



IPD STARTET IN DIE DRITTE PROJEKTPHASE

Das Import Promotion Desk (IPD) geht in die dritte Projektphase – in den kommenden drei Jahren wird das IPD seine Aktivitäten zur Importförderung intensivieren und ausweiten. Seit 2012 eröffnet das IPD kleinen und mittelständischen Unternehmen aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zum EU-Markt und bringt Exporteure mit europäischen Importeuren zusammen. Es unterstützt die Exportunternehmen auf der sogenannten „letzten Meile“ und schließt damit eine strategische Lücke an der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft.

„Wir wollen unsere Partnerländer besser in den globalen Handel integrieren und damit einen Beitrag zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern leisten“, sagt Dr. Julia Hoffmann, Leiterin des IPD. „Die Evaluierungen des Projektes ergaben, dass wir in den vergangenen Jahren außerordentlich erfolgreich gearbeitet haben. In der dritten Phase können wir unsere Arbeit in einem größeren Team fortsetzen und unsere Aktivitäten ausbauen. Zu-

gleich prüfen wir aktuell, ob wir uns in weiteren Ländern und Branchen engagieren werden.“

Die Verlängerung des Projekts durch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) zeigt, dass die Importförderung des IPD Wirkung erzielt. Als „Matchmaker“ konnte das IPD zahlreiche Geschäftsabschlüsse zwischen Produzenten aus Entwicklungs- und Schwellenländern und europäischen Importeuren anbahnen. Zugleich zeigen die Zahlen, dass der wirtschaftliche Erfolg den Menschen in den meist ländlich geprägten Regionen zugutekommt: Die Unternehmen erweitern die Anbauflächen und die Produktion, sie nehmen mehr Kleinbauern unter Vertrag und stellen weitere Mitarbeiter ein.

„Unser Erfolgsrezept ist die Nachfrageorientierung“, erläutert Dr. Julia Hoffmann. „Wir fördern gezielt den Export von Produkten aus Entwicklungs- und Schwellenländern, für die es auf dem europäischen Markt eine hohe Nachfrage gibt. So stellen wir sicher, dass die kleinen und mittelständischen Unternehmen nachhaltige Handelspartnerschaften etablieren.“



Der Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Dr. Gerd Müller, besuchte die Internationale Grüne Woche und ließ sich am Stand des IPD über die Projekte zur nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung in den Partnerländern informieren. Die Halle des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), in der das IPD als BMZ-Projekt mit einem Stand präsent war, stand unter dem Motto „EINEWELT ohne Hunger ist möglich – mit fairem Einkauf und fairer Produktion“. Schwerpunkte dieser BMZ-Initiative sind Bekämpfung von Hunger und Mangelernährung und Schaffung produktiver Beschäftigung im ländlichen Raum.

Im Bild (v.l.n.r.): Gregor Wolf (Hauptabteilungsleiter Außenwirtschaft BGA e.V.), Dr. Julia Hoffmann (Leiterin IPD), Dr. Gerd Müller (Bundesminister), Lucia Brandt (IPD), Corinna Franke-Wöllner (Leiterin der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung)

IPD – DER MATCHMAKER

Das IPD ist die Initiative zur Importförderung in Deutschland. Es übernimmt eine Scharnierfunktion zwischen europäischen Importeuren und kleineren und mittleren Akteuren in ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern. In acht Ländern und vier Produktgruppen ist das IPD aktuell aktiv:

Partnerländer: Ägypten | Äthiopien | Indonesien | Kirgistan | Kolumbien | Nepal | Peru | Tunesien

Branchen: frisches Obst und Gemüse | Schnittblumen | natürliche Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik | technisches Holz

Unterstützung für Exporteure

Produzenten in den Entwicklungs- und Schwellenländern bereitet das IPD in Schulungen und Workshops auf den EU-Markt vor und informiert darüber, welche Anforderungen in Bezug auf Regulierungen, Einfuhrbedingungen und Qualitätsstandards für die Einführung von Produkten in Deutschland und Europa zu erfüllen sind. Dann bringt das IPD die exportfähigen Unternehmen auf Fachmessen, damit sie ihre Produkte vorstellen. Durch gezieltes „Matchmaking“ vernetzt das IPD die Exporteure mit potenziellen Einkäufern.

Unterstützung für Importeure

Deutschen und europäischen Unternehmen eröffnet das IPD neue Bezugsquellen in den Partnerländern und unterstützt sie beim aufwändigen Sourcing. Zudem erhalten die Importeure Informationen über Produkte, Märkte und Länder. Im Rahmen von Fachmessen und Beschaffungsreisen vermittelt das IPD den direkten Kontakt zu sorgfältig ausgewählten Exporteuren.

Zusammenarbeit mit nationalen Organisationen

Das IPD kooperiert eng mit nationalen Organisationen und Fachverbänden in den Partnerländern und unterstützt sie, ihre Angebote zur Exportförderung weiterzuentwickeln. Dadurch werden nachhaltige Strukturen zur Unterstützung der Exportunternehmen aufgebaut.

IPD FÖRDERT DEN HANDEL

mit den Partnerländern

ANGEBOT ERWEITERT: HOLZ AUS KOLUMBIEN



„Sourcing“: 18 Holzbetriebe besuchte das IPD.

Eine „Sourcing Mission“ führte die Holzexperten des IPD im März nach Kolumbien. Sie besuchten 18 Produzenten von Teak- und Bambushölzern. In drei Wochen bereiste das IPD-Team neun kolumbianische Bezirke, unter anderem Atlántico, Santander und Córdoba. Die Ergebnisse dieses „Sourcing“ waren über-

NATÜRLICHE ZUTATEN AUS DEM HIMALAYA

Mit einem Geschäftsabschluss wurde die IPD-Reise nach Nepal gekrönt. Die „Sourcing Mission“ führte das IPD-Team, an der auch das deutsche Unternehmen SanaBio GmbH teilnahm, in den Westen von Nepal. Hier verarbeitet das nepalesische Unternehmen Organic Mountain Flavour (OMF) Ingwer und Kurkuma. Der Exporteur ist bereits seit 2015 im IPD-Programm und konnte seine Produktion kontinuierlich ausbauen. Rund 2.700 Kleinbauern hat das Unternehmen inzwischen unter Vertrag, die in den nepalesischen Mittelgebirgen die Gewürze traditionell anbauen. „Die Möglichkeit, die Produktion und die Menschen vor Ort kennenzulernen, hat uns bestätigt, dass wir bei der Kooperation mit OMF auf der sicheren Seite sind“, sagt ein Einkäufer der SanaBio GmbH. Das Unternehmen bestellte noch während der Reise eine Tonne bio-zertifizierten Ingwer. Individuell organisierte Beschaffungsreisen erweitern das Angebot des IPD für Unternehmen. Sie sind speziell auf ein Unternehmen und seinen Bedarf ausgerichtet. Das IPD wählt geeig-

net erfolgreich: Bereits jetzt sind elf der besuchten kolumbianischen Unternehmen in der Lage, Kunden in der Europäischen Union zu beliefern. Fünf weitere Hersteller haben Veränderungen eingeleitet und werden, so die Einschätzung der IPD-Experten, im Laufe der nächsten zwölf Monate die Vorgaben für den europäischen Markt erfüllen.

Kurzfristig können aus Kolumbien Teakholz und Bambus aus Plantagenwirtschaft exportiert werden. Das Portfolio umfasst Guadua-Bambus, der sich besonders für tragende Konstruktionen eignet, sowie Teakholz-Produkte wie Gartenmöbel und Bodenbeläge. Der kolumbianische Naturwald bietet langfristig ebenfalls Potenzial für den Export. „Mit Kolumbien erweitern wir unser Holzangebot“, sagt Frank Maul, Experte für Technisches Holz beim IPD. „Aus Peru und Indonesien bringen wir bereits erfolgreich Weich- und Harthölzer in die EU. Wir sind zuversichtlich, dass auch kolumbianische Produkte aus Teak und Bambus auf große Nachfrage treffen werden.“



Nepal: Ingwer in Bio-Qualität.

nete Exporteure aus und arrangiert in Absprache mit dem Importeur die Besuchstermine. Dieser klare Fokus erleichtert das „Matchmaking“ und ermöglicht gezielte Verhandlungen mit den potenziellen Handelspartnern.

MINZE, HIBISKUS, ZITRONEN- GRAS: KRÄUTER AUS ÄGYPTEN

Auf der Beschaffungsreise nach Ägypten trafen drei Importeure aus Deutschland auf drei ägyptische Hersteller von Kräutern und Gewürzen. „Die kurze Beschaffungsreise war als sehr komprimiertes Angebot für Importeure und Exporteure gedacht“, so Judith Emmering, IPD-Expertin für Natürliche Zutaten. „Die beteiligten Unternehmen haben sich in drei Tagen sehr fokussiert über Qualität, Anbau- und Verarbeitungsbedingungen von Kräutern und Gewürzen ausgetauscht.“ Das ägyptische Angebot – aus biologischem und konventionellem Anbau – traf auf großes Interesse. So wurden auf der Reise bereits bestehende Kooperationen und Verträge ausgebaut und neue vielversprechende Kontakte geknüpft.

IPD – SUCCESS STORIES

Die Serie der „IPD – Success Stories“ gibt Einblicke in die Arbeit des IPD und zeigt an konkreten Beispielen die Wirkung der Importförderung auf: Sie berichtet über erfolgreiche Geschäftsabschlüsse, über Vorteile von Importeuren auf ihren Märkten, von wirtschaftlichen Erfolgen von Produzenten und die positiven Auswirkungen auf die ländlichen Regionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern.

Die aktuelle „Success Story“ beschreibt, wie das IPD holzexportierende Unternehmen aus Peru unterstützt. Der tropische Regenwald ist durch Raubbau und Brandrodungen gefährdet. Das hat den Handel mit Tropenholz in Verruf gebracht. Das peruanische Unternehmen Maderacre Rio Acre SAC ist ein Beispiel, wie Exporteure ihre Chancen auf dem EU-Markt erhöhen können. Voraussetzung ist der Nachweis, dass die Hölzer aus legaler und nachhaltiger Forstwirtschaft stammen. Maderacre erfüllt die Kriterien des FSC und zeigt in der Praxis, wie durch verantwortungsvolle Waldbewirtschaftung der Regenwald geschützt werden kann.

Mehr Informationen:

<https://www.importpromotiondesk.de/mediathek/publikationen/>

KOOPERATION VON IPD UND GIZ IM SÜDLICHEN AFRIKA, IN SERBIEN UND BOSNIEN

Das IPD wird auch außerhalb seiner acht Partnerländer aktiv. Gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und anderen nationalen Importförderungen hilft das IPD bei Aktivitäten zur wirtschaftlichen Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern. Die Initiative unterstützt mit ihrer Expertise, Exporteure auf den EU-Markt vorzubereiten und ihnen direkte Kontakte zu europäischen Importeuren zu vermitteln.

„Letzte Meile“ für Produkte aus Namibia, Mosambik und Botswana

Bei einem aktuellen GIZ-Projekt in Namibia, Mosambik und Botswana übernimmt das IPD die Organisation der sogenannten „letzten Meile“. Ziel ist es, den Export von natürlichen Zutaten wie Marula, Baobab und Moringa aus diesen Ländern nachhaltig zu fördern. Die IPD-Maßnahmen umfassen „Sourcing Missions“ in den drei Ländern, Workshops für die Exporteure und die Kontaktabahnung mit Importeuren auf europäischen Fachmessen und im Rahmen von Studienreisen nach Europa.

Beeren aus Serbien: Erfolgreiche Beschaffungsreise

Erdbeeren, Brombeeren, Himbeeren – Beeren werden von europäischen Verbrauchern immer stärker nachgefragt. So war auch die Beschaffungsreise des IPD – gemeinsam organisiert mit der GIZ und der serbischen Industrie- und Han-



Südliches Afrika: Das IPD bringt natürliche Zutaten auf den europäischen Markt.

IPD UNTERSTÜTZT NACHHALTIG *die wirtschaftliche Zusammenarbeit*

delskammer – zu Produzenten von Tiefkühlbeeren, Beerenkonzentraten und -pürees in Serbien gut besucht. Sechs Importeure nahmen teil und lernten Serbien als Beeren- und Fruchtproduzenten kennen. „In den professionell organisierten Treffen mit den serbischen Herstellern vor Ort konnten wir unsere Erfahrungen austauschen und die Grundlage für langfristige Geschäftskontakte mit den neuen Handelspartnern legen“, fasst Kamil Hyska zusammen, Teilnehmer der Serbienreise und Vizepräsident des polnischen Unternehmens Bakoma Bis.

Einblicke in die Holzwirtschaft in Bosnien und Herzegowina

Im Auftrag der GIZ und in Kooperation mit dem Schweizer Importförderungsprogramm SIPPO lud das IPD sieben europäische Importeure zu einer Beschaffungsreise nach Bosnien und Herzegowina ein, um den Holzsektor mit seinem breiten Produktangebot näher kennenzulernen. „Wir haben in drei Tagen Einblicke in zehn unterschiedliche Produktionsstätten erhalten, uns mit großen und kleinen Lieferanten ausgetauscht und eine gute Übersicht über die vielseitigen Produkte gewonnen. Alles kompakt und zielorientiert organisiert“, lobt Marcin Balon vom Unternehmen Volume Trading aus Polen die Reise.



Beschaffungsreise: Europäische Importeure lernten den breit aufgestellten Holzsektor in Bosnien und Herzegowina kennen.

WORKSHOP MIT ÄGYPTISCHEN EXPORT- FÖRDERORGANISATIONEN

In einem Workshop mit Vertretern des ägyptischen „Agriculture Export Councils“ (AEC) und des „Food Export Council“ (FEC) in Kairo wurden die gemeinsamen Aktivitäten mit dem IPD sowie die zukünftige Zusammenarbeit diskutiert. Langfristiges Ziel ist es, dass die lokalen Organisationen befähigt werden, ihren Mitgliedern eigenständig Maßnahmen zur Exportförderung anzubieten.

IPD VERNETZT DEUTSCHE IMPORTEURE mit Lieferanten aus Wachstumsmärkten

REKORDMESSE „BIOFACH“

Mit über 720 Kontakten zu europäischen Importeuren war die diesjährige „Biofach“, die weltgrößte Messe für Bio-Lebensmittel, eine Rekordmesse für das IPD. Mehr als 30 Bio-Produzenten aus neun Ländern zogen die Aufmerksamkeit der Messebesucher auf sich und konnten vielversprechende Gespräche mit Importeuren führen. Die Hersteller aus Kolumbien, Ägypten, Indonesien, Kirgistan, Nepal, Peru und Tunesien sowie Serbien und Südafrika stellten ihr vielfältiges Bio-Produktangebot auf dem Gemeinschaftsstand von IPD und GIZ und den Länderpavillons vor. Es umfasste Kräuter, Gewürze und Tee, ätherische und kaltgepresste Öle, Kokosprodukte sowie Obst- und Gemüsespezialitäten aus den Regionen. Drei Hersteller

aus Indonesien, Ägypten und Peru waren besonders gefragt – sie boten Kokosblütenzucker, verschiedene getrocknete Kräuter sowie getrocknete Früchte wie Physalis und Ananas an. „Der Erfolg zeigt, dass Angebot und Nachfrage an hochwertigen Produkten in Bio-Qualität aus Entwicklungs- und Schwellenländern stetig wachsen“, sagt Dr. Julia Hoffmann, Leiterin des IPD. „In ‚Bio‘ steckt viel Potenzial für unsere Partnerländer.“

Im Rahmen der „Biofach“-Messe lud das IPD Vertreter des indonesischen „Ministry of Industry“ zu einer „Study Tour“ ein und vernetzte sie mit Messe- und Marketingspezialisten sowie ausgewählten Ausstellern und Messebesuchern. Sie informierten sich umfassend über die Details eines Messeauftritts; denn die indonesische Delegation plant auf der nächsten „Biofach“ ihren eigenen Länderstand.

ERFOLGREICHES „MATCHMAKING“ FÜR NACHHALTIGE HÖLZER

Zu Beginn des Jahres präsentierte das IPD nachhaltige Hölzer aus Peru und Indonesien auf zwei Messen: Auf der „Domotex“ standen Hartholzprodukte aus Peru im Fokus. Fünf peruanische Produzenten stellten ihre innovativen Bodenbeläge vor. Sie verarbeiten hochwertige Harthölzer aus nachhaltiger Forstwirtschaft. Die europäischen Einkäufer zeigten sich sehr interessiert an den Lieferanten, die sie als zuverlässige Partner vor dem Hintergrund der Anforderungen der EU-Holzhandelsverordnung (EUTR) beurteilten.

Auf der ZOW, der Zulieferermesse für Möbelindustrie und Innenausbau, stellte das IPD

Leichtbölder aus Indonesien vor. Auf dem Gemeinschaftsstand der Interessen-Gemeinschaft Leichtbau (igeL) zeigten Vertreter des indonesischen Leichtholz-Verbandes die Vorteile und vielfältigen Verwendungsmöglichkeiten der verschiedenen Produkte.

Das IPD hat die wesentlichen Eigenschaften von Leichtholz wie Rohdichte, Schraubenauszugswiderstand und Biegefestigkeit von einem unabhängigen Institut testen lassen: Die Ergebnisse belegen, dass indonesische Hölzer wie Albasia und Jabon durchaus mit klassischen Holzwerkstoffen mithalten können.

ÄTHIOPISCHER LÄNDERSTAND AUF DER „FRUIT LOGISTICA“

Erstmals war Äthiopien mit einem eigenen Länderstand auf der „Fruit Logistica“, der internationalen Fachmesse für Obst und Gemüse, vertreten. Das IPD hatte den Stand für die „Ethiopian Horticulture Producers Exporters Association“ (EHPEA) organisiert. Sieben Aussteller aus ganz Äthiopien zeigten das breit gefächerte Angebot aus dem afrikanischen Binnenland. Produkte wie zum Beispiel Erdbeeren, Physalis und Papaya sowie Zuckerschoten, Avocado und verschiedene Pfeffer- und Gewürzsorten stießen auf großes Interesse. Die Vielfalt und die Möglichkeit der ganzjährigen Produktion waren überzeugende Argumente in den Gesprächen zwischen Produzenten und Importeuren.



Messeimpressionen: „Fruit Logistica“ in Berlin und „Domotex“ in Hannover

TERMINE HERBST 2018

Beschaffungsreisen

Peru: Beschaffungsreise für Parkett und Terrassendielen aus legaler, nachhaltiger Holzwirtschaft im Rahmen der internationalen B2B-Veranstaltung „Industria Perú“ **Termin: 01.07. – 07.07.2018**

Indonesien: Beschaffungsreise für technische Holzprodukte aus leichten, schnellwachsenden Hölzern **Termin: 21.10. – 27.10.2018**

Fachmessen und Kongresse

„Deutscher Obst- und Gemüsekongress“ in Düsseldorf **Termin: 20.09. – 21.09.2018**

„SIAL“ in Paris **Termin: 21.10. – 25.10.2018**

„Fruit Attraction“ in Madrid **Termin: 21.10. – 25.10.2018**

Impressum

Herausgeber:

Import Promotion Desk
c/o sequa gGmbH
Alexanderstr. 10
D-53111 Bonn

Tel.: +49 (0) 228 965 05 890
Fax: +49 (0) 228 926 37 989
info@importpromotiondesk.de
www.importpromotiondesk.de

Redaktion und Grafik:

w communications
www.w-communications.de