

IPD: Win-Win-Situation durch Importförderung



Messeauftritt eines Unternehmens aus einem Schwellenland: Das IPD fokussiert sich zunächst auf bestimmte Branchen und Partnerländer.

Das Import Promotion Desk (IPD) ist die Plattform zur Importförderung der Bundesrepublik Deutschland. Initiiert wurde das Projekt von der sequa gGmbH in enger Kooperation mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA). Finanziert wird das IPD vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Weiterer Kooperationspartner ist die Germany Trade and Invest (GTAI).

Das IPD übernimmt eine Scharnierfunktion zwischen der deutschen Importwirtschaft und Akteuren des globalen Handels. Das Projekt führt gezielt die Interessen deutscher Importeure mit denen von Exporteuren aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern zusammen. Das IPD steht für eine nachhaltige und strukturierte Importförderung von Produkten aus ausgewählten Partnerländern unter Einhaltung hoher Umwelt-, Sozial- und Qualitätsstandards.

Aktuell ist das IPD in den drei Partnerländern Ägypten, Indonesien und Peru tätig. In diesen Ländern fokussiert sich das Projekt auf bestimmte

Branchen: frische und teilverarbeitete Lebensmittel (biologisch oder konventionell angebaut), natürliche Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik sowie technisches Holz (Hobelwaren, Holzwerkstoffe, Bauelemente, Möbelteile). Das IPD arbeitet nachfrageorientiert. Das bedeutet: Es fördert nur solche Produkte, deren Nachfrage – und damit der Absatz – in Deutschland tatsächlich garantiert sind. Somit bietet das IPD deutschen Importeuren ein Dienstleistungsangebot, das exakt auf ihre individuellen Anforderungen abgestimmt ist.

Engpässe beseitigen

Das IPD arbeitet mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Sektoren mit einem hohen Anteil an einkommensschwacher Bevölkerung zusammen. Durch die Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen und Förderung der Wettbewerbsfähigkeit in den Partnerländern unterstützt das IPD diese beim Aufbau nachhaltiger Wirtschaftsstrukturen, die auf Exporte nach Deutschland und Europa ausgerichtet sind.

>> Fortsetzung auf Seite 2

Editorial

Deutsche KMU sehen sich in einem immer härteren Wettbewerb um Beschaffungsmärkte. Die Unternehmen kämpfen mit Problemen, die aus ihrer geringen Größe resultieren. Das ist die Sicht der Importeure. Unternehmen aus Entwicklungs- und Schwellenländern mit exportfähigen Produkten stehen im intensiven Wettbewerb um Absatzmärkte. Diese Firmen haben Informationsdefizite über die Märkte. So die Sicht der Exporteure.

Es ist im Sinne von Entwicklungs- und Schwellenländern, ihre Wirtschaft anzukurbeln. Nur so entstehen Arbeitsplätze, lassen sich Steuern generieren. Das sind die Voraussetzungen dafür, dass die Länder selbstbestimmt ihre Infrastruktur, ihr Bildungswesen und so die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit weiter verbessern.

Das IPD will zur wirtschaftlichen Evolution von Entwicklungs- und Schwellenländern beitragen. Es setzt mit einer konsequenten Nachfrageorientierung bei den deutschen Importeuren an. Aus unserer Sicht ist es erfolgversprechender, für einen zum Kauf entschlossenen Käufer die richtigen Anbieter zu finden als umgekehrt. Das IPD verfolgt genau diesen Ansatz.

Um dabei erfolgreich zu sein, braucht es Spezialisten mit profunder Branchenkenntnis. Das IPD konzentriert sich daher zunächst auf wenige Branchen und Länder. Der bisherige Erfolg, der auch darauf basiert, Vorhandenes zu verbinden und nicht mit existierenden Einrichtungen zu konkurrieren, macht Mut.

Gebhard Weiss, Geschäftsführer

>> Fortsetzung von Seite 1



Grafik 1: IPD-Dienstleistungen



Grafik 2: IPD-Kooperationsnetzwerk

Das IPD zielt darauf ab, Engpässe sowohl auf Seiten des Imports in Deutschland als auch bei den Lieferanten aus den Partnerländern zu beseitigen. Solche Engpässe entstehen beispielsweise durch den fehlenden oder schlechten Zugang zu Markt- und Brancheninformationen. Auch fehlende Förderstrukturen für den Export in den Partnerländern können Hindernisse sein. Zur Beseitigung solcher Engpässe arbeitet das IPD nicht nur auf der »Mikroebene«, das heißt mit den Einkäufern und Lieferanten, sondern auch auf der »Mesoebene«, also mit Organisationen, die mitverantwortlich sind, den Import beziehungsweise Export zu fördern. Das IPD unterstützt zum Beispiel nationale Organisationen für die Exportförderung und Fachverbände in den Partnerländern. Zudem initiiert das IPD zusammen mit Fachverbänden in Deutschland sektor- oder produktspezifische Seminare für Importmanager aus dem deutschen Handel. So bietet das IPD

seinen Zielgruppen eine Vielzahl von Dienstleistungen an (siehe Grafik 1).

Internationales Netzwerk

Das IPD agiert im umfassenden und breit angelegten System der deutschen Außenwirtschaftsförderung. Darüber hinaus arbeitet das Projekt mit Institutionen der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, etwa der GIZ, sowie mit Importförderprogrammen anderer europäischer Länder (siehe Grafik 2). Insbesondere kooperiert das IPD mit zwei Importförderprogrammen in Europa: SIPPO (Swiss Import Promotion Programme, Schweiz) und CBI (Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries, Niederlande). Sie fördern den Eintritt kleiner und mittlerer Unternehmen in den europäischen Markt. Dazu kooperieren sie zudem mit Business Support-Organisationen (BSO) und bieten ihnen Capacity Building und Training an, damit

sich ihre Dienstleistungen mittelfristig durch lokale Anbieter (BSO) ersetzen lassen. Damit erfüllen die Programme gleichzeitig einen relevanten entwicklungspolitischen Auftrag, dem das IPD verpflichtet ist.

Durch die Zusammenarbeit mit SIPPO und CBI sowie den Netzwerkpartnern in Deutschland schafft das IPD deutliche Synergien. Das Projekt ist ein gelungenes Beispiel für eine Entwicklungszusammenarbeit, die unternehmerische und entwicklungspolitische Interessen erfolgreich zusammenführt. Ende 2014 läuft die derzeitige zweijährige Förderphase des IPD aus. Angesichts des Erfolges der IPD-Dienstleistungen und entsprechender Nachfrage werden sich sequa und BGA (siehe Interview) für eine Weiterführung des Projekts einsetzen.

Info: stupf@importpromotiondesk.de

»Die Bedeutung von Einfuhren wird unterschätzt«

Im Interview: Anton F. Börner, Präsident des Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) e.V.

Herr Börner, der BGA hat gemeinsam mit sequa das Projekt Import Promotion Desk initiiert. Welches Ziel verfolgt das IPD?

Der BGA setzt sich schon immer dafür ein, kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in Deutschland bei der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte zu unterstützen. Denn Importe gewinnen für die deutsche Volkswirtschaft an Bedeutung. In den vergangenen 20 Jahren verdoppelte sich die Importquote, also das Verhältnis der Wareneinfuhren zum Bruttoinlandsprodukt, auf 34 Prozent im Jahr 2012. Durch die Ausweitung globaler Wertschöpfungsketten

sind deutsche Unternehmen für den Erhalt ihrer Wettbewerbsfähigkeit zunehmend vom Import von Zwischenerzeugnissen aus dem Ausland abhängig. Auch Verbraucher sind für die stabile Versorgung mit preisgünstigen Konsumgütern auf Einfuhren angewiesen. Der Importhandel trägt auch dazu bei, den Wohlstand in Entwicklungs- und Schwellenländern zu steigern und so langfristig neue Absatzmärkte für deutsche Produkte zu entwickeln.

Die deutsche Außenwirtschaftsförderung konzentriert sich vor allem auf Exporte und

Investitionen. Erkennen Politik und Wirtschaft die Notwendigkeit der Importförderung?

Politik und Öffentlichkeit unterschätzen vielfach noch immer die Bedeutung der Einfuhren für die deutsche Wirtschaft. Allerdings anerkennen immer mehr Akteure der deutschen Außenwirtschaftsförderung die Notwendigkeit einer gezielten Importförderung. Deutsche KMU treffen nicht nur auf internationalen Absatzmärkten, sondern in bestimmten Branchen zunehmend auch auf Beschaffungsmärkten auf verstärkte Konkurrenz. Wegen der Veränderungen in der Weltwirtschaft, vor allem der steigenden Kaufkraft in

großen Schwellenländern, drohen künftig Lieferengpässe. Das könnte langfristig zu einem globalen Wettlauf um den Zugang zu bestimmten Rohstoffen und anderen Produkten führen. Es ist wichtig, dass uns mit dem IPD der Einstieg in die entwicklungsorientierte Importförderung in Deutschland gelungen ist.

Was erwarten der BGA und seine Mitglieder konkret vom IPD?

Es gibt im BGA-Netzwerk eine Reihe von Verbänden, deren Mitgliedsunternehmen stark im Importhandel mit Entwicklungs- und Schwellenländern engagiert sind. KMU, die neue Lieferanten in solchen Ländern suchen, fehlt es oft an Marktinformationen und Ressourcen, um neue Beschaffungskanäle zu erschließen. Für diese Unternehmen bieten die vom IPD angebotenen Dienstleistungen einen echten Mehrwert, denn solche Services sind ansonsten auf dem Markt nicht verfügbar. Darüber hinaus setzt der deutsche Außenhandel mit dem IPD ein wichtiges Signal in der aktuellen Debatte über die hohen deutschen Leistungsbilanzüberschüsse. Nicht zu hohe Exporte sind das Problem, das sich im Leistungsbilanzüberschuss Deutschlands widerspiegelt. Es sind einerseits fehlende Importe und andererseits stagnierende Investitionen. Mit dem IPD signalisieren wir unseren internationalen Partnern, dass sich Deutschland proaktiv um eine Lösung eines Teils dieses Problems bemüht.

Das IPD hat derzeit eine Laufzeit bis Ende 2014. Wie sehen Sie die Zukunft der entwicklungsorientierten Importförderung in Deutschland?

Wir setzen uns dafür ein, dass das IPD über das Ende der laufenden Projektphase hinaus operieren kann. Eine Ausweitung über die bisher drei Produktgruppen hinaus auf weitere Branchen, etwa technische Produkte, wäre erstrebenswert. Die Nachfrage aus der Importwirtschaft ist da: In den letzten Monaten haben uns mehrere Verbänden kontaktiert, die Interesse an den IPD-Dienstleistungen für ihre Branchen haben. Die Exporteure in den Lieferländern profitieren durch die vom IPD vermittelten Geschäftskontakte nach Deutschland. Klar ist: Zu einer zukunftsorientierten Außenwirtschaftsförderung gehört die Unterstützung von KMU bei der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte. Und zu einer zukunftsorientierten Entwicklungspolitik gehört die Unterstützung von Exporteuren in Entwicklungs- und Schwellenländern beim Zugang zum lukrativen deutschen Markt.



Präsentation von Meeresalgen auf einer internationalen Messe: Die Nachfrage in Deutschland nach dem Rohstoff steigt.

Meeresalgen aus Indonesien

IPD beseitigt »Bottlenecks« für den Import

Meeresalgen sind in vielen Nahrungsmitteln und Kosmetika als vegetarisches Gelier- und Verdickungsmittel enthalten. Die Nachfrage der Industrie ist in den letzten Jahren auch in Deutschland gestiegen. Das Projekt IPD beseitigt Hindernisse für den Import des Rohstoffs.

In Kooperation mit dem Schweizer Programm SIPPO (Swiss Import Promotion Programme) führte das IPD im August 2013 eine Beschaffungsreise nach Indonesien durch. Die Teilnehmer aus Irland, Dänemark, Österreich, der Schweiz und Deutschland lernten in dem südostasiatischen Land mögliche Partner und Vertriebskanäle für die Beschaffung von Meeresalgen kennen. Während der fünftägigen Reise fanden Treffen mit zwölf potentiellen indonesischen Lieferanten statt. Die indonesischen Firmen sind Teilnehmer des SIPPO-Programms und erhalten unter anderem Unterstützung bei Messebeteiligungen und Beschaffungsreisen in Europa. Fünf der geförderten Meeresalgen-Produzenten präsentierten sich im November 2013 auf der Food Ingredients Messe (FIE) in Frankfurt. Das IPD unterstützte SIPPO und die Aussteller dabei, deutsch-indonesische Firmenkontakte aufzubauen. So kamen bereits während der Messe 20 B2B-Meetings mit deutschen Firmen zustande, die das IPD zuvor angesprochen hatte.

Für Mai 2014 plant das IPD zusammen mit SIPPO eine weitere Reise in den indonesischen Beschaffungsmarkt für Meeresalgen. Folgende Engpässe werden so vom IPD beseitigt:

- Vielen deutschen Importeuren fehlen Informationen über die gute Qualität und das Angebot von Meeresalgen aus Indonesien.
- Die Standorte der Produzenten sind verstreut über das Inselarchipel Indonesiens; eine effiziente Organisation der Reise ist nur mit einem guten Netzwerk vor Ort möglich.
- Die indonesischen Produzenten benötigen Vorkenntnisse und eine Einführung in die deutsche Importeurslandschaft, um selbst Geschäftskontakte aufbauen zu können.

Das Beispiel zeigt: IPD bietet Unternehmen in Deutschland und in den Partnerländern systematische und strukturierte Unterstützung für jede Phase des Imports beziehungsweise Exports. Die IPD-Dienstleistungen sind aufeinander abgestimmt, um etwaige Hindernisse in den Geschäftsbeziehungen effizient und gezielt auszuräumen.

Info: freiberg@importpromotiondesk.de

Ecuador: Praxisorientierte Berufsbildung für Jugendliche

Eine im Dezember 2013 gestartete Berufsbildungspartnerschaft unterstützt die stärkere Zusammenarbeit zwischen dem ecuadorianischen Staat und den Wirtschaftsverbänden zur Reform des Systems der beruflichen Bildung in Ecuador nach deutschem Vorbild. Unter Führung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) vermitteln deutsche Industrie- und Handelskammern sowie die deutsch-ecuadorianische Handelskammer Know-how in der dualen Berufsbildung an Kammern, Verbände und staatliche Institutionen der Berufsbildung in dem südamerikanischen Land. Das Projekt fördert eine pragmatische Gestaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen und einen institutionalisierten öffentlich-privaten Dialog. Ziel ist es, während der dreijährigen Laufzeit des Projektes in fünf Berufen duale Pilotausbildungsgänge an verschiedenen Standorten zu etablieren.*

Info: roland.strohmeier@sequa.de

Republik Moldau: Weiterführung der Berufsbildungspartnerschaft

Die Berufsbildungspartnerschaft zwischen der Kreishandwerkerschaft Hersfeld-Rotenburg und ausgewählten Berufsschulen in ländlichen Regionen der Republik Moldau haben die Projektpartner für weitere drei Jahre bis November 2016 verlängert. Das Projekt konzentriert sich auf die Holz-, Metall- und Baugewerke. Ziel ist es, die Berufsbildungseinrichtungen darin zu unterstützen, bedarfsgerechte und praxisorientierte Ausbildungen durchzuführen und so die Beschäftigungschancen der Jugendlichen zu steigern.*

Info: christiane.hardt@sequa.de

Tansania: Zweite Phase der Berufsbildungspartnerschaft

Seit drei Jahren unterstützt die Handwerkskammer (HWK) Hamburg die nationale Berufsbildungsinstitution VETA (Vocational Education and Training Authority) in Tansania dabei, die Qualität und Praxisorientierung der Berufsbildung in

dem afrikanischen Land zu verbessern. Im Zuge des Projekts entstanden Werkstätten für die Bereiche Kfz und Elektro in Dares-Salaam und Hotel/Tourismus in Moshi. Die Partnerorganisationen entwickelten duale Curricula und starteten erste Pilotkurse. Die Auszubildenden absolvieren in den drei Berufsbereichen ihre Ausbildung abwechselnd bei VETA und im Betrieb – ein Novum für Tansania. In der zweiten dreijährigen Phase, die im Januar 2014 startete, geht es darum, Qualität und Nachhaltigkeit der laufenden Kurse zu gewährleisten. Darüber hinaus wollen die HWK und VETA die duale Ausbildung als alternatives Modell im tansanischen Berufsbildungssystem etablieren.*

Info: susanne.sattlegger@sequa.de

Myanmar: Beratung des Dachverbands UMFCCI

Seit September 2013 kooperiert sequa im Programm »Capacity Strengthening for Private Sector Development« für zunächst 18 Monate mit der GIZ in Myanmar. Auftrag von sequa ist es, die nationale Dachkammer Union of Myanmar Federation of Chambers of Commerce and Industry (UMFCCI) zu beraten. Schwerpunkte der Beratung sind die Verbesserung und Diversifizierung des Dienstleistungsspektrums der Kammer sowie eine verbesserte interne Organisation. Eine eigens eingestellte Langzeitfachkraft definiert im Dialog mit der Partnerorganisation UMFCCI Beratungsschwerpunkte und unterstützt diese insbesondere in den Bereichen International Relations, Human Resources Development, Management und Business Development Services.

Info: linda.schraml@sequa.de

Kenia: Kammer- und Verbandspartnerschaft im Wassersektor

Die Beruflichen Fortbildungszentren der Bayerischen Wirtschaft (bfz) gGmbH kooperieren seit 2011 mit Verbänden im Wassersektor in Kenia. Die zweite Hauptphase des Projekts beginnt im März 2014. In dieser Phase berät das bfz die Kenya Water Industry Association



Transformationsprozess im Wassersektor: Kläranlage in Kenia

(KWIA) und die Water Service Providers Association (WASPA) darin, wie sie die Interessen ihrer Mitglieder in den Transformationsprozess des Wassersektors einbringen und deren nachhaltige Entwicklung unterstützen können. Dazu gehören die Fortführung eines in der ersten Projektphase initiierten Stakeholder-Dialogs, die Entwicklung von Dienstleistungen und die Stärkung der Verbandsstrukturen.*

Info: bettina.mueller@sequa.de

Tadschikistan: Förderung eines Unternehmerinnenverbands

Im Rahmen des EU-Programms »Central Asia Invest« arbeitet sequa seit Dezember 2013 mit der National Association of Business Women of Tajikistan (NABWT) zusammen. Zielsetzung der Kooperation ist es, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Unternehmertätigkeit von Frauen in Tadschikistan insbesondere in ländlichen Regionen auszubauen und zu verbessern. Im Rahmen des zweijährigen Projekts bauen sequa und NABWT Kapazitäten und Know-how im Verband zur Entwicklung von Dienstleistungen im handwerklichen Bereich auf. Ein Schwerpunkt des Projektes ist der Aufbau eines Gründerzentrums. Durch die geplante Zusammenarbeit mit Unternehmerinnenverbänden aus Lettland und Kasachstan sollen die Verbände und ihre Mitgliedsunternehmen internationale Erfahrungen austauschen.

Info: anastasia.thulke@sequa.de

*Das Projekt wird im Rahmen des Kammer- und Verbandspartnerschaftsprogramms (KVP) bzw. des Berufsbildungspartnerschaftsprogramms (BBP) vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) über sequa gefördert.