

## An der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft

### Interview mit Dr. Julia Bellinghausen – Projektleiterin Import Promotion Desk

Das Import Promotion Desk (IPD) eröffnet kleinen und mittelständischen Unternehmen aus ausgewählten Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zum EU-Markt. Das IPD unterstützt Exportunternehmen auf der sogenannten „letzten Meile“: Es begleitet die Produzenten auf den europäischen Markt und vermittelt Kontakte mit Importeuren. Gleichzeitig hilft das IPD Importeuren bei ihrer Suche nach alternativen Beschaffungsmärkten.

Im Interview erläutert Dr. Julia Bellinghausen, Leiterin des IPD, warum die Exportförderung ein unverzichtbares Instrument der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist und welche Strategie das IPD verfolgt, um Entwicklungsländern den Zugang zum europäischen Markt zu öffnen.

#### **Frau Dr. Bellinghausen, die Corona-Pandemie hat die Welt auf den Kopf gestellt. Wie geht das IPD mit den aktuellen Herausforderungen um?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Die Corona-Pandemie trifft die Wirtschaft weltweit: Die Produktion ist gedrosselt, der Warenaustausch ist eingeschränkt und die Handelsbeziehungen sind stark zurückgefahren. Entwicklungs- und Schwellenländer sind besonders anfällig für diese globale Erschütterung. Durch die Einschränkungen bei Produktion und Export haben insbesondere Menschen in ländlichen Regionen, Kleinbauern und weiterverarbeitende Betriebe zu kämpfen.

In dieser Situation ist die Arbeit des Import Promotion Desk wichtiger denn je. Wir haben schnell auf die neue Situation reagiert und unsere Aktivitäten umgestellt. Unsere Arbeit lebt vom persönlichen Kontakt mit den Exporteuren in unseren 14 Partnerländern, von Gesprächen mit den Importeuren auf Fachmessen und Beschaffungsreisen und davon, dass wir Importeure und Exporteure als Handelspartner zusammenbringen. Die Herausforderung war und ist es also, trotz aller Beschränkungen durch die Corona-Pandemie diese Arbeit fortzusetzen. Wir haben eine Vielzahl neuer virtueller Formate entwickelt: So können wir das Sourcing in unseren Partnerländern weiterführen, in virtuellen B2B Meetings Importeure und Exporteure vernetzen und im Rahmen von Online-Seminaren zu unterschiedlichsten Themen die Exporteure auf die Anforderungen des EU-Markts vorbereiten.

Einige der internationalen Messen finden nun auch hybrid statt. Auch diese Möglichkeiten schöpfen wir aus, um eine große Anzahl an Ausstellern zu präsentieren. Viele der IPD-Unternehmen haben unsere Präsentationstrainings für virtuelle Verhandlungen durchlaufen und sind somit auch für dieses Format gut vorbereitet. Dennoch, wir freuen uns, dass der direkte und persönliche Austausch – wenn

Gefördert vom



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Durchgeführt von



**BGA**

Bundesverband  
Großhandel, Außenhandel,  
Dienstleistungen e.V.



**sequa**

auch eingeschränkt – wieder möglich ist; sei es auf Messen oder in den Partnerländern vor Ort, die wir zum Teil auch wieder bereisen.

### **Welche Rolle spielt das Import Promotion Desk in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Das IPD arbeitet an der Schnittstelle von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaft. Unser Ziel ist es, Entwicklungsländer besser in den globalen Handel zu integrieren und damit einen substanziellen Beitrag zur nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern zu leisten. Diese beiden Säulen – Entwicklungszusammenarbeit und Außenhandel – spiegeln sich auch in unserer Organisation wider. Das IPD wird von der weltweit tätigen Entwicklungsorganisation sequa gGmbH in enger Kooperation mit dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) geführt. Gefördert wird das IPD vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ).

Unsere Erfahrungen zeigen, dass diese entwicklungsorientierte Importförderung die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in den Partnerländern fördert: Sie bekämpft Armut, sie schafft produktive Beschäftigung und Einkommen und sie gibt Familien Zukunftsperspektiven im ländlichen Raum. Nachhaltige Geschäftsbeziehungen und die Einbindung in den globalen Handel fördern Investitionen und Innovationen, und sie sensibilisieren für die Bedeutung der natürlichen Ressourcen vor Ort. Der wirtschaftliche Erfolg kommt den Menschen in den meist ländlich geprägten Regionen zugute: Die Unternehmen erweitern die Anbauflächen und die Produktion, sie nehmen mehr Kleinbauern unter Vertrag und stellen weitere Mitarbeiter ein.

### **Was ist das Erfolgsrezept des IPD, um Exporteuren aus Entwicklungsländern einen besseren Zugang zum EU-Markt zu ermöglichen?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Unser Erfolgsrezept ist die Nachfrageorientierung. Das IPD fördert gezielt den Export von Produkten, für die es auf dem deutschen und europäischen Markt eine hohe Nachfrage gibt. Ein entscheidender Faktor ist dabei, dass die Nachfrage auf dem EU-Markt stark reglementiert ist. Das bedeutet, dass die Exporteure aus Entwicklungsländern die europäischen Standards im Hinblick auf nachhaltige Produktion und Qualitätssicherung zu erfüllen haben.

Vielen Exporteuren aus Entwicklungsländern bleibt der Zugang zum europäischen Markt nur deshalb verwehrt, weil ihnen die Kenntnisse über rechtliche Normen und Einfuhrbestimmungen sowie die notwendigen Zertifizierungen und vor allem auch die Kontakte zu europäischen Händlern fehlen. Genau hier setzt das IPD an: Wir bieten Exporteuren maßgeschneiderte Informationsangebote und Trainings und wir beraten sie im gesamten Prozess des Qualitätsmanagements und bei der Zertifizierung ihrer Produkte. Darüber hinaus vermittelt das IPD den Exporteuren im Rahmen von Fachmessen wertvolle Geschäftskontakte zu potenziellen Kunden.

### **Wie erreichen Sie eine nachhaltige Wirkung in den IPD-Partnerländern?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Durch die Nachfrageorientierung stellt das IPD sicher, dass die Unternehmen langfristig Absätze auf dem Exportmarkt erzielen. Das ist die notwendige Basis, damit Unternehmen in

Gefördert vom



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Durchgeführt von



**BGA**

Bundesverband  
Großhandel, Außenhandel,  
Dienstleistungen e.V.



**sequa**

ihre Produktionsanlagen und Entwicklungs- und Schwellenländer in den Aufbau von effizienten Wirtschaftsstrukturen investieren. Bei der Auswahl der Produkte, die wir fördern, prüfen wir anhand von Marktstudien und Nachfrageanalysen sehr genau, welche Produkte eine wachsende Bedeutung auf dem deutschen und europäischen Markt haben. Die Nachfrageorientierung ist also eine wesentliche Voraussetzung für eine nachhaltige Wirkung der Exportförderung.

Zudem ist ein wesentlicher Bereich unserer Arbeit die Kompetenzvermittlung: Das heißt, wir vermitteln exportierenden Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern das Wissen und die Kompetenzen, wie sie ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Markt steigern können. Zugleich arbeiten wir eng mit den in unseren Partnerländern tätigen Exportförderorganisationen zusammen.

**Die Zusammenarbeit mit Exportförderorganisationen in den Partnerländern ist ein Schwerpunkt des IPD. Welche Projekte setzt das IPD gemeinsam mit den Partnern um?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Je nach Partnerland und den dort engagierten Organisationen unterscheiden sich die gemeinsamen Projekte. Grundsätzlich unterstützen wir Fachverbände und Exportförderorganisationen dabei, ihr Angebot an Aktivitäten zur Exportförderung zu erweitern und zu optimieren. Gemeinsame Projekte sind wie bereits beschrieben Capacity Building Maßnahmen, also Seminare bzw. Webinare für Exportunternehmen z.B. zu Marketing-Themen. Wir schulen zudem die Teams der Organisationen. So vermittelt ein Training z.B. Wissen zum Thema Market Intelligence, damit die Exportförderorganisationen ihren Mitgliedsunternehmen Marktinformationen für bestimmte Zielmärkte und Produktgruppen zur Verfügung stellen können. Außerdem arbeiten wir eng mit ihnen zusammen, um die Beteiligung an internationalen Fachmessen, z.B. durch einen eigenen Länderpavillon, zu fördern.

Langfristig sollen die Organisationen vor Ort unsere Arbeit fortführen und Exportförderungsaktivitäten in ihre Strukturen verankern.

Mit unseren Regionalbüros in Abidjan (Côte d'Ivoire), Quito (Ecuador), Colombo (Sri Lanka) und Tashkent (Usbekistan) bauen wir diese Zusammenarbeit noch weiter aus. Diese s IPD-Hubs sind auch für die jeweils umliegenden Partnerländer zuständig. Tür an Tür mit den Partnerorganisationen können wir gemeinsame Projekte schneller umsetzen, noch gezielter auf den lokalen Bedarf zuschneiden sowie unser Wissen zum EU-Markt und zur Nachfrageseite direkt einbringen. Eine Herausforderung wird es sein, dass die Organisationen ein selbsttragendes Geschäftsmodell für ihre Dienstleistungen entwickeln und somit ein nachhaltiges Angebot schaffen. Auch die Abstimmung mit weiteren Akteuren vor Ort, wie z.B. mit den Außenhandelskammern und der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), wird mit den regionalen Büros erleichtert. So können wir Maßnahmen auf kurzem Wege miteinander abstimmen, Synergien nutzen und ineffiziente Doppelstrukturen vermeiden.

Gefördert vom

Durchgeführt von

## **In welchen Branchen ist das IPD aktiv? Und warum sind sie von besonderer entwicklungspolitischer Relevanz?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Ein Schwerpunkt des IPD liegt in der Forst- und Landwirtschaft. Dazu zählen die Sektoren natürliche Zutaten für Lebensmittel, Pharmazie und Kosmetik, frisches Obst und Gemüse, Schnittblumen und technisches Holz.

Die Vermarktung hochwertiger Naturprodukte hat eine große Bedeutung für die nachhaltige Entwicklung der Land- und Forstwirtschaft in den IPD-Partnerländern. Früher waren Entwicklungsländer in erster Linie Lieferanten für Rohstoffe. Wenn die Rohprodukte aber vor Ort auch weiterverarbeitet werden, entstehen ganz neue Wertschöpfungsketten – und damit auch neue Arbeitsplätze und neue Erwerbsquellen, insbesondere für die einkommensschwache Bevölkerung.

Zudem gibt es insbesondere für hochwertige sowie biozertifizierte Naturprodukte eine zunehmende Nachfrage – gerade in diesem Sektor sind europäische Importeure ständig auf der Suche nach neuen Beschaffungsmärkten und konsultieren das IPD, das sie beim Sourcing unterstützt.

Eine weitere Branche, in der das IPD aktiv ist, ist der Tourismus-Sektor. Wir fördern nachhaltige Tourismus-Angebote in ausgewählten Partnerländern wie Ecuador, Nepal, Tunesien und Usbekistan. Der Sektor leistet als beschäftigungsintensive Branche einen wichtigen Beitrag zur effektiven Wirtschaftsentwicklung. Durch die Förderung eines nachhaltigen Tourismus unterstützt das IPD die Partnerländer dabei, ihre Infrastruktur auszubauen, Arbeitsplätze zu schaffen und Einkommen zu steigern. Nachhaltiger Tourismus trägt darüber hinaus zur Erhaltung der Naturressourcen bei.

## **Können Sie einige Beispiele nennen, um den IPD Ansatz der entwicklungsorientierten Exportförderung zu illustrieren?**

*Dr. Julia Bellinghausen:* Ein gutes Beispiel ist Ägypten, eines unserer Partnerländer. Fast 60 Prozent der ägyptischen Gesamtbevölkerung leben in ländlichen Gebieten. Für sie stellt die Landwirtschaft die wichtigste Quelle des Lebensunterhalts und der Ernährungssicherheit dar. Damit hat dieser Wirtschaftszweig in Ägypten ein großes Potenzial bei der Armutsbekämpfung – sowohl bei der Arbeitsplatzschaffung als auch bei der Einkommenssteigerung. Jedoch stehen ägyptische Produkte im Ruf, nicht immer von ausreichender Qualität für den EU-Markt zu sein und Importeure reagieren eher zurückhaltend auf das Angebot. Zertifizierungen sind eine wesentliche vertrauensbildende Maßnahme und spielen daher beim Sourcing des IPD eine wichtige Rolle. So ist z.B. die GLOBALG.A.P. Zertifizierung die Voraussetzung für den Export von frischem Obst & Gemüse nach Europa. Alle vom IPD ausgewählten Produzenten erfüllen die Standards der GLOBALG.A.P. bzw. werden zu der Zertifizierung beraten. Eine weitere Herausforderung für ägyptische Produzenten ist die wachsende Nachfrage in Europa nach Agrarprodukten in Bio-Qualität. Aktuell prägt der konventionelle Anbau die Landwirtschaft Ägyptens. Das IPD zeigt den Exporteuren das Potenzial für Bio-Produkte auf, berät sie zu den Möglichkeiten und dem Zertifizierungsprozess. So hat z.B. die Firma Logistic Nuts nach intensiver Beratung durch das IPD und Gesprächen mit europäischen Importeuren auf Bioanbau umgestellt. Heute erfüllt das

Gefördert vom



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Durchgeführt von



**BGA**

Bundesverband  
Großhandel, Außenhandel,  
Dienstleistungen e.V.



**sequa**

Unternehmen mit vier Zertifizierungen die internationalen Standards für Bio-Produkte, Lebensmittelsicherheit und gute Agrarpraxis. Und sein Bio-Angebot – Erdnüsse in der Schale sowie blanchierte und geröstete Erdnüsse – wird nachgefragt. Ein weiteres Unternehmen Creatick Pro überzeugte durch hohe Qualität und viel Dynamik. Jedoch fehlte die notwendige GLOBALG.A.P Zertifizierung, um auf dem EU-Markt Fuß zu fassen. Nach Beratung des IPD hat das Unternehmen die wichtigen Exportvoraussetzungen geschaffen und sich nach GLOBALG.A.P und den EU-Bio-Richtlinien zertifizieren lassen. Bereits auf den ersten Fachmessen, zu denen das IPD Creatick Pro begleitete, konnte das Unternehmen mit seinem Bio-Süßkartoffel-Angebot überzeugen. Und der wirtschaftliche Erfolg zeigt Wirkung: Creatick baut seine Zusammenarbeit mit Kleinbauern aus und nimmt weitere Farmer aus dem ländlich geprägten Oberägypten unter Vertrag.

Ein anderes Beispiel ist Nepal. Hier arbeitete das IPD eng und sehr erfolgreich mit der GIZ zusammen. Das Ziel war es, Wertschöpfungsketten vor Ort zu verbessern und die Vermarktung der Produkte in der Europäischen Union zu fördern. Zu den Aufgaben des IPD gehörte es, die Produzenten von natürlichen Zutaten auf die Anforderungen des europäischen Marktes vorzubereiten und sie mit geeigneten Importeuren zu vernetzen. Das IPD konnte den nepalesischen Firmen im Rahmen von Fachmessen, „Buying Missions“ und „Selling Missions“ zahlreiche Kontakte vermitteln, die dann zu erfolgreichen Geschäftsabschlüssen führten, wodurch ein Umsatzvolumen von rund 4 Millionen Euro erzielt wurde. Auf die meisten Abschlüsse folgten weitere Bestellungen und somit weitere Umsätze, die den Unternehmen, Kleinbauern und Familien in Nepal zugutekamen. 2020 hat das IPD seine Aktivitäten im Bereich der natürlichen Zutaten beendet, aber unsere Arbeit trägt nachhaltige Früchte: Seit 2020 ist Nepal nun eigenständig und erfolgreich, mit einem eigenen Länderstand auf der Biofach vertreten.

Das sind nur zwei Beispiele aus unseren Partnerländern. Grundsätzlich lässt sich zusammenfassen: Kommt es zu einem Geschäftsabschluss zwischen Exporteur und Importeur ist dies eine Win-Win-Situation für beide Geschäftspartner. Auf der einen Seite suchen Importeure zuverlässige Lieferanten mit hochwertigen Produkten. Auf der anderen Seite steckt in den Entwicklungs- und Schwellenländern noch unentdecktes Potenzial. Wir bringen beide Seiten zusammen. Unser Ziel ist es, diese Win-Win-Situation, also die Zufriedenheit auf beiden Seiten, zu erreichen. Auf diese Weise entstehen langfristige Handelsbeziehungen mit nachhaltigem Effekt für die Menschen in unseren Partnerländern.

**Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:**

**Import Promotion Desk (IPD)**

Dr. Julia Bellinghausen

Projektleiterin IPD

Telefon: +49 (0) 228 909 0081 61

E-Mail: [bellinghausen@importpromotiondesk.de](mailto:bellinghausen@importpromotiondesk.de)

Gefördert vom



Bundesministerium für  
wirtschaftliche Zusammenarbeit  
und Entwicklung

Durchgeführt von



**BGA**

Bundesverband  
Großhandel, Außenhandel,  
Dienstleistungen e.V.



**sequa**