



# Geschäftsreise mit Kontaktbörse Südafrika, „Fleisch“

Johannesburg und Durban, 28. November – 02. Dezember 2016

## Ergebnismitteilung

Im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) führte SBS systems for business solutions vom 28.11. bis 02.12.2016 eine **Geschäftsreise** für deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Fleischproduktion, vornehmlich Schweinefleisch, nach Südafrika durch. Ziel der Exportförderung des BMEL ist die Unterstützung klein- und mittelständischer Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft.



### Projekthintergrund und Projektverlauf

Im Vergleich zur Geflügel- und Rindfleischproduktion ist die Schweinefleischproduktion in Südafrika bisher noch von nachrangiger Bedeutung. Hinsichtlich der Aufzucht von Schweinen und der Verarbeitung von Schweinefleisch befindet sich die südafrikanische Fleischwirtschaft noch in den ersten Entwicklungsstadien. Der Anteil von Schweinefleisch an der landwirtschaftlichen Produktion beträgt derzeit nur 2,15 %. Deutschland dagegen ist weltweit einer der größten Produzenten und Exporteure von Schweinefleisch. Mit einem Anteil von 42 % war Deutschland 2014 der größte Exporteur von Schweinefleisch in die Republik Südafrika.

Sechs deutsche Fleischhersteller nutzten diese Unternehmerreise.

Bei der Präsentationsveranstaltung in Johannesburg, zwei Abendessen mit Fleisch-Importeuren (je eins in Johannesburg und Durban) und den zahlreichen *Technical Visits/Store Checks* bei Fleischhändlern, Importeuren, Schlachthöfen und verarbeitenden Betrieben, Großhändlern und Supermärkten nutzten die Teilnehmer umfassend die Gelegenheit, ihre Unternehmen zu präsentieren. Auch mit südafrikanischen Fachverbänden, Institutionen wie dem Department of Agriculture, Forestry and Fisheries (DAFF), dem Department of Health oder dem Department of Trade and Industry (DTI) und Vertretern von Wirtschaftsorganisationen, Investmentberatern und weiteren Marktexperten wurden bei den zahlreichen Networking-Möglichkeiten konstruktive Gespräche geführt.

Die Reise verfolgte zwei Ziele: Sie sollte zunächst den Teilnehmern konkrete Erstgespräche mit potenziellen Neukunden vermitteln und weiterhin umfassende, vielseitige Einblicke in die gegenwärtige südafrikanische

Marktsituation und die künftigen Perspektiven verschaffen. Themen waren hier die Produktion (Schlachtung und Zerlegung) verschiedener Fleischerzeugnisse sowie Verbraucherpräferenzen für die verschiedenen Fleischerzeugnisse. Beide Ziele wurden zufriedenstellend erfüllt.

### Projektergebnisse

Die Besuche von Supermärkten verschiedener Größen und Preisklassen, von Importeuren und Händlern, aber auch von Schlachthöfen, Fleischverarbeitern und Kühllhäusern boten einen wichtigen Einblick in die Realität des Schweinefleischmarktes Südafrikas und zeigten vor allem die Chancen für deutsche Hersteller verschiedener Schweinefleischzuschnitte und Produktgruppen. Südafrika kann im Bereich Schweinefleisch die Nachfrage der Bevölkerung über Eigenproduktion nicht alleine befriedigen und ist auf Importe in großem Umfang angewiesen. Gesucht werden vor allem Schweinerippen (Spare-Ribs), aber auch Nieren, Lebern und Herzen (Rind und Schwein) sowie Verarbeitungserzeugnisse. Chancen für die Delegationsteilnehmer mit Produktangebot „Made in Germany“ bestehen auf jeden Fall und wurden in Einzelgesprächen intensiv besprochen. Das Interesse an der Delegation und ihren Produkten war entsprechend hoch.



### Rückmeldung der teilnehmenden Unternehmen

Die Teilnehmer zeigten sich mit der Gesamtorganisation der Reise und vor allem mit der qualitativ hochwertigen Auswahl der *Technical Visits* sehr zufrieden. Die Vielzahl der potenziellen Geschäftspartnerkontakte vor Ort und der trotz straffem Programm reibungslose Ablauf der Reise brachten diese Geschäftsreise zu einem sehr guten Ergebnis. Einige Teilnehmer nahmen zusätzlich zum Programm noch individuell organisierte spezielle Treffen mit potenziellen Neukunden bzw. bereits bestehenden Kontakten wahr. Es wurde vermehrt der Wunsch ausgesprochen, an einer weiteren Reise mit Schwerpunkt Western Cape Region, auch gerne in Kombination mit einer weiteren Region, teilzunehmen.

### Weitere Unternehmerreisen und Informationsveranstaltungen in 2017

Die aktuelle Übersicht über alle anstehenden Unternehmerreisen und Informationsveranstaltungen für die Agrar- und Ernährungswirtschaft im Rahmen der BMEL-Exportförderung entnehmen Sie bitte auch der Homepage <https://www.agrarexportfoerderung.de/unternehmerreisen/>.

### Kurzprofil von SBS systems for business solutions Soc. Coop.

Seit 1999 entwickelt SBS maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Internationalisierungsprojekte; seit 2006 führen wir diese vornehmlich im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie durch. Mit einem Büro in Rom und einem in Berlin liegt unser Kerngeschäft in der Beratung deutscher und italienischer Unternehmen bezüglich ihrer weltweiten Exportaktivitäten. Unsere langjährigen Erfahrungen umfassen die Planung und Realisierung von Projekten, Workshops, Events und B2B-Geschäftstreffen sowie individuellen Markteintrittsstrategien.

### Kooperationspartner im Projekt: Africa Business Group

ABG ist spezialisiert auf die Beratung in der Geschäfts-, Projekt- und Kapazitätsentwicklung und deren Umsetzung für Schlüsselsektoren in der afrikanischen Wirtschaft (z.B. Agrarindustrie, Landwirtschaft). Kerngebiet ist die Entwicklung, Förderung und Durchführung von afrikanischen Wirtschaftsentwicklungsprojekten.

SBS systems for business solutions Soc. Coop. – Rom, 05.12.2016

Bildnachweis: ©SBS systems for business solutions Soc. Coop.