



# Geschäftsreise Vereinigte Arabische Emirate, Lebensmittel Allgemein

Dubai & Abu Dhabi, 07. - 11. Mai 2017

## Ergebnismitteilung

Im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) führte SBS systems for business solutions vom 7. bis 11. Mai 2017 eine **Geschäftsreise** für deutsche Hersteller von Lebensmitteln und Getränken in die Vereinigten Arabischen Emirate durch. Ziel der Exportförderung des BMEL ist die Unterstützung klein- und mittelständischer Unternehmen der deutschen Agrar- und Ernährungswirtschaft.



### Projekthintergrund und Projektverlauf

Durch zunehmenden Wohlstand und Luxus-Lifestyle in den VAE findet die Food-Branche einen guten Nährboden. Es besteht ein anhaltend hoher Importbedarf, da die Selbstversorgungsrate nur bei etwa 20 % liegt. Convenience-Food, das schnell und einfach zuzubereiten ist, bedient die Bedürfnisse einer zunehmend betriebsamen Bevölkerung. Da sich die VAE aber auch mit gesundheitlichen Problemen wie anwachsenden Diabetes- und Adipositasfällen befassen müssen, steigt die Nachfrage nach sog. „Health- und Wellness-Food“. Hinzu kommt ein Trend in der „free from“-Produktparte: glutenfrei, laktosefrei, zuckerfrei usw. „Organic“ und Gütesiegel wie „Demeter“ oder „vegan“ sind ebenfalls besonders gefragt.

Sieben deutsche Unternehmen aus der Lebensmittelbranche nutzten diese Unternehmerreise. Bei der Präsentationsveranstaltung in Dubai sowie bei den zahlreichen Geschäftstreffen mit Importeuren, (Groß)Händlern und Experten aus dem Bereich „Food“ oder Ho.Re.Ca. in Dubai und Abu Dhabi nutzten die Teilnehmer umfassend die Gelegenheit, ihre Unternehmen zu präsentieren und erste Verkaufsgespräche zu führen. Auch mehrere *store checks* in großen Supermärkten, aber auch kleinen Biomärkten, wurden genutzt, um zum einen die Realität vor Ort kennenzulernen, zum anderen wertvolle Informationen aus erster Hand über „listing fees“, Markteintrittsmöglichkeiten, Konkurrenzprodukte und -preise, etc. einzuholen. Es blieb im Rahmen der *store checks* selbstverständlich auch Zeit, Unternehmen und Produkte vorzustellen und produktspezifische Fragen zu stellen. Das einführende Länderbriefing mit Generalkonsul, GTAI-Vertreterin, und VAE-Experten sowie einem Referenten der Dubai Municipality, die für die Ausstellung der Zertifikate zum Markteintritt zuständig ist, kam bei den Teilnehmer sehr gut an. Hier wurden viele Fragen gestellt und konstruktive Gespräche geführt.

Die Reise verfolgte zwei Ziele: Sie sollte zunächst den Teilnehmer konkrete Erstgespräche mit potenziellen Geschäftspartnern vermitteln und weiterhin umfassende und vielseitige Einblicke in die gegenwärtige emiratische Marktsituation und die künftigen Perspektiven verschaffen. Themen waren hier vor allem die Markteintrittsmöglichkeiten, die Marktpräsenz und Preispolitik von ausländischen aber vor allem auch deutschen Konkurrenten, die Etikettierungsvorschriften sowie Verbraucherpräferenzen für bestimmte Produkte und Produktgruppen. Beide Ziele wurden zufriedenstellend erfüllt.

### Projektergebnisse

Die Geschäftstreffen mit Importeuren, Händlern und Einkäufern (Supermärkte, Ho.Re.Ca.) und die Besuche von Supermärkten verschiedener Größen und Preisklassen boten einen wichtigen Einblick in die Realität des Lebensmittelmarktes in den VAE und zeigten vor allem die Chancen für deutsche Hersteller verschiedener Produkte und Produktgruppen. Die VAE importieren einen Großteil ihrer Lebensmittel und Getränke und deutsche Produkte sind sehr beliebt, vor allem in der stetig wachsenden „Expatriate-Community“. Gesucht werden vor allem Erzeugnisse mit biologischen Zutaten und Gütesiegeln. Von sieben Teilnehmern decken sechs diese Voraussetzung ab und konnten mit „organic“, „Demeter“ oder „veganen“ Produkten das Interesse der emiratischen Geschäftspartner wecken. Der siebte Teilnehmer, ein Hersteller von Geflügelfleisch, konnte mit Qualität „Made in Germany“ ebenfalls interessante Kontakte knüpfen. Ob sich Chancen für die Teilnehmer ergeben, wird die Zukunft zeigen, denn der VAE-Markt ist derzeit von harter Konkurrenz und teilweise hohen Markteintrittspreisen gezeichnet.



### Rückmeldung der teilnehmenden Unternehmen

Die Teilnehmer zeigten sich mit der Gesamtorganisation der Reise und vor allem mit der qualitativ hochwertigen Auswahl der Geschäftstreffen sehr zufrieden. Sehr gute Rückmeldung gab es für das Länderbriefing, welches durch zahlreiche Q&A und lebhaftes Diskussions 2 Std. länger als geplant dauerte. Die weiten Strecken zwischen einzelnen Geschäftsterminen, teilweise im Berufsverkehr, führten vereinzelt zu etwas langen Fahrten. Hinzu kam, dass die Terminpläne der Teilnehmer auch vor Ort noch Neuerungen unterlagen; neue Termine kamen hinzu, bestehende wurden verschoben. Flexibilität und Geduld waren gefragt, worauf auch im Länderbriefing ausreichend hingewiesen wurde. Einige Teilnehmer nahmen zusätzlich zum Programm noch eigens organisierte Treffen mit potenziellen Neukunden bzw. bereits bestehenden Kontakten wahr. „Lücken“ im Terminplan wurden durch *store-checks* in großen Supermarktketten gefüllt, die – auch wenn sie kein offizieller Bestandteil der Geschäftsreise sind – als sehr interessant und aufschlussreich betitelt wurden.

### Weitere Unternehmerreisen und Informationsveranstaltungen in 2017/2018

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.agrarentfoerderung.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: Sesam Business Consultants

Sesam Business Consultants (Sesam) ist als Unternehmensberatung seit 1999 in der Golfregion aktiv und bietet Marktinformationen, Unterstützung bei B2B-Treffen und Networking-Möglichkeiten für den Geschäftserfolg seiner Kunden. Seit seiner Gründung ist Sesam zu einem beträchtlichen Unternehmen mit Büros in Dubai und Abu Dhabi mit insg. fünfzehn Mitarbeitern gewachsen.

SBS systems for business solutions Soc. Coop. – Rom, 16.05.2017