

Virtuelles GEFA-Exportseminar USA

Schwerpunkt: Lebensmittel, per Videokonferenzsoftware MS Teams

25.-26. Januar 2022

Teilnahme nur für Mitglieder der GEFA-Branchenorganisationen

Ausgangssituation

Mit einem Exportvolumen von 1,9 Mrd. Euro im Jahr 2020 (-4,7 % gegenüber 2019) sind die USA nach vielen Jahren kontinuierlicher und überdurchschnittlicher Zuwächse immer noch der drittstärkste Exportzielmarkt außerhalb der EU. Die größten Exportkategorien sind unverändert Süßwaren (416 Mio. Euro, +8,4 %), Backwaren (148 Mio. Euro, -0,4 %) und verarbeitetes Obst und Gemüse (118 Mio. Euro, +17,9 %), gefolgt von Bier (108 Mio. Euro, +17,2 %).

Nach den vorliegenden (vorläufigen) Exportzahlen zum August 2021 sind die wertmäßigen Ausfuhren in das Land im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wieder stark um 7,4 % auf 1,33 Mio. Euro gestiegen (Menge: +12,5 % auf 481.000 t).

Zielsetzung

Die Teilnehmer werden anhand **praxisorientierter Informationen** in die Lage versetzt, ihre Marktchancen für die USA zu beurteilen und über ihr weiteres Engagement für diesen attraktiven Exportmarkt zu entscheiden. Sie erhalten alle wichtigen Basis-Informationen für den Markteinstieg.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an **Exportverantwortliche** der deutschen Lebensmittelindustrie, die noch wenig Erfahrungen mit Exporten in die USA haben oder die ihr Wissen zum Markt gezielt vertiefen möchten.

Leistungspaket

- Alle Seminarvorträge werden ausschließlich von **erfahrenen Praktikern** mit **langjährigen Referenzen** zum Exportgeschäft in den USA gehalten.
- Diese Vorträge werden auf die **Warengruppen der Seminarteilnehmer** ausgerichtet.
- Die GEFA Export Academy präsentiert zusätzlich spezielle Marktdaten zu den **konkreten Produktgruppen der Seminarteilnehmer**.
- **Optional buchbar** sind im Anschluss an das Seminar **warengruppenspezifische Workshops**, welche die wichtigsten Fragen des erfolgreichen Markteintritts vor dem Hintergrund der Besonderheiten der Seminarteilnehmer vertiefen.
- Die Konditionen beziehen sich auf die **teilnehmenden Unternehmen**, mehrere Unternehmensvertreter können am Exportseminar partizipieren.

Fazit: Die Seminarteilnehmer erhalten eine bestmögliche Beratung mit warenspezifischen Schwerpunkten für ihr künftiges Engagement in diesem wichtigen Exportzielmarkt.



Retailer Group	Food and Grocery Sales (inc. Sales Tax) – million €	Number of Stores	Average Store Size – Square Meters	Sales per Square Meter – Euro	Sales per Store – million €
Wal-Mart Stores Inc	230,451	5,349	13,601	4,626	63
The Kroger Company	97,800	2,841	5,823	6,552	38
Albertsons Companies, Inc.	56,000	2,274	4,455	5,699	25
Koninklijke Ahold Delhaize N.V.	46,838	1,982	3,731	6,098	23
Publix Super Markets Inc	31,486	1,248	4,345	6,767	29

source: GlobalData
© GEFA Exportservice GmbH committed to export - www.germanexport.org

Abbildung: Top 5 Retailer der USA; Quelle: GlobalData

Begrenzung der Teilnehmerzahl

Das Exportseminar setzt einen ***konsequenten Praxisschwerpunkt auf die Warengruppen*** der teilnehmenden Unternehmen. Vor dem Hintergrund des hohen Qualitätsanspruchs ist die Teilnahme auf ***maximal 12 Unternehmen*** begrenzt.

Agenda

An zwei Nachmittagen werden zentrale Themen für den Markteintritt in die USA behandelt:

Agenda, Dienstag, 25. Januar 2022	
14:00 MEZ / 8:00 am EDT	Begrüßung und Vorstellung: Holger Hübner, GEFA Export Academy
14:05 MEZ / 8:05 am EDT	USA im Kurzprofil: Exportstatistik, Handels- und Verbrauchermarktdaten, Sonja Hammann, GEFA Export Academy
14:30 MEZ 8:30 am EDT	Wettbewerbssituation in den Branchen (der Teilnehmer): Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC
15:00 MEZ / 9:00 am EDT	Zentrale Verbrauchertrends: Margaret Eckert, Eurofoods Regulatory, LLC
15:30 MEZ / 9:30 am EDT	Pause
15:45 MEZ / 9:45 am EDT	Anforderungen von Importeuren und Handel an Lieferanten: Walter Dittmann, Diwa Import Services & Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC
16:30 MEZ / 10:30 am EDT	Importeure und Distributoren, how to find? Walter Dittmann, Diwa Import Services
17:00 MEZ / 11:00 am EDT	Zolltarife und Einfuhrverfahren: Walter Dittmann, Diwa Import Services
17:30 Uhr / 11:30 am EDT	Anforderungen an die Logistik: Walter Dittmann, Diwa Import Services
18:15 MEZ / 12:15 pm EDT	Q&A Session und Ende

Agenda, Mittwoch 26. Januar 2022	
14:00 MEZ / 8:00 am EDT	Angebotserstellung und Kalkulation: Walter Dittmann, Diwa Import Services
14:30 MEZ / 8:30 am EDT	FDA und USDA im Kurzprofil – wer ist zuständig? Margaret Eckert, Eurofoods Regulatory, LLC
15:00 MEZ / 9:00 am EDT	Verpflichtende Lebensmittelkennzeichnung & nutrition regulations: Margaret Eckert, Eurofoods Regulatory, LLC
15:45 MEZ / 9:45 am EDT	FSMA, FDA Audits und QM-Systeme, was wird gefordert? Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC

Agenda, Mittwoch 26. Januar 2022	
16:15 MEZ / 10.15 EDT	Pause
16:30 MEZ / 10:30 EDT	Freiwillige Lebensmittelkennzeichnung, health claims etc.: Margaret Eckert, Eurofoods Regulatory, LLC
17:00 MEZ / 11:00 EDT	Die Konsumenten im Blick: Bedeutung des Marketings, Strukturen und Entwicklungen, Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC
17:45 MEZ/ 11:45 EDT	Steigende Herausforderungen durch eCommerce und soziale Medien, Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC
18:15 MEZ / 10:30 EDT	Q&A Session und Ende

Optional buchbar ist eine **warengruppenspezifische Vertiefung** mit Herausstellung der Besonderheiten für den jeweiligen Produktbereich. Diese Zusatzberatung umfasst 1,5 Stunden pro Warengruppe. An dieser nehmen **alle Vertreter einer Warengruppe** (z.B. aus dem Bereich Süßwaren) **gemeinsam teil** (keine firmenindividuelle Beratung).

Optional: Warengruppenspezifische Marktberatung, Arnim von Friedeburg, German Foods North America, LLC

Grundlagen

- Warengruppe des Teilnehmers (eine Warengruppe pro Unternehmen)
- Firmenfragebogen
- Individuelle Terminvereinbarung (für alle Teilnehmer einer Warengruppe gemeinsam)

Darüber hinaus besteht seit vielen Jahren ein **GEFA-Serviceangebot in Kooperation mit Eurofoods Regulatory LLC**, auf dessen Grundlage GEFA-Mitglieder den Beratungsservice zum Lebensmittelrecht der USA zu Sonderkonditionen in Anspruch nehmen können. Auf Anfrage senden wir dieses GEFA-Serviceangebot zu.

Sprecher



Holger Hübner, Geschäftsführer der GEFA Exportservice GmbH:

Seit 2001 im Agrarexport tätig, besitzt Herr Hübner langjähriges Export-Knowhow und sehr gute Kenntnisse der Branchen, Unternehmen und Ansprechpartner in Deutschland. Für die GEFA verantwortet er u.a. die weltweiten Aktivitäten der Unternehmerreisen, Wirtschaftsdelegationsreisen, Behördenreisen sowie der Marktstudien des BMEL. Unter seiner Leitung wurden bereits in den USA eine Messebeteiligung, eine Unternehmerreise sowie eine Promotion organisiert. Eine Marktstudie und ein Seminar zu den USA runden das bisherige Maßnahmenpaket ab.





Sonja Hammann, Projektmanagerin der GEFA Exportservice GmbH:

Durch ihr frühzeitiges internationales Engagement besitzt sie die notwendige Auslandserfahrung für die erfolgreiche Umsetzung von Export-Events (Unternehmerreisen, Länderseminare) und von BMEL Marktstudien. Dank ihres sehr guten methodischen Wissens ist sie spezialisiert auf die Erstellung der für Exporteure relevanten Daten zur Agrarexportstatistik, zu Konsumenten- und Handelsmarktdaten (Grundlage: GEFA-Lizenzen von AMI und GlobalData). Zum virtuellen BMEL-/GEFA-Seminar USA – Food vom 18.10.2021 hat Frau Hammann den Teilnehmern die warengruppenspezifische Datenauswahl präsentiert.



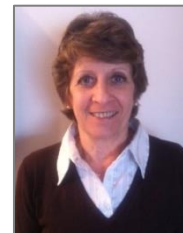
Walter Dittmann, Gründer der Diwa Import Services.

Herr Dittmann ist seit über 20 Jahren als *Exportleiter* in verschiedenen Firmen aktiv. Er gründete in den USA eine *Import- und Distributionsfirma* in Los Angeles und in San Francisco, die er fast sieben Jahre leitete. Als Vertriebsleiter einer großen Süßwarenfirma hatte er die Verantwortung für die *Distributionsfirma* in den USA mit mehreren Mitarbeitern und 26 Brokern. Als Gründer und Inhaber von Diwa sweet sammelte er 11 Jahre Erfahrung in der Unterstützung mehrerer Süßwarenexporteure. Der Export und die USA besonders haben bei ihm immer eine große Priorität.



Margaret Eckert, Präsident von Eurofoods Regulatory Advisors, LLC.

Frau Eckert ist seit mehr als 30 Jahren im *US-lebensmittelrechtlichen Bereich* tätig und arbeitet sehr eng mit den *US-Behörden* zusammen. Seit ihrer Zeit als Director of Trade Relations bei der CMA Nordamerika unterstützt sie deutsche Hersteller dabei, die stringenten *US-Vorschriften (Schwerpunkt Labelling)* zu erfüllen. Seit der Gründung von Eurofoods vor 12 Jahren betreut sie erfolgreich Hersteller und Distributoren aus Deutschland, Europa und aus aller Welt. In erster Linie hilft sie KMU`s, die komplexen Etikettierungs-Bedingungen zu erfüllen.



the taste of germany

Arnim von Friedeburg, selbstständiger Unternehmer

und Betreiber von zwei Firmen mit Sitz in Washington DC: **German Foods North America, LLC** vertreibt über die online Plattformen thetasteofgermany.com, germanfoods.org und Amazon über 1.400 Lebensmittel und Getränke vornehmlich aus Deutschland und Europa an Endverbraucher, Restaurants und Caterer in den USA und Kanada; **CMA Global Partners** arbeitet mit führenden US Importeuren und Großhändlern zusammen und berät Exporteure aus der ganzen Welt in den Bereichen Lebensmittelsicherheit, Einfuhrverordnungen, Etikettierung, Startup und strategisches Wachstum in den US- Märkten.



Bitte um Rücksendung bis **30.11.2021 an**

hammann@gefaexportservice.com

GEFA Exportservice GmbH
Sonja Hammann
Gertraudenstraße 20
10178 Berlin
Tel.: +49 30 4000 477 13

Virtuelles GEFA-Exportseminar USA

Schwerpunkt: Lebensmittel, per Videokonferenzsoftware MS Teams

25.-26. Januar 2022

Teilnahme nur für Mitglieder der GEFA-Branchenorganisationen

Sehr geehrte Frau Hammann,

wir buchen verbindlich die Teilnahme an dem o.g. virtuellen GEFA-Exportseminar zum Preis von 1.095 Euro. Die Kosten verstehen sich pro Unternehmen und zzgl. Umsatzsteuer. Die Veranstaltung kommt bei Erreichen der Teilnehmerzahl von mindestens acht Unternehmen zustande.

Wir buchen die warengruppenspezifische Vertiefung à 90 Minuten zu 300,00 Euro netto zzgl. Umsatzsteuer (Teilnahme mehrerer Seminarteilnehmer einer Warengruppe, keine Individualberatung). ja nein

Unser verantwortlicher Kontakt für die weitere Projektabstimmung ist:

Kontakt

Firma:

Straße:

PLZ + Ort:

Herr / Frau:

Telefon:

Handy:

E-Mail:

Ort

Datum

rechtsverbindliche Unterschrift