

# Zakendoen in Duitsland

*Informatie over de voedingsmiddelensector*

# Waarom zakendoen in Duitsland?



Op agrosector is en blijft Duitsland de belangrijkste handelspartner van Nederland: meer dan een kwart (ruim 23 miljard euro in 2016) van de totale Nederlandse agro-export gaat hier naartoe. Wat maakt de Duitse markt interessant?

## Een grote afzetmarkt

Duitsland is met ruim 80 miljoen inwoners de grootste consumentenmarkt van Europa. Dit maakt de Duitse foodmarkt een aantrekkelijke markt voor Nederlandse agro ondernemers

## Een nabije markt

Het noordwesten heeft veel overeenkomsten met Nederland, heeft een grote consumentendichtheid en tweederde van de Nederlandse agro-export naar Duitsland gaat hierheen, waaronder veel verse producten. De concurrentiedruk is hier echter hoog.

## Een nieuwe markt

Zuid-Duitsland is een grote deelmarkt met de meeste kansen voor groei door de grote koopkracht en een sterke focus op duurzaamheid en regionaliteit. Nog maar 10% van onze export bereikt Zuid-Duitsland, dat net als de rest van Duitsland veel agroproducten importeert.

# Kansen op de Duitse markt

De vraag naar nieuwe kwalitatief hoogwaardige en duurzaam geproduceerde levensmiddelen bieden kansen voor de Nederlandse agro-business. Er is interesse voor innovatieve oplossingen op onder andere het gebied van logistiek, techniek en verpakkingen die bijdragen aan duurzame regionale productie.



## Trends

In de Duitse levensmiddelenhandel worden duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid steeds belangrijker. Andere opmerkelijke trends zijn de stijgende vraag naar biologische, regionale (Aus der Region, für die Region), convenience en out-of-home producten.

## Zakendoen in Zuid-Duitsland

De landbouw en de voedselverwerkende industrie in Zuid-Duitsland zijn vergeleken met de rest van Duitsland kleinschalig en traditioneel. Familiebedrijven hebben vaak meerdere inkomstenbronnen en hebben moeite hun concurrentiepositie te behouden, omdat ze de noodzakelijke modernisering van het bedrijf vaak niet kunnen financieren en te maken hebben met opvolgingsproblematiek.



Door de lokale overheid wordt meer ruimte gecreëerd om de landbouw te moderniseren door een versoepelde regelgeving en een verbeterd investeringsklimaat. Het Nederlands agro-bedrijfsleven kan hierop inspelen door samenwerking te zoeken met Zuid-Duitse bedrijven en daarmee hun afzetmarkt te vergroten.



Zuid-Duitsland vergt door de specifieke zakencultuur en het traditionele kleinschalige karakter van de agrosector meer inspanning dan elders in Duitsland. De Nederlandse duurzame productiemethoden in de agrosector zijn vaak onbekend: men heeft tijd nodig om een netwerk op te bouwen en het vertrouwen van de zakenpartner te winnen.

Het Landbouw Attaché Netwerk Berlijn kan u ter zake adviseren en ondersteunen bij individuele vragen met informatie op maat, sectorinformatie en handelsmissies.

# Handig om te weten

## Vakbeurzen en congressen

Duitsland is bij uitstek een beurzenland. Zowel internationale als regionale beurzen zijn een goede manier om met potentiële handelspartners in contact te komen in Duitsland en om een beeld te krijgen van de markt, trends en ontwikkelingen. Beurzen die de komende maanden plaatsvinden zijn o.a.:

17/07/2017



Hamburg  
Food  
Innovation  
camp

21/09/2017



Berlin  
Next Organic  
Green Gastro  
Show

07/08/2017



Keulen  
Anuga

09/10/2017



Stuttgart  
Veggie & Frei  
Von



09/2017  
Düsseldorf  
Veggie  
World

10/2017  
München  
Veggie  
World

10/2017  
Hannover  
Veggie  
World

11/2017  
Berlijn  
Veggie  
World

# Vakbeurzen en congressen

01/2018



Köln  
ISM

02/2018



Nürnberg  
BIOFACH

03/2018



Hamburg  
Internorga

## Marktinformatie

Duitse vakbladen voor food en levensmiddelensector zijn o.a.

Lebensmittel  
Praxis



Lebensmittel  
Zeitung



Lebensmittel  
Industrie



Veel marktinformatie, zoals statistieken, trends en ontwikkelingen zijn te vinden op websites van brancheorganisaties. Dit zijn bijvoorbeeld het Bundesverband der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) [www.bve-online.de](http://www.bve-online.de) en het Bundesverband des Deutschen Lebensmittelhandels (BVLH) [www.bvlh.net](http://www.bvlh.net)



# Wat kan de ambassade voor u doen?



Het starten op een nieuwe markt vraagt een goede voorbereiding en aanpak. De ambassade kan u adviseren en ondersteunen. Wij kunnen u onder andere helpen met:

- beantwoording van handelaanvragen
- marktinformatie op maat over een bepaalde sector of regio
- het verkrijgen van informatie over wet- en regelgeving, Duitslandbreed of in de deelstaten
- informatie over vakbeurzen, congressen en agrobijeenkomsten
- organisatie van handelsactiviteiten zoals seminars, handelsmissies en netwerkbijeenkomsten



# Wie zijn wij?

Het Landbouw Attaché Netwerk Berlijn is onderdeel van de Nederlandse ambassade in Berlijn en ondersteunt het Nederlands bedrijfsleven bij exportactiviteiten naar Duitsland op het gebied van agrifood en tuinbouw en uitgangsmaterialen. Op onze website [Agroberichten Duitsland](http://Agroberichten Duitsland) informeren we u over de Duitse agrosector, relevante marktontwikkelingen en onze handelsactiviteiten. Neem voor meer informatie contact met ons op via:



## Landbouw Team Duitsland



+49 30 20956 480



[BLN-LNV@minbuza.nl](mailto:BLN-LNV@minbuza.nl)



[www.agroberichtenbuitenland.nl/duitsland](http://www.agroberichtenbuitenland.nl/duitsland)



[@Agriberlijn](https://twitter.com/Agriberlijn)

