



Managerprogramm

Neue Unternehmenskooperationen
zwischen Deutschland und Zentralamerika

Ergebnisse 2016 – 2017

46
Manager in
Zentralamerika
werden ausgebildet

7



Regionale
Vereinbarungen im Wert
von 20.000 - 150.000 US\$
zwischen teilnehmenden
Unternehmen.

36
Manager
reisen nach
Deutschland

24
IKT

22
Grüne
Technologien



Neue Business-Netzwerke
werden von den Managern
gebildet, zum Beispiel
ASETIC in Honduras.

17

Unternehmen

mit

25

Vereinbarungen
mit deutschen
Unternehmen

22

Unternehmen führen, dank der
Teilnahme am
Managerprogramm, Produkt-
und Prozessinnovationen ein.

23

Unternehmen mit
Umsatzsteigerungen und /
oder Kostenreduzierung
von mehr als 20%.

32

Neue Arbeitsplätze
werden durch die
Teilnahme der
Unternehmen am
Managerprogramm
geschaffen.



Absichtserklärungen,
Vertraulichkeitsvereinbarungen
und Verträge.



Verkauf von Produkten und
Dienstleistungen in Deutschland,
Handelsvertretungen von deutschen
Firmen in Zentralamerika und
Einfuhr von Technologien,
gemeinsame Produktentwicklung
und strategische Allianzen.



Gesamtvolumen von mehr als
2 Millionen US-Dollar (zwischen
<20 Tausend und 400 Tausend pro
Vereinbarung).

Weitere Ergebnisse

Unternehmen
erhalten neue
Zertifizierungen
wie ISCC oder
ISO 9001.

Die Fortbildungen des
Managerprogramms werden
bereits von anderen
GIZ-Programmen (KOPLAN II
und NSP Café) übernommen
und erzielen konkrete
Ergebnisse. Im Falle von NSP
Café wurde u.a. der Verkauf
von Kaffee in Deutschland
erreicht.



Managerprogramm

Neue Unternehmenskooperationen zwischen Deutschland und Zentralamerika

Über das Managerprogramm



Das Managerprogramm ist eine innovative Komponente des Regionalfonds FACILIDAD.



Die teilnehmenden KMU erhalten umfassendes Wissen über den deutschen Markt und bereiten sich intensiv auf ihren Markteinstieg vor.

Es umfasst die folgenden Länder:

- Guatemala
- Honduras
- El Salvador
- Nicaragua
- Costa Rica



Ziel ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU aus Zentralamerika

Phase I

- Ideenwettbewerbe
- Fortbildung (40 Stunden)
- Coaching der Manager in der Region (5 Stunden)

Phase II

- Auswahl der Manager für die Geschäftsreise
- Fortbildung und Coaching zur Vorbereitung der Reise (13 Stunden)
- Geschäftsreise nach Deutschland

Phase III

- Follow-up der Vereinbarungen
- Abschlussevaluierung des Programms

durch die Initiierung neuer Kooperationen mit Unternehmen in Deutschland.

Inhalte der Fortbildung, Phase I:

1. CANVAS Business Modell.
2. Marketing- und Internationalisierungsstrategie mit Deutschland.
3. Unternehmenskultur und Kommunikation.
4. Einführung in die deutsche Wirtschaft und Identifizierung von Geschäftspartnern.

Inhalte der Fortbildung, Phase II:

1. Fertigstellung der Projekte für Deutschland.
2. Verhandlungstechniken.
3. Business Etikette.
4. Ausarbeitung von Werbematerialien.

Während der Geschäftsreise werden die Manager darin unterstützt den deutschen Markt kennenzulernen und vorab geplante Marktstrategien umzusetzen. Sie besuchen Messen, Industrie- und Handelskammern, Cluster des jeweiligen Sektors und können mit vorausgewählten Firmen aus Deutschland individuell verhandeln.