

Geschäftsanhahnung Mexiko

Kosmetik und Reinigungsmittel

Mexiko-Stadt, 22.-26. April 2024



Geschäftsanhahnungsreise Mexiko 2024

Vom 22. bis zum 26.04.2024 führt die AHK Mexiko in Zusammenarbeit mit SBS systems for business solutions, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), eine Geschäftsanhahnungsreise nach Mexiko zum Thema Kosmetik, Körperpflege, Wasch- und Reinigungsmittel durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme, die im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt wird. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Marktpotenzial

Mexiko zählt zu den globalen Top-10-Märkten für Kosmetik und Körperpflege, nach Brasilien der zweitgrößte in Lateinamerika. Im Bereich Haushalts- und Wäschepflege liegt der Umsatz 2023 bei USD 5 Milliarden, wobei Laundry Care mit USD 3 Milliarden das Hauptsegment ist. Haut- und Haarpflege, Körperpflege für Männer, Make-up und Parfüm dominieren den Umsatz. Der durchschnittliche jährliche Pro-Kopf-Verbrauch beträgt USD 200, während Premiumprodukte mit einem Budget von USD 1.900 von einem kleinen Prozentsatz der Bevölkerung bevorzugt werden.

Für Wasch- und Putzmittel zeigt sich 2023 eine anhaltende Nachfrage, insbesondere nach Oberflächenpflege und Geschirrspülmitteln aufgrund des fortwährenden Hygienebewusstseins der Bevölkerung. Pro Kopf wurden hier 2022 USD 36,42 umgesetzt.

Folgende wachsende Nischen eröffnen vielversprechende Möglichkeiten für internationale Unternehmen, die im Premiumsegment in den mexikanischen Markt einsteigen

möchten, ohne mit den etablierten multinationalen Marken in Konkurrenz treten zu müssen. Insbesondere die Segmente Männerkosmetik, -körperpflege und -haarpflege werden in den kommenden Jahren ein erhebliches Wachstum verzeichnen, mit einer jährlichen Steigerung von bis zu 8 %. Allgemein erfreuen sich Premiumprodukte wie Make-up, Sonnenschutzmittel und Anti-Aging-Produkte zunehmender Beliebtheit.

Im Bereich Wasch- und Putzmittel steigt die Nachfrage nach biologisch abbaubaren Produkten ohne petrochemische oder schädliche Inhaltsstoffe. Antibakterielle Produkte sind weiterhin gefragt und die Vorliebe für Flüssigwaschmittel sowie die Desinfektion von Kleidungsstücken nehmen auf dem mexikanischen Markt stetig zu. Mexikanische Verbraucher legen bei Home Care Produkten besonderen Wert auf Desinfektion, angenehmen Geruch und Qualität. In den letzten Jahren verzeichneten Bad-, Küchen-, Mehrzweck- und Glasreiniger sowie Desinfektionsmittel das stärkste Wachstum.

Durchführer



Deutsch-Mexikanische
Industrie- und Handelskammer
Cámara Mexicano-Alemana
de Comercio e Industria | CAMEXA

Ihr Expertenteam

Projektträger– AHK Mexiko

Die im Jahr 1929 in Mexiko-Stadt gegründete Deutsch-Mexikanische Industrie- und Handelskammer (AHK Mexiko) ist die offizielle Vertretung der Deutschen Wirtschaft in Mexiko. Neben dem Hauptbüro in Mexiko-Stadt verfügt die AHK Mexiko über eine Zweigstelle in Querétaro und Repräsentanzen in Puebla/Tlaxcala, in Nuevo León, in Jalisco und in San Luis Potosí. Sie fördert die Handelsbeziehungen, Investitionen und den Technologietransfer zwischen Deutschland und Mexiko und hat sich zusammen mit ihrer Servicegesellschaft DEinternational de México, S.A. de C.V., dank einer Vielzahl von durchgeführten Markterforschungs- und Exportförderungsprojekten als kompetenter Partner für Internationalisierungsfragen profiliert.

Kooperationspartner – SBS systems for business solutions

Seit 1999 entwickelt SBS maßgeschneiderte Lösungen für komplexe Internationalisierungsprojekte. Das Kerngeschäft liegt in der Beratung mittelständischer Unternehmen bezüglich ihrer weltweiten Exportaktivitäten. Geografisch konzentriert sich SBS u.a. in enger Partnerschaft mit der AHK Mexiko auf die erfolgreiche Geschäftsentwicklung.

Wer? – Zielgruppe

Die Geschäftsanbahnung richtet sich an deutsche Unternehmen aus der Schönheits- und Haushaltspflege, besonders im Bereich Kosmetik und Körperpflegeartikel, aber auch Wasch-, Putz- und



Reinigungsmittel. Ebenfalls nachgefragt sind Haarpflegemittel, Babyartikel, dermatologische Produkte, Aromatherapie, Naturprodukte und Sonnenpflege sowie Duftstoffe.

Ihre Vorteile einer Teilnahme

- Individuell organisierte B2B-Gespräche mit potentiellen Geschäfts-/Vertriebspartnern
- Präsentation Ihres Unternehmens sowie Ihrer Produkte vor einem ausgewählten Fachpublikum
- Umfassende Zielmarktanalyse vor Antritt der Reise
- Briefing-Veranstaltung zu rechtlichen und kulturellen Themen
- Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten in Mexiko

Vorläufiges* Programm der Geschäftsanbahnung vom 22.04.2024 bis zum 26.04.2024

Datum	Programminhalte	
Ankunftstag, 21.04.24 Mexiko-Stadt	Tagsüber <i>Anreise</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Anreise der Teilnehmenden, Hotelbezug • Gemeinsames Abendessen
1. Tag, 22.04.24 Mexiko-Stadt	Vormittags <i>Briefing</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Länderbriefing und interkulturelles Training „How to do Business in Mexico“
	<i>Storechecks</i>	Storechecks in Mexiko-Stadt – bei den vorher vereinbarten Checks werden sowohl Kaufhausketten als auch Läden, die sich auf den Verkauf von Kosmetika spezialisiert haben, besucht.
	Nachmittags <i>Storechecks</i>	Storechecks im Stadtteil Polanco – Besuch eines Supermarktes und einer Drogerie.
	Abends	Gemeinsames Abendessen mit Vertreter:innen des Privatsektors
2.Tag, 23.04.24 Mexiko-Stadt	Vormittags	Seminarveranstaltung vor mexikanischem Fachpublikum
	Nachmittags	Speeddating B2B mit Teilnehmenden der Seminarveranstaltung
	Abends	Empfang mit ausgelesenen Gästen der Botschaft, der deutschen Wirtschaft in Mexiko, sowie mit Vertretern mexikanischer Behörden und Organismen
3. Tag, 24.04.24 Mexiko-Stadt	Vormittags <i>Referenzbesuche</i>	Gruppenbesuche nach Branche der Teilnehmenden: <ul style="list-style-type: none"> • Besuch bei der CANIPEC für Teilnehmende aus dem Bereich Kosmetik und Körperpflege • Treffen mit Vertreter:innen des Nationalen Chemieverbandes (ANIQ) und der Nationalen Kammer der Öl-, Fett-, Seifen und Waschmittelindustrie (CANAJAD) für Teilnehmende aus dem Bereich Wasch- und Putzmittel
	Nachmittags <i>Geschäftstreffen</i>	Individuell organisierte Gesprächstermine im Firmensitz der mexikanischen Unternehmen
4.Tag, 25.04.24 Mexiko-Stadt	Ganztägig <i>Geschäftstreffen</i>	Individuell organisierte Gesprächstermine im Firmensitz der mexikanischen Unternehmen
5. Tag, 26.04.24 Mexiko-Stadt	Vormittags <i>Referenzbesuche</i>	Besuch einer Firma des Sektors im Einzugsgebiet Mexiko-Stadt oder Toluca
	Nachmittags	Abschlussgespräch und Auswertung

*Stand: 30.11.2023. Vereinzelt Programmänderungen sind möglich. Den aktuellen Stand des Programms und des gesamten Projektes finden Sie unter germantech.org

Anmeldung und Kontakt

Hat die Geschäftsanbahnung Ihr Interesse geweckt?
Dann melden Sie sich einfach online auf unserer Homepage www.germantech.org an bzw. kontaktieren Sie direkt die Projektleiterin, Frau Mihaela Nistorica.

Anmeldeschluss ist der 20. Januar 2024

SBS systems for business solutions GmbH

Frau Mihaela Nistorica
Tel: +49 30 22013397
E-Mail: m.nistorica@sbs-business.com
URL: www.germantech.org – www.sbsbusiness.eu



Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU können Sie unter www.gtai-exportguide.de abrufen.

Kosten

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 500 Euro (Netto) für Unternehmen mit weniger als 2 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 10 Mitarbeitenden
- 750 Euro (Netto) für Unternehmen mit weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitenden
- 1.000 Euro (Netto) für Unternehmen ab 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder ab 500 Mitarbeitenden

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen.

Für alle Unternehmen werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

KOOPERATIONSPARTNER



FACHPARTNER



Das Projektportal germantech.org

Registrieren Sie sich zudem kostenlos in unserem Network und lassen Sie sich von ausländischen Vertriebs- und Verkaufspartnern sowie Start-ups finden, unter: www.germantech.org/network

Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/ Markterschließungsprogramm beauftragt:



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:

