



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
Lebensmittel				
1	<p>Amazoné – Acuicola Los Paiches S.A.C.</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 400.000 € in 2014 Mitarbeiter: 16 Sitz: Rioja <p>Ansprechpartner: Joaquin Larrea Gubbins (Cooperate Development Manager) www.amazone.com.pe</p> <p>Fischzuchtunternehmen</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nachhaltige Fischeaufzucht – mit Bestandspflege des Fisches Arapaima (Paiche) Berücksichtigung von ökologischen, sozialen und wirtschaftlich nachhaltigen Aspekten Zertifikate: HACCP; ISO9000; natürliche, nachhaltige und verantwortungsvolle Aquakultur-Zertifizierung 	<ul style="list-style-type: none"> Paiche (Arapaima) wichtigste Eigenschaften: <ul style="list-style-type: none"> hoher Nährwertgehalt hoher Proteingehalt geringer Fettanteil 	<p>Branche: Lebensmittel Großhandel</p> <ol style="list-style-type: none"> Export des Paiche Filets an Großhändler/Distributoren im deutschen Markt. <p>Branche: Lebensmittelverarbeitung</p> <ol style="list-style-type: none"> Joint Venture mit einem deutschen Lebensmittelhersteller um gemeinsam Fertiggerichte für den deutschen Markt herzustellen 	<input type="checkbox"/>
2	<p>AMAZ FOOD S.A.C.</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 80.000 € in 2015 Mitarbeiter: 15 Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Candy Marussella Morales Sanchez (CEO) www.amazfoods.com.pe</p> <p>Bio-Schokoladen- und Kakaohersteller</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Familienunternehmen Jährliches Wachstum von über 50 % Hersteller von Kakaoprodukten mit dem innovativen Konzept „vom Baum zur Tafel“ Sowohl eine Bio- als auch eine nicht-Bio Produktlinie Möglichkeit zur Herstellung einer veganen Linien 	<p>Zwei Hauptproduktlinien auf Kakao- und Schokoladenbasis:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bio-Schokolade: Dunkle Schokolade in tafelform mit andischen und amazonischen Zutaten / einzelne Tafeln dunkler Schokolade / Dunkle Schokoladen Kupertüre Bio-Kakao: Kakao-Spitzen, aromatische Kakao-Bohnen und Kakao-Likör Vegane Bio-Produkte können ebenfalls hergestellt werden 	<p>Branche: Logistik- und Warenhäuser</p> <ol style="list-style-type: none"> Kooperation mit einem deutschen Waren- und Logistikunternehmen, welches regelmäßig mit den Produkte beliefert wird und den Versand in Deutschland/Europa übernimmt <p>Branche: Lebensmittelgroß- und Einzelhandel</p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf der Produkte an einen Handelsvertreter oder Großhändler in Deutschland Verkauf an spezialisierte (Online-) Händler in Deutschland 	<input type="checkbox"/>



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



trAIDe GmbH

Ansprechpartner: Jens Naussed, jens.naussed@traide.de, Tel: 0221-935 445-31 | Hohenstaufenring 42 | 50674 Köln | Deutschland www.traide.de



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
3	<p>Andina Outdoors S.A.C</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 100.000 € in 2014 Mitarbeiter: 10 Sitz: Arequipa <p>Hersteller von Alpaka-Outdoor-Kleidung</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Alle Produkte werden aus Alpaka oder aus Mischfasern mit Alpaka hergestellt Produktion mit hochmodernen Maschinen Laufende Verfügbarkeit der Produkte, auch kleine Bestellungen sind möglich, Es werden regelmäßig neue Outdoor-Alpaka-Produkte entwickelt 	<p>Ansprechpartner: Enrique Roca Chalco (Production Director) www.andinaoutdoors.com</p> <ul style="list-style-type: none"> Wander- und Trekking-Socken Nahtlose Handschuhe Leggings Stulpen Mützen <p>Ab März 2016: Herstellung von Ski-, Jagd-, Lauf- und Fahrradsocken, sowie Thermalunterwäsche und mit Alpaka gefüllte Jacken</p>	<p>Branche: Logistik und Distribution</p> <ol style="list-style-type: none"> Kooperation mit einem Waren- und Logistikzentrum welches regelmäßig mit den Produkte beliefert wird geliefert werden und diese den Versand in Deutschland/Europa übernimmt <p>Branche: Textileinzel- und Großhandel</p> <ol style="list-style-type: none"> Kooperation mit einem deutschen Handelsvertreter welcher den Vertrieb im europäischen Markt übernimmt Verkauf an klein- bis mittelgroße deutsche Einzel- oder Großhändler, insbesondere Outdoor-Einzelhändler, Alpaka-Spezialisten, Alpaka-Farmen, Boutiquen Aufbau eines Joint Ventures mit einem Textilinstitut welches gemeinsam einen neuen Stoff mit Alpaka als Grundstoff entwickelt 	<input type="checkbox"/>
4	<p>AXSA Pesqueria</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 1 Mio. € in 2014 Mitarbeiter: 6 in der Administration/ 30 in der Produktion Sitz: Lima <p>Fischgroßhandel, Fischexport</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Familienunternehmen mit 20 Jahren Erfahrung in der Logistik und im Export Ökologisches nachhaltiges Wirtschaften auf allen Ebenen ist Bestandteil der Unternehmenspolitik Derzeitige Exportmärkte: China, Spanien und Portugal HACCP-Zertifizierung 	<ul style="list-style-type: none"> Hauptprodukt: <ul style="list-style-type: none"> Humboldt-Kalmar oder Riesens-Pfeilkalmar Weitere Produkte (Auswahl): <ul style="list-style-type: none"> Thunfisch Sardellen Oktopus Stint Tintenfisch Schwertfisch Pferdemakrele Bonito Kammuscheln 	<p>Branche: Lebensmittelhandel</p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf der gefrorenen Rohware an deutsche Großhändler/Distributoren von Supermärkten, Restaurants oder Endkunden Verkauf der gefrorenen Rohware an Lebensmittelverarbeitende Unternehmen Joint Venture mit einem deutschen Lebensmittelhersteller um gemeinsam Fertiggerichte für den deutschen Markt herzustellen 	<input type="checkbox"/>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
5	<p>Confecciones LY EIRL</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 18.500 € in 2015 Mitarbeiter: 10 Sitz: Arequipa <p>Ansprechpartner: Nelly Aquilina Puertas Gallegos (Managing Director) www.alpacolca.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Spezialisiert auf Mode für Frauen zwischen 30 und 70 Jahren Regelmäßige Teilnahme an internationalen Modemesen Derzeitige Exportmärkte: Italien, Frankreich und China 	<p>Modeartikel für Frauen zwischen 30 und 70 Jahren aus natürlichen Materialien, wie Alpaka und organischer Baumwolle</p> <ul style="list-style-type: none"> Kleidung, Decken, Schals, Mäntel, Kapuzenpullover, Strickjacken, Strickpullover, Röcke 	<p><u>Branche: Textilmaschinenhändler</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Kauf einer gebrauchten Webmaschine (Spezifikationen auf Anfrage erhältlich). <p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf ihrer eigenen Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modemarken 	<input type="checkbox"/>
6	<p>Consorcio textil de mujeres emprendedoras UKNITCO</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 230.000 € in 2014 Mitarbeiter: 70 Sitz: Arequipa <p>Ansprechpartner: Hilda Adriana Calatayud Rosado (Präsidentin) www.uknitco.com</p> <p>Arbeitsgemeinschaft von acht Modeunternehmen/Textilverarbeitern</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hauptsächliche Arbeit mit Alpaka und Baumwolle Die acht Mitgliedsunternehmen haben alle unterschiedliche Spezialisierungen in der Herstellung von Kleidungsstücken Ein Mitglieds-Unternehmen hat ein eigenes Patent auf die neuartige Verarbeitung von Stoffen Die Fertigung kann manuell, teilindustriell oder industriell erfolgen 	<ul style="list-style-type: none"> Verschiedene eigene Kollektionen mit Kleidungsstücken aus Alpaka, Baby-Alpaka, Baumwolle und Mischfasern aus Alpaka und Baumwolle Auftragsfertigung für andere Designs 	<p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf ihrer eigenen Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modemarken <p><u>Branche: Bildung</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Kooperation mit einer deutschen Textilhochschule oder Universität mit dem Ziel ein Austauschprogramm für deutsche Studenten nach Peru aufzubauen Treffen mit Designern welche neuartige, patentierete Techniken der Stoffverarbeitung erlernen wollen 	<input type="checkbox"/>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
7	<p>Cupralsa S.A.C.</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 700.000 €, Gruppe: 1.500.000 € in 2014 Mitarbeiter: 25, Gruppe: 60 Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Diego de Jesus Chaves (Submanagement) www.cupralsa.com www.cwsfasteners.com</p> <p>Metallverarbeitendes Unternehmen mit Schwerpunkt Kupferlegierungen und -verschlüssen</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Verarbeitung von 650 t Kuper pro Jahr (Kapazität ist bis zu 1.200 t pro ausweitbar) Exportmärkte: Argentinien, Chile, Uruguay, Ecuador, Kolumbien, Bolivien, Mexiko, USA, UK, Italien und Tschechische Republik Zertifikate: ISO 9001:2008 (seit 1990) 	<p>Halbfertigüter für die Bereiche: Industrie, Elektrik, Bergbau, Eisenwaren, Bau, Gesundheit und Handwerk</p> <ul style="list-style-type: none"> Messingstangen und -kabel Kupferlegierungen mit Cadmium Magnesium, Phosphor, Silizium und Bronze Schweiß- und Löt-kabel Kupferdrähte zum Aufhängen Schmuckdrähte und -streifen Bronzelager, massiv oder hohl Kupfernägeln und -stifte Münzen und Jetons 	<p>Branche: Industrieunternehmen mit Bedarf an Kupferprodukten</p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf der Kupferprodukte über einen Handelsvertreter oder Distributor mit guten Marktkenntnissen von Unternehmen mit Interesse an Kupfer- und Kupferlegierungen Verkauf der Produkte an Industrieunternehmen Aufbau einer strategischen Partnerschaft mit einem Handelsvertreter zur weltweiten Markterschließung 	<input type="checkbox"/>
8	<p>Distribuciones Lorac S.A.C. L.Paulet</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 40.000. € in 2014 Mitarbeiter: bis zu 40 Sitz: Arequipa <p>Ansprechpartner: Maria Judith Beatriz Tomasio Cuadros (General Manager) www.lpaulet.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> 18 Jahre Erfahrung in der Herstellung von Frauen- und Kindermode Die Fertigung kann manuell, teilindustriell oder industriell erfolgen Hauptstoffe: Alpaka, Baumwolle und Mischformen davon 	<ul style="list-style-type: none"> Jährliche Veröffentlichung einer eigenen Modekollektion für Frauen Auftragsfertigungen für Designer und Modehäuser 	<p>Branche: Textilhande!</p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf der Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modeunternehmen <p>Branche: Wissenschaft</p> <ol style="list-style-type: none"> Kooperation mit einem Wissenschafts- oder Entwicklungsinstitut zur Entwicklung eines Alpaka-ähnlichen Stoffes 	<input type="checkbox"/>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
9	<p>Eco AG</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz: 1 Mio. € in 2015 ▪ Mitarbeiter: 6 ▪ Sitz: Lima und Huancayo <p>Ansprechpartner: José Manuel Sarapura Maita (Senior Manager) www.ecoagperu.com</p> <p>Produzent von Bio-Produkten wie Quinoa, Maca und Ingwer und Bio-Düngemitteln</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erstes peruanisches Unternehmen welches seinen CO₂-Fußabdruck misst und kontinuierlich verringert ▪ Studien belegen, dass das weiße Bio-Quinoa von Eco AG den höchsten Anteil an Proteinen hat (13-14%) ▪ Zertifikate: EU-Bio-Siegel, BCS Öko Garantie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quinoa ▪ Maca ▪ Ingwer ▪ Bio Düngemittel 	<p><u>Branche: Bio-Lebensmittelhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verkauf der eigenen Produkte Bio-Produkte (Quinoa, Maca oder Ingwer) an Handelsvertreter/Groß- oder (Online-) Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt <p><u>Branche: Bio-Düngemittel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Kooperation mit Herstellern oder Großhändlern von Bio-Düngemittel zum Kauf und der Distribution der deutschen deutschem Düngemittel in Peru oder zum Verkauf des Düngemittels in Deutschland 	<input type="checkbox"/>
10	<p>EISSA – Electro Industrial Solutions S.A.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz: 4,5 Mio. € in 2015 ▪ Mitarbeiter: 150 ▪ Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Alberto Cervantes Castro (kaufmännischer Berater) www.eissa.com.pe</p> <p>Hersteller und Installateur für elektrische Komponenten für Industrieanwendungen</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auftraggeber sind Industrieunternehmen in den Bereichen Elektrizität, Automatisierung und Instrumentation ▪ EISSA verfügt über gut ausgebildetes Personal und die notwendige Infrastruktur um in einem innovativen und wettbewerbsfähigen Umfeld zu agieren ▪ Zertifikate: ISO 9001: 2008, OHSAS 18001: 2007 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Projektierung ▪ Elektrikplatten und Elektroräume ▪ Elektrische Installationen ▪ Automatisierung und Instrumentation ▪ Elektrische Vorkehrungen und präventive Wartung 	<p><u>Branche: Erneuerbare Energien</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kauf und Import von Wechselrichtern, Solarmodulen und Batterien und Distribution an peruanische Industriekunden. Projektgröße: zwischen 500 kW/h und 1 GW/h 2. Gemeinsame Bewerbung auf öffentliche Ausschreibungen für On-Grid-Projekte. Das deutsche Unternehmen übernimmt hierbei das Engineering und die Lieferung der Teile. EISSA übernimmt die Installation und die Wartung vor Ort. 3. Kauf und Import von Wechselrichtern, Solarmodulen und Batterien und Distribution an peruanische Privatkunden 	<input type="checkbox"/>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
11	<p>Fresh Group S.A.C</p> <p>Ansprechpartner: Rodrigo Sanabria Pinto (Director) www.freshgrp.com</p> <p>Großhändler von Quinoa-Produkten</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausgezeichnete Vernetzung zu Produzenten und anderen Großhändlern ▪ Arbeiten nur mit Fairtrade-zertifizierten Produzenten und Händlern zusammen ▪ Einer der Manager ist Qualitätsbeauftragter und interner Auditor für die Deutsche Gesellschaft für Qualität (DGQ) 	<p>Quinoa aus den peruanischen Anden, in folgenden Formen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Samen ▪ Flocken ▪ Mehl ▪ Gepufft ▪ Geröstet ▪ Quinoa-Püree und gemischt mit anderem Getreide, Früchten und Gemüse vorgekocht und mit verschiedenen Variationen auf den Endverbraucher abgestimmt 	<p><u>Branche: Lebensmittelhandel</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verkauf der Bio-Produkte an Handelsvertreter/Groß- oder (Online-) Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt 	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: auto;"></div>
12	<p>Grandino S.A.C.</p> <p>▪ Umsatz: 500.000 € in 2014</p> <p>▪ Mitarbeiter: 17</p> <p>▪ Sitz: Lima</p> <p>Ansprechpartner: Jose Enrique Marcelo Motta (Commercial Manager) www.grandino.pe</p>	<p>Weißer, roter und schwarzer Bio-Quinoa, in folgenden Formen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Samen ▪ Flocken ▪ Mehl 	<p><u>Branche: Bio-Lebensmittelhandel</u></p> <p>1. Verkauf der Bio-Produkte an Handelsvertreter/Groß- oder (Online-) Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt</p>	



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
	<p>Produzent und Exporteur von Quinoa-Produkten</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teil des Familienunternehmens Marcelo Group, 25 Jahre Erfahrung in Peru (15 Mio. € Jahresumsatz in den Bereichen: Bau, Öl und Agrarexporte) ▪ Exportkapazitäten bis 4.000 t/ Jahr ▪ Wettbewerbsfähige Preise ▪ Zertifikate: Kosher, Glutenfrei, Bio USDA, Bio EU, Bio JAS und HACCP 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Instantpulver ▪ Quinoa-Chips mit den Geschmacksrichtungen Ananas, Schokoladen und Früchtemix ▪ Amarath Samen ▪ Chia Samen ▪ Sesam Samen <p><u>Verarbeitung:</u> Reinigung, Sortierung und Verpackung der Samen</p>	<p><u>Branche: Lebensmittel-, Kosmetik-, Pharmaindustrie</u></p> <p>2. Aufbau einer Geschäftsbeziehung zu Industrieunternehmen, welche Lebensmittel, Kosmetika oder Arzneimittel aus Quinoa-Produkten herstellen</p>	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
13	<p>Grupo Excal</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 200.000 € in 2014 Mitarbeiter: 9 Sitz: Lima <p>Hersteller von Bio-Fertiggerichten</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vertrieb von Fertiggerichten unter dem Markennamen Quinoaway Alle Produkte sind Glutenfrei und vegan Zertifizierungen: Gluten Free, Vegan HACCP, BRC, FSSC, Kosher, Organic (derzeit in der Zertifizierungsphase von Februar bis Juni 2016) und ISO 9001 (ab Dezember 2016) <p>Ansprechpartner: Gian Carlo Lazo (General Manager) www.quinoaway.com</p>	<p>Fertiggerichte aus Quinoa oder Amarant</p> <ul style="list-style-type: none"> Müsli Quinoa Burger Pizza Mix Mediterranes Quinoa Quinoa Fettuccine Quinoa Spaghetti Quinoa Rigatoni Quinoa Kekse Weißer, schwarzer und roter Quinoa Quinoa Flocken 	<p><u>Branche: Lebensmittelhandel</u></p> <p>1. Verkauf der Bio-Produkte an Handelsvertreter/Groß- oder (Online-) Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt</p> <p>Vertrieb ist unter dem Markennamen „Quinoaway“ oder über die Marke des deutschen Händlers möglich</p>	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>
14	<p>Kuski srl</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 230.000 € in 2014 Mitarbeiter: 10 Sitz: Cusco <p>Hersteller von traditionellen Lebensmitteln aus der Cusco-Region (Snacks, Früchte etc.)</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Herstellung und Verarbeitung von Lebensmitteln aus landwirtschaftlichen Produkten der Anden Zweifacher Gewinner des peruanischen Preises „Das kreative Unternehmen“ in der Kategorie Lebensmittel Arbeiten nach HACCP-Qualitätsstandards <p>Ansprechpartner: Andrés Llosa Isenrich (General manager) www.kuski.pe</p>	<p>Mehr als 40 Produkte, u.a.:</p> <ul style="list-style-type: none"> Snacks aus der Kuskus-Region Produkte aus ausgewählten Pflanzen der Cuscus-Region Gewürze aus der Kuskus-Region Getrocknete Früchte aus der Cuscus-Region 	<p><u>Branche: Lebensmittelhandel</u></p> <p>1. Verkauf der Produkte an Handelsvertreter/Groß- oder spezialisierte (Online-) Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt</p> <p><u>Branche: Lebensmittelhersteller</u></p> <p>2. Aufbau eines Joint Ventures mit einem deutschen Snackhersteller welcher bereits über ein Netzwerk verfügt und mit denen gemeinsam neue Snacks für den deutschen Markt entwickelt werden können.</p>	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
15	<p>Maderera Rio Acre S.A.C</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 4,5 Mio € in 2015 Mitarbeiter: 300 Sitz: Madre de Dios <p>Ansprechpartner: José Luis Canchaya Toledo (Business Manager) www.maderacre.com</p> <p>Anbau und Verkauf von nachhaltigem Tropenholz</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bewirtschaftung von 220.000 ha FSC-zertifizierten Regenwald Teilnahme an einem zertifizierten REDD Projekt Mitglied beim „WWF Global Forest and Trade Network“, welches sich für einen verantwortungsvollen Umgang mit dem Rohstoff „Holz“ einsetzt Exportmärkte: Niederlande, Deutschland und China 	<ul style="list-style-type: none"> Kumaru (70 % der Gesamtproduktion) Cerasus Garapa Cabreuva Jatoba Ipe Zedern Mahagoni Holz <p>Hauptprodukt für den Export: FSC®-zertifizierte Kumaru-Holzböden</p>	<p>Branche: Holzhandel</p> <ul style="list-style-type: none"> Verkauf der Produkte (Fokus: Kumaru-Holzböden) an Groß- und Einzelhändler oder Distributoren in Deutschland 	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>
16	<p>NYM'S EIRL</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 1 Mio. € in 2014 Mitarbeiter: 10 Sitz: Arequipa <p>Ansprechpartner: Elizabeth Nelly Malaga Flores (General Manager) www.nyms-fashion.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Arbeiten mit Null-Fehlertoleranz Zertifizierungen: Peru Fair Trade, 5 S Arbeitsplatz-Organisation und Best Practise in nachhaltigem Management (vergeben von Promperú) 	<p>Hochwertige Mäntel, Jacken und Capes aus Alpaka (ausschließlich Fair Trade Waren):</p> <ul style="list-style-type: none"> Produktion aus der eigenen Jahreskollektion von NYM's EIRL Auftragsfertigung 	<p>Branche: Textilhandel</p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf ihrer Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modeunternehmen <p>Branche: Textilmaschinenhersteller</p> <ol style="list-style-type: none"> Kauf einer Textilmaschine (Nähere Informationen auf Nachfrage) <p>Branche: Hochschulen/Universitäten</p> <ol style="list-style-type: none"> Aufbau von Geschäftsbeziehungen zu Design-Schulen und Universitäten zur Entwicklung neuer Mixstoffe aus Alpaka 	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
17	<p>Peruvian Sourcing Group SAC – PSG</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz: 3,3 Mio. € in 2014 ▪ Mitarbeiter: 120 ▪ Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Jaime Barclay (General Manager) www.psgsac.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Können jeden Prozessschritt von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt herstellen ▪ Bestellung kleiner Mengen, ab 500 Stück, möglich ▪ 100 % Bio-Produkte, reine Baumwolle und Mischstoffe mit Alpaka, Cashmere und Leinen ▪ Auftragsfertigung für die amerikanischen Niederlassungen von Adidas, Rag & Bone, Vince, Guess, Levi's, Lee, Wrangler, Converse, Lord & Taylor, Umbro und weitere 	<p>Mode-, Basic- und Sport-Kollektionen für Frauen und Männer:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tops, T-Shirts, Polo-Shirts, Sweatshirts, Kleider, Hoodies, Hosen ▪ Entwicklung spezieller Drucke und Stickmuster <p>Auftragsfertigung für Modedesigner und große Modeunternehmen</p>	<p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verkauf der Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler zum Vertrieb im deutschen Markt 2. Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modeunternehmen 	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>
18	<p>S&L Moda S.A.C</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz: 400.000 € in 2014 ▪ Mitarbeiter: 15 ▪ Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Leida Sofia Zambrano (General Manager) www.pijamasbup.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Design und Herstellung von Pyjamas und Loungewear ▪ Exportmärkte: USA, Uruguay, Panama, Chile, Dominikanische Republik, Venezuela, Kanada ▪ Zertifikate: GOTS (Global Organic Textil Standard), USDA Organic Production Methods, Fair Trade and SKAL (Sustainable Textile Production) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pyjama und Loungewear aus: Pima Baumwolle: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nachthemden, ▪ Shirts, ▪ Unterwäsche, ▪ Caprihosen, ▪ Strickjacken, ▪ Yogahosen, ▪ Auftragsfertigungen 	<p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Verkauf ihrer eigenen Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler von Nachtmode zum Vertrieb im deutschen Markt 2. Auftragsfertigung für deutsche Designer und Modeunternehmen 	<div style="border: 2px solid black; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto;"></div>



Nr.	Unternehmensbeschreibung	Produktportfolio	Subsektor des deutschen Geschäftspartners und angestrebte Geschäftsbeziehung	Interesse an individuellen Geschäftstreffen (bitte ankreuzen)
19	<p>Tandem Textil S.A.C.</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 1,8 Mio. € in 2015 Mitarbeiter: 45 Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Miguel Antonio Arias Chavez (Eigentümer) www.tandemtextil.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Arbeiten mit 100 % Baumwolle Auftragsfertigung für Handelsmarken Verkauf erfolgt durch Handelsvertreter unterschiedlicher Größen Zertifikate: GOTS (Global Organic Textile Standard), OEKO-TEX (Sustainable Textile Production) 	<ul style="list-style-type: none"> Herstellung von Handelsmarken Zielgruppe in Deutschland: Männer zwischen 30 und 40 Jahren <p>Neben Baumwolle-Produkten kann auch Alpaka-Kleidung hergestellt werden</p>	<p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Auftragsfertigung für deutsche Designer, Boutiquen und Modeunternehmen 	<input type="checkbox"/>
20	<p>Trading She Line S.A.C.</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz: 60.000. € in 2014 Mitarbeiter: 10 Sitz: Lima <p>Ansprechpartner: Susana Maria Matos Corne (General Manager) www.shelineperu.com</p> <p>Modeunternehmen/Textilverarbeiter</p> <p>USPs:</p> <ul style="list-style-type: none"> Familienunternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung in der Herstellung qualitativ hochwertiger ethnischer Mode mit Alpaka, Baby-Alpaka, Pima Baumwolle und Mischformen davon Umweltfreundliche Produktion Alle Partner und Zulieferer müssen zertifiziert sein -Labortests aller Rohstoffe um sicherzustellen, dass es saubere Ware ist (non-toxic) 	<ul style="list-style-type: none"> Modelinie „SHE LINE“ <ul style="list-style-type: none"> Kollektion für Frauen zwischen 20 und 50 Jahren Hergestellt aus Bio-Alpaka, Baby-Alpaka, Pima Baumwolle, Tanguis Baumwolle Auftragsfertigungen für alle Mode-Artikel aus Alpaka oder Baumwolle 	<p><u>Branche: Textilhandel</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Verkauf Kollektionen an Handelsvertreter/Groß- und Einzelhändler von zum Vertrieb im deutschen Markt Auftragsfertigung für deutsche Designer, Boutiquen und Modeunternehmen <p><u>Branche: Textilmaschinenhersteller</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Kauf einer modernen Mehrspurmaschine 	<input type="checkbox"/>