



WIE CHIFLES AUS PERU DEN DEUTSCHEN SNACKMARKT AUFMISCHEN

Posted on 8. Juni 2021

Jeden Monat porträtieren wir einen unserer Kunden und sein Projekt, um damit andere Menschen zu inspirieren. Heute geht es um David Martín Aliaga Infante, einen 31 Jahre alten Peruaner, der seinen Traum der beruflichen Selbständigkeit am Umsetzen ist.

Studium in Deutschland als Eintrittsticket

David kam 2014 des Studiums wegen erstmals nach Deutschland und studierte an der der Hochschule Furtwangen in Villingen Schwenningen in Baden Württemberg. Schon damals konnte er sich vorstellen, seinen Lebensmittelpunkt ganz nach Deutschland zu verlegen, denn die Mentalität und Kultur sagten ihm sehr zu. Nach dem Studium kehrte er vorübergehend nach Peru zurück, doch die Faszination Deutschland ließ ihn nicht los. 2018 schließlich bewarb er sich auf einen Job in



Frankfurt und startete gleichzeitig sein Masterstudium mit Spezialisierung auf Verkauf und Außenhandel an der CEREM Business School in Spanien und am Polytechnic of Bari in Italien.

Chifles, die exotischen Pommes Chips aus Peru

David wäre kein echter Peruaner, würde er trotz aller Liebe zu Deutschland seine Heimat nicht vermissen. Vor allem die exquisiten Speisen der peruanischen Küche, eine der besten der Welt, fehlen ihm. Bis ihm eines Tages aus seiner persönlichen „Notlage“ eine Geschäftsidee kam. Warum nicht die peruanische Küche, oder zumindest Teile davon, nach Deutschland holen? Die multikulturelle deutsche Gesellschaft ist offen für Spezialitäten aus anderen Ländern, und peruanische Köstlichkeiten gibt es noch nicht viele. Dies war der Anfang von Davids aktuellem Projekt, Chifles von Peru in seine neue Heimat zu exportieren. Chifles sind ein peruanischer Snack, zubereitet aus gebratenen Scheiben oder Streifen von Kochbananen, abgeschmeckt mit Salz. Eine Art exotische Pommes Chips.

Zuerst die Grundlagen des Import-Export-Business lernen

Für die Realisierung seines Vorhabens hat sich David mit uns in Kontakt gesetzt. Um so viel wie möglich über den Export-Import zu lernen, hat er als erstes unseren Kurs „Curso de Exportación“ absolviert. „Der Exportkurs hat mir geholfen, mehr über die deutsche Kultur, über das deutsche Kundenverhalten und die Gewinnung von Kunden für mein ProDUkt zu erfahren.“ Aktuell erarbeiten wir mit David seine Verkaufsstrategie und definieren, in welchen Kanälen seine Chifles erhältlich sein werden.

Wir von Ehsam Peru-Consult sind stolz auf David, dass er sein Vorhaben in die Tat umgesetzt hat und wünschen ihm von Herzen viel Erfolg mit seinen Chifles.

Ehsam Peru-Consult: die Nummer 1 für deutsch-peruanische Geschäftsideen –Kunden profitieren von unserem enormen Netzwerk

Dank unserem immensen Netzwerk mit mehr als 10.000 Kontakten in Peru und Deutschland bauen wir erfolgreich Brücken zwischen den beiden Ländern und bringen Menschen zusammen. Wir sind Mitglied bei der deutsch-peruanischen Außenhandelskammer (AHK) in Lima, pflegen enge Verbindungen zu PromPerú in Hamburg, dem Lateinamerikaveroin und anderen deutschen Institutionen und sind Berater für die Programme der ADEX, dem größten Exportverband Perus. Unsere Kunden erhalten Zugang zu diesem breitgefächerten Netz an Spezialisten in beiden Ländern, was das oft mühselige Suchen nach passenden Partnern und Dienstleistern überflüssig



macht.

Ehsam Peru-Consult ist die erste Anlaufstelle, wenn es darum geht, Geschäftschancen in Peru selbst oder mit peruanischen ProDukten wahrzunehmen. Wer mit uns zusammenarbeitet, profitiert von unserer fundierten Peru Expertise, unserer Begeisterung für neue Projekte und unserem Respekt beider Kulturen gegenüber. Können wir Dich bei der Umsetzung Deiner Geschäftsidee unterstützen? Dann melden Dich unter info@peruconsult.de. Wir freuen uns auf Dich.