

Agrarexporte in die EU: Mengen, Transport und Logistik

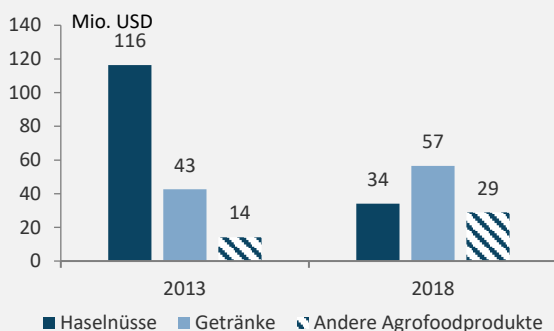
Sowohl geringe Produktionsmengen als auch Probleme bei Transport und Logistik sind wesentliche Ursachen für bisher nur geringe Agro-Food-Exporte aus Georgien in die EU. Um diese Probleme anzugehen, sollte es Ziel sein, mithilfe von FDI größere Exportmengen zu erzielen und auch die Exporte bestehender Produzenten zu fördern. Außerdem sollte wichtige logistische Infrastruktur, wie z. B. ein Luftfrachterminal in Kutaisi, eingerichtet werden. Schließlich wäre es wichtig, die inländische Nachfrage nach guten logistischen Dienstleistungen anzuregen, sowie Interessen zu bündeln und Informationslücken zu schließen.

Potenzial von Agro-Food-Exporten in die EU

2014 richteten Georgien und die EU eine tiefe und umfassende Freihandelszone (DCFTA) ein. Es bestand die Erwartung, dass die georgischen Exporte in die EU, insbesondere im Agrarbereich, dadurch steigen würden.

Tatsächlich hat sich an den geringen Mengen von Agro-Food-Exporten in die EU jedoch wenig geändert. Dies ist insbesondere problematisch, da Georgien über signifikantes Potenzial verfügt. Vor kurzem zeigte das German Economic Team, dass mehr als ein Duzend Produkte gute Chancen auf dem EU-Markt hätten – dazu gehören frische Beeren, Pfirsiche, Kräuter/Gewürze und Nüsse. Wie kommt es somit, dass die Exporte nur geringfügig anstiegen? Ursachen hierfür sind sowohl geringe Produktionsmengen als auch Probleme in den Bereichen Transport und Logistik.

Georgische Agro-Food-Exporte in die EU, 2013 vs. 2018



Quelle: UN Comtrade, eigene Berechnungen; Agro-Food-Exporte umfassen die HS Codes HS 01 – 24; Re-Exporte sind ausgeschlossen

2018 exportierte Georgien Agro-Food-Produkte in Höhe von 120 Mio. USD, was einen Rückgang gegenüber 2013 darstellt. Dieser Rückgang lässt sich auf die Plage der sog. marmorierten Baumwanze zurückführen, welche in den letzten Jahren starke Einbußen bei der Haselnussernte verursacht hatte.

Abgesehen von Haselnüssen stiegen Agrarexporte an, wenn auch von einem geringen Niveau. Daten zeigen,

dass die Exporte von Getränken seit 2013 um 33% angestiegen sind. Andere Agrarexporte sind um 104% gestiegen, erreichten 2018 trotzdem lediglich einen Umfang von 29 Mio. USD. Die exportierte Produktpalette ist inzwischen umfangreicher – so kommen jetzt auch georgische Nussmischungen und Marmeladen auf den europäischen Markt. Die Exportmengen bleiben jedoch gering und führen so zu höheren Stückkosten.

Außerdem bestehen nur unregelmäßige Transportmöglichkeiten. Ein Exporteur beschrieb dies so: „Es besteht keine verlässliche Lieferkette nach Europa.“ In der Folge sind entscheidende Logistikdienstleistungen (wie gut ausgestattete Laboratorien) wirtschaftlich nicht rentabel. Für georgische Firmen ist es eine Herausforderung, ihre Waren an europäische Kunden zu liefern.

Wichtigste Exportrouten in die EU

Aktuell nehmen LKWs eine von drei Routen in die EU. Die Mehrheit (ca. 70%) wählt den langen Weg über die Türkei. Die günstigste Variante ist die Fähre von Poti nach Odessa, wobei der Transit durch die Ukraine nicht immer problemlos ist. Die sicherste und schnellste Route, so eine europäische Logistikfirma, ist die Fähre nach Bulgarien, welche die LKWs mit Anhängern transportiert. Die Fähre verkehrt jedoch unregelmäßig.

Die Kosten für einen gekühlten Lieferwagen nach Westeuropa liegen üblicherweise über 4.000 EUR mit saisonalen Spitzen von bis zu 5.500 EUR. Bei manchem Obst und auch bei einigen Gemüsearten kann es sein, dass der Vorteil der geringen Produktionskosten durch hohe Transportkosten in die EU aufgehoben wird.

Der Transport in die EU mit dem Schiff ist mit ca. 2.000 EUR günstiger, dauert aber länger. Die Container müssen in der Türkei oder in Griechenland umgeladen werden und brauchen beispielsweise 28 Tage bis nach Antwerpen. LKWs brauchen hingegen sieben Tage. Ein zweiter Fahrer kann die Fahrt um zwei Tage verkürzen, gegen Aufpreis. Für einige Sonderprodukte kann der Transport per Schiff eine attraktive Option sein. In anderen Fällen lohnt sich die lange Reise nicht: Produkte, die per Schiff aus Georgien kommen, könnten genauso gut aus Chile verfrachtet werden, und stehen somit im verschärften Wettbewerb.

Der Luftweg ist für den Export einer Handvoll von Produkten sinnvoll – diese haben verglichen mit ihrem Gewicht einen relativ hohen Wert, wie z.B. Beeren oder Kräuter. Die Flugkosten liegen bei ca. 1-2 EUR pro Kilo. Zurzeit bieten nur wenige Fluggesellschaften Luftfracht an. Außerdem existiert nicht immer eine vollständige Kühlkette, wenn Blaubeeren für einen Anschlussflug umgeladen werden müssen.

Eine zusätzliche Herausforderung ist, dass die meisten Exportprodukte eine Sonderverpackung brauchen. Da die Exportmengen gering sind, werden solche Verpackungen nicht im Land hergestellt. Um sie zu importieren, bedarf es zusätzlicher Zeit, Kosten und Vorauslagen. So berichtete ein Exporteur, dass er hitzebehandelte Paletten importiere. Solche Paletten werden in Italien für 17 EUR verkauft – wenn sie im Kaukasus ausgeliefert werden, kosten sie 35 EUR. Gebrauchte Palette sind auch in Georgien erhältlich – allerdings wollen Exporteure nicht das Risiko eingehen, dass ihre qualitativ hochwertige Ware eventuell belastet wird.

Export von Wein, Blaubeeren und Kräutern

Logistik und Transport haben für verschiedene Produkte jeweils eine eigene Struktur. So berichten Weinproduzenten, dass sie ihre Flaschen auf einzelnen Paletten für 500 EUR nach Westeuropa liefern können, was den Preis einer Flasche um etwa 50 Cent erhöht. Die entscheidende Herausforderung liege v.a. in der Organisation. Das Bündeln von Lieferungen kann helfen, hat jedoch seine Nachteile. Manche Exporteure haben erlebt, dass ihre Lieferung durch Qualitätsprobleme von Mitlieferanten stark verzögert wurde.

Für den Export von Blaubeeren ist der Flughafen Tiflis zu weit von den idealen Anbauflächen am Schwarzen Meer entfernt. Auch die Kräuter, welche bei Kutaisi angebaut werden, könnten per Flugzeug exportiert werden. Werden sie mit dem LKW transportiert, sind sie jenseits von Bulgarien bereits welk.

Vier Vorschläge zur Erhöhung von Agrarexporten

Mit den folgenden vier Maßnahmen könnten die Exportmengen erhöht werden: Erstens sollten die Mengen – so paradox das klingt – an sich gesteigert werden: Mehr Hühner legen mehr Eier. In praktischer Hinsicht würde eine gezielte FDI-Attraktion zu höheren Exporten beitragen. In diesem Zusammenhang sollten Investoren mittlerer Größe angesprochen werden, die bereits in den Verkaufsregalen der EU vertreten sind und am Aufbau von Exportinfrastruktur mitwirken könnten. Exportmengen können auch gesteigert werden, wenn die Ausfuhren bereits erfolgreicher Exporteure zunehmen. Besserer Zugang zu Kapital sowie die Bereitstellung von Instrumenten zur Absorption von Wachstumsrisiken würden solchen Exporteuren eine schnellere Entwicklung ermöglichen. Auch das Pan-Euro-Med System der Ursprungskumulierung kann zu diesem Zweck genutzt werden. So können georgische Waren begünstigten Zugang zum EU-Markt auch nutzen, wenn sie Inputs der Freihandelspartner aus der Pan-Euro-Med-Zone verwenden.

Die Bereitstellung von Infrastruktur ist von großer Bedeutung. So befürworten bestehende Exporteure einen regelmäßigeren Fahrbetrieb nach Bulgarien (oder

Rumänien) und viele wünschen sich ein Luftfrachttterminal in Kutaisi. Auch wenn so die Exporte in die EU gesteigert werden könnten, gibt es Herausforderungen. So haben Billigfluglinien, die aus Kutaisi fliegen, oft keine Frachtmöglichkeiten. Vertreter des Transportsektors sagen, sie würden mehr investieren, wenn es beispielsweise in Kutaisi spezielle Gewerbegebiete mit Anschluss an große Straßen, der notwendigen Infrastruktur und Baugenehmigungen geben würde.

Auch die Stimulierung der inländischen Nachfrage nach Logistik, indem DCFTA-Standards umgesetzt werden, kann zur Steigerung der Exporte beitragen. Würde zusätzlich der GeoGAP-Standard stärker angewendet werden, würde dies zur Entwicklung logistischer Wertschöpfungsketten inkl. Laboratorien beitragen.

Schließlich sollten Wirtschaftsvereinigungen, Geber und die Regierung Interessen bündeln und Informationslücken schließen. Eine Business-to-Business Plattform könnte helfen, Exporttransaktionen zu vereinfachen. Wirtschaftsverbände sollten sich noch stärker bemühen, Informationslücken zu schließen und den Austausch zu fördern. Bisher gibt es keine Gesamtübersicht über wichtige Dienstleistungen wie Kühlung und Lagerung. Geberorganisation können wesentliche Maßnahmen dabei unterstützen, aber langfristig sollte ein gerunabhängiges System geschaffen werden.

Autor

Dr. Hans Gutbrod, gutbrod@berlin-economics.com

Herausgeber

Dr. Ricardo Giucci

Eine ausführliche Analyse bietet das Policy Briefing [“Promoting Georgian exports of agro-food products to the EU: The role of volume, transport and logistics”](#).

[Newsletter bestellen](#)

German Economic Team

www.german-economic-team.com

Das German Economic Team (GET) unterstützt die Regierungen der Länder Ukraine, Belarus, Moldau, Georgien und Usbekistan beratend bei der Gestaltung wirtschaftspolitischer Reformprozesse und der nachhaltigen Entwicklung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. Es wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) finanziert und von Berlin Economics durchgeführt.