

Auf Einkaufstour im serbischen Waldland

Die Schweizer Importförderorganisation Sippo verhilft Produzenten in Transformationsländern zu Kontakten mit Schweizer Firmen

ANDREAS ERNST, KRAGUJEVAC

Zuerst kommt immer der Rakija. Man trinkt auf die Gesundheit und auf gute Geschäfte. In der hohen eleganten Holzkonstruktion der Firma Kolarevic in Cicevac ist eine bunte Runde versammelt: Gastgeber und Patron Dusan Kolarevic, der mit 240 Mitarbeitern Schnittholz sowie massive und lamellierte Holzplatten herstellt. Er protestiert vier potenziellen Geschäftspartnern zu. Es sind Holzhändler und -verarbeiter aus Spanien, Tschechien und Deutschland, die nach Serbien gekommen sind. Sie suchen nach preislich interessanten Produkten, vor allem nach solchen aus Eiche, die in der Sumadija, dem serbischen Waldland, weit verbreitet ist. Als Vermittler zwischen Verkäufern und Käufern steht Sippo, die staatliche schweizerische Importförderung, welche die Einkaufstour nach Serbien organisiert und minutiös vorbereitet hat.

Trinkfestigkeit gehört dazu

In Zusammenarbeit mit der serbischen Wirtschaftskammer besucht der Kölner Diplom-Holzwirt Klaus Goecke Holzbetriebe in Serbien, evaluiert ihre Produkte, überprüft die Zertifizierung. Dabei wird grosses Gewicht auf die Umweltverträglichkeit und die Nachhaltigkeit der Produktion gelegt. Alle Firmen erfüllen schweizerische und EU-Standards, betont Franziska Eggimann, die Programmverantwortliche von Sippo. Schliesslich wurden sechs Firmen ausgewählt, die nun auf einer zweitägigen Einkaufstour durch das serbische Waldland abgeklappert werden. Es sei das Ziel des Programms, so Eggimann, dass «Sippo sich überflüssig macht». In Zukunft soll die serbische Wirtschaftskammer den Informationsaustausch zwischen Anbietern und Nachfragenden gewährleisten. Um das entsprechende Know-how aufzubauen, wird sie von Sippo sowie der deutschen und der österreichischen Importförderung unterstützt.

Nachdem man ausgetrunken hat, führt der Patron durch die Fabrik. Er wird von einem in Deutschland aufgewachsenen Mitarbeiter begleitet, der übersetzt. Im Hof lagern hohe Stapel von Buchen- und Eichenbrettern in der milden Herbstsonne. Sie werden später in die Trockenkammern verfrachtet. In einer Halle polieren Frauen mit feinem Schleifpapier runde Werkstücke. Nur Frauenhände bräuchten diese Qualität zustande, sagt Kolarevic. Die Einkäufer betrachten kritisch die Stücke, fahren mit der Hand sanft über die Oberflächen und schnüffeln an den verschiedenen Hölzern. Die Beschäftigung mit Holz sei eine sinnliche Angelegenheit, bestätigt Diplom-Holzwirt Goecke. Aber bei Kolarevic geht es auch ganz rationell zu. Alle Holzabfälle werden gesammelt, zu Pellets verarbeitet und verkauft.

Die Importförderung von Sippo verfügt über ein vierjähriges Budget von



Serbiens grünes Herz besteht zu 84 Prozent aus mehrheitlich nachhaltig bewirtschafteten Laubwäldern.

ALAMY

19,4 Mio. Fr., das sie in elf sogenannten Middle-Income-Ländern einsetzt. In Europa sind dies Albanien, Bosnien-Herzegowina, Mazedonien und Serbien. Durchgeführt wird das Programm von der wirtschaftsnahen Stiftung Swisscontact. Im Zentrum steht nicht die Zusammenarbeit mit einzelnen Firmen, sondern mit «Intermediären»: Handelskammern, Unternehmer- und Branchenverbänden,

welche die lokalen Firmen beim Export veredelter Produkte unterstützen sollen. Kolja Kahrs, dem Bremer Holzgrosshändler, der im Internet mit Terrassenhölzern, Fussböden und Massivholzdiele handelt, kommt das Programm gelegen. Er sei gerne bereit gewesen, einen Beitrag dafür zu zahlen, um sich zusammen mit Kollegen einen Überblick über den serbischen Markt zu verschaf-

fen. Dabei komme man auf neue Ideen. Bei persönlichen Begegnungen mit Verkäufern werde auch Vertrauen geschaffen. Das sei ganz wichtig. Bis eine stabile Geschäftsbeziehung herangewachsen sei, vergingen oft zwei bis drei Jahre. Der Witz, über den Holzhändler am meisten lachten, gehe so: «Treffen sich zwei ehrliche Holzhändler...» Bei der Firma Artinjan in Vrnjacka Banja warten nicht

Importförderung mit neuem Konzept

Seit April 2017 steht das vom Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) finanzierte Swiss Import Promotion Programme (Sippo) auf einer neuen Grundlage. Unterstützt werden in den Entwicklungs- und Transformationsländern nicht länger einzelne Firmen, die ihre Produkte in die Schweiz oder andere Staaten exportieren wollen. Die Hilfe setzt vielmehr bei sogenannten Business Support Organizations an (BSO), etwa lokalen Handelskammern und Exportförderern. Das Ziel ist, dass diese BSO die Exporteure selbständig mit Dienstleistungen unterstützen. Die Exportförderung soll so in den nationalen Strukturen verankert werden. Das Programm fokussiert auf elf Partnerländer und sechs Sektoren, darunter Fische und Meeresfrüchte, verarbeitete Lebensmittel, natürliche Zutaten, nachhaltiger Tourismus, Textilien und technisches Holz.

Für Importeure aus der Schweiz sollen neue Beschaffungsmärkte erschlossen werden. Kontakte zu Lieferanten werden etwa durch Treffen an Fachmessen oder im Rahmen von Beschaffungsreisen (siehe Haupttext) hergestellt. Vor kurzem hat Sippo in Basel ein Import-Promotion-Forum organisiert, an dem auch Schweizer Importeure teilnahmen. Eine Schnellumfrage unter den Anwesenden ergab, dass als grösste Herausforderung nicht die Handelsorganisationen betrachtet werden. Weit wichtiger seien die Einhaltung von Qualitätsstandards und Fragen der Zertifizierung. Die erste Lieferung sei selten das Problem, so der Tenor, schwierig sei es aber, in der Folge eine einheitliche Qualität sicherzustellen. Auch bei der Berufsbildung in den Herkunftsländern sowie bei der Logistik und der Infrastruktur wurden Engpässe erkannt.

Grünes Serbien

Fast ein Drittel Serbiens ist mit Wald bedeckt. 53% der Wälder werden von zwei grossen Staatsbetrieben bewirtschaftet, der Rest ist in meist kleinteiligem Privatbesitz. Die Wälder in öffentlichem Besitz werden sozial- und umweltverträglich bewirtschaftet und tragen das FSC-Zertifikat (Forest Stewardship Council), das von einem Rat von Umweltorganisationen weltweit vergeben wird. Die Holzwirtschaft trägt 6% zum Export Serbiens bei. Der Sektor hat seine Ausfuhren in fünf Jahren um fast einen Drittel gesteigert. Allerdings ist nur etwa die Hälfte der Ware stark veredelt, die andere Hälfte besteht aus Stämmen und Schnittholz mit geringer Wertschöpfung. Die nachhaltige Produktionsweise und die Nähe zu den Märkten sind ein Trumpf, ebenso die tiefen Lohnkosten (470 bis 550 €). Allerdings besteht ein Investitionsmangel.

nur der Rakija, die Patronne und ihr Gatte auf die Händler. Auf dem weiss gedeckten Tisch im Verwaltungsgebäude türmen sich auch Fleischplatten und Salate. Bevor man auch nur einen Blick auf die Werkstätten erhascht, muss ausgiebig getafelt werden. Dann wird das Werk mit 22 Angestellten besucht; es exportiert Hartholzböden aus Eiche, Esche und Buche nach Italien, Frankreich, Slowenien und bis nach Russland. Danijela Artinovic ist stolz, dass ihre Firma die ganze Produktion vom Holzschlag bis zur Vermarktung selber abwickelt. Die Frage eines Händlers, ob auch preisgünstiges «Klick-Parkett» verkauft werde, wird klar verneint. Das überlasse man den Chinesen. Franziska Eggimann betont, dass Sippo Firmen auswähle, die möglichst viel Wertschöpfung im Ursprungsland betrieben. Konkret heisst das: Nicht Baumstämme, sondern Parkette, Dielen und Täfer sollen aus Serbien exportiert werden. Der Bremer Grosshändler Kars würde noch weitergehen. Seiner Meinung nach sollte der Export von Rundhölzern, dem Rohstoff der Holzindustrie, überhaupt verboten werden.

Auch die letzte Station, die Firma Tara Concept in Kragujevac, ist ein Familienbetrieb. Er ist an einem sanften Hang gelegen, und zwischen den Holzstapeln öffnet sich der Blick auf Plantagen von Zwetschgen- und Apfelbäumen. Doch wer schon an den nächsten Pflaumenschnaps denkt, wird enttäuscht. Die Brüder Lekovic führen in einen durchgestylten Verkaufs- und Konferenzraum. In der Mitte steht ein langer, massiver Tisch aus dunkler Mooreiche. Das Holz wurde aus einem Sumpf geborgen, wo es viele hundert Jahre lang gelegen hatte. «Vor ein paar Jahren haben die Leute dieses Holz noch verbrannt», sagt Vladimir Lekovic. Auf der von Graubraun bis Schwarz changierenden Tischplatte sind Namenstafelchen und Mineralwasser aufgestellt. Es folgt eine professionelle kurze Vorstellung des Betriebs mit seinen 50 Beschäftigten.

Kaufverhandlungen im Gang

Neben Böden aus Eiche und Walnuss sind Wandpaneele aus handbearbeiteten Eichen- und Walnussgehölzen die Spezialität des Hauses. Beim Rundgang wird die manuelle Bearbeitung der Hölzer vorgeführt. Als man zurück im Konferenzsaal ist, beginnt der Bremer Holzhandler, Preise und Liefermöglichkeiten zu sondieren. Die Angebote seien keineswegs günstig, sagt er. Sie verkauften eben nicht Massenware, sondern «Produkte, die eine Geschichte erzählen», erwidern die Leute von Tara. Und dann kommt doch noch der Rakija auf den Tisch, während sich draussen die Nacht über die Sumadija senkt. – Nach Angaben von Sippo sind mittlerweile Kaufverhandlungen mit allen besuchten Firmen im Gang.

IHRE IMMOBILIENWELT

Die «Neue Zürcher Zeitung» und die «NZZ am Sonntag» bieten Ihnen die ideale Plattform für Ihre Immobilienanzeigen. Nutzen Sie die verschiedenen Anzeigemöglichkeiten, und sprechen Sie mit Ihrem Inserat Fachleute sowie Immobiliensuchende und -besitzer an.

Beilage	Erscheinungsdatum	Anzeigenschluss	Titel
Immobilien	11. März	23. Februar	«NZZ am Sonntag»
«Residence»	25. März	9. März	«NZZ am Sonntag»
«NZZ Domizil»	Jeden Samstag	Jeweils am Donnerstag vor Erscheinen um 14 Uhr	«Neue Zürcher Zeitung»

Bei «Residence» ist der Reservationsschluss für Immobilienkunden 10 Tage vor Anzeigenschluss.

Weitere Informationen über Mediadaten, Placierungsmöglichkeiten sowie Anzeigenpreise unter www.nzzmediasolutions.ch, insetate@nzz.ch oder unter Telefon +41 44 258 16 98. Änderungen vorbehalten.



NZZ Media Solutions