

## Inhaltsverzeichnis

VORWORT

---

### POSITIONEN DES AUSSENHANDELS

5	<b>Erfolgreiche Zukunftsgestaltung unter erschwerten Vorzeichen</b>
5	Ansätze für ein Comeback nach Konjunkturunbruch
6	Erhöhte Anforderungen an Unternehmen und Verbände
8	Sicherung der finanziellen Grundlagen des Außenhandels
9	Transparenz – Chance und Risiko für den Außenhandel
12	Marktabstottung mit umgedrehten Vorzeichen
14	Praktische Hilfe bei REACH – vereinfachen, entschlacken, bündeln
18	Schutz für bestehende Vermarktungsmöglichkeiten
20	Sicherung der komparativen Vorteile des Außenhandels

---

### DAS LEISTUNGSSPEKTRUM DER WGA UND IHRER MITGLIEDSVERBÄNDE

24	<b>AIPG</b> Association for International Promotion of Gums
25	<b>DKGV</b> Deutscher Kräuter- und Gewürzhändler-Verband e.V.
26	<b>TEE</b> Deutscher Teeverband e.V.
27	<b>DEUTSCHES TEEBÜRO</b>
28	<b>DJG</b> Deutsch-Japanische Gesellschaft zu Hamburg e.V.
29	<b>EFEO</b> European Federation of Essential Oils
30	<b>EHIA</b> European Herbal Infusions Association
31	<b>ETC</b> European Tea Committee
32	<b>FFH</b> Fachhandelsverband Fasern, Federn, Haare und deren Erzeugnisse e.V.
33	<b>VAB</b> Verband der Ausfuhrbrauereien Nord-, West- und Südwestdeutschlands e.V.
34	<b>KAKAO</b> Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e.V.
35	<b>HTL</b> Verein des Deutschen Einfuhrgroßhandels von Harz, Terpentinöl und Lackrohstoffen e.V.
36	<b>VHE</b> Verein Hamburger Exporteure e.V.
37	<b>VDC</b> Vereinigung der am Drogen- und Chemikalien- Groß- und Außenhandel beteiligten Firmen (Drogen- und Chemikalienverein) e.V.
38	<b>WKF</b> Wirtschaftsvereinigung Kräuter- und Fruchtetee e.V.

---

### ORGANISATION DER WGA

Geschäftsbericht 2009

**VORWORT**

Das Jahr 2009 ist auch an zahlreichen Mitgliedsfirmen der WGA nicht spurlos vorbeigegangen. Die Wirtschaftskrise hat je nach Branche und Absatzmärkten die im Import, Export oder Transithandel tätigen Unternehmen unterschiedlich stark betroffen. Die Schwierigkeiten führten zu einer verstärkten Inanspruchnahme der Geschäftsstelle, die in einer ungewöhnlich breiten Palette von Fachthemen den Mitgliedern Unterstützung und konkrete Hilfe bieten konnte.

Erfreulich ist, dass nicht nur die Wirtschaftsvereinigung ihre Mitglieder unterstützen konnte, sondern die Mitgliedsunternehmen ihrerseits in diesen schwierigen Zeiten in besonderem Maße den Verband unterstützt und eine außerordentliche Solidarität gezeigt haben. Dieser Zusammenhalt spiegelt sich in den erfreulichen Ergebnissen der Arbeit der WGA wider. Aufgrund der gegenseitigen Unterstützung konnten Themen behandelt und Fragen gelöst werden, die die Kräfte des Einzelnen überfordert hätten. Der Grundgedanke des Verbandes, dass Gemeinsamkeit stark macht, ist im vergangenen Jahr so deutlich zum Tragen gekommen wie lange nicht mehr. So konnten einige unserer Fachverbände denn auch Neuzugänge bei Mitgliedern verzeichnen.

Ich danke allen, die sich in die gemeinsame Arbeit im Interesse unserer gesamten Wirtschaftsstufe eingebracht haben. In meinen Dank schließe ich nachdrücklich unsere Partner in befreundeten Organisationen und Institutionen mit ein. Darüber hinaus gewinnt die stetig wachsende Zahl internationaler Kontakte eine immer größere Bedeutung. Ich bin überzeugt, dass wir gestützt auf den intensiven Austausch mit unseren Mitgliedern und unser breit aufgestelltes Netzwerk auch die zukünftigen Rahmenbedingungen unserer Branche effektiv mit gestalten werden.



Andreas Traut  
Vorsitzender

Geschäftsbericht 2009

**POSITIONEN  
DES AUSSENHANDELS**

## Erfolgreiche Zukunftsgestaltung unter erschwerten Vorzeichen

### Ansätze für ein Comeback nach Konjunkturunbruch

Das Jahr 2009 hat sich für die Weltwirtschaft erwartet schwierig dargestellt. Ausgehend von den Finanzmärkten ist die globale Krise sehr deutlich in der Realwirtschaft angekommen. Nicht nur in Deutschland, auch auf vielen wichtigen Absatzmärkten der deutschen Wirtschaft sind signifikante Rückgänge eingetreten. Aufgrund der globalen Reichweite der Krise war es deshalb vor allem der Außenhandel, der überproportionale Einbußen zu verkraften hatte. Ist das deutsche Bruttoinlandsprodukt im vergangenen Jahr schon mit 5 % so stark wie nie in der Nachkriegszeit gesunken, brach der Export mit einem Minus von über 18 % ein. Auch die Importe blieben mit 17 % in ähnlich hohem Maße unterhalb des Vorjahresergebnisses. Sowohl einfuhr- als auch ausfuhrseitig war dies der höchste Rückgang eines Außenhandelsjahresergebnisses seit Aufnahme der heutigen Statistik im Jahr 1950.

Bei den Ausfuhren kam es zu besonders starken Rückgängen im Geschäft mit Russland und den GUS-Staaten insgesamt sowie mit verschiedenen osteuropäischen EU-Mitgliedsstaaten. Auch das US-Geschäft hat gelitten - nicht nur infolge des konjunkturellen Einbruchs, sondern zusätzlich wegen des starken Euro. Festzustellen ist aber auch, dass der Handel im Export wie im internationalen Transit-/Streckengeschäft offensichtlich hat weniger stark Federn lassen müssen wie das Direktgeschäft der Industrie. Dies ist wesentlich darin begründet, dass sich einige der wichtigsten Absatzmärkte des Handels – in erster Linie China und der Mittlere Osten – als erfreulich robust erwiesen haben. Insgesamt ist bei den Ausfuhren schon seit der Mitte des vergangenen Jahres eine gewisse Stabilisierung auf wenngleich niedrigem Niveau festzustellen. So verdichten sich die Hinweise, dass die Weltwirtschaft – vor allem getragen durch eine weiter dynamisch wachsende chinesische Binnenkonjunktur - wieder expandieren könnte. Die Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar Anfang dieses Jahres dürfte die Belegung des Exportes dann zusätzlich unterstützen. So könnte der Export aktuell ein weiteres Mal zum Motor der deutschen Konjunktur werden.

Der Import hat im vergangenen Jahr vor allem unter der schwachen Nachfrage der deutschen Industrie gelitten, die ihre Produktion und vor allem auch ihre Investitionen stark zurückgefahren hat. Symptomatisch hierfür ist das Minus des Großhandels, der in 2009 einen Umsatzrückgang von 15 % verkraften musste. Demgegenüber sind die Umsätze im deutschen Einzelhandel im vergangenen Jahr mit knapp 2 % weniger stark eingebrochen. Gleichwohl hat auch hier die Krise den ohnehin strukturell starken Druck auf mittelpreisige Segmente noch einmal deutlich erhöht. Generell ist für den Import eine dem Export entsprechende Aufwärtsentwicklung aktuell noch nicht im gleichen Maße erkennbar. Vielmehr tut sich die Binnenkonjunktur weiterhin schwer anzuspriegen, so dass nicht ausgeschlossen werden kann, dass der private Konsum in 2010 zu einer stärkeren Belastung für die wirtschaftliche Erholung werden könnte.

#### **Erhöhte Anforderungen an Unternehmen und Verbände**

Die Mitgliedsunternehmen der WGA und der ihr angeschlossenen Fachverbände mussten sich somit im vergangenen Jahr in einem außerordentlich schwierigen Umfeld behaupten. Dieses war durch ein krisenbedingt ungewöhnlich hohes Maß an Unsicherheit auf der Beschaffungs- und Absatzseite und darüber hinaus bei den Wechselkursen, Rohstoffnotierungen und Finanzierungsbedingungen geprägt. Zusätzliche Anforderungen resultierten aus den erneut weiter gestiegenen Ansprüchen der Abnehmer nicht nur an die Produktqualität, sondern vor allem auch an die Herstellungsbedingungen in sozialer und umweltpolitischer Hinsicht. Eine allgemeine Tendenz – hier aus der Wirtschaft selbst heraus entstehend - ist denn auch die Entwicklung zu immer mehr Transparenz in der Lieferkette.

Die größten Belastungen gehen allerdings in vielen Branchen unverändert von der Politik aus. Getragen von dem insbesondere von der europäischen Ebene forcierten Bestreben, den Verbraucher-, Gesundheits- und Umweltschutz noch weiter voranzubringen sowie Staat, Gesellschaft und Wirtschaft vor Terrorgefahren zu schützen,

werden die Unternehmen von immer neuen bürokratischen Lawinen überrollt. Diese ziehen in aller Regel zusätzliche Kosten nach sich bzw. binden in teils erheblichem Umfang knappe personelle Ressourcen. Die zusätzlichen Anforderungen des Gesetzgebers sind oft nicht wettbewerbsneutral. Vielmehr ist das staatliche Handeln gerade mit Blick auf die kleineren Außenhandelsunternehmen mit nur wenigen Beschäftigten in wesentlichen Regelungsbereichen strukturell mittelstandsfeindlich.

Aus diesem Umfeld folgten im vergangenen Jahr vielfältige Anforderungen und Herausforderungen für die WGA-Geschäftsstelle. So ist aktuell der erfolgreiche Abschluss der Doha-Runde in noch weitere Ferne gerückt. Zahlreiche Staaten haben in Reaktion auf die globale Krise im vergangenen Jahr sowohl im tarifären wie auch und vor allem im nicht-tarifären Bereich neue Handelshemmnisse errichtet. Eine wichtige Funktion bestand somit darin, einerseits für den hohen Wert des multilateralen liberalen Welthandelssystems einzutreten, andererseits im Tagesgeschäft die WGA-Mitgliedsunternehmen zeitnah und kontinuierlich über die geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen auf den ausländischen Märkten zu unterrichten. Im Einzelfall, wie beispielsweise den wiederholt geänderten Anforderungen der Russischen Föderation im Bereich der Rückstandshöchstmengen für Pflanzenschutzmittel, haben die WGA bzw. ihre im Einzelnen betroffenen Fachverbände politisch interveniert. In der Mehrzahl der Fälle geschah dies über die deutschen Bundesministerien bzw. die Europäische Kommission. Im Einzelfall erfolgten aber auch Interventionen direkt im Drittland. So hat etwa eine Delegation des Verband der Ausfuhrbrauereien (VAB) im Januar 2010 in Ankara und Istanbul Gespräche mit den türkischen Behörden über die die Biereinfuhr diskriminierenden Importgenehmigungsverfahren und Kennzeichnungsanforderungen geführt.

### **Sicherung der finanziellen Grundlagen des Außenhandels**

Ein wichtiges verbandliches Arbeitsfeld in der aktuellen Krise besteht darin, konkret dazu beizutragen, eine ausreichende

Unternehmensfinanzierung trotz verschlechterter Rahmenbedingungen sicherzustellen. Viele Außenhandelsunternehmen sahen sich infolge der gestiegenen Kreditrisiken und dem dadurch induzierten Rückzug der privaten Assekuranz mit erheblichen Problemen im Bereich der Finanzierung ihres Geschäfts konfrontiert. Als Reaktion auf die Zunahme des Zahlungsausfallrisikos hatten die privaten Versicherer ab dem IV. Quartal 2008 Kundenobligos deutlich reduziert, Selbstbehalte teils kräftig angehoben und Deckungen für bestimmte Branchen und Länder sogar vollständig gestrichen. Der Verein Hamburger Exporteure (VHE) hat sich vor diesem Hintergrund gemeinsam mit dem Bundesverband des deutschen Exporthandels dafür eingesetzt, dass auch kurzfristiges Geschäft mit Abnehmern in EU- und OECD-Staaten wieder im Rahmen der Ausfuhrleistungsgewährleistungen des Bundes in Deckung genommen werden kann. Nachdem Anfang 2009 schon die seit längerem geforderte Reduktion des Selbstbehalts bei den kurzfristigen Deckungen auf 5 % erreicht werden konnte, wurde mit der angestrebten zeitweiligen Aussetzung der europäischen Regelungen zur Marktfähigkeit von Warenkreditversicherungen zur Jahresmitte 2009 ein weiterer verbandlicher Etappensieg verzeichnet. Hiervon profitierten nicht allein die VHE-Mitglieder, sondern Außenhandelsunternehmen in fast allen der unter dem Dach der WGA betreuten Branchen. Aufgabe der VHE- und WGA-Geschäftsstelle war daher auch die Verbreiterung des Wissens um die verbesserten Deckungsmöglichkeiten. Vor dem Hintergrund der andauernden Zurückhaltung der privaten Versicherungswirtschaft besteht die aktuelle verbandliche Aufgabe nun darin, die bis Ende 2010 befristeten staatlichen Maßnahmen über dieses Datum hinaus zu verlängern bzw. zu verstetigen.

Die Sicherstellung einer ausreichenden Finanzierung der Außenhandelsgeschäfte war auch zentraler Gegenstand des Dialogs mit der Hamburger Behörde für Wirtschaft und Arbeit. Als Plattform wurde durch den Wirtschaftssenator ein Konjunkturbeirat ins Leben gerufen. In dessen Arbeit hat sich die WGA durch ihren Vorsitzenden aktiv eingebracht. Impulse wurden von dieser Seite vor allem auch für die Arbeit der Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg (BG) gegeben.

Insbesondere die Maßnahmen für Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, deren Kreditzugang sich stark eingeschränkt darstellt, wurden ausgeweitet. Gleichzeitig hat die WGA den direkten Kontakt mit der BG intensiviert. So wurden die Mitgliedsunternehmen verstärkt über die Angebote der BG unterrichtet. Überdies wirkte die WGA über die Behörde für Wirtschaft und Arbeit darauf hin, dass sich die gewährten Bürgschaften für die Unternehmen auch wirksam bei den eingeräumten Bankkonditionen auswirken.

### **Transparenz – Chance und Risiko für den Außenhandel**

Die Entwicklung hin zu immer umfangreicheren und anspruchsvolleren gesetzlichen Regelungen hat sich auch in der aktuellen Krise ungebrochen fortgesetzt. Eine Anforderung von wachsender Bedeutung ist die Forderung nach Transparenz der kompletten Lieferkette. Rückverfolgbarkeit oder Verbraucherinformationsgesetz sind inzwischen Begriffe, die nicht nur dem Fachmann vertraut sind. Der Verbraucher erhebt sicher zu Recht die Forderung, dass die Erzeugnisse, die er erwirbt, grundlegenden moralischen Anforderungen genügen. Eine Herstellung in sozial vertretbarer und umweltverträglicher Weise wird genauso erwartet, wie eine Information über die in den Produkten und hier speziell Lebensmitteln enthaltenen Stoffe oder Zutaten. Der Einzelhandel springt mit Begeisterung auf diesen Zug auf. Völlige Transparenz bilde Vertrauen und binde Kunden. Doch Transparenz hat nicht nur positive Aspekte. Die Herstellung von Erzeugnissen aller Art ist kein rein mechanischer Vorgang, sondern sie erfordert auch immer ein spezielles Fachwissen. Und dieses Fachwissen ist Geld wert, so dass man es zu Recht nicht der ganzen Welt kostenfrei zur Verfügung stellen möchte. Was für den Hersteller gilt, trifft auch für den Händler zu. Zuverlässige Lieferquellen für Produkte zu erschließen, die oftmals sehr spezielle Anforderungen erfüllen müssen, erfordert großen Einsatz, Produktkenntnis, Spürsinn und Marktgefühl. Dies alles sind Güter, die viele gern kostenlos abgreifen würden - unter dem Deckmantel der Transparenz.

Nirgends wird das Spannungsfeld zwischen der berechtigten Forderung nach Transparenz und der Notwendigkeit des Schutzes der persönlichen Sphäre und des geistigen Eigentums so deutlich, wie beim Internet. Jeder weiß, wie nahe Fluch und Segen hier beieinander liegen. Die Notwendigkeit, diese beiden Pole in ein Gleichgewicht zu bringen, ist eine der großen Herausforderungen für den Regelungsgeber auf nationaler, europäischer und gerade auch internationaler Ebene.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftskrise ist der Regelungsgeber gefordert, diesem Thema besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Importeure, Exporteure und Transithändler als Glieder inmitten der Lieferkette spüren dieses Spannungsfeld der unterschiedlichen Interessen in besonderem Maße. Sie haben in Hinblick auf ihre Vorlieferanten ein ureigenes Interesse an der notwendigen Transparenz, im Hinblick auf ihre Abnehmer aber ein ebensolches Interesse an einem hinreichenden Schutz ihrer Geschäftsbeziehungen. Allein aufgrund der Tatsache, dass die Lieferkette, in die sie eingebunden sind, geographisch gesehen sehr lang ist, stehen sie in besonderem Maße im Fokus zunehmender Anforderungen, die oftmals Bestands gefährdend sind. Die in der WGA vertretenen Fachverbände und ihre Mitgliedsfirmen haben im vergangenen Jahr in vielfacher Weise konstruktiv dazu beigetragen, einen Interessenausgleich zu finden und innovative Lösungsansätze zu entwickeln. Dies geschieht oft pro-aktiv, leider hilft aber teilweise auch nur eine „Notbremsung“, um nachhaltigen Schaden von den Unternehmen fernzuhalten.

Ein klassischer Weg für Fachverbände, zur Transparenz in dem von ihnen vertretenen Sektor beizutragen, ist die Sammlung, Bündelung und Veröffentlichung von Informationen. Diesen Weg sind der deutsche und europäische Verband für Kräuter- und Fruchteees (WKF und EHIA) beispielsweise mit ihrer Inventarliste von Pflanzen und Pflanzenteilen, die nach Ansicht der Branche zur Verwendung in Lebensmitteltees geeignet sind, gegangen. Die erstmals im Jahr 2000 veröffentlichte Liste wurde seitdem konsequent fortgeschrieben und an die aktuellen Entwicklungen angepasst. Im Jahr 2008 wurde im

Internet der sogenannte Novel Food Catalogue der Europäischen Kommission veröffentlicht, der Pflanzen und Pflanzenteile auflistet, von denen vermutet wird, dass sie Novel Food seien. Daraufhin haben die Verbände begonnen, für die darin verzeichneten Pflanzenteile, die gleichzeitig auf ihrer Inventarliste stehen, Dossiers zur erarbeiten, die den Status dieser Zutaten als klassische Lebensmittel belegen. Die bisherigen Eingaben bei den europäischen Behörden waren erfolgreich, so dass in Folge auch im Novel Food Catalogue der Status auf traditionelles Lebensmittel geändert wird und die Pflanzenteile den in diesem Sektor tätigen Unternehmen weiter zur Verfügung stehen.

Auch die derzeitige Überarbeitung des Kompendiums, des europäischen Kräuterteeverbandes (EHIA), dient der Transparenz: die Aktualisierung der Beschreibung des Handelsbrauchs sowie dessen Veröffentlichung im Internet tragen dazu bei, dass sowohl die Beteiligten in der Handelskette hier in Europa als auch die Lieferanten und Abnehmer in Drittländern und nicht zuletzt die Endverbraucher sich unabhängig informieren können.

### **Marktabstottung mit umgedrehten Vorzeichen**

Ein Fall, in dem dagegen nur noch ein formeller Einspruch helfen kann, um die Interessen der europäischen Teewirtschaft zu wahren, ist der aktuelle Antrag des Tea Board of India, die Bezeichnung „Darjeeling“ für Tee nach der europäischen Verordnung (EG) 510/2006 schützen zu lassen. Diese Verordnung regelt sogenannte geschützte Ursprungsbezeichnungen und geographische Angaben. Ursprünglich als Mittel zur Förderung der heimischen Agrarwirtschaft konzipiert, wurde diese Regelung auch für den Schutz geographischer Bezeichnungen aus Drittländern geöffnet, um den Regelungen der WTO zu genügen.

Einer der ersten Anträge aus Drittländern nach der neuen Fassung der Verordnung ist der Darjeeling-Antrag. Sein Schicksal wird von anderen bekannten und bedeutenden Teeanbaugebieten mit größtem Interesse verfolgt. Diese planen bei einem positiven Verlauf ebenfalls

Schutz nach der EG-Verordnung zu beantragen. Der Darjeeling-Antrag sieht vor, dass Tee aus dieser Region zukünftig nur noch in den dortigen Teegärten selbst verpackt werden darf und jegliche Weiterverarbeitung, wie insbesondere das Mischen, ausgeschlossen ist. Tees werden aber fast ausschließlich als Mischungen in den Verkehr gebracht, gleich ob es sich dabei um verschiedene Tees aus demselben Anbaugebiet oder um Tees aus unterschiedlichen Regionen handelt. Die Standardisierung durch Mischen ist notwendig, da der Verbraucher erwartet, dass „sein“ Tee immer gleich schmeckt. Das Mischen ist dabei eine hohe Kunst und nicht nur ein rein mechanischer Vorgang. Es erfolgt zumeist in den Verbraucherländern. Gerade Deutschland ist für das große Know-how seiner Teataster bekannt. Teemischungen aus Deutschland werden daher in alle Welt exportiert. Im Jahr 2008 überstieg der Export von Tee aus Deutschland erstmals sogar den lokalen Konsum.

Könnten zukünftig aus Darjeeling nur noch sogenannte Gartentees, die nicht gemischt sind, geliefert werden, so geht dies völlig an den Marktbedürfnissen vorbei. Eine vom Verbraucher in Deutschland bisher wertgeschätzte Teesorte wird dann zu einem Nischenerzeugnis degradiert, so dass der mit dem Antrag bezweckte Schutz der Teeanbauer in Darjeeling sich im Gegenteil zu deren Lasten entwickeln wird.

Eine positive Entscheidung zu dem Darjeeling-Antrag wird zudem unverzüglich zu entsprechenden Folgeanträgen aus anderen Teeanbaugebieten führen, so dass im Ergebnis der europäischen Teewirtschaft wichtige Liefergebiete wegbrechen. Dies würde letztendlich zu erheblichen Handelshemmnissen führen. Das sehr starre System der Verordnung lässt zudem nur äußerst eingeschränkt eine Änderung eines einmal gewährten Schutzes zu.

Das Europäische Tee Komitee (ETC) und der Deutsche Teeverband haben daher einen Einspruch gegen den Darjeeling-Antrag eingelegt. Der Gedanke, bei Tee geographische Herkunftsangaben zu schützen, wird von allen Beteiligten der Teewirtschaft grundsätzlich geteilt. Mit den Leitsätzen für Tee und teeähnliche Erzeugnisse des Deutschen

Lebensmittelbuchs steht in Deutschland schon seit langem ein bewährtes System zur Verfügung, das den Interessen aller an der Lieferkette beteiligten Parteien gerecht wird. In verschiedenen anderen Mitgliedstaaten gibt es eine ähnliche Praxis. Die europäische Teewirtschaft ist auch offen, mit den Anbauländern ein System abzustimmen, das den Bedürfnissen des Marktes entspricht.

Die Eignung der Verordnung (EG) 510/2006 für Güter, die allein aus Drittländern kommen, wie zum Beispiel Tee, ist stark anzuzweifeln. Der Schutz geographischer Angaben sollte dazu dienen, bestimmte Erzeugnisse in einer Produktgruppe als besondere Qualität hervorzuheben. Damit sollten insbesondere die kleineren und mittleren Produzenten, die selbst allein keine starke Marke aufbauen können, ein effektives Marketinginstrument in die Hand bekommen. Wird nun aber ein Erzeugnis ausschließlich in Drittländern erzeugt und die wichtigsten Produktionsgebiete suchen um Schutz nach der Verordnung nach, so kann diese zunächst nur auf einen Bezeichnungsschutz abzielende Verordnung in der Praxis zu einem Handelshemmnis für die in der EU ansässigen Unternehmen führen, denn de facto wird der Liefermarkt künstlich verknappt. Dies hat wiederum dann auch erhebliche Auswirkungen für die Verbraucher, da nicht nur die Preise steigen, sondern die von ihnen gewünschten Produkte, im Beispielsfall Hochlandteemischungen mit Darjeeling-Tee, gar nicht mehr angeboten werden können.

Die bloße Ausweitung der Verordnung (EG) 510/2006 auf Drittländer war zwar als Abbau von Handelshemmnissen für diese Länder gedacht, hat aber das Potential, sich zu einem Handelshemmnis für die europäische Wirtschaft zu entwickeln. Hier ist Nachbesserungsbedarf gegeben.

#### **Praktische Hilfe bei REACH – vereinfachen, entschlacken, bündeln**

Im Lichte der andauernden Wirtschaftskrise trifft es die Unternehmen umso schwerer, wenn der Staat die Wirtschaft parallel zusätzlich mit neuen bürokratischen Belastungen konfrontiert. Als besonders

gravierend stellt sich dies zurzeit speziell für die Unternehmen im Chemiehandel dar. Seit Juni 2007 ist eine grundlegende Neuordnung des europäischen Chemikalienrechts in Kraft, besser bekannt unter der Abkürzung „REACH“: Registrierung, Evaluierung, Autorisierung von Chemikalien. Dies bedeutet unter anderem, dass künftig weit über 100.000 Stoffe bei einer neuen EU-Superbehörde namens ECHA, der Europäischen Chemikalienagentur in Helsinki, zu registrieren sein werden. Verschont sind nur Stoffe, die unter Ausnahmeregelungen fallen, also etwa Naturstoffe oder Stoffe für die Verwendung in der pharmazeutischen Industrie und im Lebensmittelbereich oder im Futtermittelsektor.

Je nach jährlicher Tonnage und/oder gefahrstoffrechtlicher Einordnung des betroffenen Stoffes muss ein EU-Hersteller oder EU-Importeur jeden Stoff seines Produktportfolios nun firmenindividuell bis Dezember 2010, Juni 2013 oder Juni 2018 registrieren, um danach das Produkt überhaupt noch produzieren oder handeln zu dürfen. Hierfür muss das Unternehmen für eine jede Substanz ein aufwendiges Registrierungsdossier erstellen und umfangreiche ökotoxikologische Studien durchführen lassen, Laboruntersuchungen in Auftrag geben, Sicherheitsbewertungen vornehmen und Sicherheitsberichte erstellen. Wohlgermerkt: Es geht hier regelmäßig nicht um neue Produkte mit nicht erkanntem Gefährdungspotential, sondern um solche, die in aller Regel chemikalienrechtlich bereits seit langem geregelt sind und ebenso seit langem zum Bestand des üblichen Warenportfolios eines Chemikalien- Groß- und Außenhändlers gehören.

REACH ist dabei schon längst keine theoretische Übung mehr: Es handelt sich vielmehr um eine Realität, deren erste Etappe bereits hinter uns liegt. Seit der im zweiten Halbjahr 2008 durchgeführten Phase der „pre-registration“ darf ein Unternehmen nur noch solche Stoffe herstellen oder in die EU einführen, die es individuell – und in der Praxis unter erheblichem personellen und zeitmäßigen Aufwand – bei der ECHA vorregistriert hat. Schon weit vor der eigentlichen Registrierung selbst sind die Firmen hier also bereits mit einem Vorgesmack auf REACH konfrontiert worden, der das gesamte

künftige Ausmaß von Pflichten und Aufwand allerdings nur ansatzweise erahnen lässt.

REACH lässt sich weder sachlich und personell noch finanziell „nebenbei“ erledigen. Kaum ein Unternehmen besitzt die notwendigen Ressourcen, um die aufwendigen Untersuchungen und Labortests allein durchzuführen. In aller Regel werden die Unternehmen ihre Kräfte bündeln und zwecks Kosten- und Arbeitsteilung in Registrierungskonsortien zusammenarbeiten müssen, um rechtzeitig eine Registrierung herbeizuführen. Aber auch dann bleiben, gerade für kleinere und mittelständische Handelsfirmen, die Kosten das Hauptproblem.

Es sind nicht nur die erheblichen individuellen Registrierungsgebühren, die eine sich selbst finanzierende ECHA als EU-Behörde für die Entgegennahme der Registrierungs dossiers erhebt, sondern in erster Linie die um ein vielfaches gravierenderen Kosten der Studien und Untersuchungen. Dieser Kostenaufwand überschreitet bei den kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) selbst bei Kostenteilung in einem Konsortium die Grenze der Belastbarkeit. Zwangsläufig ergibt sich die Überlegung, letztendlich nicht alle bislang gehandelten Stoffe zu registrieren und stattdessen künftig auf einen großen Teil der bisherigen Angebotspalette zu verzichten.

Bereits seit längerem hat eine neue Qualität in die Verbandsarbeit Einzug gehalten: War es früher in erster Linie Aufgabe der Fachverbände, ihre Mitglieder zu informieren und Regelungen transparent zu machen, so geht es heute wesentlich auch darum, die mittelständischen Unternehmen bei der Bewältigung neuer globaler Herausforderungen so zu unterstützen, dass sie sich auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren können, nämlich den globalen Handel und die Erfüllung der Ansprüche ihrer weltweiten Kunden.

Der Drogen- und Chemikalienverein (VDC), der unter dem Dach der WGA die Interessen des Chemikalienaußenhandels vertritt und die Firmen seit Anbeginn von REACH fachlich begleitet hat, kommt zu dem Ergebnis, das die Kosten von REACH für ein kleineres oder

mittleres Unternehmen nicht mehr tragbar sind. Prognosen, die vor dem Inkrafttreten von REACH angestellt, aber von interessierten Kreisen als Panikmache abgetan wurden, erweisen sich als zutreffend. Jetzt steht auf realistischer und durch bisherige praktische Erkenntnisse erhärteter Basis fest, dass ein kleineres oder mittleres Unternehmen durchschnittlich mit einer jährlichen Kostenlast von über 680.000 Euro für REACH zu rechnen hat, bis überhaupt die Registrierung eingereicht werden kann. Hier schließt sich eine klare Forderung an die Politik an: Zwar ist das Rad realistischer Weise nicht mehr zurückzudrehen, wohl aber kann REACH vereinfacht, entschlackt und kostengünstiger gestaltet werden. Die Mammut-EU-Verordnung zu REACH bietet hierzu durchaus Potential.

Allerdings ist es nicht Sache des Außenhandels zu resignieren und die bisher gehandelten Produkte so einfach aufzugeben. Gerade im Bereich des Handels mit ätherischen Ölen, die z.B. bei Verwendung in der kosmetischen Industrie oder in der Herstellung von Detergentien registrierungspflichtig sind, hat man sich bereits zu Registrierungskonsortien zusammengeschlossen. Hier konnte insbesondere die in der WGA betreute European Federation of Essential Oils (EFEO), seinen Mitgliedsverbänden und Mitgliedsfirmen, die in der EU wie auch in Drittstaaten ansässig sind, gute Dienste erweisen: EFEO hat in 2008 / 2009 maßgeblich an der Schaffung von bisher vier REACH-Registrierungskonsortien für kommerziell besonders wichtige ätherische Öle mitgewirkt und begleitet deren Mitglieder auch gegenwärtig noch in fachlichen Fragen. Nach dieser Art von „Geburtshilfe“ obliegt es nun grundsätzlich den Konsortien in eigener Regie, die Dinge bis zur Registrierung weiter voran zu treiben. Gegenwärtig bereitet EFEO schon die nächsten acht Konsortien für insgesamt 56 „Natural Complex Substances“ vor, damit auch weitere wichtige ätherische Öle registriert und künftig für die Verwendung u.a. im Fragrancebereich noch gehandelt werden dürfen.

### **Schutz für bestehende Vermarktungsmöglichkeiten**

Altbewährtes hält nicht ewig, und insbesondere vor dem EU-Verordnungsgeber muss ein Unternehmen immer wieder um die Erhaltung des Bestandes bangen. Dies erfahren gegenwärtig viele mit natürlichen Gummen handelnde Firmen unter dem Dach der WGA, d.h. die Mitglieder des Harzvereins (HTL) ebenso wie die international ausgerichtete Klientel der Association for the International Promotion of Gums (AIPG).

Im November 2010 läuft eine Neuzulassungsfrist bei der Europäischen Lebensmittelbehörde EFSA ab. Bis dahin müssen für sämtliche schon bisher für Futtermittel zugelassenen Zusatzstoffe wie etwa Gummiarabikum, Gum Traganth, Guar Gum, Karaya Gum und diverse weitere natürliche Produkte Zulassungsdossiers erstellt und kostenträchtige Proben bei einem Gemeinschaftsreferenzlabor zur Untersuchung eingereicht werden. Geschieht dies nicht, können alle diese Zusatzstoffe nicht mehr für den Futtermittel-Bereich eingesetzt werden. Hier bemüht sich die AIPG seit dem vergangenen Jahr darum, für Gummiarabikum als wichtigstem Produkt und auch für weitere bisher im Futtermittelsektor gern eingesetzte Zusatzstoffe, die Neuzulassung zu erreichen, und arbeitet mit erheblichem fachlichen und zeitlichen Aufwand daran, dass die Firmen weiterhin für diesen Bereich importieren und verkaufen können. Könnten diese Zusatzstoffe künftig nicht mehr für diesen Verwendungszweck gehandelt werden, so wäre dies für die meisten beteiligten Firmen sicher nicht unmittelbar Existenz bedrohend; gleichwohl ist dieser Produktbereich für die Unternehmen mehr als nur ein „nice to have“. Es zeigt sich, dass die Fachverbände auch hier tätig werden müssen, um den Mitgliedsfirmen wirtschaftliche Betätigungsfelder zu erhalten und sie vor einem Abbröckeln von Vermarktungsmöglichkeiten effektiv zu schützen.

Ähnlich verhält es sich im Bereich der natürlichen Gummen, die seit langem als Lebensmittelzusatzstoffe, u.a. als Verdickungsmittel, Emulgatoren und zu weiteren Verwendungszwecken im Lebensmittelbereich zugelassen sind. Auch hier besteht

verbandlicher Handlungsbedarf, weil die EU das Lebensmittelzusatzstoffrecht neu geregelt hat. Alle bisher zugelassenen Zusatzstoffe werden einer Neubewertung unterzogen. Praktisch bedeutet dies, dass die Verbände - unter dem Dach der WGA ist dies wiederum maßgeblich die AIPG – etablierte Geschäftsfelder für ihre Mitgliedsfirmen sichern müssen. Die europäische Lebensmittelbehörde EFSA hat dazu aufgefordert, innerhalb einer bestimmten Frist Daten, Studien und wissenschaftliche Erkenntnisse zu liefern, um eine Neubewertung vornehmen zu können. Hier arbeitet die AIPG an der Beschaffung, Aufarbeitung und fristgerechten Einreichung dieser Informationen - wohl wissend, dass die Nichteinreichung von Erkenntnissen möglicherweise künftig dazu führt, dass diese Produkte nicht mehr gehandelt werden können.

Auch an einem weiteren Beispiel zeigt sich, dass der Groß- und Außenhändler ständig mit gesetzgeberischen Aktivitäten rechnen muss, die sein Produktportfolio Stück für Stück verringern, wenn nicht durch vernünftige Argumentation gegenüber der Legislative solchen Einschnitten Einhalt geboten wird. Bereits vor wenigen Jahren konnte der VDC durch gezielte Ansprache der politisch Verantwortlichen und durch fundierte fachliche Stellungnahmen im Bereich der pharmazeutischen Wirkstoffe an einer letztlich doch vernünftigen und handhabbaren Regelung mitwirken. In der seither geltenden Betriebsverordnung für Wirkstoff- und Arzneimittelhersteller wurde einerseits dem Arzneimittelsicherheitsaspekt und den Forderungen nach „Gute Herstellungspraxis“ (GMP) Rechnung getragen, andererseits aber auch allzu belastenden und den Handel unzumutbar beeinträchtigende Vorschriften verhindert. Nun scheint es, dass der Handel sich erneut mit einem geplanten Regelwerk auseinandersetzen müssen, das Änderungen bei bisher ohne größere Erschwernisse importierten Produktgruppen mit sich bringt. Im Zuge eines in 2009 begonnenen Verfahrens zur Änderung des europäischen Arzneimittelkodex, das sich gegenwärtig im Stadium der Erörterungen im Europäischen Parlament befindet, zeichnet sich eine Ausweitung von GMP-Vorschriften auf pharmazeutisch verwendete Hilfsstoffe ab. Dies würde dann sowohl bei importierten,

synthetisch hergestellten Hilfsstoffen als auch bei pflanzlichen Naturstoffen, die als pharmazeutische Hilfsstoffe in der europäischen Arzneimittelindustrie eingesetzt werden, zu Problemen führen. Auch hier wird eine Verbandsaufgabe darin liegen, durch sachlich fundierte Argumentation und vernünftige Stellungnahmen, das Ziel zu erreichen, weitere Beschränkungen der wirtschaftlichen Handlungsmöglichkeiten von Unternehmen so weit wie möglich zu vermeiden.

### **Sicherung der komparativen Vorteile des Außenhandels**

Flexibilität, Innovationsfähigkeit und Nachhaltigkeit sind wesentliche Merkmale des inhabergeführten mittelständischen Außenhandels. Um diese komparativen Vorteile auf Dauer zum Nutzen der Gesellschaft als Ganze erhalten zu können, dürfen Politik und Handelspartner kleine und mittelständische Unternehmen nicht überfordern. Die Rahmenbedingungen müssen realistisch und damit an den tatsächlichen Möglichkeiten der Unternehmen ausgerichtet werden. Dies gilt sowohl im Verhältnis zu den Vorlieferanten wie auch und vor allem in Richtung der Abnehmer. Überziehen die Handelspartner, müssen Industrie und Einzelhandel bereit und in der Lage sein, die Funktion der Außenhändler zu substituieren.

Im Hinblick auf die öffentlichen Regelungsinstanzen in Legislative und Exekutive ist vor allem auch das außerordentlich hohe Tempo der Rechtssetzung problematisch zu sehen. Aufgrund immer kürzerer Fristen droht die Einbeziehung der betroffenen Kreise oftmals zur reinen Formalie zu verkommen. Effektive Anhörungen sind häufig nicht mehr möglich. Auch die Zahl der Berichtigungen im Amtsblatt der EU nimmt stetig zu. Verabschiedete Verordnungen werden teils sogar aufgrund von Formfehlern wieder zurückgezogen. Nur zu häufig werden Zeitpläne wirklichkeitsfern gestaltet. Zu beobachten war dies in der jüngeren Vergangenheit etwa bei der Einführung von AES/ATLAS-Ausfuhr, den Voranmeldungen bei der Ein- und Ausfuhr, der Einführung der EORI-Nummer oder der Online-Abschreibung von Ausfuhrgenehmigungen und jetzt aktuell auch wieder beim Start des Excise Movement Control System. Eine Korrektur überambitionierter,

überreilter Zeitpläne erfolgt nur in den seltensten Fällen. Die negativen Konsequenzen für die Unternehmen, aber auch für die nicht selten unzureichend unterrichtete ausführende Verwaltung bleiben ausgeblendet.

Die mangelnde demokratische Legitimation der Europäischen Kommission und die Sachzwänge der Politikgestaltung in dem komplexen europäischen Institutionengeflecht begünstigen eine nicht selten zu beobachtende Praxisferne, wenn nicht sogar im Einzelfall Praxisfeindlichkeit. Vor allem aber ist auf Seiten der EU-Mitgliedstaaten eine gewisse Tendenz festzustellen, unangenehme Dinge auf die Brüsseler Ebene zu schieben, und sich dann der Verantwortung zu entziehen.

Die hier dargestellten Dossiers aus der Arbeit der WGA und ihrer Fachverbände zeigen aber dennoch, dass sich mit Phantasie, Geduld und Anstrengung auch in diesem Umfeld durchaus Möglichkeiten bieten, Probleme und Aufgaben im Interesse der Mitgliedsunternehmen positiv zu lösen. Das WGA-Netzwerk zeichnet sich dadurch aus, dass es verlässliche Fachinformationen liefert, die dazu beitragen, die Arbeit der Behörden und Gesetzgeber sachgerechter zu gestalten. Diese Zuverlässigkeit hat eine Vertrauensbasis geschaffen, die eine konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit vielen Institutionen zum Wohle der Mitgliedsfirmen ermöglicht.

Geschäftsbericht 2009

**DAS LEISTUNGSSPEKTRUM DER  
WGA UND IHRER FACHVERBÄNDE**

## **AIPG** **Association for International Promotion of Gums**

### **Verbandszweck**

AIPG nimmt die besonderen fachlichen Belange der Importeure, Verarbeiter und Produzenten von natürlichen Gummen, z.B. Gummiarabikum, Traganth etc. wahr. Zu den Mitgliedern zählen sowohl die hiesigen Importeure und Verarbeiter des Produkts in Deutschland, in anderen EU-Staaten, den USA und Japan, als auch die Hersteller in den Herkunftsländern, z.B. Sudan, Tschad, Nigeria. Dementsprechend versteht sich AIPG als eine Vereinigung, deren hauptsächliches Interesse in der Förderung des Produktimages der natürlichen Gummen liegt, die insbesondere als Zusatzstoffe in der Lebensmittelindustrie und auch in der Arzneimittelindustrie eingesetzt werden.

### **Arbeitsschwerpunkte**

Im Vordergrund der Tätigkeit stehen:

- Bearbeitung lebensmittelrechtlicher Fragestellungen, z.B. Reinheitskriterien für die als Zusatzstoffe gehandelten Gummen
- Information der Mitglieder zu allen relevanten, insbesondere wissenschaftlichen und rechtlichen produktbezogenen Fragestellungen
- Interessenvertretung vor den zuständigen nationalen Behörden und Ministerien, EU-Einrichtungen sowie internationalen, mit Lebensmittelzusatzstoffen befassten Gremien
- Forschungsarbeit und Sammlung wissenschaftlicher Erkenntnisse auf dem Gebiet der Gummen
- Durchführung von Veranstaltungen, wie z.B. Workshops, Seminaren, Symposien, Konferenzen zu natürlichen Gummen
- Unterstützung von Projekten in den Ursprungsländern.

### **Mitgliederzahl**

32 Firmen

### **Vorsitzender**

Hinrich Wolff, i.Fa. Alfred L. Wolff GmbH, Hamburg

### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführer: RA Lutz Düshop  
Mitarbeiterin: Petra Schröder  
Wissenschaftlicher Berater: Prof. Glyn O. Phillips

### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 13  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: [aipg@wga-hh.de](mailto:aipg@wga-hh.de)  
<http://www.treegums.org>

## **DKGV** **Deutscher Kräuter- und Gewürzhändler-Verband e. V.**

<b>Verbandszweck</b>	Der DKGV versteht sich u.a. als Bindeglied zwischen den verschiedenen Wirtschaftsstufen, d.h. Herstellung, Großhandel und Einzel- und Markthandel.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	<p>Der Deutsche Kräuter- und Gewürzhändler-Verband befasst sich mit unterschiedlichen fachlichen Fragen, die zum Teil arzneimittelrechtlicher und lebensmittelrechtlicher Natur sind, die aber aufgrund der besonderen Art der Mitgliederstruktur auch in den Bereich gewerberechtllicher und wettbewerbsrechtlicher Vorschriften hineinreichen. Im Vordergrund stehen</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Abgrenzungsfragen zwischen Arzneimitteln, Lebensmitteln und Kosmetika</li><li>• Rückstandshöchstwerte, Kontaminanten, Schadstoffe in Lebensmitteln</li><li>• Arzneibuchvorschriften, Monographien</li><li>• Leitsätze für Tee und teeähnliche Erzeugnisse sowie Gewürze</li><li>• Korrekte Etikettierung von Lebensmitteln</li><li>• Freiverkäufliche Arzneimittel</li><li>• Sachfragen betreffend Werbung, Preisauszeichnung, lauterer Wettbewerb.</li></ul>
<b>Mitgliederzahl</b>	14 Firmen
<b>Vorsitzender</b>	Torsten Skubich, i. Fa. Teas Consulting, Hamburg
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführer: RA Lutz Düshop Mitarbeiterin: Heike Orgaß-Hartmann
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 19 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: dkgv@wga-hh.de
<b>Sonstiges</b>	Der Verband vergibt bei Erfüllung bestimmter Mindestanforderungen ein Verbandssiegel, das von den Mitgliedsfirmen in werblicher Darstellung genutzt werden kann.

## **TEE**

### **Deutscher Teeverband e. V.**

#### **Verbandszweck**

Verbandszweck ist die Wahrung und Förderung der besonderen fachlichen Belange und Interessen der Mitglieder, die sich mit der Einfuhr, Herstellung, Abpackung und/oder dem Inverkehrbringen von Tee (*Camellia sinensis*, L. O. Kuntze) in allen Gattungen und Darreichungsformen befassen. Die Interessenvertretung bezieht sich auf den warenkundlichen und den wirtschaftlichen Bereich.

#### **Arbeitsschwerpunkte**

Der Deutsche Teeverband befasst sich schwerpunktmäßig mit Fragen des Lebensmittelrechts, der Qualitätssicherung sowie ernährungsphysiologischen Fragen im Hinblick auf Tee.

Beim Lebensmittelrecht stehen Fragen der Lebensmittelkennzeichnung, Inhaltsstoffe von Tee, Aromen und Extrakte, Anforderungen an Lebensmittel aus ökologischem Anbau und die Leitsätze des Deutschen Lebensmittelbuches für Tee im Vordergrund. Weiterhin informiert der Verband über alle Fragen zu Tee sowie aktuelle Marktentwicklungen.

#### **Mitgliederzahl**

30 ordentliche Mitglieder und 17 Fördermitglieder

#### **Vorsitzender**

Jochen Spethmann, i. Fa. OTG Ostfriesische Tee Gesellschaft Laurens  
Spethmann GmbH & Co. KG, Seevetal

#### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführerin: RAin Dr. Monika Beutgen  
Referent der Geschäftsführung: RA Lars Kanzmeier  
Wissenschaftliche Mitarbeiterin: Cordelia Renk  
Mitarbeiterinnen: Christiane Hillesheim-Behrens und Christina Claußen

#### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 34  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: [tee@wga-hh.de](mailto:tee@wga-hh.de)  
<http://www.teeverband.de>; <http://www.tea-up-your-life.de>

#### **Sonstiges**

Der Deutsche Teeverband ist Mitglied beim ETC - European Tea Committee, Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e. V. (BLL), Forschungskreis der Ernährungsindustrie (FEI) e. V, Arbeitskreis Tee des DIN.

## Deutsches Teebüro German Tea Council

### Verbandszweck

Das Deutsche Teebüro arbeitet seit über 55 Jahren gemeinsam mit dem deutschen Teehandel und den "Teaboards" (den obersten Tea Behörden) der Erzeugerländer Indien, Kenia und Sri Lanka.

Zweck ist die Förderung und Pflege des Absatzes und Verbrauchs von Tee in Deutschland durch Werbung, Marktforschung und auf jede andere Weise.

### Arbeitsschwerpunkte

Das Deutsche Teebüro hat es sich zum Ziel gesetzt, das Image von Tee - Camellia sinensis - in Deutschland zu fördern. Dies geschieht in erster Linie durch Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere in Form von Informationen für die Medien, Marktinformationen, verkaufsfördernde Informationen, Verbraucheraufklärung und Rundschreiben an die angeschlossenen Teefachgeschäfte. Diese Teefachgeschäfte werden in allen Fachfragen betreut. Darüber hinaus beantwortet das Deutsche Teebüro auch unmittelbar Anfragen von Medienvertretern und Verbrauchern zum Thema Tee.

### Mitgliederzahl

80 Teefachgeschäfte

### Vorsitzender

Jochen Spethmann, i. Fa. OTG Ostfriesische Tee Gesellschaft Laurens Spethmann GmbH & Co. KG, Seevetal

### Geschäftsstelle

Geschäftsführerin: RAin Dr. Monika Beutgen  
Mitarbeiterinnen: Christiane Hillesheim-Behrens und  
Christina Claußen

### Kontakt

Tel.: +49-40-23 60 16 34  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: [tee@wga-hh.de](mailto:tee@wga-hh.de)  
<http://www.tea-up-your-life.de>

### Sonstiges

Das Deutsche Teebüro wird getragen von der Gesellschaft für Teewerbung mbH, deren Gesellschafter der Deutsche Teeverband sowie die Tea Boards von Indien, Kenia und Sri Lanka sind.

## **DJG** **Deutsch-Japanische Gesellschaft zu Hamburg e. V.**

<b>Verbandszweck</b>	<p>Kultureller Austausch, Pflege freundschaftlicher Beziehungen zu den in Hamburg lebenden Japanern, Förderung guter Beziehungen zwischen beiden Ländern, Information der Mitglieder sowie der interessierten Öffentlichkeit.</p> <p>Gründung der DJG Hamburg e.V. im August 1963. Mittlerweile gibt es mehr als 45 DJG'n im gesamten Bundesgebiet und in Japan auch entsprechende Japanisch-Deutsche Gesellschaften.</p>
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	<p>Veranstaltungen zu: Wirtschaft, Kultur, Freundschaft, Seminare Information: In der Form des "Newsletter"</p>
<b>Mitgliederzahl</b>	<p>280 Personen und 42 Firmen</p>
<b>Vorsitzender</b>	<p>Horst Blume</p>
<b>Geschäftsstelle</b>	<p>Christina Claußen</p>
<b>Kontakt</b>	<p>Tel.: +49-40-23 60 16 25 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: <a href="mailto:info@djg-hamburg.de">info@djg-hamburg.de</a> <a href="http://www.djg-hamburg.de">http://www.djg-hamburg.de</a></p>
<b>Sonstiges</b>	<p>Shinwakai: Monatlicher Themenabend der Mitglieder und Japaninteressierten. Mit Ausnahme der Sommerpause am ersten Donnerstag im Monat um 18.45 Uhr im Japanischen Verein (Nihonjinkai, Stadthausbrücke 5, 1. Stock) Shinwakai-Vorsitzender: Dr. Thomas Tabbert.</p>

## **EFEO** **European Federation of Essential Oils**

<b>Verbandszweck</b>	Interessenvertretung der Importeure, Großhändler und Produzenten von ätherischen Ölen, insbesondere als Zulieferer der Lebensmittel-, Kosmetik- und pharmazeutischen Industrie.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	<p>Lobbying für akzeptable EU-Regelungen und Behandlung aller technischen, wissenschaftlichen und juristischen Fragen aus dem Bereich der ätherischen Öle, generelle Förderung der Produktgruppe der ätherischen Öle als Rohstoff für die Kosmetikindustrie, Aromenindustrie und andere Verwendungsbereiche; regelmäßige Informationen der Mitglieder über fachspezifische Fragestellungen, Rechtsetzungsvorhaben, wissenschaftliche Themen. Derzeit liegt der Fokus insbesondere auf der praktischen Umsetzung der neuen EU-Chemikalienregelung „REACH“.</p> <p>Zur Behandlung der im Verband wichtigen Fragestellungen sind besondere Gremien eingerichtet.</p>
<b>Mitgliederzahl</b>	60 (insgesamt 10 Verbände aus diversen EU-Mitgliedstaaten und den USA, sowie 50 Einzelfirmen aus EU-Ländern, Schweiz, USA, Südamerika und Indien).
<b>Vorsitzender</b>	Francis Thibaudeau, i.Fa. Robertet SA, France
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführer: RA Lutz Düşop Mitarbeiterin: Daniela Suhrbier und Petra Schröder
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 14/13 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: efeo@wga-hh.de <a href="http://www.efeo-org.org">http://www.efeo-org.org</a>
<b>Sonstiges</b>	Der Verband unterhält Kontakte zu maßgeblichen Verbänden aus der Parfüm- und Kosmetikindustrie, namentlich zu IFEAT, IFRA, EFFA, RIFM. Die Geschäftsstelle ist organisatorisch beim VDC (Fachabteilung Ätherische Öle) in Hamburg angesiedelt.

## **EHIA**

### **European Herbal Infusions Association**

#### **Verbandszweck**

EHIA ist die Europäische Vereinigung der nationalen Verbände für Kräuter- und Fruchtee. Ziel von EHIA ist es, eine gemeinsame Politik für die Händler und Inverkehrbringer von Kräuter- und Fruchtee zu entwickeln und diese Politik gegenüber den offiziellen Organen der Europäischen Union sowie anderen Organisationen, die sich mit Fragen befassen, die die Händler und Inverkehrbringer von Kräuter- und Fruchtee betreffen, zu vertreten. Darüber hinaus wird ein enger Kontakt zwischen den Mitgliedern sichergestellt und diesen Informationen über alle Fragen im Zusammenhang mit Kräuter- und Fruchtee, insbesondere auch im Hinblick auf die Europäische Gesetzgebung, zur Verfügung gestellt. Zudem ist es Aufgabe von EHIA, alles zu fördern, was im Interesse der Händler und Inverkehrbringer von Kräuter- und Fruchtee liegt.

#### **Arbeitsschwerpunkte**

Die Arbeitsschwerpunkte von EHIA liegen in den Bereichen:

- Qualitätssicherung,
- Gesetzgebung, insbesondere Lebensmittelrecht
- Ernährung,
- Öffentlichkeitsarbeit.

#### **Mitgliederzahl**

Verbände aus 9 EU-Staaten und der Schweiz

#### **Präsident**

Dr. Andrea D'Agostino, STAR Stabilimento Alimentare S.p.A., Italien

#### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführerin: RAin Dr. Monika Beutgen  
Mitarbeiterin: Myriam Zimmermann

#### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 21  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: [ehia@wga-hh.de](mailto:ehia@wga-hh.de)  
<http://www.ehia-online.org>

#### **Sonstiges**

EHIA ist Mitglied bei der Confederation of the Food and Drink Industries of the EU (CIAA), Brüssel, und kooperiert eng mit dem Europäischen Tee-Komitee (ETC).

## **ETC** **European Tea Committee**

### **Verbandszweck**

Das ETC ist die Vereinigung der nationalen Verbände in Europa für Tee (*Camellia sinensis*).

Ziel des ETC ist es

- den direkten Kontakt zwischen den Mitgliedsorganisationen so zu erleichtern und auszubauen, dass ein offenes Forum für den Meinungsaustausch in allen relevanten Angelegenheiten gesichert wird.
- alle fachlich relevanten Angelegenheiten mit den Mitgliedern zu diskutieren und eine gemeinsame Position zu finden und zu vertreten
- den Kontakt mit Vertretern der Europäischen Union aktiv zu fördern und konstruktiv mit ihnen und anderen Handelsorganisationen und Verbänden in den Geschäftsfeldern der Mitglieder zusammenzuarbeiten.

### **Arbeitsschwerpunkte**

Die Arbeitsschwerpunkte des ETC liegen in den Bereichen Qualitätssicherung und Lebensmittelrecht. Ferner findet ein reger Informationsaustausch mit den Anbauländern statt.

### **Mitgliederzahl**

9 Verbände aus 9 EU-Mitgliedstaaten

### **Präsident**

William Gorman, UK Tea Council, United Kingdom

### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführerin: RAin Dr. Monika Beutgen

Mitarbeiterin: Myriam Zimmermann

### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 21

Fax: +49-40-23 60 16 10/11

E-Mail: [etc@wga-hh.de](mailto:etc@wga-hh.de)

<http://www.etc-online.org>

### **Sonstiges**

ETC ist Mitglied bei der Confederation of the Food and Drink Industries of the EU (CIAA), Brüssel, und kooperiert eng mit der European Herbal Infusions Association (EHIA).

## **FFH Fachhandelsverband Fasern, Federn, Haare und deren Erzeugnisse e. V.**

### **Verbandszweck**

Dem Verband obliegt die Wahrung und Förderung der fachlichen Belange und Interessen von Mitgliedsunternehmen, die sich traditionell mit der Einfuhr von Rohfedern und Daunen für die Bettfedernindustrie, mit der Einfuhr von Borsten für die Herstellung von Bürsten und Pinseln sowie mit dem Import von Rosshaar und diversen Flechtstoffen für unterschiedlichste industrielle Verwendungszwecke befassen. Darüber hinaus werden Fertigerzeugnisse importiert. Zu den Mitgliedern gehören teilweise auch Hersteller von Bürsten, Pinseln und Halbfertigprodukten und von Rohmaterialien bzw. synthetischen Fasern.

### **Arbeitsschwerpunkte**

Im Vordergrund stehen Fragen wie z.B.

- Zollpräferenzregelungen, Zollrecht, Warenursprung,
- Einfuhrregelungen, Außenwirtschaftsrecht,
- Lieferqualitäten insbesondere bei der Einfuhr aus China und Osteuropa,
- Fragestellungen veterinärrechtlicher Art, Rückstandsbelastung von Rohmaterialien und Fertigprodukten,
- Antidumpingverfahren für Fertigprodukte,
- Sonstige fachliche Fragestellungen und Informationen über gesetzliche Neuregelungen.

### **Mitgliederzahl**

16 Firmen

### **Vorsitzender**

Raymond Robinson, i. Fa. Raymond Robinson GmbH & Co. Groß- und Außenhandels KG

### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführer: RA Lutz Düshop  
Mitarbeiterin: Heike Orgaß-Hartmann

### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 19  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: ffh@wga-hh.de

### **Sonstiges**

Der Verband unterhält für den Bereich der Daunen und Federn eine spezielle Arbeitsgruppe von Firmen, die insbesondere im China- und Osteuropa-Geschäft tätig sind.

## **VAB** **Verband der Ausfuhrbrauereien Nord-, West- und Südwestdeutschlands e. V.**

### **Verbandszweck**

Der 1946 gegründete Verband bezweckt die Pflege und Förderung der Ausfuhrinteressen der angeschlossenen Mitgliedsbrauereien mit Sitz im gesamten Gebiet der Bundesrepublik Deutschland (außerhalb Bayerns). Insbesondere obliegt dem VAB die Betreuung und Beratung seiner Mitglieder in allen Exportfragen und die Vertretung ihrer Interessen gegenüber staatlichen Institutionen auf nationaler und europäischer Ebene sowie gegenüber Drittstaaten.

### **Arbeitsschwerpunkte**

Vertretung gegenüber nationalen und EU-Institutionen sowie gegenüber Regierungs- und Verwaltungsorganen in Drittländern

- Kennzeichnungs- und Verpackungsrecht
- Handels- und Zollpolitik sowie Steuerrecht
- Lebensmittel- und Bierrecht
- Faktische Umsetzung des gemeinsamen Binnenmarktes
- Marktzugang und nicht-tarifäre Handelshemmnisse.

Information:

- Regelmäßiger aktueller Rundschreibendienst
- Umfassende statistische Berichterstattung

Der VAB ist als ein auf Exportfragen spezialisierter selbständiger Fachverband Mitglied des Deutschen Brauer-Bundes e.V., Berlin. Auf europäischer Ebene arbeitet der Verband in den Gremien der Brewers of Europe mit.

### **Mitgliederzahl**

19 exportierende Brauerei-Gruppen und Brauereien

### **Vorsitzender**

Udo Helfgen, Karlsberg-Brauerei GmbH & Co. KG, Homburg

### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführer: Dr. Rodger Wegner  
Mitarbeiterin: Petra Schröder

### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 13  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: vab@wga-hh.de

## **KAKAO**

### **Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e. V.**

#### **Verbandszweck**

Der 1911 gegründete Verein hat die Aufgabe, die gemeinsamen wirtschaftlichen, ideellen und traditionellen Interessen des Rohkakaohandels zu fördern und zu schützen.

#### **Arbeitsschwerpunkte**

Der Verein ist für seine Mitglieder vor allem in folgenden Feldern tätig:

- Mitwirkung an der Gestaltung des Internationalen Kakao-Übereinkommens und Mitarbeit in der International Cocoa Organization
- Lebensmittelrecht und Qualitätsfragen
- Zollfragen
- Stärkung des Kakaostandes Hamburg
- Mitwirkung an der Herstellung von Chancengleichheit zwischen den EU-Mitgliedstaaten

Information durch regelmäßigen Rundschreibendienst und umfassende statistische Berichterstattung.

Der Verein ist gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Süßwarenindustrie e.V. Initiator und Träger der Stiftung der Deutschen Kakao- und Schokoladenwirtschaft e.V., Hamburg. Der Verein ist Mitglied des Bundesverband der Deutschen Süßwarenindustrie e.V., Bonn, und Ehrenmitglied der Federation of Cocoa Commerce, London.

#### **Mitgliederzahl**

28 Mitgliedsfirmen

#### **Vorsitzender**

Andreas Christiansen, i. Fa. H.C.C.O. Hamburg Cocoa & Commodity Office GmbH

#### **Geschäftsstelle**

Geschäftsführer: Dr. Rodger Wegner  
Mitarbeiterin: Christina Claußen

#### **Kontakt**

Tel.: +49-40-23 60 16 25  
Fax: +49-40-23 60 16 10/11  
E-Mail: [kakao@wga-hh.de](mailto:kakao@wga-hh.de)  
<http://www.kakaoverein.de>

## **HTL**

### **Verein des Deutschen Einfuhrgroßhandels vom Harz, Terpentinöl und Lackrohstoffen e. V.**

<b>Verbandszweck</b>	Verbandsaufgabe ist die Wahrung und Förderung der besonderen fachlichen Belange und Interessen von traditionellen Importeuren von Erzeugnissen wie Harzen, Gummen, Lackrohstoffen und verwandten Produkten.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	<p>Der HTL befasst sich schwerpunktmäßig mit Fragen sowohl des Chemikalienrechts als auch mit Problemen aus dem Bereich des Lebensmittelrechts. Vor dem Hintergrund der sehr unterschiedlichen im Verbandsbereich gehandelten Produkte stehen Probleme aus diversen Bereichen im Vordergrund, namentlich</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Lebensmittelhygiene,</li><li>• Lebensmittelzusatzstoffe, Reinheitskriterien,</li><li>• Rückstandshöchstwerte,</li><li>• gefahrstoffrechtliche Vorschriften,</li><li>• alle außenhandelspezifischen Fragestellungen.</li></ul>
<b>Mitgliederzahl</b>	10 Firmen
<b>Vorsitzender</b>	Hinrich Wolff, i.Fa. Alfred L. Wolff GmbH, Hamburg
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführer: RA Lutz Düshop Mitarbeiterin: Petra Schröder
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 13 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: <a href="mailto:htl@wga-hh.de">htl@wga-hh.de</a>
<b>Sonstiges</b>	Der HTL ist als Geschäftsstelle des internationalen Verbandes AIPG (Association for the International Promotion of Gums) tätig, dem neben zahlreichen deutschen Mitgliedern aus dem HTL auch eine Vielzahl von Firmen aus der EU, den USA, Japan und den afrikanischen Erzeugerländern angehören. Der Verband verfügt über eigene Verbands-AGB und über ein Schiedsgerichtswesen.

## **VHE**

### **Verein Hamburger Exporteure e. V.**

### **-Verband für Export-, Transit- und Kompensationshandel-**

<b>Verbandszweck</b>	Der 1903 gegründete VHE ist der Verband für die Exportinteressen der Hamburger Außenhandelsfirmen. Zweck des Vereins ist die Wahrung und Förderung der gemeinsamen Berufsinteressen seiner Mitglieder im Rahmen der Gesamtwirtschaft.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	Der VHE behandelt alle Arbeitsfelder der Ausfuhrpolitik, insbesondere Exportfinanzierung <ul style="list-style-type: none"><li>• Exportkreditversicherung</li><li>• Außenwirtschaftsrecht, speziell Exportkontrollrecht</li><li>• Zertifizierungen und Exportprüfungen</li><li>• Entwicklungshilfe</li><li>• Außenwirtschaftsförderung speziell Exportförderung</li></ul>
<b>Mitgliederzahl</b>	78 Firmen
<b>Vorsitzender</b>	Dr. Hans Fabian Kruse, i. Fa. Wiechers & Helm GmbH & Co. KG, Hamburg
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführer: Dr. Rodger Wegner Mitarbeiterinnen: Christina Claußen und Daniela Suhrbier
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 25/14 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: vhe@wga-hh.de <a href="http://www.vhe.info">http://www.vhe.info</a>

## VDC

### Vereinigung der am Drogen- und Chemikalien- Groß- und Außenhandel beteiligten Firmen (Drogen- und Chemikalienverein) e. V.

<b>Verbandszweck</b>	Wahrung und Förderung der fachlichen Belange und Interessen der Mitgliedsfirmen, die sich mit der Einfuhr, Ausfuhr, Transithandel und der Herstellung von chemischen und pharmazeutischen Rohstoffen, Nahrungsergänzungen, Zusatzstoffen, ätherischen Ölen und pflanzlichem Rohmaterial (Drogen) für die pharmazeutische Verwendung und Lebensmittelzwecke befassen.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	Im Vordergrund stehen aufgrund der unterschiedlichen Produkte Fragen aus verschiedenen Bereichen, z.B. „REACH“, gefahrstoffbezogene Vorschriften, Sicherheitsdatenblätter, Gefahrguttransportregelungen, Wassergefährdungsklassen, Arzneimittelvorschriften, Arzneibuchregelungen, künftige Anforderungen an pharmazeutische Wirkstoffe, Good Manufacturing Practice, Lebensmittelhygiene, Zusatzstoffregelungen, Rückstandshöchstwerte, Kontaminanten, Außenhandel mit überwachungsbedürftigen Grundstoffen, exportkontrollrechtliche Vorschriften und Fragen des Chemiewaffenübereinkommens.
<b>Mitgliederzahl</b>	126 Firmen
<b>Vorsitzender</b>	Philipp Titulski, i.Fa. Transo-Pharm Handels-GmbH, Siek
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführer: RA Lutz Düshop Mitarbeiterin: Petra Schröder
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 13 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: vdc@wga-hh.de <a href="http://www.v-d-c.org">http://www.v-d-c.org</a>
<b>Sonstiges</b>	Der VDC ist Mitglied im BLL (Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde) sowie in der EHGA, einem europäischen Fachverband von Anbauunternehmen von Arzneidrogen. Der Verband unterhält gute Kontakte zu Kollegialverbänden des Chemiehandels. Über die Fachabteilung Ätherische Öle ist der VDC nationales Mitglied der EFEO. Der VDC verfügt über eigene Verbands-AGB und führt Schiedsgerichtsverfahren durch.

## WKF

### Wirtschaftsvereinigung Kräuter- und Fruchtee e.V.

<b>Verbandszweck</b>	Dem Verband obliegt die Wahrung und Förderung der besonderen fachlichen Belange und Interessen der Mitgliedsunternehmen, die sich mit der Einfuhr, Herstellung, Abpackung und/oder dem Inverkehrbringen von Kräuter- und Fruchteees in allen Darreichungsformen (teeähnliche Erzeugnisse) befassen, auf sachlichem sowie wirtschaftlichem Gebiet.
<b>Arbeitsschwerpunkte</b>	<p>WKF befasst sich mit Fragen des Lebensmittelrechts und der Lebensmittelkunde sowie ernährungsphysiologischen Fragen im Hinblick auf Kräuter- und Fruchteees. Im Vordergrund stehen</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fragen der Lebensmittelkennzeichnung,</li><li>• Zutaten und Inhaltsstoffe von Kräuter- und Fruchteees,</li><li>• Aromen und Extrakte,</li><li>• Rückstände und Kontaminanten,</li><li>• Anforderungen an Lebensmittel aus ökologischem Anbau,</li><li>• Leitsätze des Deutschen Lebensmittelbuchs für Tee, teeähnliche Erzeugnisse, deren Extrakte und Zubereitungen,</li><li>• Lebensmittelhygiene</li></ul>
<b>Mitgliederzahl</b>	19 ordentliche Mitglieder und 10 Förderer
<b>Vorsitzender</b>	Dr. Adolf Kler, i. Fa. Martin Bauer GmbH & Co. KG, Vestenbergsgreuth
<b>Geschäftsstelle</b>	Geschäftsführerin: RAin Dr. Monika Beutgen Referent der Geschäftsführung: RA Lars Kanzmeier Wissenschaftliche Mitarbeiterin: Cordelia Renk Mitarbeiterin: Heike Orgaß-Hartmann
<b>Kontakt</b>	Tel.: +49-40-23 60 16 19 Fax: +49-40-23 60 16 10/11 E-Mail: <a href="mailto:wkf@wga-hh.de">wkf@wga-hh.de</a> <a href="http://www.wkf.de">http://www.wkf.de</a>
<b>Sonstiges</b>	WKF ist Mitglied des europäischen Kräuterteeverbandes EHIA, des Bundes für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e.V. (BLL), des Forschungskreises der Ernährungsindustrie (FEI) sowie des Vereins zur Förderung der Forschungsstelle für Lebensmittelrecht e.V., Bayreuth.

Geschäftsbericht 2009

## **ORGANISATION**

## Vorstand

**Andreas Traut**

Vorsitzender

C. Melchers GmbH & Co. KG  
Schlachte 39/40  
28195 Bremen und  
Eurasdaun GmbH  
Kattrepelsbrücke 1  
20095 Hamburg

**Dietmar Scheffler**

1. stellvertretender Vorsitzender

Hälssen & Lyon GmbH  
Pickhuben 9  
20457 Hamburg

**Karl-Ernst Rothlaender**

2. stellvertretender Vorsitzender und Schatzmeister

Rothlaender & Co. GmbH  
Gotenstraße 21  
20097 Hamburg

## Geschäftsführung

**Dr. Monika Beutgen**  
Rechtsanwältin

Hauptgeschäftsführerin

**Lutz Düshop**  
Rechtsanwalt

Geschäftsführer

**Dr. Rodger Wegner**  
Diplom-Politologe

Geschäftsführer

**Lars Kanzmeier**  
Rechtsanwalt

Referent der Geschäftsführung

**Cordelia Renk**  
M.Sc. Ernährungswissenschaften

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

## Geschäftsverteilung

### **Dr. Monika Beutgen**

Rechtsanwältin

European Herbal Infusions Association (EHIA)

Deutscher Teeverband e.V. (TEE)

European Tea Committee (ETC)

Gesellschaft für Teewerbung mbH (GFTW)

Wirtschaftsvereinigung Kräuter- und Fruchtee e.V. (WKF)

WGA Außenhandels Service GmbH  
(weiterer Geschäftsführer: Dr. Rodger Wegner)

### **Lutz Düshop**

Rechtsanwalt

Association for International Promotion of Gums (AIPG)

Deutscher Kräuter- und Gewürzhändler-Verband e.V. (DKGV)

European Federation of Essential Oils (EFEO)

Fachhandelsverband Fasern, Federn, Haare  
und deren Erzeugnisse e.V. (FFH)

Verein des Deutschen Einfuhrgroßhandels von Harz,  
Terpentinöl und Lackrohstoffen e.V. (HTL)

Vereinigung der am Drogen- und Chemikalien-  
Groß- und Außenhandel beteiligten Firmen  
(Drogen- und Chemikalienverein) e.V. (VDC)

### **Dr. Rodger Wegner**

Diplom-Politologe

Verband der Ausfuhrbrauereien e. V. (VAB)

Verein der am Rohkakaohandel beteiligten Firmen e. V. (Kakaoverein)

Verein Hamburger Exporteure e. V. (VHE)

WGA Außenhandels Service GmbH

(weiterer Geschäftsführer: Dr. Monika Beutgen)