



BDEx

**Bundesverband des
Deutschen Exporthandels e.V.**

Verband für Internationalen Handel



Beraten. Fördern. Vertreten.



BDEx – IHR PARTNER FÜR ERFOLGREICHEN AUSSENHANDEL

Seit unserer Gründung im Jahr 1980 haben wir – als Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. (BDEx) – uns zu einem unverzichtbaren Partner und Spezialisten in allen Belangen der Außenwirtschaft entwickelt. Mit regional tief verwurzeltm Engagement und einer klaren Vision für die Zukunft des deutschen Außenhandels vertreten wir als Dachverband der deutschen Außenhändler die Interessen unserer Mitglieder mit Nachdruck und Weitsicht. Unser Hauptziel ist es, die gemeinsamen Außenhandelsinteressen unserer Mitglieder zu wahren und zu fördern, wobei ein besonderer Fokus auf dem Exporthandel liegt.

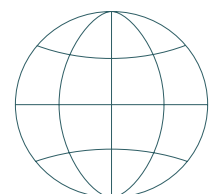
Wir verstehen uns als die Stimme des deutschen Exporthandels in der Welt, die nicht nur auf die Verbesserung der praktischen Rahmenbedingungen für den internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen hinarbeitet, sondern auch die politische Unterstützung des Auslandsgeschäfts aktiv mitgestaltet. Durch unsere Arbeit bieten wir unseren Mitgliedern eine umfassende

Palette an Leistungen, von der Vertretung ihrer außenwirtschaftlichen Interessen über die Mitwirkung an der handelspolitischen Willensbildung bis hin zur Flankierung des täglichen Außenwirtschaftsgeschäfts. Wir legen großen Wert auf die Erschließung und Weiterentwicklung von Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung und stellen sicher, dass unsere Mitglieder Zugang zu allen relevanten Informationen haben.

Wir engagieren uns für einen offenen, regelbasierten Welthandel. Gemeinsam setzen wir uns für die Stärkung des deutschen Exporthandels ein und tragen so zur Sicherung sowie zum Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder auf dem globalen Markt bei.

Gut zu wissen!

Über die Mitgliedsverbände gehören derzeit etwa 850 Unternehmen mit ca. 3.000 Repräsentanzen weltweit zu unserem Mitgliederkreis.





BDEx – YOUR PARTNER FOR SUCCESSFUL FOREIGN TRADE

Since our foundation in 1980, we - the Federation of the German Export Trade (BDEx) - have developed into an indispensable partner and specialist in all aspects of foreign trade. With deep-rooted commitment and a clear vision for the future of German foreign trade, we represent the interests of our members with vigour and foresight as the umbrella organisation for German foreign traders. Our main objective is to protect and promote the common foreign trade interests of our members, with a particular focus on export trade.

We see ourselves as the voice of German export trade in the world, not only working to improve the practical framework conditions for international trade in goods and services, but also actively shaping political support for foreign business. Through our work, we offer our members a comprehensive range of services, from representing their foreign trade interests and participating in trade policy decision-

making to supporting their day-to-day foreign trade business. We attach great importance to the development and refinement of foreign trade promotion instruments and ensure that our members have access to all relevant information.

We are committed to open, rule-based global trade. Together, we are committed to strengthening German export trade and thus contribute to securing and expanding the competitiveness of our members on the global market.

Good to know!

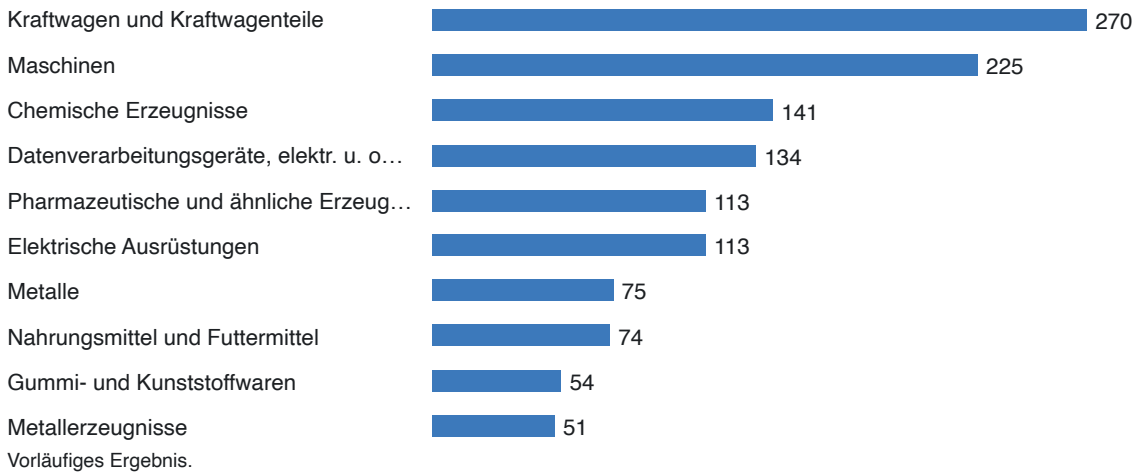
Through our member organisations, our membership currently includes around 850 companies with approximately 3,000 representative offices worldwide.



GÜTERSTRUKTUR DEUTSCHER EXPORT

Die wichtigsten deutschen Handelswaren 2023

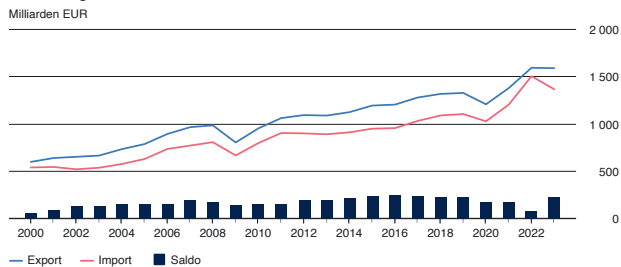
Export, in Milliarden EUR



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

DIE GRÖSSTEN HANDELSPARTNER DEUTSCHLANDS

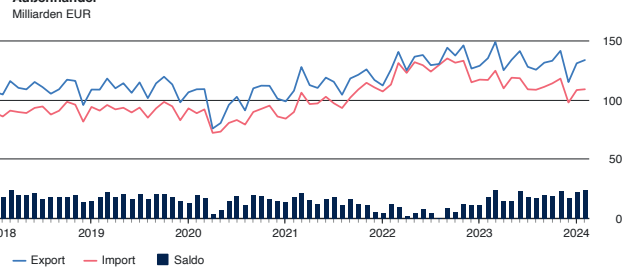
Entwicklung des deutschen Außenhandels



2023 = vorläufiges Ergebnis

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

Außenhandel

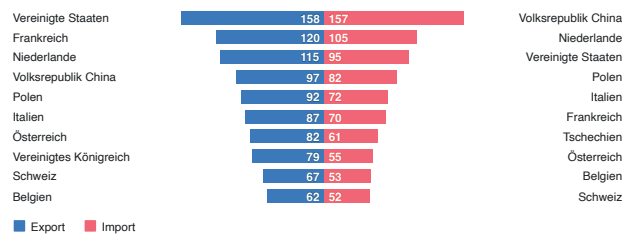


2023 = vorläufiges Ergebnis

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

Die größten Handelspartner Deutschlands 2023

in Milliarden EUR

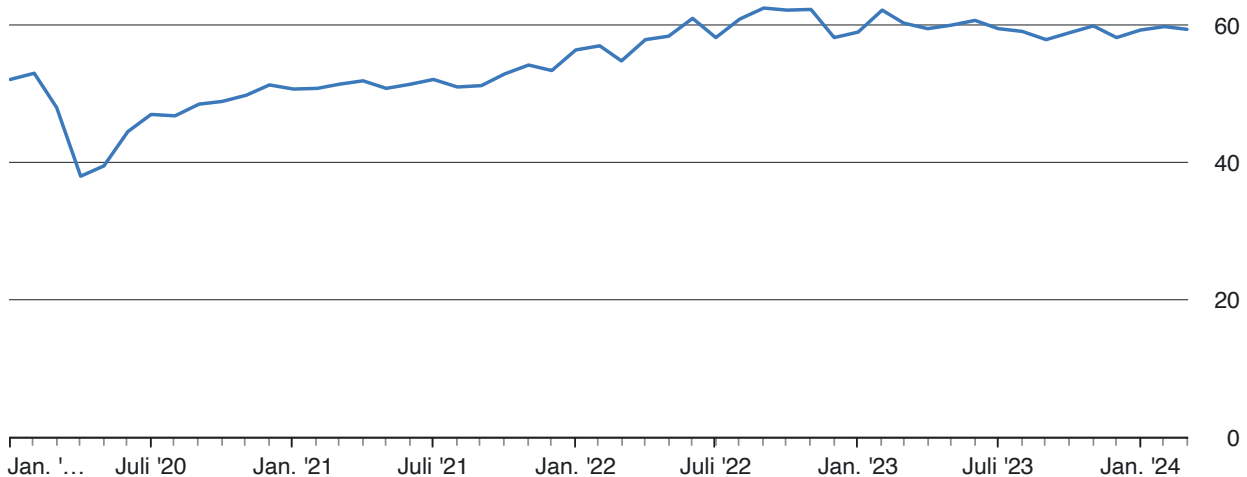


© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

ENTWICKLUNG DES DT. AUSSENHANDELS SEIT 2020

Exporte in Nicht-EU-Staaten

Saisonbereinigte Werte (X13-Arima), Milliarden EUR



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

BRANCHEN SOFTWARELÖSUNG

Speziell auf die Bedürfnisse des Groß- und Außenhandels zugeschnitten.

Bewährte Standardfunktionen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central (NAV).

Branchenspezifische Funktionen durch integrierte Module decken die Anforderungen Ihres Geschäfts ab.

VISIONDATA

Hamburg

Alsterkrugchaussee 348
22297 Hamburg

Bremerhaven

Barkhausenstraße 2
27568 Bremerhaven

Telefon: 040/52701-0 · www.visiondata.de

Jetzt Kontakt
aufnehmen!



Microsoft Partner



 **VISIONDATA**[®]

UNSERE LEISTUNGEN AUF EINEN BLICK

Beraten.

Wir bieten spezialisierte Beratung zu allen relevanten Themen und Märkten, unterstützen unsere Mitglieder bei praktischen Fragen des täglichen Geschäfts und helfen bei der Erschließung internationaler Märkte. Wir stehen unseren Mitgliedern zur Seite, indem wir unter anderem aktuelle Informationen zu Marktbedingungen, rechtlichen Anforderungen und Finanzierungsmöglichkeiten bereitstellen, um die außenwirtschaftliche Kompetenz unserer Mitglieder zu stärken.

Fördern.

Die Förderung umfasst die Entwicklung und Bereitstellung von Instrumenten zur Außenwirtschaftsförderung, um die internationale Handelsaktivität unserer Mitglieder zu stärken. Wir setzen uns intensiv für die Förderung der Interessen unserer Mitglieder im Bereich des internationalen Handels ein – durch gezielte Initiativen und Programme unterstützen wir deutsche Exporteure bei der Erschließung neuer Märkte und beim Abbau von Handelsbarrieren.

Vertreten.

Wir vertreten die außenwirtschaftlichen Interessen unserer Mitglieder, wirken an der handelspolitischen Willensbildung mit und setzen uns für einen offenen, regelbasierten Welthandel ein. Wir fungieren als Bindeglied zwischen unseren Mitgliedsverbänden sowie den dazugehörigen Exportunternehmen und politischen Entscheidungsträgern auf nationaler und internationaler Ebene. Wir setzen uns für die Schaffung und Erhaltung von Rahmenbedingungen ein, die den Außenhandel fördern, und sind aktiv in Gesetzgebungsprozesse involviert. Dabei bringen wir die spezifischen Anliegen und Bedürfnisse unserer Mitglieder in die politische Debatte ein, um deren Geschäftsinteressen zu untermauern und zu schützen.

Wir sind somit unter anderem im stetigen Austausch mit Institutionen wie der Bundesregierung, dem EU-Parlament sowie der EU-Kommission und der Welthandelsorganisation (WTO).



Consultancy.

We offer specialised advice on all relevant topics and markets, support our members in practical questions of day-to-day business and help them to open up international markets. We support our members by providing up-to-date information on market conditions, legal requirements and financing options, among other things, in order to strengthen our members' foreign trade expertise.

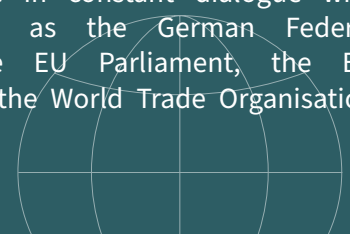
Promotion.

Promotion includes the development and provision of instruments to promote foreign trade in order to strengthen the international trading activities of our members. We work intensively to promote the interests of our members in the field of international trade - through targeted initiatives and programmes, we support German exporters in opening up new markets and dismantling trade barriers.

Representation.

We represent the foreign trade interests of our members, participate in trade policy decision-making and advocate open, rule-based global trade. We act as a link between our member organisations and the associated export companies and political decision-makers at national and international level. We advocate the creation and maintenance of framework conditions that promote foreign trade and are actively involved in legislative processes. In doing so, we bring the specific concerns and needs of our members into the political debate in order to underpin and protect their business interests.

We are therefore in constant dialogue with institutions such as the German Federal Government, the EU Parliament, the EU Commission and the World Trade Organisation (WTO).





Expertinnen für Zollfragen

Sie überwinden Grenzen

Wir räumen die Steine aus dem Weg

zoll@ebnerstolz.de

RSM EBNER
STOLZ

Zollabgaben und Restriktionen sind im globalen Handel Kostenfaktoren, die oft erheblich zu Buche schlagen und zu Lieferverzögerungen führen können. Es gibt jedoch eine Vielzahl von Möglichkeiten, Zölle zu verringern oder gar zu vermeiden und Prozesse effizienter zu gestalten. Wir helfen Ihnen, Ihren internationalen Warenverkehr nach Ihren Plänen zu organisieren.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

UNSERE MITGLIEDER UND IHRE LEISTUNGEN

Exporthandelshäuser – Brückenbauer im internationalen Handel

Im Herzen des internationalen Handels agieren Exporthandelshäuser als essenzielle Brückenbauer zwischen lokalen Produzenten und globalen Märkten. Sie erwerben Waren direkt von Herstellern, um sie weltweit zu vermarkten, wobei sie umfassendes Wissen über Logistik, Marktbedingungen und rechtliche Anforderungen einsetzen. Durch ihre Expertise in der Marktanalyse, Finanzierung und im Kundenservice stellen Exporthandelshäuser sicher, dass Produkte erfolgreich auf internationalen Märkten etabliert werden, wodurch sie für Produzenten unverzichtbare Partner im globalen Handel darstellen.

Die Errichtung eigener Exportorganisationen ist oft kostspielig und komplex, besonders bei der Vielfalt an interessanten Exportmärkten. Sogar Großindustrien setzen neben eigenen Exportabteilungen auf die Expertise spezialisierter Handelshäuser. Exporthändler zielen auf langfristige Geschäftsbeziehungen ab und verstehen die lokalen Märkte sowie gesetzliche Anforderungen, was ihnen ermöglicht, maßgeschneiderte Angebote zu präsentieren. Auch das Thema Finanzierung spielt eine kritische Rolle im Exportgeschäft, wobei Exporthäuser sowohl technische als auch finanzielle Risiken übernehmen. Ihre Spezialisierung und das umfassende Dienstleistungsangebot, einschließlich Consulting und Ausbildung, verstärken ihren Wert für Hersteller und Abnehmer gleichermaßen.

Export trading houses - bridge builders in international trade

At the heart of international trade, export trading houses act as essential bridge builders between local producers and global markets. They acquire goods directly from manufacturers in order to market them worldwide, utilising their extensive knowledge of logistics, market conditions and legal requirements. With their expertise in market analysis, financing and customer service, export trading houses ensure that products are successfully established on international markets, making them indispensable partners for producers in global trade.

Setting up your own export organisations is often costly and complex, especially given the variety of interesting export markets. Even large industries rely on the expertise of specialised trading companies in addition to their own export departments. Export traders aim for long-term business relationships and understand the local markets and legal requirements, which enables them to present customised offers. Financing also plays a critical role in the export business, with export houses assuming both technical and financial risks. Their specialisation and comprehensive range of services, including consulting and training, enhance their value to manufacturers and buyers alike.

**ZUSÄTZLICHES CONSULTING
MARKTPRÄSENZ ENTSCHEIDET**

3.000 NIEDERLASSUNGEN IN ÜBERSEE

**LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN
HERSTELLER UND EXPORTEUR**

OHNE FINANZIERUNG KEIN EXPORT

**MIT VIEL KNOW-HOW FINANZIELLEN
RISIKEN BEGEGNEN**

MARKTBEARBEITUNG VOR ORT

**AUFTRAGSABWICKLUNG UND SERVICE
ENTSCHEIDEN ÜBER DEN EXPORTERFOLG**

KENNTNIS LOKALER MENTALITÄT

AUSBILDUNGSLEISTUNGEN

**MONTAGE KONSORTIALFÜHRER IM
INTERNATIONALEN ANLAGENGESCHÄFT**

**RISIKEN, DIE KEHRSEITE DER
EXPORTCHANCEN**

SPEZIALISIERUNG

MONTAGE





Trading Solutions

Granatsand

Textil

Industrial Services

ÜBER EIN JAHRHUNDERT TRADITION UND INNOVATIONSGEIST IM GLOBALEN HANDEL

Wir verbinden Menschen und Märkte, Produkte und Industrien



AUSSENHANDEL



Außenhandel als Schlüsselrolle in einer international verflochtenen Welt

Die Außenwirtschaft spielt eine Schlüsselrolle für die deutsche Wirtschaft, sichert Wohlstand und grob zusammengefasst um die 11 Millionen Arbeitsplätze. Die Möglichkeiten für Unternehmen, außenwirtschaftlich aktiv zu sein, sind eine Grundvoraussetzung für diesen Erfolg. Das Gleiche gilt für eine enge Eingebundenheit Deutschlands in die internationale Weltwirtschaftsordnung: Auch wenn Deutschland die größte Volkswirtschaft der Europäischen Union ist, können wir nur im Verbund mit unseren europäischen Nachbarn genug Gewicht in die Waagschale werfen, um die Regeln der Weltwirtschaft nach unseren Werten mitzugestalten.

Es gibt kaum noch ein Unternehmen in Deutschland, das keine außenwirtschaftlichen Bezüge aufweist. So haben die internationalen Verflechtungen stark zugenommen und sind zudem deutlich komplexer geworden. Wir als Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. setzen uns daher für die folgenden drei Hauptziele ein:

- ▶ **Erstens:** die Stärkung der deutschen Wirtschaft durch Förderung des barrierefreien Handels und Anpassung an komplexe globale Verflechtungen
- ▶ **Zweitens:** die Förderung gut funktionierender Globalisierung und EU-Integration, indem deutsche Interessen in einer zunehmend multipolaren Weltwirtschaft vertreten werden
- ▶ **Drittens:** die Unterstützung von Unternehmen in Außenwirtschaftsfragen, um den Erfolg im Export zu sichern und Importbedürfnisse zu decken, während regulative Herausforderungen adressiert werden

Der BDEX spielt eine zentrale Rolle bei der Gestaltung der Außenhandelspolitik, um Deutschlands Position als eine der führenden Volkswirtschaften zu stärken und gleichzeitig auf faire und nachhaltige Handelspraktiken hinzuwirken.

The BDEX plays a central role in shaping foreign trade policy in order to strengthen Germany's position as one of the leading economies and at the same time work towards fair and sustainable trade practices.





MEHR VERNETZUNG FÜR MEHR MEHRWERT

- Exportkontrolle
- Warenursprungs- und Präferenzmanagement
- Zoll Management
- Tarifierung
- Multi Carrier Versand
- Transport Management
- Hafenabwicklung



WWW.DBH.DE/MEHR-MEHRWERT

dbh

Somaliland Sustainable Economic Development through Investment

Hassan Ismail Abdi



It is too often that it is only reported and talked about Africa, when something terrible happens, something like civil war, drought or refugee shipwreck in Mediterranean. For many people in other parts of the world, when they hear about Africa, they will get fast a much succinct and negative image. Unfortunately, these images reflect the horrific reality of in some African countries in some times, but certainly not in all cases and areas in Africa. Since usually only crises in Africa are the focus in the media, many investors can't be aware, the fact that Africa has one of the fastest growing economies in the world. At the same time the consumer goods in Africa have increased dramatically in recent decades and Somaliland has the same opportunity to develop.

Usually, Somaliland society is a trade nation with international relationships for a long time, especially with the countries in the Arab peninsula, in the Gulf of Aden, in the Red Sea. It is an open and enterprising society and it had trade relationships with ancient civilizations too, such as Egyptian, Persians, Indians, Arabs and Ottomans (see Zeila History). Somaliland sailors and merchants were the main suppliers of frankincense, myrrh and spices and valuable items to those civilizations. By the second century, Arab trading relations were quite well established along the Somaliland coastal regions. During and shortly after the colonial period there was also a functioning trade relationship between Somaliland and Europeans. At that time, most of the goods consumed in Somaliland were made in Europe.

The total population of Somaliland is estimated at 3.5 million. 70 percent of the population are under 30 years old. 50 percent makes the majority of the population living in rural areas as nomads, while about 35 percent live in urban cities.

Due to the fact that Somaliland locates in a geographical strategic place between the Gulf of Aden and east African countries, including populous Ethiopia (about 100 million the second largest population in Africa) to the central Africa and it has access to the Arab and

Asian world, and that it has richness of huge mineral resources too, it is certainly very attractive for foreign investments and has a lot to offer in trade and investment. In spite of not having international recognition, Somaliland is a stable and democratic country.

In 1991, as the dictator was ousted, Somaliland declared independence from the rest of Somalia. It has begun to restore the peace and the stability and it has formed a functional democratic system. It has been built a functioning government from the bottom up, on its own, with little help from the outside. Since then, it experienced peace and state building process and democratization and 7 free and fair democratic elections (presidential, legislative and local) was held.

The Berbera Port investment deal by DP World Dubai (Foreign Investor) looks brilliant promising and could turn Berbera, Somaliland into an investment oasis, which is expected to encourage many other investors from other the world. About one third of global trade goes along Berbera which locates on one of the busiest shipping routes to the Suez Canal and Indian Ocean, through the Red Sea, within the territorial waters of Somaliland. Not least because Ethiopia plans to import and export 30 percent of its goods through the port of Berbera, but considerable investment in the road corridor (Berbera- Ethiopia) should be attracted to international investors. Trade and logistics from Berbera to Ethiopia, which integrates Somaliland into the regional economy, creates jobs and prosperity for Somaliland

There is a huge demand for investment in sectors: agriculture, livestock, fishery, Infrastructures, energy, industrial, tourism, transport and yet untapped raw materials. In order to successfully create a pleasant investment atmosphere, there are still questions to be answered:



Danjir Cargo and Logistics



- What are opportunities and challenges in investment in Somaliland?
- Could Somaliland cope with current developments in Africa in terms of foreign investment and economic growth? In connection with this issue, can Somaliland achieve competitive economic development, whereby the expansion of the Berbera port including the economic free zone can contribute to this development.
- In terms of good governance, accountability, transparency and respect for human rights, is Somaliland able to create a business atmosphere and climate investment to attract foreigners to invest in Somaliland? And how could such a process be agreed with regard to Somaliland's traditional ethnic values?
- How could Somaliland promote international diplomatic relations without violating international rights, so that development cooperation is not disadvantaged?
- How can the foreign investors be convinced that Somaliland is safe, suitable and very welcome for their investment?
- Does the participation of women and disadvantaged groups even play a role in this development?

These questions and more will be discussed at event of "Somaliland Business Forum for investment"



SBFI Organizer

DANJIRE & ASSOCIATES Ltd
Logistics and Engineering Consultancy

Mobil: +252 63 74 37 12

E-Mail:
dandevlopment0402@gmail.com

Homepage:
www.danjir-consultant.jimdosite.com/forum

MITGLIED SEIN LOHNT SICH

Unser Verband fördert Exporthandel durch Gesetzgebungsmitwirkung, politische Meinungsbildung und Fachkompetenz in Außenwirtschaftsthemen. Wir bieten Zugang zu politischen Stakeholdern und ermöglichen Erfahrungsaustausch in Fragen der Außenhandelsfinanzierung, der Exportkontrolle und des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts.



Partizipation – Sachgerechte und zielorientierte Mitwirkung bei Gesetzgebung und Meinungsbildung auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene.



Stakeholder-Zugang – Direkte Verbindung zu wichtigen Akteuren in der Exportbranche.



Außenwirtschaftskompetenz – Viele diverse Themenbereiche.



Networking – Regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen in den Arbeitskreisen Außenhandelsfinanzierung, Exportkontrolle und Zoll.



Bildungsangebote – Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen zu aktuellen Themen der Außenwirtschaft.



Zugang – Weltweite Delegationsreisen.



Support – Betreuung in allen außenwirtschaftlichen Fragen.



Informationsservice – Bereitstellung von umfassenden, branchenübergreifenden und praxisbezogenen Marktinformationen zu aktuellen Entwicklungen.



Updates – Regelmäßige Rundschreiben mit Informationen zu allen für den Außenhandel relevanten Themen.



Internationalisierung – Geschäftskontakte in die ganze Welt.

Wir treiben die Energiewende voran

Photovoltaik ist die erste und beste Alternative

ib vogt ist eine der führenden Plattformen für die Entwicklung von Solar-Großanlagen mit einer globalen Präsenz einer über 20-jährigen Erfolgsgeschichte.

Mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz bei der Projektentwicklung und einem langjährigen rentablen Wachstum profitiert ib vogt von seiner starken lokalen Präsenz, die durch ein leistungsstarkes Netzwerk von Joint-Venture- und regionalen Entwicklungspartnern ergänzt wird.

Unsere herausragenden, im eigenen Haus entwickelten Kompetenzen stärken unser Tagesgeschäft, schlüsselfertige PV-Anlagen von hoher Qualität für Endinvestoren in aller Welt zu produzieren.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf



>45GWp

PV-Projekt-Pipeline

3,1 GWp

Gebaute und im Bau befindliche PV-Lösungen

1,739,458t. p.a.

CO₂ Einsparungen durch unsere Projekte

ib vogt GmbH
Helmholtzstr. 2-9
10587 Berlin
Deutschland

www.ibvogt.com



In Hamburg zu Hause,
mit der Welt vernetzt.
Nichts liegt näher als
die Haspa.


haspa.de/international

Meine Bank heißt Haspa.


 **Haspa**
Hamburger Sparkasse



BDEX

 **BDEX – Bundesverband des Deutschen Exporthandels e. V.**


Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

 Tel.: 030 72625790

 E-Mail: contact@bdex.de

 **BDEX – Federation of the German Export Trade**

Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

 Tel.: 030 72625790

 Mail: contact@bdex.de

