2/Mai 2020 · www.tfi-publications.com · 49788 · € 12,50

TradeFairs International

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR MESSEN UND EVENTS

Photo: Shutterstock

Focus Deutsche Auslandsmessen: 282 Messebeteiligungen weltweit geplant
International Indien: Hightech noch mehr im Fokus
Praxis Messebau International: Die Euroshop 2020 hat sich gelohnt

Focus *German fairs abroad: Participation planned at 282 fairs worldwide*
International *India: Increased focus on high tech*
Practice *International stand design: Euroshop 2020 well worth it*

Trade Fair Logistics

Photo: IELA

Euroshop 2020: IELA-Vorstandsmitglied Christoph Rauch stellte zwei Fallstudien zu Russland und Afrika vor.
Euroshop 2020: IELA board member Christoph Rauch presented two case studies on Russia and Africa.

MESSELOGISTIK

Wenn die Einfuhr kompliziert ist

Die in der International Exhibition Logistics Association (IELA) verbundenen Partner kennen sich in anspruchsvollen Märkten aus. Auch in Russland und Afrika.

Auf der Euroshop 2020 im Februar traten Christoph Rauch und Elizabeth Niehaus im Vortragsprogramm auf. Unter dem Motto „Keine Exponate, keine Messe“ präsentierten sie neue IELA-Dienstleistungen und Auswege aus Zoll-Schwierigkeiten bei Messeeinfuhren. Dabei beschäftigten sich das IELA-Vorstandsmitglied und die IELA-Geschäftsführerin mit aufstrebenden Ländern und besonders schwierigen Märkten. Fragen, die diskutiert wurden, widmeten sich den Herausforderungen durch Verzögerungen aufgrund zunehmender Bürokratie und von Kapazitätsengpässen. Auch das Erfüllen der speziellen Anforderungen von Standdesignern und Ausstellern durch die Veranstaltungslogistiker war ein Thema. Und natürlich wurde auf den Einfluss der Digitalisierung eingegangen – darauf, wie Exponate und Güter letztlich den Ausstellungsort erreichen.

Christoph Rauch stellte zwei Fallstudien zu Russland und Afrika vor. Er hob heraus, dass etwa die Zollprozeduren in Russland extrem ernst genommen würden. Es gebe hohe Strafen und Steuern bei Verstößen. Rauch hält es für untertrieben, die Messetransporte in die Russische Föderation als komplex zu bezeichnen. Die Prozedur sei „notorisch schwierig“ und häufig ein kostspieliges Unterfangen. Ein allgemeines Beispiel liefere die temporäre Einfuhr eines Werkzeugkastens zum Standaufbau. Es sei unmöglich, den Kasten als eine Einheit zu bezeichnen oder mit Werkzeuggruppen zu operieren. Jedes einzelne Teil müsse aufgeführt werden, mit dem Namen des Herstellers, der Typenbeschreibung und der Seriennummer.

Außerdem habe Russland einzigartige Gesetze zum Schutz des geistigen Eigentums, erklärte Christoph Rauch. Das mache Import-Genehmigungen von Herstellern und Markenbesitzern erforderlich. Der Geschäftsführer des Logistikunternehmens BTG aus Langweid bei Augsburg kommt auf das Beispiel des Werkzeugkastens zurück. Der Zollagent des Messebauers benötige eine Importgeneh-

Neues IELA-Reload-Programm

Messelogistikanbieter können besser mit der „neuen Gegenwart“ umgehen, wenn sie beim „IELA-Reload-Programm“ mitmachen, das es seit Anfang Mai gibt. Die Dienstleistung widmet sich den sich schnell wandelnden und immer noch ungewissen Regeln beim internationalen Transport. Grundlage ist die umfassende Datenbasis, die auf einer Covid-19-Befragung des Verbandes beruht. „IELA Reload“ ist für die Mitglieder eine Interessenvertretung, um bewährte Verfahren zu initiieren, zu entwickeln und zu teilen. Die Aktivitäten der Plattform umfassen das E-Learning, sogenannte „Recovery Talks“ und regionale Sitzungen – jeweils von Montag bis Donnerstag. Der inhaltliche Fokus liegt auf einer erfolgreichen wirtschaftlichen Erholung durch die „Begrenzung von Verlusten“ und der „Verbesserung von Stärken“. Mitglieder können sich darüber untereinander austauschen. Die erste Online-Veranstaltung des „Recovery Talk“ fand am 6. Mai statt, moderiert von IELA-Vorstandsmitglied Mariane Ewbank. Behandelt wurden „Szenarien zur (Krisen)Bewältigung“ und „Maßnahmen zur Schadensbegrenzung“. Dabei ist aufgezeigt worden, wie die Messelogistikbranche sechs, neun oder zwölf Monate lang ohne Messen zurechtkommen kann. Aber auch über „die Zeit danach“ wird gesprochen, wie etwa im „Recovery Talk 4“ am 27. Mai. Moderiert von Garcia Newell (Agility) geht es um das Thema „Warum nur zurück zur Normalität, warum nicht zurück zum Besseren?“ Die IELA hebt die Bedeutung des Austausches innerhalb der Branche hervor. Es sei wichtig, von Kollegen grenzüberschreitend zu lernen. So lasse sich ein globales Bild über unterschiedliche Rahmenbedingungen und Situationen entwickeln, sowohl auf regionalem als auf nationalem Level.

Photo: IELA

migung – exemplarisch von Bosch, um die Zollformalitäten für einen elektrischen Schraubendreher innerhalb des Werkzeugkastens erledigen zu können. Dieser fiktive Fall zeige, dass viele Messetransporte mit unterstützenden Dokumenten trotz bester Absichten offensichtlich scheiterten. Das fast „religiöse Verhalten“ der Zollbehörden in Russland sei erklärbar. Denn rund 30 Prozent des russischen Staatshaushalts stammten direkt aus Importzöllen und Steuern. Und: Obwohl die Zollregelungen für die gesamte Russische Föderation gelten, werden sie je nach Zollamt unterschiedlich ausgelegt.

Bei der Messelogistik in Afrika existiere in zahlreichen Ländern eine große Bürokratie in allen staatlichen Stellen, so Rauch. Werde dort mit Zollagenten kooperiert, sei es das Beste, mit jemandem zu agieren, mit dem schon früher gearbeitet wurde. Auch auf Empfehlungen könne zurückgegriffen werden. Dagegen sorgten unbekannte Agenten mitunter für Probleme. Oft würden Verzögerungstaktiken angewandt, um Geld zu erpressen. Viele Probleme bei grenzüberschreitenden Transporten ließen sich durch die Zusammenarbeit mit einem IELA-Mitglied abmildern. Der Auftritt von Christoph Rauch und Elizabeth Niehaus schloss mit der Präsentation der neuen IELA-Veranstalter- und Ausstellerportale. Darin befinden sich Tipps, Tricks und praxisorientierte Lösungen erfahrener Transporteure – genauso wie Ratschläge, die helfen, den Transit von Gütern über Grenzen vorzubereiten (www.iela.org). *PB*

IELA spreads #togetherstrong campaign over #GED2020

IELA, the International Exhibition Logistics Association, launched the campaign "Together Strong" last March 5th, both to support and honour every single individual in the exhibition and event industry in this time of uncertainty, and to foster business in thousands of vertical industries all over the world.

In these challenging times where confinement measures are changing everyone's life, the power of human beings to be able to adapt to any situation is a strong pillar on which the industry can count and rely.

This is our industry, our passion, our world.

IELA believes that the exhibition and event industry is a truly global industry made of resilient, creative and strong people: Passionate minds that find new ways to support the industry, supportive institutions in close contact with governments since day 0, problem solvers who are already offering their alternatives and solutions, associations from all over the world joining forces with one common goal.

Together with associations, organisers, venues and service providers we are building the contingency network to cater to the industry's needs.

For this reason, and due to the nature of home office participation which offers unrelenting flexibility to combat the loss of cancelled activities, IELA invites all event professionals to join the initiative "Together Strong" and support Global Exhibitions Day, together and strong!

The strength of the industry now as a united entity will trigger the smooth return to face-to-face action. Postponed shows are being rescheduled for later this year and all event professionals, from organisers to service providers, are already busy getting prepared for this new challenge.

Joint the Fight! Be a part of the contingency network.

Share your own picture of being strong on social media using the hashtag #togetherstrong & #GED2020 and your personal message to the industry partners!

www.iela.org

TRADE FAIR LOGISTICS

When importing is difficult

The partners united by the International Exhibition Logistics Association (IELA) know how to deal with difficult markets. Including Russia and Africa.

Christoph Rauch and Elizabeth Niehaus were featured in the lecture programme of Euroshop 2020 last February. Under the motto "No Exhibit, No Show" they presented new IELA solutions and ways out of customs difficulties with trade show imports. The IELA board member and IELA executive officer discussed emerging countries and particularly difficult markets. The subjects they addressed included the challenge of delays due to lacking capacities or increasing bureaucracy as well as how exhibition and events logistics companies can meet special requirements for stand designers and exhibitors. And, of course, they discussed the impacts of digitisation on how exhibits and stands finally reach the venue.

Christoph Rauch presented two case studies on Russia and Africa. He highlighted, for example, that customs procedures are taken very seriously in Russia. High fines and taxes are enforced for not abiding by the rules. Rauch believes that the word "complex" is an understatement when it comes to sending exhibition cargo to Russia. It is a notoriously difficult procedure and often a costly undertaking. As an example, he cited the importation of a stand designer's tool kit for temporary purposes. He claims that one cannot simply declare the kit as "one toolbox" or at least as several groups made of similar items. Every single tool must be listed separately, citing the name of the tool manufacturer, type designation and serial number.

In addition to this, the country has unique intellectual property protection laws, as Christoph Rauch explains. This necessitates special import permits from manufacturers and copyright owners. The managing director of the logistics company BTG, based in Langweid near Augsburg, again brought up the example of the stand designer's tool

Die Einfuhren über die russische Grenze sind ein schwieriges Unterfangen.
Imports across the Russian border cause difficulties.

Photo: Shutterstock

Photo: IELA

Elizabeth Niehaus freute sich, dass der Verband die neuen IELA-Veranstalter- und Ausstellerportale vorstellen durfte.

Elizabeth Niehaus was happy that the association was able to present the new IELA organiser and exhibitor portals.

kit. The stand designer's customs broker needs to obtain an import permit – e.g. from Bosch, in order to conduct customs clearance, say, of the stand designer's electric screwdriver in the tool kit. This fictitious case shows that many trade fair transports with supporting documents are doomed to fail despite the best of intentions. The almost "religious fervour" of the Russian customs authorities is maybe explained by the fact that around 30 per cent of Russia's federal budget stems directly from import customs duties and taxes. Plus: Although the Russian customs code should be applied consistently, different customs offices use different interpretations.

According to Rauch, exhibition logistics in Africa involves a huge bureaucracy within all government bodies in many countries. When working with customs brokers in African countries it is best to try and work with someone one has had some kind of previous dealings with. Or somebody who has been referred to one's company. Working with an unknown broker can lead to problems. Delaying tactics are frequently used to extort money. Many of the problems at border crossings can be alleviated by making use of an IELA member. The lecture by Christoph Rauch and Elizabeth Niehaus concluded with a presentation of the new IELA organiser & exhibitor portals. There you can find tips and tricks from experienced freight forwarders with hands-on solutions, as well as advice to help prepare the transit of goods across borders (www.iela.org). *PB*

New IELA Reload Programme

Exhibition logistics suppliers can better prepare for the "new normal" by joining the "IELA Reload Programme", launched at the beginning of May. The service is dedicated to the fast changing and still uncertain rules for international forwarding. It is based on the comprehensive data resulting from the IELA Covid 19 impact survey. "IELA Reload" provides members with an advocacy platform to share, conceive and initiate best practices. The activities of the platform include e-learning, "Recovery Talks" and regional sessions from Monday to Thursday. The focus is on successfully rebounding by "limiting losses" and "increasing strengths". Members can share their expectations and needs to be addressed. The first online "Recovery Talk" session took place on 6 May, moderated by IELA board member Mariane Ewbank. The topics were "coping with the new scenarios" and "implementing damage limitation measures". It addressed how the exhibition logistics industry should cope with 6, 9 or 12 months without shows actually taking place. But "Recovery Talk 4" on 27 May will also discuss the way out of lockdown. Moderated by Garcia Newell (Agility), its title is "Why only 'back to normal', why not back to better?". IELA stresses the importance of communication within the industry. Learning from colleagues beyond national borders is of great importance. This makes it possible to create the global picture on differing frameworks and situations at both regional and national levels.

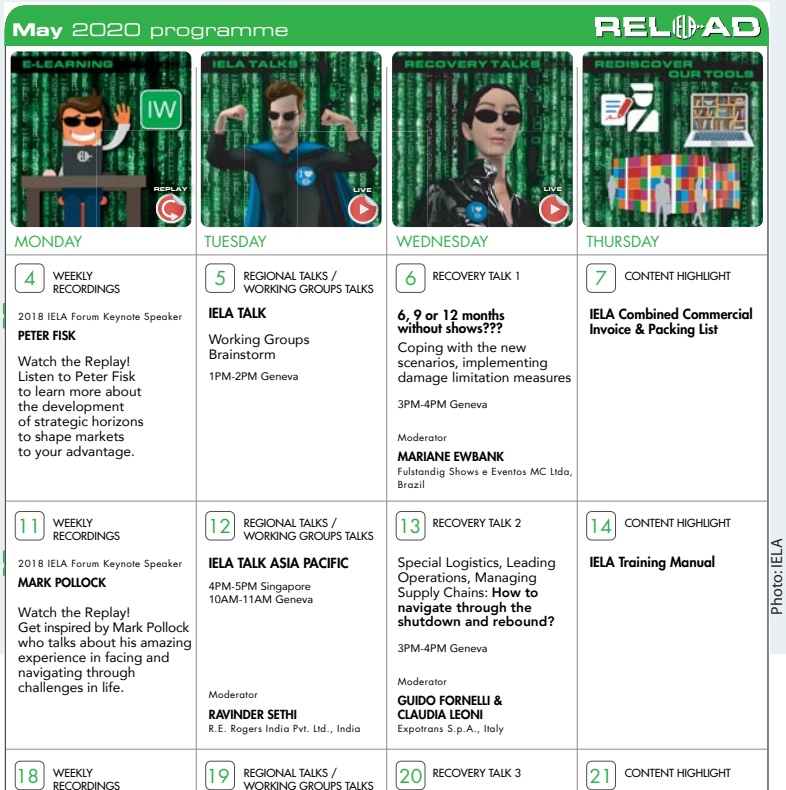

Photo: IELA

Logistik: Haftung bei abgesagten Messen

Die Corona-Krise hat die Messewirtschaft fest im Griff. Wie sieht es aus, wenn Aussteller bei Messeabsagen die Logistik nicht nutzen konnten/können? „Allgemein sind logistische Dienstleistungen, die gebucht, aber noch nicht abgerufen wurden, nicht mit einer Stornogebühr belegt", erklärt Christiane Roelfs, Geschäftsführerin der Fairexpress Messespedition in Bielefeld (Foto). Anders sähe es aus, würde etwa der Abhol-Lkw oder Container bereits an der Ladestelle stehen. „Dann fiele eine abzustimmende Stornogebühr oder Fehlfracht an", sagt Roelfs. „Die Stornierungsfristen stehen in enger Abhängigkeit vom jeweiligen Verkehrsträger und müssen individuell geprüft werden." Und: „Muss der Transport unterwegs

Photo: Fairexpress

unterbrochen werden, gingen hier die tatsächlich angefallenen Kosten zu Lasten des Ausstellers/Auftraggebers." Eine Haftungskette sieht die Expertin nicht. „Generell braucht ein Veranstalter nicht für die Kosten der Messelogistik aufzukommen", betont sie. „Sollte die jeweilige Messe aufgrund einer behördlichen Anordnung abgesagt werden, wäre selbst die Rückzahlung vereinbarter Standmiete höchstens auf Kulanzbasis möglich", beurteilt Christiane Roelfs. „Eine Transport- und Ausstellungsversicherung würde da nichts nützen." Hier seien in erster Linie nur Beschädigungen jeglicher Art versichert. Zudem könne eine Messe-Ausfallversicherung abgeschlossen werden. „Sie kann je nach Bedarf auch logistische Dienstleistungen, Reisekosten, Teilnahmegebühr oder einen imaginären Gewinn enthalten", so Roelfs. „Ich gehe jedoch davon aus, dass diese Versicherung bei behördlicher Anordnung nicht greifen wird." Auch bei Höherer Gewalt sei eine wie immer geartete Haftung auszuschließen (www.fairexpress.de).

Zugang zum Ballsaal befand. „Dafür war ein gehöriges Maß an Manpower erforderlich", betont Matthias Beyer. Das Verpackungsmaterial musste auf gleichem Weg von den Locations zum Zwischenlager gebracht und nach der Veranstaltung wieder „retourniert" werden. Und: Zur Unterstützung der Montagearbeiten stellte Panexpo diverse Hebegeräte – wie Personenlifte, Scherenarbeitsbühnen, Gelenkarmsteiger und Gabelstapler – an den Locations zur Verfügung (www.panexpo.de). *PB*