

Branchen | Australien | Landwirtschaft

Rahmenbedingungen

Für den Markteintritt bedarf es guter Vertriebspartner, welche die zahlreichen Agrarregionen abdecken können.

28.01.2021

Von Heiko Stumpf | Sydney

Eine besondere Herausforderung bei Erschließung des australischen Marktes sind die weiten Entfernungen. Deshalb ist es wichtig, Vertriebspartner zu finden, welche in den weiträumigen Agrarregionen eine ausreichende Präsenz zeigen können.

Im Bereich der Landtechnik verfügen gute Distributoren in der Regel über ein Partnernetz mit eigenständigen Maschinenhändlern, die sich in den zahlreichen Landgemeinden etabliert haben.

Für Zulieferprodukte wie Düngemittel, Saatgut, Futter- und Pflanzenschutzmittel oder technisches Zubehör gibt es eine Reihe von Landwirtschaftsfachhändlern, die über ein breites Netz an Filialen und Lagern auf dem Land verfügen. Dazu zählen insbesondere Nutrien und Elders.

Für den Erwerb von Agrarland benötigen Ausländer grundsätzlich eine Genehmigung durch das Foreign Investment Review Board (ab einem Wert von 15 Millionen \$A). Insbesondere im Landesinneren befinden sich große Gebiete im Staatsbesitz, wofür langjährige Pachtverträge vergeben werden.

Die GTAI stellt ausführliche Informationen zum [Wirtschafts- und Steuerrecht](#) sowie zu [Einfuhrregelungen, Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen](#) zur Verfügung.

Dieser Beitrag gehört zu:

[Landwirte erwarten eine gute Erntesaison](#)

Mehr zu:

Australien

Land- und Forstwirtschaft, übergreifend / Zollthemen

Branchen

Kontakt

Beate Voell

Branchenexpertin

 +49 228 24 993 388

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

RAHMENBEDINGUNGEN

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.