

EU und NZ im Dialog

Auf- und Ausbau der neuseeländischen und europäischen Handelsbeziehungen im Mittelpunkt einer Konferenz in Auckland

Auckland, 23. Februar 2010 - "EU-NZ Trade Conference" lautete schlicht der Titel einer halbtägigen Konferenz, die von der Auckland Chamber of Commerce organisiert wurde. Ziel war es, Vertreter der EU und der neuseeländischen Wirtschaft zusammenzubringen, um gemeinsame Wirtschaftsinteressen auszuloten. Über 110 Teilnehmer fanden den Weg zum Tagungsort, dem Hyatt Regency. Diverse Länder der EU präsentierten sich mit einem Stand. Die NZGBA stellte eine Katalogausstellung zusammen.

"Dies ist ein Event, bei dem Networking, persönliche Kontakte und vertrauliche Gespräche im Vordergrund stehen sollte," begrüßte Monique Surges, NZEBC Präsidentin, die Anwesenden.

Michael Barnett, CEO der Auckland Chamber of Commerce, führte in die Thematik ein, indem er auf die langjährige Geschichte der Handelsbeziehungen zwischen Neuseeland und der Europäischen Union, "die nicht immer einfach war und hin und wieder voller Zwickigkeiten steckt", hinwies. Dennoch plädierte er dafür, auf dieser Geschichte, Handelsbeziehungen aufzubauen. "Europa braucht Partner, mit denen ohne Probleme Geschäfte gemacht werden können". Neuseeland sei ein solcher Partner.

Neuseeland ist ein wichtiger und respektierter Akteur im asiatisch-pazifischen Raum und für die Europäische Union ein wertvoller gleichgesinnter Partner in Themenbereichen, die vom Weltwirtschaftssystem über Klimawandel und Energiesicherheit bis hin zur internationalen und regionalen Sicherheit reichen.

So wurde im Juli 2008 ein Abkommen über wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit unterzeichnet; Ende November 2008 begannen in Brüssel die offiziellen Verhandlungen über ein umfassendes Abkommen über Luftverkehrsdienste; es wurde Interesse an einer Zusammenarbeit im Zollwesen und in Regulierungsfragen bekundet; im Oktober 2008 fand eine trilaterale Zusammenkunft EU-Neuseeland-Australien zur Pazifikregion statt; im November 2008 wurde in Jakarta das Medienschulungsprogramm „Asia-Pacific Regional Media Programme“ veranstaltet, welches von der EU, Neuseeland und Norwegen gemeinsam finanziert wurde.

Die wachsende Anzahl dieser Initiativen hat die Frage aufgeworfen, wie die Beziehungen besser strukturiert werden können. Die Konferenz kann mit Blick auf die beschriebenen Entwicklungen gesehen werden.

Neuseelands Handelsminister Tim Groser unterstrich in seinem Grusswort aus Wellington die ausserordentlich guten Beziehungen, die Neuseeland mit der EU verbinden. "Das müssen wir zu unserem beiderseitigen Vorteil ausbauen", riet der Minister.

Die EU ist der zweitwichtigste Handelspartner Neuseelands nach Australien. Der Handel zwischen der EU und Neuseeland (in beide Richtungen) belief sich im Jahr 2008 auf insgesamt 5,9 Mrd. €. Die Einfuhren Neuseelands aus der EU wurden mit 2,9 Mrd. € angegeben, wohingegen die Ausfuhren in die EU 3,0 Mrd. € erreichten. Die wichtigsten Empfänger innerhalb der EU sind Grossbritannien, Deutschland, Belgien, Italien und Frankreich.

Auch der EU Botschafter David Daly gab sich erfreut über das Zustandekommen der Konferenz. Er wies auf die Bedeutung der EU als europäischer Binnenmarkt hin, wo sich durch das Hinzukommen neuer Schwellenländer, "gute Chancen für Wachstum und Jobs ergeben." Mit 50 Jahren Erfahrung sei die EU eine unglaubliche Errungenschaft.

Die Öffnung der Grenzen habe sich positiv auf das Geschäftsleben ausgewirkt, so Daly weiter, und birgt auch für neuseeländischen Exportunternehmen Vorteile. Ist ein Unternehmen erst einmal in einem europäischen Staat vertreten, hat es ohne Probleme Zugang zu anderen EU Märkten.

Zu den Herausforderungen für die EU in den nächsten Jahren gehören nach Ansicht Dalys der Ausbau des Servicebereiches, bessere Möglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen zu gewährleisten sowie eine Modernisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

"Mit unseren offenen Grenzen, sind ausländische Investoren sehr willkommen", betonte Mauro Petriccione von der Generaldirektion für Handel der EU. Petriccione referierte zunächst über weltweite Projekte und Beziehungen der EU im Rahmen ihrer globalen Strategie. Er räumte ein, dass vor allem der Handel mit China von Schwierigkeiten geprägt sei, nicht zuletzt aufgrund differierender Rechtssysteme.

Die neuseeländische Regierung, die im Oktober 2008 als eine der ersten Staaten ein Freihandelsabkommen mit China unterzeichnete, befindet sich hier auch auf Grund der strategischen Lage im Südpazifik in einer besseren Situation.

Zum Thema Freihandelsabkommen zwischen der EU und Neuseeland gab sich Petriccione sybillinisch. "Wir führen Verhandlungen zu diesem Thema auf der individuellen Basis von Geschäftsabschlüssen", sagte er und blieb die Antwort, was er damit genau meinte, schuldig.

Peter Hamilton vom neuseeländischen Ministerium für Foreign Affairs und Trade schliesslich, der dritte im Bunde der hochkarätigen Sprecher, lobte die Initiative, die EU-Vertreter sowie neuseeländische Wirtschaftsleute zusammengebracht habe, vor allem deswegen, weil es eine "brillianten Gelegenheit ist, mehr über die Entwicklung der EU zu lernen."

"Wir können einiges zur guten Weiterentwicklung des europäischen Binnenmarktes beitragen" fuhr der Regierungsvertreter fort und verwies auf das positive "green, clean

and pristine” Image, das Neuseeland in Europa und hier vor allem in Deutschland genießt. Die exzellente Qualität der Nahrungs- und Genussmittelexporte sowie der Tourismus unterstützen dieses Image.

Mit Blick auf den im Dezember 2009 in Kraft getretenen Vertrag von Lissabon, der die Handlungsfähigkeit der EU verbessern soll, sagte Hamilton, dass damit neue Dimensionen der Beziehungen möglich seien.

“Der Vertrag von Lissabon wird grossen Einfluss auf das Verhältnis zwischen Neuseeland und der EU haben”, so Hamilton. In der Pazifikregion und in Asien verfügt Neuseeland über ausgezeichnete politische und wirtschaftliche Beziehungen, von denen die EU profitieren könne. “Wir sind die Nudelschüssel im asiatisch-pazifischen Raum”, scherzte der Regierungsvertreter.

Politische Werte wie Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und die Einhaltung der Menschenrechte teile Neuseeland mit Europa, damit profilieren man sich für einen Eintritt in die EU, so Hamilton, wenn die grosse Entfernung nicht wäre.

Weiterhin argumentierte er, dass Neuseeland derzeit über keine Rahmenbedingungen zur Zusammenarbeit mit der EU verfüge. “Und das brauchen wir” schloss er seinen Vortrag. Handelsbeziehungen zwischen der EU und Neuseeland dürften nicht anderes sein als “state of art”.

Anschauliche Beispiele, wie internationale Wirtschaftsbeziehungen zwischen Neuseeland und der EU aussehen können, gaben anschliessend die Vertreter von neuseeländischen Unternehmen.

Richard Hansen, Direktor von Navman Wireless, beschrieb den Markteintritt des Unternehmens in den “komplexen, wettbewerbsintensiven und sehr dynamischen” europäischen Markt. Die weite Distanz, Sprachbarrieren, regulatorische Vorgaben, Wettbewerb von lokalen Anbietern sowie unterschiedliche Konsumentenbedürfnisse zählten dabei zu den Haupthindernissen. Positiv sei allerdings, dass Europa eine ähnliche Kultur und Werte habe wie Neuseeland, sowie über eine ausgezeichnete logistische Infrastruktur verfüge.

Am wichtigsten sei es, richtige Beziehungen und persönliche Kontakte vor Ort zu haben, sowie so flexibel wie möglich zu sein, riet er.

Paul Ravlich, Geschäftsleiter von Siemens New Zealand, beleuchtete das Thema von der anderen Seite und stellte sich der Frage, warum ein Global Player wie Siemens Interesse am neuseeländischen Markt hat. “Die Frage ist nicht warum Neuseeland, sondern warum nicht Neuseeland”, korrigierte er. Zwar trägt Neuseeland gerade mal 0.01 Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei, sei aber ein unglaublich gutes Trainingareal. Neuseeländer seien reisefreudig und welterfahren, das Land eines der am wenigsten korrupten in der Welt. Allein das rechtfertige doch schon eine Präsenz.

Ausführlich erläuterte der Siemensboss die erfolgreiche Installation von 62 Windturbinen, die das Unternehmen für den Energieversorger Meridian Energy Ltd im West Wind Projekt bei Wellington durchgeführt hat.

Wie wichtig es ist, Kontaktpartner vor Ort in Europa zu haben unterstrich auch Craig Richardson von Jade Software, ein Unternehmen, das vor allem in Polen, Italien und Norwegen mit Marineterminals erfolgreich ist. "Ohne die richtigen Partner, um das Geschäft in Europa voranzutreiben, läuft nichts", so Richardson.

Einig waren sich die Sprecher sowie die Unternehmensvertreter, dass die EU "phantastische Möglichkeiten" und "interessante Erfahrungen" für Neuseeland biete.

Petriccione unterstrich noch einmal die Interessen der EU in seinem Schlusswort: "Wir handeln mit der ganzen Welt und das ist gut. Wer stoppt, verbaut sich Möglichkeiten."

© By Doris Evans