

Workshop: Von Südkorea bis Indien – Was bringt der Freihandel mit Asien?

Peter Klein, Referatsleiter „Industriesektoren“, Generaldirektion Handel, Europäische Kommission

Peter E. Schaaf, President & CEO, Messer Cutting Systems World

Dr. Karl Waldkirch, CEO, ASC – Asia Success Company

Moderation: Martin Brückner, Herausgeber, Asia Bridge

Peter Klein stellte die positive Wirkung der Handelspolitik der EU-Kommission in den Vordergrund, die insbesondere auf dem Weg bilateraler Abkommen Vorteile für die deutsche Wirtschaft erreiche. Eine Einigung im Rahmen der WTO falle bei über 150 beteiligten Staaten schwerer als Freihandelsabkommen mit einzelnen Staaten. Ein neuer Schub zur Handelsliberalisierung brachte ab 2004 eine Neuorientierung der Handelspolitik, die auf Abkommen mit wachstumsstarken Ländern in Asien (insbesondere die ASEAN-Staaten, Südkorea und Indien) zielte. Die Verhandlungen mit Südkorea seien am schnellsten fortgeschritten, gefolgt von Indien. Mit den ASEAN-Staaten als Staatengruppe gestalteten sich die Verhandlungen schwieriger.

Peter E. Schaaf betonte die Bedeutung des Abbaus der Zölle und nichttarifären Handelshemmnisse im Rahmen der Abkommen. Das Freihandelsabkommen gehe bereits sehr weit und verschaffe den deutschen Unternehmen große Vorteile. Die Grenzen für ausländische Investitionen seien gesenkt worden. Für Messer Cutting Systems World allerdings sei das Abkommen nicht direkt vorteilhaft, da Südkorea von China aus beliefert werde. Für kleinere Unternehmen bedürfe es einer intensiven Information und Beratung, um die Vorteile des Abkommens von Deutschland aus zu nutzen.

Dr. Karl Waldkirch schränkte ein, dass Südkorea bereits mit zahlreichen weiteren Ländern Abkommen geschlossen habe. Auch seien die nichttarifären Handelshemmnisse keineswegs abgebaut. Es gebe strengere Emissionsgrenzwerte für Kfz in Südkorea als in der EU und Schutzklauseln gegen den zu schnellen Anstieg der Importe. Klein gab zu bedenken, dass nationale Regeln möglich bleiben müssten, es dürfe allerdings keine Diskriminierung ausländischer Anbieter gegenüber lokalen Anbietern geben. Es gebe Regeln zur Streitbeilegung im Abkommen, notfalls sei auch ein Aussetzen der Handelsvorteile möglich.

Als großen Vorteil des Abkommens mit Südkorea wertete Dr. Waldkirch den erleichterten Marktzugang für Anwälte und Berater, die nun deutschen Unternehmen in Südkorea wesentlich besser helfen könnten. Martin Brückner sah für kleinere Unternehmen eine Schwierigkeit, den vielfältigen Informationspflichten zu ihren Produkten nachzukommen. Klein relativierte die Schwierigkeiten, die mehr oder weniger auf allen Märkten zu überwinden seien. Man könne nicht alle Abweichungen zu deutschen Standards wegverhandeln. Es sei bei elektrischen Erzeugnissen teilweise gelungen, deutsche Normen zu übertragen. Bei den Ursprungszeugnissen bestehe jede Seite auf ihrem Standpunkt.



Dr. Karl Waldkirch, Martin Brückner, Peter Klein und Peter E. Schaaf (von links) analysierten die Vorteilhaftigkeit des Freihandels mit Asien.

Dr. Waldkirch betonte noch einmal die Vorteile des Abkommens, das es auch kleineren Unternehmen erlaube, den Markt Südkorea zu entdecken. Zulieferungen von Investitionsgütern an die bedeutende Schiffbauindustrie seien nun leichter möglich. Ein Abkommen zwischen China und Südkorea, das gerade verhandelt werde, biete zudem einfachere Möglichkeiten für den Export von China nach Südkorea. Ein Vertreter der BASF stellte die Frage, ob nach einer Vielzahl von bilateralen Abkommen nicht auch die Zeit für eine multilaterale Lösung im Rahmen der WTO reif sei. Klein schilderte, dass man in der Doha-Runde auf der Stelle trete, so dass man parallel mit bilateralen Abkommen vorwärts gehe.

Freihandelsabkommen seien nur bedingt übertragbar, da sich Südkorea von anderen Partnern wie Indien, Malaysia und China unterscheide. So sei es auch möglich, in anderen Abkommen Ergebnisse zu erreichen, die mit Südkorea nicht möglich waren. Schaaf berichtete, dass Verhandlungen mit Indien schwierig seien, da nicht allein die Zentralregierung entscheide, sondern auch die Bundesstaaten mit an den Tisch geholt werden müssten. Der große Vorteil der Abkommen sei die Einführung deutscher Technologiestandards, die die deutsche Technologieführerschaft sichere. Damit würden auch Marktsegmente

beeinflusst, in denen deutsche Anbieter preislich nicht wettbewerbsfähig seien. Dr. Waldkirch berichtete von dem Freihandelsabkommen Chinas mit Indien, das vor allem die Liberalisierung für Dienstleistungen vorsehe. Es sei also möglich, mit Indien erfolgreich zu verhandeln.

Klein gab bei der Betrachtung der Vorteile der Handelsabkommen zu bedenken, dass man nur das an Zugeständnissen erreichen könne, was man auch selbst anbieten könne. Da die Europäische Union bereits ein sehr offener Handelsraum mit niedrigen Zöllen sei, könne man auch keine großen tarifären Vorteile erreichen. Allerdings könne man die Größe des Absatzmarktes ins Spiel bringen, die in der Gesamtbetrachtung stärkere Zollsenkungen ermöglichen. So betrage der durchschnittliche Zollsatz in Südkorea 8% und in der EU 2,8%, die auf null reduziert würden. Die Vorteile seien in den Branchen aber ungleich verteilt; während der Maschinenbau und die Chemie stärker profitierten, gebe es für die Automobilbranche eher Nachteile durch die Zunahme des Wettbewerbs. Dies habe auch dazu geführt, dass sich Japan aus Sorge um die Wettbewerbsnachteile seiner Automobilindustrie in der EU um ein Freihandelsabkommen mit der EU bemühe.