



Verhandlungen auf Augenhöhe oder Schlag ins Gesicht?

Analyse eines möglichen EU-ASEAN Freihandelsvertrages

Michael Reckordt¹

09/2008

Im Rahmen der europäischen Global Europe Strategie hat die EU begonnen mit der ASEAN (vgl. Kasten I) über einen bilateralen Freihandelsvertrag (Free Trade Agreement – FTA) zu verhandeln. Dieser Verhandlungsansatz von Region zu Region gestaltet sich allerdings als schwierig, sowohl aufgrund der ökonomischen Unterschiede der einzelnen Staaten, als auch aufgrund der schwierigen Integrierbarkeit von Staaten wie Laos, Kambodscha oder Burma. Zudem unterscheiden sich die Interessen der EU, der europäischen Interessenverbände und Industriellen an einem FTA von denen der ASEAN. Während bei den Verhandlungen die europäischen Konzerninteressen deutlich ausgeprägt sind, wird die Kritik an den Verhandlungen hauptsächlich vom Süden geprägt. Drohende Deindustrialisierung, Angst vor Ressourcenausbeutung und negative Effekte auf den Wohlstand der Menschen in Europa und Asien sind nur einige Kritikpunkte.

Einleitung

Die so genannte Doha-Entwicklungsrunde der World Trade Organisation (WTO) befindet sich spätestens seit den Verhandlungen in Cancún 2003 in einem Zustand der permanenten Krise. Trotz höchstproblematischen Teilergebnissen im Bereich des NAMA (Non-Agricultural Market Access), können sich die Handelsdelegierten selbst in so genannten „kleinen Runden“ auf keine verbindlichen Vereinbarungen einigen und die Handelsrunde zu einem Abschluss bringen. Vor allem die starre Haltung der EU und der USA in Fragen der Agrar- und Landwirtschaftssubventionen sowie das selbstbewusste Auftreten von neuen Handelsakteuren wie Brasilien, China und Indien scheinen dafür verantwortlich zu sein. Die EU betont zwar in ihrer Global Europe Strategie die Bedeutung der WTO und deren multilateralen Verhandlungsansatz, jedoch hat sie in den letzten Jahren ihre Bemühungen intensiviert, neben dem multilateralen Vertragswerk der WTO bilaterale Handelsverträge abzuschließen. Diese sind ein Teil der ehrgeizigen Mehrebenenstrategie der EU, denn in den meisten Fällen gehen diese bilateralen Ver-

einbarungen über die WTO-Abkommen hinaus und verhalten sich komplementär zu den multilateralen Verhandlungsergebnissen (vgl. Schilder, Deckwirth, Fuchs, Frein 2005).

Ein Schwerpunkt dieser bilateralen Verhandlungen der EU liegt auf dem „Region-by-Region-Approach“, also dem Ansatz als Region mit anderen Regionen zu verhandeln. Ihre Partner wählt die EU nach unterschiedlichen Kriterien, nach denen das südostasiatische Staatenbündnis ASEAN ökonomisch und politisch bedeutend ist. Weitere regionale Partner sind unter anderem Mercosur, Golfkooperationsrat, Zentralamerika und die afrikanischen, karibischen und pazifischen (AKP-) Staaten.³

Im vorliegenden Papier wird daher im Anschluss kurz die Global Europe Strategie im Bezug auf die südostasiatischen Staaten vorgestellt. Es folgen die wirtschaftlichen Verbindungen zwischen beiden Regionen. Im Punkt vier wird auf die Konzernagenda der EU und die Wünsche der europäischen Unternehmen eingegangen. Der Stand der Verhandlungen, Positionen der Gewerkschaften und die Kritik

¹ Michael Reckordt ist Diplom-Geograph und freier Mitarbeiter bei WEED.

² Im Juli 2007 waren zum Beispiel gut 380 regionale Handelsabkommen (Regional Trade Agreements – RTA) bei der WTO gemeldet. Viele davon waren so genannte „WTO+“ Abkommen und beinhalteten Sektoren und Themen, in denen im Rahmen von WTO-Verhandlungen kein Konsens gefunden werden konnte. Die EU ist dabei für mehr als die Hälfte aller RTAs verantwortlich (WTO 2007).

³ Mit den AKP-Staaten sind die Verhandlungen relativ weit, da die EU enormen Druck auf die Regierungen ausgeübt hat. Die so genannten EPAs werden von einem breiten zivilgesellschaftlichen Bündnis aus dem Norden und dem Süden massiv kritisiert (vgl. dazu beispielhaft FIAN und Germanwatch 2008).

I. ASEAN-Bündnis

Die Gemeinschaft Südostasiatischer Staaten (Association Southeast Asian Nations – ASEAN) wurde im August 1967 gegründet und umfasst aktuell die Gründungsmitglieder Indonesien, Malaysia, die Philippinen, Singapur und Thailand, sowie Brunei (seit 1984), Vietnam (1995), Burma (1997), Laos (1997) und Kambodscha (1999). Über 580 Millionen Menschen leben in den ASEAN-Staaten, knapp 90 Millionen Menschen mehr als in der EU.

Eine primäre Funktion der ASEAN liegt weniger in der politischen als in der wirtschaftlichen Integration und Zusammenarbeit. Das zeigt sich besonders am Umgang mit der politischen Situation in Burma, wo die ASEAN eine Politik des „konstruktiven Engagements“ verfolgen, sich de facto aber kaum in innenpolitische Angelegenheiten einmischte. 2003 trat im Rahmen der ökonomischen Integration die gemeinsame Freihandelszone AFTA (ASEAN Free Trade Area) in Kraft. Die Verbesserung der ökonomischen Grundlage im Weltmarkt durch Absenkung von Zöllen untereinander und die Attraktivitätssteigerung des Wirtschaftsraumes für ausländische Investoren sind die wesentlichen Ziele des AFTA. In diesem Rahmen sollen bis 2010 alle Zölle zwischen den fünf Gründungsmitgliedern und Brunei (ASEAN-6) abgeschafft und eine gemeinsame Zollunion gegründet werden. Schon heute haben 99,77 Prozent der Produkte der ASEAN-6 von einer so genannten CEPT Inclusion List nur 0 bis 5 Prozent Zollabgaben.

Aufgrund des rasanten Wirtschaftswachstums in einigen südostasiatischen Staaten und einem Handelsvolumen von über 1.400 Mrd. US-Dollar bietet die Region für europäische Unternehmen lukrative Märkte. Schon heute kommt ein Großteil der ausländischen Direktinvestitionen in Südostasien aus Europa. Von 2002 bis 2006 hatte die EU einen Anteil von 26,3 Prozent aller Direktinvestitionen in Südostasien, Japan einen Anteil von 18,0 Prozent und die USA von 8,0 Prozent (Quelle: Bello 2004; ASEAN 2007).

Seit 2000 hat die EU 80 Mio. Euro für regionale Programme in der Region bereitgestellt, um damit die Verabschiedung einer ASEAN-Charta, einer Art Verfassung, die allerdings erst von sieben Staaten in nationales Recht umgesetzt worden ist (Stand: Juli 2008), und die Schaffung eines gemeinsamen Marktes bis zum Jahr 2015 zu unterstützen.

aus Südostasien folgen in den Kapiteln fünf bis sieben. Zum Abschluss wird neben einem kurzen Fazit auch ein Ausblick gewagt.

2. Global Europe Strategie

Die europäischen Staats- und Regierungschefs trafen sich im März 2000 in Lissabon und verabschie-

deten dort eine Strategie, die aus der Europäischen Union bis 2010 den „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt“ (Europäischer Rat 2000) machen sollte; die so genannte Lissabonstrategie war geboren. Auf dem Frühjahrsgipfel 2006 wurde eine überarbeitete Strategie vereinbart, die auf die Ziele von Wachstum und Beschäftigung neu ausgerichtet war. Dabei wurden Aktionen in vier Handlungsfeldern – Erschließung des Unternehmenspotentials, Verbesserung der Beschäftigungsmöglichkeiten für bestimmte Bevölkerungsgruppen, Europäische Energiepolitik sowie Wissen und Innovation – beschlossen. Die Lissabonstrategie ist als interne Agenda gedacht, die durch die Global Europe Strategie um eine externe Agenda erweitert wurde, in der die Außenhandels-

II. Japan in Südostasien

Die japanische Wirtschaft begann ab Mitte der 1980er verstärkt in Südostasien zu investieren, da die eigene Währung, der Yen, im Verhältnis zum US-Dollar aufgewertet wurde und sich Produktionskosten in Japan erhöhten. Zwischen 1985 und 1990 flossen allein 15 Mrd. Dollar an FDIs nach Südostasien, verbunden mit einer Produktionsauslagerung (vgl. Bello 2004).

Heute sind die ASEAN-Staaten zusammen mit den USA und China die wichtigsten Handelspartner Japans. Am 28. März 2008 unterzeichneten Japan und die ASEAN-Staaten ein Freihandelsabkommen, um Handel und Investitionen zu intensivieren – das erste multinationale FTA der Japaner. Japan sagte darin zu, innerhalb der nächsten 10 Jahre wertmäßig 93 Prozent der Importzölle zu streichen, während die ASEAN-Staaten für den gleichen Zeitraum 90 Prozent ihrer Zölle ersatzlos fallen lassen. In naher Zukunft streben die Japaner eine große asiatisch-ozeanische Handelszone mit den ASEAN-Staaten, China, Indien, Korea, Australien und Neuseeland an.

USA in Südostasien

Die ASEAN-Staaten sind der fünftwichtigste Handelspartner der USA. Die USA haben neben Handelsinteressen vor allem geostrategische und geopolitische Interessen in Südostasien. Im August 2006 unterschrieben die ASEAN-Staaten, inklusive Burma und Laos, ein Handels- und Investitionsrahmenabkommen („Trade and Investment Framework Arrangement“ – TIFA) mit den USA. Dieses TIFA ist neben der Mitgliedschaft in der WTO – Laos und Burma sind dies nicht – die Grundlage der US-amerikanischen Handelspolitik für die Verhandlung über bilaterale Handelsabkommen. Die USA verfolgen, im Gegensatz zu Japan und der EU, die Strategie, nur bilaterale Handelsabkommen mit einzelnen südostasiatischen Staaten abzuschließen, anstatt mit dem gesamten Block zu verhandeln. Daher wurden mit allen Staaten außer Laos und Burma noch separate TIFAs unterzeichnet.

Tabelle 1: Marktpotenzial (2005 bis 2025), jährliche Wachstumsrate (Ø bis 2025) und Weltmarktanteile

Handelspartner der EU	Marktpotenzial (in Mrd. €)	Wachstumsrate (in %)	Weltmarktanteil 2003 in %
USA	449	3,2	13,8
China*	204	6,6	1,2
Japan	74	1,6	10,5
Indien	58	5,5	1,2
ASEAN	57	4,9	8,3
Korea	45	4,7	4,4
Mercosur	35	3,6	2,2
Kanada	28	2,6	k.W.
Golfkooperationsrat	27	4,3	0,6
Russland	21	3	1,4
Australien	17	2,5	k.W.

* ohne Hongkong; Quelle: eigene Darstellung, Europäische Kommission 2006

politik thematisiert wird (EU-Kommission 2006). Diese Strategie wurde am 4. Oktober 2006 von dem europäischen Handelskommissar Peter Mandelson unter dem Titel „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung“ (Global Europe. Competing in the world) vorgestellt. Sie enthält die neoliberale Vision eines „Globalen Europa“ und soll die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union und ihrer Unternehmen nach außen hin absichern (Fuchs 2007). In der Strategie werden daher explizit die Märkte als interessant bewertet, in denen die direkte Konkurrenz aus Japan und den USA schon aktiv ist. Ein besonderer Fokus liegt auf Asien, wo neben den Märkten von China, Indien und Südkorea auch der gemeinsame Markt der ASEAN für europäische Unternehmen in Zukunft lukrativ ist. Fast alle ASEAN-Staaten – außer Burma, Laos und Kambodscha – haben schon Freihandelsabkommen mit den USA und/oder Japan unterzeichnet oder befinden sich kurz vor der Unterzeichnung (vgl. Kasten II; bilaterals.org).

Neben dem Kriterium der Handelskonkurrenz gelten zwei wirtschaftliche Kriterien für die EU in ihren FTAs als zentral. Erstens das Marktpotential des jeweiligen Partners. Vor allem die Größe des Marktes und die Wachstumserwartungen spielen hier eine entscheidende Rolle. Dabei werden nicht nur die aktuellen, sondern zusätzlich die langfristigen kommerziellen Interessen inklusive der Möglichkeiten von Investitionen bedacht (vgl. Tabelle 1). Das zweite Kriterium ist der Grad des Protektionismus gegen europäische Unternehmensinteressen. Dies umfasst das allgemeine Zollniveau und nicht-tarifäre

Handelshemmnisse, vor allem in den Bereichen Dienstleistungen, geistige Eigentumsrechte, Gesundheits- und Pflanzenschutzbestimmungen, öffentliches Beschaffungswesen, technische Handelsbarrieren sowie Wettbewerb und Investitionen. Ebenfalls von Bedeutung ist der Zugang zu Ressourcen und Bodenschätzen sowie deren nachhaltige Nutzung. Weniger bedeutend sind politische Kriterien, wie die Einhaltung der Menschenrechte, Demokratie, Multilateralismus und geostrategische Bedeutung im Kontext der EU-Sicherheitsstrategie.

Auf diesen Kriterien aufbauend ist der südostasiatische Staatenbund ein interessanter Handelspartner und genießt neben Südkorea, China, Indien und dem Mercosur Verhandlungspriorität. Da diese Interessen weit über die bisherigen ASEAN-EU-Abkommen hinausgehen, ist ein neues Freihandelsabkommen unabdingbar (EU-Kommission 2006).

3. Politische und wirtschaftliche Verbindungen

Der südostasiatische Staatenbund und die Europäische Union können auf eine lange gemeinsame Verbindung verweisen. Im Jahr 1972 war die damalige Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EEC) der erste Dialogpartner der ASEAN, mit dem informelle Beziehungen aufgenommen wurden.

Tabelle 2: Die wichtigsten Handelspartner der EU (2006)

Partner	Importe (in Mrd. €)	Exporte (in Mrd. €)	Bilanzsaldo (in Mrd. €)
1. China*	194,83	63,78	-131,05
2. USA	175,22	268,99	93,77
3. Russland	140,89	72,31	-68,58
4. Norwegen	79,16	38,47	-40,69
5. ASEAN	78,80	48,80	-29,9
6. Japan	77,29	44,74	-32,55
7. Schweiz	71,59	87,73	16,14
8. Türkei	41,69	49,99	5,69
9. Südkorea	40,77	22,86	-14,59
10. Brasilien	27,20	17,74	-9,46

* ohne Hongkong; Quelle: eigene Darstellung, nach Eurostat 2007/08

Tabelle 3: wichtigsten Handelspartner der ASEAN (2006)

Partner	Importe (in Mrd. \$)	Exporte (in Mrd. \$)	Bilanzsaldo (in Mrd. \$)
1. Japan	80,50	81,28	0,78
2. USA	64,25	96,94	32,69
3. EU	66,12	94,47	28,35
4. China	74,95	65,01	-9,94
5. Südkorea	26,85	25,67	-1,18
6. Australien	13,26	23,15	9,89
7. Indien	9,77	18,93	9,16
8. Kanada	2,97	3,92	0,95
9. Russland	2,84	1,58	-1,26
10. Neuseeland	1,53	3,02	1,49

Quelle: eigene Darstellung, nach ASEAN 2007

Das erste ASEAN-EEC Ministerial Meeting (AEMM) fand im September 1978 auf Initiative des damaligen deutschen Außenministers Genscher und seinem thailändischen Kollegen Panchariyangkun statt. Auf dem 11. AEMM wurde eine Erweiterung beschlossen und ab 1996 ersetzte das Asia-Europe Meeting (ASEM) das AEMM. An den ASEM nahmen neben den damaligen Staaten der EG und ASEAN auch Japan, Südkorea und China teil. Das ASEM findet seitdem im Zweijahresrhythmus statt und ist eine der wichtigsten Plattformen für den Austausch zwischen europäischer und asiatischer Staaten geworden.

Im Juli 2003 veröffentlichte die Europäische Kommission ein Positionspapier mit dem Titel „Eine neue Partnerschaft mit Südostasien“ (Europäische Kommission 2003). Neben politischen Aspekten, wie dem Kampf gegen den Terrorismus, Einhaltung der Menschenrechte, des politischen Dialogs und der Unterstützung der am wenigsten entwickelten Staaten war ein Kernpunkt, die Schaffung eines handelspolitischen Aktionsplans, der so genannten transregionalen Handelsinitiative EU-ASEAN (TREATI), um neue Dynamiken in der Handels- und Investitionspolitik zu kreieren. Zeitgleich fanden mit Thailand und Singapur auch die ersten Sondierungsgespräche für ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (Partnership and Cooperation Agreement – PCA) statt. In diesen Gesprächen wurden vor allem die Themen Migration, Menschenrechte, Klimawandel und Energie angesprochen.

Im Rahmen des TREATI wurde im April 2005 auf einer Konferenz mit dem EU-Handelskommissar und den südostasiatischen Handelsministern die so genannte Vision Group⁴ gegründet. Die sollte prüfen, inwieweit ein ASEAN-EU FTA realisierbar ist. Am 10. Mai 2006 stellte die Vision Group ihre Ergebnisse in Hanoi, Vietnam, vor. Die Vision Group schlug darin sowohl einen groben Zeitplan, als auch Themen und hauptsächlich positive Entwicklungsmöglichkeiten vor.

Sowohl die Vision Group, als auch die Europäische Handelskommission betonen die Bedeutung der Handelsverbindungen zwischen der EU und den ASEAN (vgl. Tabelle 2 und 3). Das Handelsvolumen zwischen den ASEAN-Staaten und der EU ist vergleichbar mit den Handelsvolumen Japans und den USA mit ASEAN. Es lag 2006 bei jeweils über 160 Mrd. US-Dollar. Allerdings hat nur Japan eine ausgeglichene Handelsbilanz, während sowohl die EU, als auch die USA Handelsdefizite von gut 30 Mrd. US-Dollar besitzen.

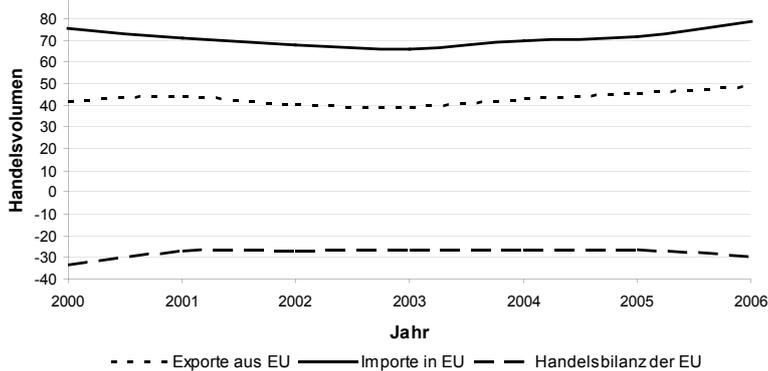


Proteste gegen Verhandlung eines EU-ASEAN-FTA in Manila am 26. Juni 2008, Foto: Sammy Gamboa

⁴ Weder die Methodik nach der die Vision Group arbeitet, noch die genaue Zusammensetzung der Gruppe ist bekannt. Die Forderung nach erhöhter Transparenz bleibt die EU an dieser Stelle einmal mehr schuldig.

⁵ Die Haupteinfuhrprodukte in die EU sind Industrieerzeugnisse (83 Prozent Anteil an allen Einfuhren aus den ASEAN-Staaten) wie Büromaschinen, elektrische Maschinen und Geräte für Nachrichtentechnik. Rohstoffe (8 Prozent, darunter vor allem Rohkautschuk), Nahrungsmittel (6 Prozent) sowie Energie (3 Prozent) besitzen nur eine untergeordnete Bedeutung an den Einfuhren. Wiederum exportiert die EU ebenfalls hauptsächlich Industrieerzeugnisse (88 Prozent) und nur zu einem geringen Teil Nahrungsmittel (5 Prozent) nach Südostasien. Die größten Exporteure sind Deutschland (28,6 Prozent), Frankreich (13,8 Prozent) und Großbritannien (13,4 Prozent), auf die 55 Prozent des Gesamtwertes der EU Ausfuhren entfällt, während die Niederlande (20,5 Prozent), Großbritannien (19,4 Prozent) und Deutschland (18,6 Prozent) einen Anteil von 58 Prozent der Importe an den Gesamteinfuhren besitzen.

**Handelsentwicklung zwischen der EU und der ASEAN
(2000 bis 2006 in Mrd. EUR)**



Die EU hat darüber hinaus in den letzten Jahren ein konstantes Handelsdefizit von mindestens 26 Mrd. Euro (vgl. Abbildung: Handelsentwicklung zwischen der EU und ASEAN).

Laut dem Bericht der Vision Group würden beide Seiten von einem gemeinsamen Freihandelsvertrag profitieren. Vorteile der EU lägen in der verstärkten Präsenz europäischer Konzerne in einem der am rasantesten wachsenden Märkte. Zudem bietet ein FTA den Rahmen für sichere und planbare Investitionen, zum Schutz von geistigem Eigentum und für verbindlichere Handelsregeln. Zusätzlich sichert die EU ihren Konzernen einen Schutz vor Diskriminierung gegenüber anderen Akteuren in der Region. Für die ASEAN-Staaten, so die Vision Group, ermöglicht das FTA einen besseren Zugang zu den Märkten der EU. Darüber hinaus fordert und fördert das Abkommen strukturelle Reformen innerhalb der ASEAN. Das wiederum führt zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit und größerer Attraktivität für FDI (Foreign Direct Investments). Zudem bietet ein ASEAN-EU-FTA für beide Regionen eine verbesserte Ausgangslage im Wettbewerb gegenüber China. Insgesamt rechnet die Europäische Kommission mit einem deutlichen Wachstum des Exports (für europäische Unternehmen 24,2 Prozent, für südostasiatische 18,5 Prozent). Die größten Gewinne werden

bei Unternehmensdienstleistungen erwartet, wo die Kommission einen Anstieg für die EU-Unternehmen von 29 Prozent (Wert: 7,9 Mrd. Euro) und für die südostasiatischen Unternehmen einen Anstieg von 80 Prozent (Wert: 14 Mrd. Euro) prognostiziert. Solche Erwartungen, so der philippinische Ökonom Robles Jr., sind in der Regel viel zu optimistisch angelegt. Am Beispiel des FTAs zwischen Mexiko und der EU wird deutlich, dass Mexikos Importe stärker zunahm als die Exporte und sich das Handelsdefizit um

knapp 80 Prozent vergrößerte (Robles Jr. 2007a).

Nach einer aktuellen Studie vom September 2008 im Auftrag der EU-Kommission werden von einem möglichen FTA vor allem folgende Sektoren in den ASEAN-Staaten profitieren: Textilien, Bekleidung und Lederprodukte (in allen ASEAN-Staaten, außer Thailand), elektronisches Equipment (Indonesien, Malaysia, Singapur und Thailand) sowie Kraftfahrzeugbau und Fahrzeugteile (Philippinen und Thailand). Verlieren werden vor allem die Sektoren Kraftfahrzeugbau und Fahrzeugteile (Indonesien, Singapur, Vietnam und Laos, Brunei, Burma) und Maschinenbau (Kambodscha, Malaysia, Philippinen, Singapur und Vietnam). Auch im Bereich der Landwirtschaft und des produzierenden Gewerbes werden größere Veränderungen für die ASEAN-Staaten prognostiziert, allerdings nicht genauer formuliert. Als Problem wird auch die sich öffnende Schere zwischen Arm und Reich in den ländlichen Regionen vor allem Indonesiens und den Philippinen wahrgenommen, auf die allerdings die Studie keinerlei Antworten hat (Ecorys und IIDE 2008).

4. Die Konzernagenda der EU

Das Global Europe Strategiepapier betont noch einmal die Fokussierung der EU-Kommission auf

III. Rohstoffstrategie der Bundesrepublik Deutschland

„Ohne Rohstoffe fallen wir zurück“, behauptet Ulrich Grillo, Präsident der Wirtschaftsvereinigung Metalle, Mitgliedsverband beim BDI. „Die Bundesregierung [muss] darauf pochen, dass die Verzerrungen aufgehoben werden, damit einer freier Zugang zu den Rohstoffen gewährleistet ist“, so Grillo weiter (nach: FAZ 2008). Spätestens seit der im März 2007 vorgestellten Rohstoffstrategie, die Regierung und BDI zusammen ausgearbeitet haben, wirbt die deutsche Bundesregierung aktiv „für den Abbau von Handelshemmnissen und Wettbewerbsverzerrungen sowie für die Verbesserung von Transparenz im Rohstoffsektor“ (Bundesregierung 2007, S. 13). Aus dem Grund gibt es ein Interesse an Rohstoffen aus Südostasien, denn schon heute bekommt die deutsche Industrie Wolfram aus Thailand und Vietnam, Zinn aus Indonesien und Thailand, sowie Steinkohle aus Vietnam und Kupfer aus Indonesien. Gerade Indonesien, das zu den fünf wichtigsten Produzenten von Kupfer und Nickel gehört (jeweils mit einem Weltmarktanteil von knapp zehn Prozent) sowie der Kohleabbau in Vietnam dürften primär im Interesse der Rohstoffpolitik der Bundesregierung liegen. Zudem verfügen die meisten ASEAN-Staaten über große Rohstoffreserven.

IV. Geistige Eigentumsrechte in Südostasien

2007 wurden allein in Deutschland gefälschte Waren im Wert von 426 Mio. Euro vom Zoll aufgespürt. Die meisten Produktfälschungen kamen aus China und Hongkong (37,19 Prozent) und den USA (15,63 Prozent). Bei fast allen Waren, vor allem aber bei Sportbekleidung (mehr als 6 Prozent), Uhren und Schmuck (mehr als 8 Prozent), Computer (mehr als 7 Prozent) oder Schuhen (mehr als 9 Prozent), fanden sich auch südostasiatische Staaten bei den Produktpiraten, allerdings jeweils weit abgeschlagen hinter China (für die EU-Ebene existieren vergleichbare Zahlen). Noch im Jahr 2004 hatten die deutschen Zollbeamten jeweils knapp die Hälfte aller Fälschungen zu gleichen Teilen aus Thailand und China beschlagnahmt (2002 kamen gar 48 Prozent der gefälschten Produkte aus Thailand). Seitdem scheinen sich diese Geschäfte nach China zu verlagern.

Geistige Eigentumsrechte sind ein Thema innerhalb der ASEAN. So scheint es mittlerweile Bestrebungen nach einer gemeinschaftlichen Patentverwaltung nach Vorbild der EU zu geben. „Bereits 1995 wurde als Reaktion auf die neue Säule des internationalen Patentrechts innerhalb der WTO das ASEAN Framework Agreement on Intellectual Property Cooperation abgeschlossen. Darin wurde eine enge Zusammenarbeit auf dem Gebiet der geistigen Eigentumsrechte vereinbart. Bis 2015 soll innerhalb der ASEAN eine Freihandelszone errichtet werden und in diesem Zuge, ebenfalls nach dem Vorbild der EG, ein gemeinsames Patentamt“ (Weydmann 2008). Diese Bestrebungen werden von den europäischen Lobbyverbänden mit Interesse verfolgt. So fordert BusinessEurope, dass die ASEAN-Mitglieder „must as a minimum sign up to all provisions of all major international conventions and agree to robust enforcement regimes“ (BusinessEurope 2007a). Das TRIPS-Abkommen der WTO sei eine Basisvoraussetzung für ein EU-ASEAN-FTA. Ähnliches verlangt auch EuroCommerce, der Verband der europäischen HändlerInnen. Sie fordern ergänzend ein hartes Vorgehen gegen Straßenmärkte in Südostasien, auf denen kopierte Güter verkauft werden. Vor allem in den Bereichen Pharmazie, Autoteile und anderen häufig gefälschten Gütern verlangt EuroCommerce ein Eingreifen, nimmt aber die europäischen HändlerInnen in Schutz, denn „it is often difficult to identify counterfeited products as such and traders buying or selling such products in good faith must not be penalised“ (EuroCommerce 2007) – eine Doppelmoral gegenüber den südostasiatischen HändlerInnen. Des Weiteren fordern beide Interessenvertretungen stärkere Grenzkontrollen, um die raubkopierten Exporte zu entdecken und TäterInnen zu bestrafen. Inwieweit das bei Inselstaaten mit unzähligen Häfen wie den Philippinen oder Indonesien machbar ist, wird nicht beantwortet. Auch ob ein neues Patentrecht den ASEAN-Staaten nutzt, darf bezweifelt werden. Wie Weydmann aufzeigt, besteht die Gefahr, dass der technologische Vorsprung des Nordens zementiert wird, dass die Nutzung von Patenten durch hohe Lizenzgebühren eingeschränkt wird und dass aufgrund des technischen Rückstandes kaum eigene Patente entwickelt werden können. Dazu kommt noch die Unvereinbarkeit von individuellen Patentrechten für natürliche Personen mit den kulturellen Vorstellungen vieler Gesellschaften, zum Beispiel der Indonesischen (Weydmann 2008, S. 24f.).

Das BMWI (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) erwartet von einem FTA mit ASEAN die Erhöhung der Standards. Um vor allem den Kapazitätsproblemen zur Umsetzung in Südostasien entgegenzukommen, sollen Übergangsfristen und technische Unterstützung gewährt werden. Im Rahmen eines TRIPS+ (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – Abkommen im Rahmen der WTO) Abkommens soll vor allem der deutsche Zoll entlastet werde, indem auch Exporte und Transithandel von den jeweiligen Zollbeamten vor Ort kontrolliert wird. In den Verhandlungen mit ASEAN spielt daher das ACTA (Anti-Counterfeiting Trade Agreement) eine untergeordnete Rolle, da zuerst bilateral allgemeine geistige Eigentumsrechte verhandelt werden müssen.

ökonomische Aspekte der Globalisierung. Vor allem die „Verstärkung der Präsenz von EU Unternehmen in Drittstaaten durch permanente Niederlassungen“ soll forciert werden. Weitere Schwerpunkte sind im Bereich der öffentlichen Beschaffung, dem Schutz des geistigen Eigentums (vgl. Kasten IV) und im Bereich von Rohstoffpolitik; das „verbesserte Umfeld für europäische Unternehmen in Drittstaaten und die Öffnung der Produktion und Export von Energieressourcen für die EU-Industrie“ (EU-Kommission 2006, vgl. Kasten III). Die Verhandlungsziele der EU sind daher ein umfassendes Freihandelsabkommen zu verabschieden, dass nicht auf den Handel mit Gütern und Dienstleistungen begrenzt ist. Rhetorisch wird der Rahmen für dieses FTA durchaus „safely anchored to the concept of Sustainable Development“, so Sandro Paolicchi, Koordinator für die EU-ASEAN-FTA Verhandlungen der Europäischen Kommission.

In der Logik der Global Europe Strategie bedeutet dies, dass klare Regeln auch den ASEAN-Staaten zur Gute kommen. Die Regierungen profitieren davon, dass sie weniger Ressourcen brauchen, da erstens die Kosten effizienter getätigt und zweitens wachsende Zolleinkünfte erzielt würden. Dies erhöhe die Souveränität und die Sicherheit der einzelnen Staaten. Zudem können weitere Investoren für die wachsenden Ökonomien gewonnen werden. Die KonsumentInnen bekämen durch bessere Preise und bessere öffentliche Dienstleistungen mehr für ihr Geld. Als letztes würde die Geschäftswelt profitieren, da sie transparentere Regeln hätte, weniger Bürokratie und einfachere Anforderungen an die Exportmärkte. Dazu käme ein verbesserter Zugang zu neuen Technologien und vor allem kleine und mittelständische Unternehmen hätten einen besseren Zugang zu heimischen und ausländischen Märkten (Paolicchi 2008).

Während die europäische Konzernlobby die Initiative der europäischen Kommission begrüßt, kritisiert der neoliberale Think Tank ECIPE (European Centre for International Political Economy) schon den Verhandlungsansatz. Die Hoffnung auf ein ambitioniertes FTA sei sehr gering und statt mit der Gemeinschaft in Gänze zu verhandeln, rät ECIPE sich auf Singapur zu konzentrieren, da der Stadtstaat das einzige ASEAN-Mitglied ist, mit dem ein ambitioniertes WTO+ Abkommen abschließbar sei. Politisch sind diese Forderungen aber nicht umsetzbar, sodass Razeen Sally, Direktor von ECIPE, befürchtet, am Ende stehe statt stärkerer regulatorischer Zusammenarbeit und einem ambitioniertem FTA mit Singapur ein „dirty EU-ASEAN FTA“ (Sally 2007).

Vor den eigentlichen Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten wurden auch europäische Banken-, Industrie- und Einzelhandelsverbände von der Kommission verständigt und ihnen wurde die Möglichkeit eingeräumt, Wünsche zu äußern und Stellung zu beziehen.

4.1. Interesse der Banken

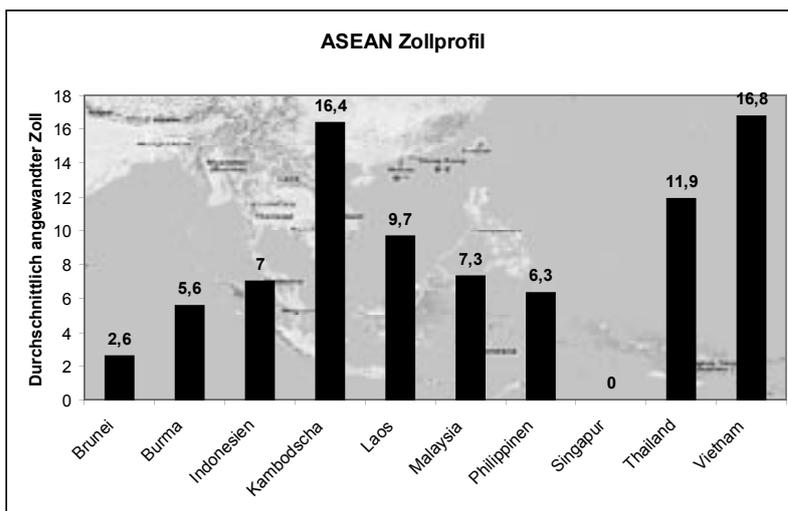
Deutsche Bank Research veröffentlichte am 12. Mai 2007 einen Kommentar, in dem sie sich vor allem auf die fünf Gründungsmitglieder der ASEAN konzentrieren und deren Stärke in ihrer ökonomischen Vielfalt positiv hervorheben. „Lohnkosten sind besonders in Indonesien und auf den Philippinen attraktiv. Malaysia und Thailand bieten comparative Vorteile in der Elektrotechnik und im Automobilbereich, während Singapur aufgrund seiner guten Infrastruktur und hohen Governance-Qualität [sic!] zum regionalen Knotenpunkt und Finanzzentrum aufgestiegen ist“ (Deutsche Bank Research 2007a). Die fünf südostasiatischen Staaten kämen daher vor allem als „alternative Standorte für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Frage und bilden zudem auch einen attraktiven Absatzmarkt“ (ebd.). In einer weiteren Publikation listet Deutsche Bank Research, Bezug nehmend auf eine Studie aus dem Jahr 2003, sechs Risiken und Gefahren für den Handel zwischen ASEAN und EU auf; erstens die instabilen Wechselkurse; zweitens die fragmentierten Märkte; drittens die großen kulturellen Differenzen; viertens die unterschiedlichen politischen Regime; fünftens die Unterschiede in der Einkommensverteilung und wirtschaftlicher Entwicklung, die vor allem im Bezug auf Konsum und Investitionsprozesse problematisch sind und sechstens das Fehlen von regionaler Kooperation in den Bereichen Infrastruktur, das wiederum zu hohen Transport- und Logistikkosten führt.

Als Rückmeldung auf eine Anfrage der Europäischen Kommission (DG Handel) vom 21. April 2007 bedankte sich der Europäische Bankenverband (European Banking Federation – EBF) am 2. Mai 2007 bei der EU für die Möglichkeit der Stellungnahme zu den ASEAN-EU Freihandelsgesprächen. Der EBF betonte, dass keine bilateralen Abkommen der EU die multilateralen Verhandlungen innerhalb der WTO ersetzen können, unterstützt jedoch die Global Europe Strategie in den Bereichen, in denen diese eine multilaterale Einigung nicht blockiert. Der Verband äußert zudem den Wunsch, im weiteren Verhandlungsprozess integriert zu werden, um bei der Identifizierung und Bekämpfung von Handelsbarrieren behilflich zu sein.

Konkret listet der EBF für die einzelnen Länder Südostasiens unterschiedliche Handelsbarrieren auf. Erstens werden die Diskriminierung und Limitierung für Filialen, Geldautomaten und an Bankenbeteiligungen für europäische Institute in nahezu ganz Südostasien kritisiert. Der zweite Kritikpunkt betrifft die Präsenz von natürlichen Personen. Zum Beispiel plant die indonesische Nationalbank Richtlinien zu erlassen, die die Anzahl nichteinheimischer Angestellter auf der mittleren Managementebene (spezielle Aufgabenbereiche) begrenzt. Andere Arbeitsplätze sollen ebenfalls mit Einheimischen besetzt werden. Für spezielle Aufgabenbereiche plant die Nationalbank den ausländischen Kreditinstituten drei Jahre der Weiterbildung und der Wissensübertragung einzugestehen, um die nichteinheimischen durch einheimische MitarbeiterInnen zu ersetzen. Ähnlich Planungen existieren in Malaysia, Singapur und Brunei, um vor allem leitende Positionen mit InländerInnen zu besetzen. Drittens identifiziert der EBF spezielle, länderspezifische Diskriminierungen. Beispielhaft dafür ist Thailands Auflage, dass Banken mindestens 125 Mio. Baht an Kapitalreserven bei der Bank von Thailand oder in staatlichen Sicherheiten investieren müssen. In dem Statement des EBF werden die Staaten Brunei, Laos und Burma nur am Rande erwähnt, weil deren Märkte keine größere Priorität besitzen. Zu Kambodscha wird einzig und allein vermerkt, dass der „Marktzugang liberalisiert“ (EBF 2007) sei.

4.2. Einzelhandel

Der europäische Handelsverband, EuroCommerce, begrüßt ebenfalls die Verhandlungen zu einem Freihandelsvertrag. In einer Erklärung erläutert er weniger allgemeine, sondern formuliert sehr spezifische Interessen entlang einzelner Länderbeispiele. So benennt der Verband die für ihn interessantesten Produkte für Thailand (Soja- und Fischsaucen,



Bambus, gefrorene Shrimps, Tigergarnelen und Geflügel), Indonesien (gefrorene Shrimps, Tigergarnelen, Kaffee, Fisch, frisches und konserviertes Obst, konserviertes Gemüse), Vietnam (frische und konservierte Früchte, konserviertes Gemüse, Cashewnüsse, schwarzer Pfeffer, gefrorene Shrimps, Tigergarnelen, Plastiktüten, Textilien und Bekleidung) sowie für alle ASEAN-Mitglieder (Faserwaren). Zusätzlich verweist EuroCommerce auf die Bedeutung des Handels mit Dienstleistungen. Vor allem Regelungen zur kommerziellen Präsenz im Ausland stehen im Zentrum des Interesses. Denn durch eine Lockerung könnten europäische Supermarktketten, wie die Metro-Group, wichtige neue Märkte erschließen.

4.3. Interessen der Industrie

Der europäischen und deutschen Industrie gehen die Verhandlungen mit dem südostasiatischen Staatenbund nicht schnell genug voran. Besonders der Ansatz von Region zu Region zu verhandeln wird kritisiert. An der Integration von Laos, Kambodscha und Burma, die zu den Least Developed Countries (LDC) zählen, hat die europäische Industrie kaum Interesse und bewertet deren Integration als blockierend. Aus Erfahrungen von Verhandlungen mit Mercosur und anderen Regionen wurde deutlich, dass der regionale Ansatz der Verhandlungen wesentlich komplexer und zeitaufwendiger ist. Daher schlägt BusinessEurope (Verband der europäischen Industrie) vor, die drei LDCs nicht an den Verhandlungen zu beteiligen oder ihnen erst später eine Partizipation zu ermöglichen. Darüber hinaus haben auch für den europäischen Industrieverband die multilateralen WTO-Verhandlungen Priorität, wo

ihre Hauptforderungen „industrial market access (tariffs and non-tariff barriers), services liberalisation and trade facilitation“ (BusinessEurope 2007b) lauten. Um allerdings das Wachstum der europäischen Konzerne weiter zu sichern, plädiert der Verband für intensiviertere bilaterale Verhandlungen. Die ASEAN-Staaten spielen dabei eine Schlüsselrolle. Bei den Verhandlungen über die Abschaffung nicht-tarifärer Handelshemmnisse und Senkung der Zölle bei industriellen Gütern (vgl. Abbildung ASEAN Zollprofil) sollen möglichst alle Güter abgedeckt und

eine umfassende Liberalisierung inklusive Reziprozität erlangt werden. Das ganze soll von verstärkter Transparenz und der Entwicklung von globalen Standards begleitet werden. BusinessEurope nennt die Verhandlungen über weitgehende Liberalisierung im Dienstleistungsbereich, die so viele Sektoren wie möglich umfassen soll, als Schlüsselthema der Verhandlungen. In Anlehnung an das GATS-Vertragswerk (General Agreement on Trade in Services) der WTO sollen internationale Standards festgelegt und alle vier „modes of supply“⁶ verhandelt werden. Eine Einigung im Bereich der Investments soll europäischen Unternehmen den freien Zugang zu den südostasiatischen Märkten garantieren, nicht diskriminierend sein, Inländerbehandlung und größere Transparenz garantieren sowie sowohl Pre- als auch Post-Investitionen schützen. Das beinhaltet auch den freien Kapitalfluss. BusinessEurope betont den Investitionsschutz nochmals, indem es ein Streitschlichtungsverfahren fordert, dass Unternehmen die Möglichkeiten gewährt gegen Staaten zu klagen.

Auf dem Wunschzettel stehen weiterhin die Liberalisierung des Beschaffungswesens, Schutz des geistigen Eigentums, maßgebliche Senkungen von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen für EU-Exporte für Agrarprodukte und im Bereich der Produktherkunft (zu Produktherkunft: vgl. Kasten VI) die Aufstellung klarer Regeln. BusinessEurope plädiert abschließend für die Gleichbehandlung der europäischen Unternehmen gegenüber der Konkurrenz aus anderen Staaten, die schon mit den ASEAN oder einzelnen Mitgliedsstaaten Freihandelsverträge ausgehandelt haben.

⁶ Es gibt vier verschiedene Erbringungsarten von Dienstleistungen. Mode 1 bezeichnet die grenzüberschreitende Erbringung und Mode 2 die Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Ausland. Mode 3 ist die kommerzielle Präsenz, z.B. durch die Eröffnung von Filialen und Niederlassungen. Mode 4 umfasst die Anwesenheit natürlicher Personen.

4.3.1. Verband der Automobilindustrie (VDA)

Der deutsche Verband der Automobilindustrie betont in seinen Jahresberichten von 2007 und 2008 die Bedeutung des Zugangs zu Märkten im Ausland und daraus resultierende Exportchancen für die deutsche Automobilindustrie. Hohe Zölle werden als Handelsbarrieren wahrgenommen, aufgrund dessen „die Anbieter mit ihrer Produktion ins jeweilige Land vor Ort gehen, um dort wettbewerbsfähig zu bleiben. Investitionen werden dann an Standorten getätigt, die sich ohne künstliche Zollschränken nicht rechnen würden. Solche Investitionen sind jedoch langfristig ineffizient und verteilen wertvolle Ressourcen nicht optimal“ (Verband der Automobilindustrie 2007, S. 19). Daher präferiert der VDA multilaterale Verhandlungen für einen raschen Abbau von Handelshemmnissen. Aufgrund der Komplexität des Multilateralismus begrüßt der VDA allerdings selektive FTAs der EU. Aus der Sicht der deutschen Automobilindustrie haben vor allem Abkommen mit den ASEAN-Staaten und Indien einen gesonderten Stellenwert.

Als Nachteile, die durch ein FTA mit den ASEAN ausgeglichen werden sollen, gelten die hohen Einfuhrzölle im Automobilbereich (vgl. Tabelle 4) in Kombination mit hohen Verbrauchssteuern, die in direkter Konkurrenzsituation zur Zollreduktion und -freiheit für japanische Hersteller einen großen Wettbewerbsnachteil darstellen. Der VDA fordert, dass die EU-Kommission alle Verzögerungen vermeiden solle „und über die Einfuhrzölle hinaus auch die nicht-tarifären Handelshemmnisse einbezogen werden, damit ein wirklich ausgewogenes Ergebnis für alle Verhandlungspartner erzielt werden kann. Die EU sollte aber gleichzeitig auch mit großem politischen Nachdruck auf die Regierungen der einzelnen zuvor genannten Länder einwirken. Ziel ist

Tabelle 4: Aktuelle Zollsätze (2007)

Land	Pkw	Nfz	Busse	Teile
Indonesien	45-80	5-40	10-40	15
Malaysia	30	35-50	30	0-30
Philippinen	30	3-30	3-20	3-10
Singapur	0	0	0	0
Thailand	80	40	40	30

Quelle: eigene Darstellung, nach VDA 2007

eine Gleichbehandlung der Automobilimporte japanischer und europäischer Herkunft“ (Verband der Automobilindustrie 2007., S. 20f.). Über die aktuell verstärkten Freihandelsaktivitäten der japanischen Regierung in der Region, zeigt sich der VDA besorgt. „Mit wichtigen automobilen Wachstumsmärkten wie Singapur, Malaysia, Thailand, Indonesien und den Philippinen hat Japan schon zuvor umfassende Abkommen getroffen, die auch den Automobilsektor einbeziehen. Dies hat dazu geführt, dass japanische Importe zu wesentlich geringeren Zollsätzen in die asiatischen Schwellenländer eingeführt werden können als europäische Fabrikate“ (Verband der Automobilindustrie 2008, S. 41). Daher fordert der VDA ein Zehn-Punkte-Programm, um die deutsche und europäische Automobilindustrie konkurrenzfähig zu halten (vgl. Kasten V).

4.3.2. Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft

In einer Ansprache beim Wirtschaftstag der Botschafterkonferenz 2007 betonte Dr. Jürgen Hambrecht, der Vorsitzende des Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft und Vorstandsvorsitzender der BASF AG, dass die deutsche Wirtschaft eine starke Partnerschaft mit Asien anstrebt. So lange die WTO-Gespräche stagnieren, müssen bilate-

V. Zehn-Punkte-Plan des VDA:

1. Alle Produkte des Automobilsektors (Fahrzeuge, Komponenten, Teile) sind vollständig und ohne Ausnahme in die Reduzierung der Zolltarife einzubeziehen;
2. Ziel für die genannten Warentarifgruppen ist die umfassende und weitestgehend mögliche Reduzierung von Zollsätzen und insbesondere der Abbau von Zöllen, die über 25 Prozent liegen;
3. Keine Erhöhung von anderen Steuern und Abgaben oder Einführung oder Verschärfung von anderen Barrieren, z. B. technischer Art;
4. Abbau von Einfuhrnebenabgaben und nicht-tarifären Handelshemmnissen wie Zulassungssteuern oder Gebühren, umfassenden Zertifizierungsvorschriften und anderen Vorschriften, die Marktzugang beschränken;
5. Gegenseitige Anerkennung von technischen Standards und Abbau unnötiger Mehrfachbelastungen;
6. Abschaffung von quantitativen Restriktionen wie Importlizenzen-Pflichten und Kontingenten;
7. Sicherstellung des Schutzes des geistigen Eigentums (Patente und Lizenzen);
8. Rasche Einbeziehung von Verhandlungen über die Liberalisierung des Dienstleistungshandels;
9. Sicherstellung, dass keine „TRIMS“ (Trade Related Investment Measures) angewendet werden;
10. Abbau von Verhaltensauffagen („Performance Requirements“) bei Auslandsinvestitionen.

VI. Thailand und Europa

Der Handel mit der EU ist für die thailändische Wirtschaft sehr bedeutend. Die EU ist der zweitgrößte Export- und drittgrößte Importmarkt für Thailand. Auf der anderen Seite ist Thailand weniger bedeutend für die EU, rangiert nur auf Position 28 der Handelspartner der EU. Aufgrund eines Abflachens der Importmenge hat Thailand seit 1997 einen jährlichen Handelsüberschuss mit der EU. Von einer Reduzierung von nicht-tarifären Handelshemmnissen im ASEAN-EU-FTA würde Thailand neben der EU am stärksten profitieren.

Der stark geschützte EU-Agrarmarkt, vor allem für Reis und Zucker, stellt eine Haupthandelsbarriere für thailändische Exportartikel dar. Bisher konnten zwar Reis und Geflügel mit anderen internationalen Anbietern auf dem EU-Markt konkurrieren und im Bereich von Fisch und Meeresfrüchten hat Thailand immerhin die direkten Konkurrenten aus Vietnam, Indonesien und den Philippinen hinter sich lassen können, doch weitere landwirtschaftliche Produkte haben nur erschwerten Marktzugang. Diese Produkte befinden sich nicht im allgemeinen Präferenzsystem der EU (Generalized System of Preferences – GSP). Der Grund dafür sind die Herkunftsregelungen (Rules of Origin – RoO) der EU. Diese Herkunftsregelungen besagen, dass ein Produkt, um in die GSP-Kategorie zu kommen, komplett in dem betreffenden Land hergestellt oder angebaut werden muss oder aber Rohmaterialien aus der EU importiert wurden. Ansonsten drohen Wettbewerbsnachteile, wie am Beispiel von Thunfisch zu sehen ist. Die thailändischen ProduzentInnen fangen nur 20 Prozent in heimischen Gewässern, der Rest wird zugekauft und nur in Thailand verpackt. Die Regierung möchte daher in den Verhandlungen um ein ASEAN-EU-FTA die RoO zu ihren Gunsten lockern, sodass Rohmaterialien aus Staaten importieren werden können, die ebenfalls Teil des Vertragswerkes sind, um den GSP Status genießen zu können. De facto wären dies bei einem EU-ASEAN-FTA alle ASEAN-Mitglieder. Zweitens sollen die RoO-Kriterien abgeschwächt werden, sodass nicht 100 Prozent der Rohmaterialien aus dem eigenen Land oder der EU kommen müssen. Dies soll sowohl für landwirtschaftliche, als auch für industriell gefertigte Produkte gelten.

Im industriellen Bereich sind die Hauptexportgüter Thailands (von 1997 bis 2006) Computer-Equipment, Fahrzeuge und Fahrzeugteile sowie Klimaanlage. Von 2001 bis 2005 war das Land hinter Singapur und Malaysia der achtgrößte Exporteur von Computern und Computerteilen in die EU.* Das Thailand Development Research Institute geht von vier Sektoren als Hauptnutznießer eines FTAs für die Thaiindustrie aus; Kraftfahrzeuge, Textilien- und Bekleidung, Eisen und Stahl sowie Petrochemie. Es wird erwartet, dass die Automobilindustrie den größten Nutzen besitzt. Schon aus den thailändischen FTAs mit Indien und Australien ist ersichtlich, dass sektoral 64 Prozent (Australien-FTA) bzw. 85 Prozent (Indien-FTA) des Nutzens auf Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile entfallen. Thailand ist einer der wichtigsten Dreh- und Angelpunkte für den Sektor in Asien und Ozeanien geworden. Im Gegensatz zu Staaten wie Malaysia, das ein nationales Fahrzeug-Programm im Jahr 1983 startete, baut der thailändische Staat vor allem auf ausländische Investoren. So sind 80 bis 90 Prozent der Marktanteile bei Produktion, Verkauf und Export in den Händen von japanischen TNCs (Prachason 2007, S. 10). Speziell Konzerne wie Toyota Motors Thailand, deren Anteile zu 70 Prozent von Toyota Japan kontrolliert werden, nutzen die FTAs zu ihrem Vorteil. So waren 2005 Motorgetriebe der meist importierte Artikel unter dem Indien-Thailand-FTA. Durch den Freihandelsvertrag mit Australien konnten Fahrzeugexporte um 40 Prozent in den ersten vier Monaten in 2005 gesteigert werden (ebd.).

Bei Investitionen ist Thailand nach China, Hongkong, Singapur und Indien der fünftwichtigste Markt Asiens. Allerdings schwanken die Werte und 2006 wurden nur 15 Prozent der Investitionen aus der EU in Südostasien in Thailand angelegt (hinter Singapur, Malaysia und den Philippinen), hauptsächlich in den Dienstleistungs- und Infrastrukturbereichen. Die meisten EU-Investitionen in der Produktion wurden für den EU-Markt produziert, so dass Thailand von einer Zollsenkung an der Stelle kaum profitieren würde (Praweenanusorn 2008).

Der privatwirtschaftliche Sektor Thailands begrüßt, Zollerleichterungen für EU Unternehmen in den Sektoren anzubieten, in denen Thailand wettbewerbsfähig ist; zum Beispiel Kaffee oder Reis. In Bereichen, wo die Wettbewerbsfähigkeit nicht gänzlich hergestellt ist, soll es Übergangsregelungen bis 2020 geben, damit sich die Wirtschaft auf den Wettbewerb einstellen kann. Darüber hinaus fordert die Thaiindustrie hauptsächlich die Öffnung der EU-Märkte für Nahrungsmittel wie Reis, Zucker, Früchte, Gemüse, Fleisch, Fisch und Milch.

Prachason kommt zu dem Fazit, dass fünf Dinge aus den bisherigen thailändischen FTAs gelernt werden können: Erstens, erhöhter Handel sorgt nicht zwangsläufig dafür, dass die nationale Ökonomie davon profitiert. Zweitens, die Liberalisierung des Handels sorgt für erhöhte Importe von Nahrungsmitteln. Lokale Produzenten, die für den einheimischen Markt produzieren, haben es schwerer. Drittens, FTAs kreieren Gewinner und Verlierer. Im Wettbewerb mit China hat Thailand einen schweren Stand. Viertens, wenn die FTAs einmal beschlossen wurden, ist es für die Akteure unterschiedlich leicht oder schwer sich auf die neuen Begebenheiten einzustellen. Kleinbauern und Kleinbäuerinnen fehlt häufig das Kapital sich anzupassen. Fünftens, Planungen zu Unterstützung der und Maßnahmen für vor allem Kleinbauern und Kleinbäuerinnen von der Regierung, diesen die Anpassung zu ermöglichen, sind meistens verfehlt oder schlecht ausgeführt (Prachason 2007, S. 11f.).

* Aufgrund des hohen Lohnkostenanteils an der Produktion geht Siritip Praweenanusorn von FTA Watch Thailand aber davon aus, dass Teile der Produktion in andere ASEAN-Staaten aufgrund von niedrigeren Lohnkosten verlagert werden.

rale Verhandlungen mit Korea, Indien und ASEAN „zügig vorangetrieben und abgeschlossen werden“ (Hambrecht 2007). Diese Verhandlungen dürfen den Doha-Prozess nicht beeinträchtigen, sondern sollen ergänzend fungieren. Das bedeutet, dass es sich potentiell um ein WTO+ Abkommen handeln soll, die gemeinsame Standards und Zertifizierungen, sowie den Schutz des geistigen Eigentums und „faire Streitbeilegungsverfahren“ (ebd.) umfassen. Dabei macht Hambrecht deutlich, dass es der deutschen Wirtschaft nur um den ökonomischen Aspekt dieser Partnerschaftsabkommen geht, denn „eine Vermischung dieser Themen mit politischen Forderungskatalogen wäre sicher nicht zielführend“.

4.4. Interessen der ASEAN-Staaten

Die Interessen der ASEAN-Staaten scheinen sehr unterschiedlich zu sein und werden nur in wenigen Fällen deutlich formuliert und der Öffentlichkeit präsentiert. Vage und unklar formulierte Interessen, wie die Schaffung neuer Arbeitsplätze, der Export von Arbeitskräften, die Erschließung neuer Märkte und die Anwerbung von Investitionen spiegeln die einzelnen Interessen sicherlich nicht gänzlich wider (vgl. Kasten VI).

Kejpiroon Kate Kohsuwan, Direktorin für Europäische Angelegenheiten in der Abteilung für Handelsverhandlungen des thailändischen Handelsministerium, betonte bei einem Dialogtreffen der Friedrich-Ebert-Stiftung Singapur vor allem drei Anliegen; erstens den Marktzugang zu einem großen Markt mit niedrigen Zöllen – mit der explizit erwähnten Ausnahme der Agrarprodukte –, zweitens gleiche Wettbewerbsbedingungen auf diesem Markt wie Indien, Korea, Mexiko und Chile, und drittens ein Aufstieg zu einer Drehscheibe für Investitionen. Gerade die Bedeutung von Investitionen für die ASEAN-Staaten hebt auch die EU-Kommission in der Global Europe Strategie hervor (EU-Kommission 2006, S. 18). Indonesien hat zum Beispiel im Jahr 2007 ein Gesetz verabschiedet, das ausländische Direktinvestitionen mit einheimischen gleichsetzt. Auch Walden Bello spricht in seinem Buch „The Anti-Development State“ am Beispiel der Philippinen immer wieder von der Bedeutung der Akquisition von ausländischem Kapital. Durch ein Freihandelsabkommen mit der EU würden sich weitere Möglichkeiten eröffnen, vor allem da die EU schon heute der größte Investor in der Region ist.

Laut dem Bericht der Vision Group besagt eine quantitative Studie des französischen Think Tanks „Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations In-

ternationales“, dass die ASEAN-Staaten mit einem Wachstum des Bruttonationalprodukts (Gross Domestic Product – GDP) von durchschnittlich 2 Prozent bis zum Jahr 2020 rechnen dürfen. Dabei profitieren die einzelnen Staaten unterschiedlich von dem FTA, vor allem die LDCs Kambodscha, Laos und Burma nur geringfügiger. Dreiviertel der Gewinne werden laut der Studie durch die Liberalisierung im Dienstleistungsbereich erwartet, bei einer Senkung der Handelsbarrieren um 50 Prozent.

Allerdings gibt es deutliche Interessenskonflikte zwischen einigen ASEAN-Staaten und der EU. Ein Beispiel ist die umstrittene EU-Abschiebe-Richtlinie, die Zuwanderung nach Europa deutlich begrenzen soll. Diese Begrenzung ist sicherlich nicht im Interesse von den Philippinen, Indonesien und anderen Arbeitskraft exportierender Staaten. Vor allem die sehr gut ausgebildeten KrankenpflegerInnen sind für die Philippinen wichtiges „Exportgut“, so verließen allein im Jahr 2006 15.000 PflegerInnen das Land in Richtung USA, Australien, aber auch Großbritannien und anderen EU-Staaten. Schätzungen gehen davon aus, dass bis zu 85 Prozent der in den Philippinen ausgebildeten PflegerInnen das Land verlassen oder verlassen haben. Deren monetäre Rücküberweisungen sind ein wichtiges Standbein für die nationale Ökonomie.

Ein weiterer Interessenkonflikt entzündet sich an den Gesundheits- und Pflanzenschutzbestimmungen (Sanitary and Phytosanitary Standards – SPS) der Europäischen Union. SPS, technische Testprozeduren und Umweltschutzregularien stellen nicht nur für die südostasiatischen Staaten eine große Exportbarriere da und werden von vielen Staaten als nicht-tarifäres Handelshemmnis wahrgenommen. Im Zuge von Freihandelsverhandlungen zwischen Indien und der EU bezeichnete die indische Regierung diese Standards gar als „paranoid“, da sie in vielen Fällen für Entwicklungsländer nicht einzuhalten sind. Auch für die ASEAN-Staaten stellen sie reale Handelsbarrieren dar. Selbst wenn ein Freihandelsvertrag diese Barrieren zwischen den beiden Regionen abbaut, so befürchtet Bernardino, dass aufgrund der angepassten SPS der WTO die südostasiatischen Staaten kaum einen besseren Marktzugang besitzen. Die EU bietet anderen Staaten technische Hilfe und Assistenz an, sorgt dafür aber gleichzeitig für eine Durchsetzung der EU-Normen und der EU-Standards weltweit. „Erfahrungen haben gezeigt, dass nur ein paar wenige große Agrarexporteure, normalerweise transnationale Unternehmen (TNCs), in Entwicklungsländern fähig sind diese harmonisierten Standards zu erfüllen. Gerade kleinere ProduzentInnen werden aufgrund

mangelnder Ressourcen und Technologie aus dem Wettbewerb gedrängt“ (Bernardino 2007).

5. Aktueller Stand der Verhandlungen

Der von der Vision Group 2006 vorgeschlagene Zeitrahmen bis 2008 die Verhandlungen für einen gemeinsamen Freihandelsvertrag erfolgreich beendet zu haben, ist ausgeschlossen. Lange Zeit schien Uneinigkeit darüber zu herrschen, welche Staaten an einem ASEAN-EU Freihandelsabkommen beteiligt werden sollten. Vorab sollten Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PCA) mit den einzelnen ASEAN-Staaten abgeschlossen werden, damit die Komplexität von Freihandelsverhandlungen mit Regionen reduziert werden kann.

5.1. Partnerschafts- und Kooperationsabkommen

Diese PCAs gelten als eine Bedingung der EU für den Abschluss des gesamten ASEAN-EU Freihandelsabkommens, dass im Anschluss an die PCAs erst ausgehandelt werden kann. Bis Ende des Jahres 2008, so hofft die EU aktuell, könne bereits ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen mit Vietnam abgeschlossen werden. Vietnam hingegen geht von einer Verhandlungsdauer von zwei Jahren aus. Ebenso wird schon seit längerem mit Thailand und Singapur verhandelt und auch mit Malaysia und Indonesien gab es wohl erste Gesprächsrunden. Das erhöht den Druck auf die Philippinen, mit denen noch keine Vereinbarungen getroffen werden konnten. Zu Laos, Brunei und Kambodscha liegen keine Informationen vor. Der Abschluss eines Abkommens mit Burma scheint aufgrund der politischen Lage vor Ort und den daraus resultierenden Protesten des Europäischen Parlaments nahezu ausgeschlossen. Während die ASEAN-Staaten eine Politik des „konstruktiven Engagements“ verfolgen, hat die EU immer noch zahlreiche Sanktionen gegen die Militärjunta verhängt. Vom BMWI, dem deutschen Wirtschaftsministerium, wird die Integration Burmas ebenfalls konsequent abgelehnt. Das BMWI plädiert für ein Abkommen mit den ASEAN (ohne Laos, Kambodscha und Burma), damit die Verhandlungsarchitektur vereinfacht wird. Nach anfänglicher Zustimmung von Seiten der ASEAN scheint sich nun Widerstand gegen diese Pläne zu formieren. Einige ASEAN-Staaten wehren sich gegen den Ausschluss anderer Staaten und wollen nur als ASEAN in Gänze verhandeln. Diese politischen Probleme werden die Verhandlungen über ein FTA verzögern, auch

wenn in Zukunft die einzelnen PCAs unterzeichnet sind. Zudem gesellt sich eine weitere Schwierigkeit mit dem Verhandlungsmandat des ASEAN-Sekretariats, da noch nicht alle zehn Staaten die ASEAN-Charta, die am 20. November 2007 unterschrieben wurde, ratifiziert haben. Es fehlt daher immer noch an Verhandlungskapazitäten und an einer gemeinsamen ASEAN-Position in den Verhandlungen.

Hinzukommend ist der zeitliche Rahmen für die Verhandlungen unklar. Die ASEAN-Staaten halten den auf zwei Jahre ausgelegten Zeitplan nicht für realistisch. Vornehmlich inhaltliche Differenzen mit der EU in den Bereichen öffentliches Beschaffungswesen, Wettbewerbsregelungen, Schutz geistiger Eigentumsrechte und nachhaltiger Entwicklung verlangsamten den Prozess. Zwar haben EU und ASEAN auf dem Gipfeltreffen im November 2007 ihren Willen betont die Verhandlungen bis 2009 abzuschließen, doch es scheint zumindest eine Art Ersatzplan zu existieren, der bei weiteren Problemen neben dem regionalen Ansatz auch bilaterale Freihandelsabkommen mit einzelnen südostasiatischen Staaten vorsieht. Dieser Plan findet durchaus auch Interesse im deutschen Wirtschaftsministerium, denn aufgrund der politischen Probleme, dem ökonomischen Druck – sowohl Japan als auch Indien, Australien und Neuseeland haben mittlerweile Freihandelsabkommen mit den ASEAN unterzeichnet – und der fehlenden südostasiatischen Zollunion sind einzelne FTAs mit Singapur, Thailand, Indonesien, den Philippinen, Malaysia und Vietnam durchaus im EU-Interesse. Aufgrund der weitgehenden Liberalisierung der Märkte in Singapur und den großen Zugeständnissen Vietnams beim Beitritt zur WTO, könnten sich einige Verhandlungen für die EU als wesentlich produktiver und weniger zeitintensiv erweisen.

5.2. Zustimmung des Europäischen Parlaments

Am 7. Mai 2008 sprach Handelskommissar Mandelson vor dem Europäischen Parlament zum Stand der Verhandlung zu einem ASEAN-EU-FTA. Er betonte einmal mehr den regionalen Ansatz nicht aufgeben zu wollen, diesen aber durch Flexibilität zu ergänzen, um den verschiedenen Entwicklungsstadien der ASEAN-Staaten entgegen zu kommen. Dabei berief er sich auf einen Bericht von Glyn Ford. Der Politiker der englischen Labour Partei schlug in seinem Report für die EU eine flexible Handhabung der einzelnen ASEAN Mitgliedsländer vor.⁷ Für die europäischen Unternehmen seien die dynami-

⁷ Glyn Ford schlägt in seinem Report neun Punkte vor: 1. Die Diversität der ASEAN-Staaten zu beachten; 2. PCAs mit Menschenrechtsklauseln sind eine Vorbedingung für ein FTA; 3. Hohe Qualität des Abkommens wichtiger als rascher Zeitplan; 4. Alle Parteien sollten die grundsätzlichen Konven-

schen Märkte Südostasiens von Bedeutung, doch leider würden sie dort mit Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen konfrontiert. Zusammen mit Hemmnissen für Auslandsdirektinvestitionen, den schlecht geschützten Rechten an geistigem Eigentum und fehlender Transparenz der Märkte, würden diese den Handel erschweren. Eine Umsetzung der Global Europe Strategie verspräche daher neue Möglichkeiten des Handels, neue Exporte und neue Arbeitsplätze zu schaffen, so Mandelson. Einen Tag später verabschiedete das Europäische Parlament mit 523 zu 53 Stimmen, bei 59 Enthaltungen, eine Resolution zu Handels- und wirtschaftlichen Beziehungen zur ASEAN. Es drückte auch seine Bedenken über das nur langsame Vorankommen der Gespräche aus. Des Weiteren wies das Europäische Parlament noch einmal auf die zentralen neoliberalen Verhandlungsthemen über höhere Transparenz und effektive Regelungen für das öffentliche Beschaffungswesen, mehr Wettbewerb und Investitionen, Schutz von geistigen Eigentumsrechten sowie Staatshilfen und Staatssubventionen hin. Das Abkommen soll sicherstellen, dass erstens die Regeln zum Herkunftsrecht verbessert und vereinfacht werden, zweitens Standards harmonisiert werden, vor allem im Bezug auf Produktsicherheit, Schutz von Kindern- und Jugendlichen und Tierschutz, drittens die Vereinfachung von bürokratischen Prozessen und eine erhöhte Transparenz sowie viertens die Abschaffung von diskriminierenden Zöllen. Allerdings schließt das Europäische Parlament Burma von dem Abkommen aus, da die politische Situation in dem Staat alles andere als zufriedenstellend ist. Laos und Kambodscha wurde darüber hinaus die Möglichkeit gewährt, selbst zu entscheiden, in welchem Umfang sie an dem FTA beteiligt werden wollen, da beide Staaten zu den Least Developed Countries (LDC) zählen und somit Sonderkonditionen genießen. Fast nur als Randnotiz wurde auf nachhaltige Entwicklung und die Einhaltung der Menschenrechte gedrängt. Der Beschluss des Parlaments steht somit in einem gewissen Widerspruch zu den progressiven Vorschlägen des Reports von Glyn Ford und bedient hauptsächlich die Interessen der europäischen Konzerne.

Allgemein haben die Verhandlungen an Geschwindigkeit und der Druck aus Brüssel vor allem auf die zögerlicheren ASEAN-Staaten in 2008 deutlich

zugenommen. Vom 22. bis 24. Juni fand im Dusit Hotel in Makati City (Philippinen) bereits das dritte Verhandlungstreffen in diesem Jahr statt. Einige Mitglieder der EU-Kommission äußerten schon im April das Ziel, bis spätestens Ende 2009 das FTA fertig verhandelt zu haben. In Makati City wurden vor allem die Dienstleistungen und die damit verbundenen Outsourcing Prozesse thematisiert, von denen gegenwärtig vor allem die Philippinen profitieren könnten. Das Treffen wurde begleitet von Protesten von asiatischen NGOs. Zeitgleich haben sich in der University of the Philippines in Manila vom 22. bis 23. Juni Akteure aus zivilgesellschaftlichen Organisationen wie Focus on the Global South, Fair Trade Alliance, Freedom from Debt Coalition, Center for Migrant Advocacy (CMA) und weiteren NGOs zu einer Konferenz über die ASEAN-EU Freihandelsvereinbarungen getroffen, um Gegenpositionen zu formulieren.

6. Position der Gewerkschaften

Die Position der europäischen Gewerkschaften zu den Freihandelsverträgen ist im Gegensatz zu den Süd-Gewerkschaften nicht sonderlich offensiv. Nur zögerlich kommt Kritik aus Reihen der Gewerkschaften. Thomas Jenkins von dem Europäischen Gewerkschaftsverband (European Trade Union Confederation – ETUC) betont auf einer Tagung der Friedrich-Ebert-Stiftung, dass die Gewerkschaften einen erfolgreichen Abschluss der WTO-Runde wünschen. Bei dem Freihandelsabkommen mit den ASEAN steht für ETUC „nachhaltige Entwicklung“ im Vordergrund. Nachhaltige Entwicklung bedeutet in diesem Zusammenhang auch die ökonomischen, ökologischen und sozialen Dimensionen zu beachten und schließt auch die „Decent Work“-Agenda der ILO mit ein. Vor allem auf die Arbeitsstandards der ILO und deren Implementierung legt die ETUC großen Wert. Darüber hinaus müssen diese Standards auch durch ein Monitoring-Programm überwacht werden können.

Der deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) ist ebenfalls nicht generell gegen Freihandel. Deutschland brauche als Exporteur von Maschinen und Technologie dauerhafte und hochentwickelte Absatzmärkte. Die offizielle Position des DGB wendet sich al-

tionen der internationalen Arbeiterorganisation (ILO) unterschreiben; 5. Nachhaltigkeit muss geprüft werden, besonders in den Bereichen Geschlechtergerechtigkeit und den Sektoren Landwirtschaft, Textilien und Produktion für den Export; 6. Der Kampf gegen den globalen Klimawandel soll geführt und Handel mit umweltfreundlichen Agrartröbstoffen gefördert werden; 7. Geistige Eigentumsrechte müssen unter kulturellen Gesichtspunkten geprüft werden; 8. Flexibilität muss vor allem für ärmere Staaten garantiert werden; 9. Laos und Kambodscha sollen selbst entscheiden, in welchem Umfang sie an dem FTA partizipieren. Die Lage in Burma macht es unmöglich, dass das Land in das Abkommen integriert wird.

⁸ „The primary goal of the ILO today is to promote opportunities for women and men to obtain decent and productive work, in conditions of freedom, equity, security and human dignity“ (ILO-Generaldirektor Juan Somavia).

lerdings generell gegen die pauschale Öffnung von Märkten, vor allem wenn diese die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern negieren. Gerade bei den Verhandlungen mit den ASEAN-Staaten wäre dies ein wichtiger Ansatzpunkt, denn auch wenn Laos und Kambodscha die Möglichkeit gegeben werden soll, selbst über eine Beteiligung zu entscheiden, sind die Unterschiede zwischen den anderen ASEAN-Staaten bedeutend. Der DGB besitzt dennoch keine ausformulierte Position zu den Verhandlungen mit der ASEAN. Allgemein tritt der DGB für differenzierte Zollsätze ein und befürchtet, dass die Global Europe Strategie und die EU-Politik die Ungleichheiten verstärken. Eine Folge sei, dass es zu Lohndumping vor allem in den Staaten des Südens kommen könne, da diese vor Ort die Binnenmärkte nicht mehr über Zölle, sondern nur noch über niedrigere Löhne stützen könnten. Auf der anderen Seite fordert er aber, dass Schwellenländer ihre Märkte ebenfalls öffnen müssen, denn eine Abschottung käme einer Subventionierung gleich (vgl. auch DGB 2007).

Mohd Shaffie BP Mammal, der Generalsekretär des ASEAN Service Employees Trade Union Council (ASETUC) äußerte die Forderungen an die EU, die sozialen Dimensionen in dem FTA zu beachten. Vor allem die mangelnde Umsetzung der UN-Menschenrechte und universeller Arbeitsstandards, in Verbindung mit der von China und Indien initiierten Abwärtsspirale von Arbeitsrechten, mache der Gewerkschaft große Sorgen. In den ASEAN-Staaten leben schon heute 240 Millionen Menschen mit weniger als zwei US-Dollar am Tag. Die Umsetzung von Arbeitsrechten und das Verfolgen des Konzepts des „Decent Work“ können diese Armutprobleme wirksam eindämmen.

7. Kritik aus Südostasien

Die Kritik an dem Freihandelsabkommen formiert sich hauptsächlich in Südostasien. Dabei werden unterschiedliche Kritikpunkte formuliert. Das Institute for Global Justice (IGJ) aus Indonesien sieht zum Beispiel Global Europe als ernsthafte Gefahr für soziale Sicherheit, Gendergerechtigkeit und kontinuierliche Entwicklung außerhalb und innerhalb der EU. Hauptziel der Strategie sei das Wachstum der Profite für europäische Konzerne durch Liberalisierung und Deregulierung der Märkte. Untersuchungen zu Indonesien bestätigten, dass die Zollanpassungen einen negativen Effekt auf den Wohlstand der Menschen haben werden. Der wirtschaftliche und entwicklungstechnische Abstand zwischen EU und ASEAN wird sich durch die Verträge erweitern.

Daher fordert IGJ die Verhandlungen einzustellen (Institute für Global Justice 2008).

Der philippinische Think Tank IBON Foundation warnt die eigene Regierung davor, sich von der EU zu Verhandlungen über ein PCA drängen zu lassen. Gabriel Munuera Vinals, Leiter einer Delegation der Europäischen Kommission, hatte bei einem Besuch in Manila im April 2008 die Besorgnis geäußert, die Philippinen könnten hinter andere ASEAN-Staaten wie Thailand, Singapur, Vietnam oder Malaysia zurückfallen. Vinals drängte daher auf einen baldigen Beginn von Verhandlungen zu einem PCA. Der Vorsitzende der IBON Foundation, Sonny Africa, befürchtet hingegen, dass die EU die einzelnen ASEAN-Staaten gegeneinander ausspielt, um schneller einen Abschluss des FTA zu erzielen. Er sieht das Interesse der EU vor allem aufgrund der Konkurrenzsituation der EU zu den USA und Japan um die südostasiatischen Märkte (IBON 2008). Laut der philippinischen Sektion von ISIS International bedeutet ein Partnerschaftsabkommen für die Philippinen vor allem „foreign ownership of private lands, fisheries access, media, practise of professions, resource use, and open skies policy, among others“ (ISIS International – Manila, 2008).

Joseph Purugganan von Focus on the Global South sieht weitere schwerwiegende Probleme, die mit einem ambitionierten FTA verbunden sind. Zum einen entlehnt er einer Studie der UNCTAD, dass die Entwicklungsländer einen dramatischen Einbruch von Steuereinnahmen durch die Senkung ihrer Zölle erleben (werden). Sam Laird von der UNCTAD spricht von einem Rückgang um 41 Prozent. Zeitgleich sieht Purugganan die Gefahr einer Deindustrialisierung in Südostasien. Diese führt zu großen Arbeitsplatzverlusten, vor allem im Fahrzeugbau (6,6 Prozent aller Arbeitsplätze könnten wegfallen). Auch im Bereich der Buntmetalle (6,4 Prozent), Elektronik (1,7 Prozent) und sonstiger Produktion (2,3 Prozent) verlieren die Menschen ihre Arbeitsplätze. Allein für die Philippinen, wo knapp 700.000 Menschen in der verarbeitenden Industrie arbeiten, bedeutet dies mehrere Tausend zusätzliche Arbeitslose (Purugganan 2007). Für diese Jobverluste in der Landwirtschaft und vor allem in der Industrie, die auch das im September 2008 veröffentlichte „Trade Sustainability Impact Assessment“ im Auftrag der Europäischen Kommission prophezeit, gibt es keinerlei Ansatzpunkte und Maßnahmen, um die Folgen abzufedern und die Betroffenen zu unterstützen. Der philippinische Ökonom Robles Jr. argumentiert ähnlich. Er weist in allen Szenarien einer qualitativen Studie, die von der EU-Kommission in Auftrag gegeben wurde, einen deutlichen Produk-

tionsrückgang bis 2020 im verarbeitenden Gewerbe nach. Laut Robles Jr. steigt die Produktion der ASEAN-Staaten einzig und allein in der Landwirtschaft und der Fischerei. Eine Deindustrialisierung ist also eine latente Gefahr, ebenso wie die damit verbundene Rückbesinnung auf Primärprodukte der Landwirtschaft. Zwar soll es einen starken Anstieg und Bedarf an Arbeitsplätzen im Bereich der Unternehmensdienstleistungen geben (die EU-Studie spricht von 86 bis 101 Prozent), doch ob die ArbeiterInnen aus der Industrie dort unterkommen können ist äußerst fraglich (Robles Jr., 2007a). Zudem kritisiert der Wissenschaftler den fehlenden Einbezug der Steuerausfälle durch die Zollreduzierungen in die Kosten-Nutzen-Rechnung eines FTAs. Am Beispiel des FTA zwischen der EU und Mexiko zeigt er auf, dass pro Jahr 300 Millionen US-Dollar weniger dem mexikanischen Staat zur Verfügung stehen (ebd.). Es wird auch nicht zu dem erhofften Technologietransfer kommen, da EU-Unternehmen laut Robles Jr. keinerlei Interesse an Joint Ventures oder strategischen Partnerschaften mit südostasiatischen Unternehmen haben. Selbst im Bereich des Einzelhandels gibt es kaum Interesse von europäischen Konzernen, lokale Produktion zu fördern und lokale Produkte zu vertreiben. Zudem kritisiert er die Kritik der EU an den Beschränkungen für Investoren im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens und an Visumbegrenzungen für Angestellte. Viele europäische Unternehmen finden die Auflagen Joint Ventures gründen zu müssen, Verbote von Investitionen in einigen sensiblen Sektoren und die Limitierung von AusländerInnen in höheren Positionen absolut inakzeptabel (Robles Jr., 2007b)⁹.



Proteste gegen Verhandlung eines EU-ASEAN-FTA in Manila am 26. Juni 2008, Foto: Sammy Gamboa

tionen nach China fließen, ist das für Robles Jr. kein Grund zur Beunruhigung. Zum einen hält er Berechnungen, die die EU als größten Investor in Südostasien bezeichnen für ein „statistisches Artefakt“ (ebd.), da die kumulierten Aktivitäten aller EU-Staaten selbstverständlich höher sind, als die Investitionen von nur einem Land wie Japan oder den USA. Er stellt fest, dass nur wenige EU-Staaten in der Region investieren (hauptsächlich Deutschland, Großbritannien und die Niederlande) und von den Direktinvestitionen in der Periode von 1999 bis 2001 sogar 47 Prozent nach Singapur flossen, weil dort die regionalen Geschäftsstellen vieler europäischer TNCs ihren Sitz haben. Nach Sektoren werden 44 Prozent der FDIs in dem Bereich der Finanzdienstleistungen angelegt, wo Singapur wieder eine strategisch gute Position besitzt (Bernardino 2007).

Zweitens sind die Investitionen, die europäische Unternehmen in China tätigen, „market-seeking“, also Markt suchend. Sie produzieren vor Ort für den chinesischen Markt und nicht für den Export. Nach Robles Jr. gibt es mehrere Studien, die zeigen, dass europäische Unternehmen lieber nach Südostasien exportieren, als hier zu investieren. Die Unternehmen, die in der Region investieren, produzieren für den lokalen ASEAN-Markt. Ein Freihandelsabkommen würde daher die Wünsche nach FDIs nicht befriedigen. Drittens sind es die europäischen

Für den philippinischen Ökonom gehören zudem die FDIs entmystifiziert. Denn auch wenn mit Besorgnis von den südostasiatischen Staaten beobachtet wird, dass verstärkt Auslandsdirektives-

⁹ Zynischerweise hat die Bundesregierung erst im August 2008 bekanntgegeben, dass besonders sensible Bereiche der deutschen Wirtschaft in Zukunft vor einer Übernahme durch ausländische Investoren geschützt werden sollen. Während die deutsche Wirtschaft, in vorderster Front der BDI, sich über die Maßnahme echauffert, wird dieser Ansatz der Bundesregierung auf die externe EU-Handelsstrategie wohl kaum eine positive Auswirkungen haben und zeigt deutlich mit welcher Doppelmoral die europäischen Regierungen arbeiten.

Unternehmen, die im Bereich der Dienstleistungen (Bankenwesen, Versicherungen, Telekommunikation, Bildung) spezialisiert sind, die in Südostasien investieren wollen. Dadurch werden keine handelbaren Güter produziert, wodurch sich der Güterexport aus Südostasien nach Europa nicht verändert. Die FDIs können zwar Produktionsbedingungen und indirekt die Wettbewerbsfähigkeit von lokal produzierten Gütern erhöhen, aber selbst dies kann nicht die erhöhten Kosten und/oder die sinkende Qualität der Dienstleistungen ausgleichen (Robles Jr., 2007b). Die Liberalisierung der Investitionen bedeutet zudem einen Abbau von staatlichen Regulationsmöglichkeiten und Gesetzen. Diese Gesetze und Regeln dienen häufig dazu, dass FDIs den nationalen Entwicklungszielen dienen und schützen die heimische Wirtschaft vor den Auswirkungen von unbeständigen Kapitalflüssen (Bernardino 2007).

Die Ressourcenausbeutung ist ein weiteres Thema. Bonifacio Federizo, Vorsitzender des Verbandes von lokalen Fischergemeinschaften, Kilusang Mangingisda (KM), kommentierte im Bezug auf die Ausbeutung der natürlichen Ressourcen, die ein Abkommen ermöglichen könnte, dass es zu gravierender Überfischung und Rückgang von Populationen kommen wird, wenn europäische Fischer Zugang zu südostasiatischen Gewässern bekommen würden. Er erläuterte, dass mit einem FTA Investitionsbeschränkungen nach philippinischem Gesetz fallen würden und kleine und mittelständische Fischer nicht mit den Fischfangflotten der EU konkurrieren können. Zudem kritisiert das philippinische Kampagnen Netzwerk zu dem EU-ASEAN FTA in einem unveröffentlichten Kommentar anlässlich der Veröffentlichung des „Trade Sustainability Impact Assessment“, dass weder die steigenden Preise für Energie und Rohstoffe, noch die EU Binnenmarkt- und Exportsubventionen als asymmetrische Wettbewerbsverzerrung von der EU wahrgenommen werden. Stattdessen wird die ASEAN als gleichwertigen Handelspartner beschrieben.

Ein weiterer Kritikpunkt von AktivistInnen aus dem Süden ist die Europäische Flüchtlingspolitik. Ellene Sana, Vorsitzende des Centre for Migrant Advocacy in den Philippinen, kritisiert die gewaltsame Abschiebung von mehr als 60.000 undokumentierten Filipinos und Filipinas, die in der EU arbeiteten. „Die EU schiebt unsere Arbeiter [und Arbeiterinnen] aus Europa ab, verlangt aber von uns, dass wir ihre Produkte und Investitionen mit offenen Armen begrüßen“, so Sana. Auch wenn die europäische Kommission die EU als Brücke für MigrantInnen

beschreibt, erscheint sie für die meisten Menschen doch wieder als „Festung Europa“, so Sana. Die EU heiße nur Fachkräfte und SpezialistInnen willkommen, nicht aber die ungelerten ArbeiterInnen. Von diesen ArbeiterInnen ist der Großteil weiblich. Vor allem Haushaltshilfen aus den Philippinen und Indonesien, sowie Krankenschwestern und Pflegerinnen aus den Philippinen unterliegen wesentlich stärkeren Kontrollen und Restriktionen, als die europäischen Fachkräfte in Südostasien. Was das GATS unter Mode 4 an Anwesenheit für natürliche Personen zusammenfasst, gilt nicht für die ungelerten ArbeiterInnen¹⁰ (vgl. Torres 2008, Bernardino 2007).

Nicht nur bei den Migrantinnen wird der Genderaspekt dieser Verhandlungen deutlich. Die Löhne von Frauen liegen in Südostasien nur bei 60 bis 70 Prozent des Lohns für Männer, dafür trifft sie aber die Gefahr der Deindustrialisierung stärker. Der Abschwung der letzten Jahres in der Bekleidungs- und Elektroindustrie, in der Frauen knapp 90 Prozent der Arbeitskräfte stellten, führte vor allem zu einer höheren Arbeitslosigkeit unter Frauen, Senkung ihrer Löhne und schlechteren Arbeitsbedingungen. Dies hat die Unsicherheit des Arbeitsplatzes verstärkt, sei es durch die Informalisierung von Arbeitsplätzen oder die Auslagerung zu Kontrakt- oder Heimarbeitsplätzen (Bernardino, 2007; vgl. für die Philippinen: Reckordt und Reese 2006). Zudem zeigt Prachason von Focus on the global South an dem Beispiel des Thai-Australien-FTA, dass Freihandelsabkommen nicht grundsätzlich den Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen fördern (Prachason 2007, S. 6).

Frauen wären zusätzlich von der durch den Freihandelsvertrag zu erwartenden Privatisierung von öffentlichen Dienstleistungen stärker betroffen als Männer, da Frauen immer noch zumeist allein- oder zumindest hauptverantwortlich für Gesundheit, Erziehung und Versorgung des Haushaltes sind. Bernardino nennt für die Philippinen das Beispiel der Wasser- und Stromprivatisierung, die die Preis für einen durchschnittlichen Haushalt um das zehnfache haben ansteigen lassen (Bernardino, 2007). Wenn es gar zu Mangelercheinungen kommt, sind es ebenfalls zuerst Frauen, die unter Hunger leiden. Durch den EU-Protektionismus in Verbindung mit Exportsubventionen im Bereich Landwirtschaft wird sogar aktiv die Ernährungssouveränität untergraben.

¹⁰ Ungelernt ist eigentlich der falsche Ausdruck. Die meisten ArbeiterInnen haben eine berufliche Ausbildung, die in den EU-Staaten oder den USA aber nicht anerkannt wird. So erlernen philippinische Ärzte und Ärztinnen immer wieder zusätzlich den Beruf als KrankenpflegerIn, da dieser ihnen bessere Möglichkeiten auf einen Arbeitsplatz im Ausland einräumt.

8. Fazit

Das Interesse der Industrie, sei es aus dem Dienstleistungsbereich oder aus der Verarbeitung und Produktion, liegt in der Eroberung neuer Märkte. Dabei werden die ASEAN-Staaten, trotz ihrer unterschiedlichen Entwicklungsszenarien innerhalb des Bündnisses, ebenso wie innerhalb einzelner staatlichen Regionen, als gleichwertiger Wettbewerber in Zeiten der Globalisierung gesehen. Es zeigt sich deutlich, dass die EU beim jetzigen Stand der Verhandlungen hauptsächlich die Interessen ihrer Konzerne durchsetzen möchte. Dazu reicht ein kurzer Vergleich der Forderungen der Unternehmensverbände mit den Zielen der EU. Ein besonders drastisches Beispiel dafür ist die Forderung von BusinessEurope und EuroCommerce nach einem Streitschlichtungsverfahren, das einseitig Unternehmen die Möglichkeit geben soll, gegen Nationalstaaten zu klagen. Die Unternehmen können im Gegenzug nur schwerlich zur Verantwortung für ihre Verfehlungen gezogen werden. Der offiziellen Rhetorik dient dieses Streit-schlichtungsverfahren für höhere Transparenz, Vorhersehbarkeit und Schaffung legaler Tatsachen.

Zudem besteht ein deutliches Interesse an dem öffentlichen Beschaffungswesen, das bis zu 25 Prozent Anteil am jeweiligen BIP besitzt. Die Wirtschaft weist darauf hin, dass bisher nur Singapur Unterzeichnerstaat des „Government Procurement Agreement“ (GPA) der WTO ist, welches die öffentlichen Aufträge reglementiert und Bietergleichbehandlung und öffentliche Ausschreibung von Aufträgen garantiert.

Ob es allerdings überhaupt zu einem Freihandelsvertrag kommt ist fraglich. Bisher haben die eigentlichen Freihandelsverhandlungen nicht einmal begonnen, da die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen noch nicht unterzeichnet sind. Die Inhalte, die allerdings verhandelt werden, machen zivilgesellschaftliche Kritik und Proteste an den Verhandlungen im Sinne von demokratischer Partizipation und sozial und ökologisch nachhaltiger

Entwicklung unumgänglich. Umso bedauerlicher ist es, dass gerade aus den demokratischen Staaten Europas wesentlich weniger Kritik kommt, als aus den südostasiatischen Staaten. Sowohl die Gewerkschaften als auch viele zivilgesellschaftliche Akteure thematisieren das FTA nicht. Die Kritik im Süden ist allerdings deutlich vernehmbar. Beispielhaft dafür stehen nicht nur die schon oben erwähnten AkteurInnen, sondern auch eine Petition der südostasiatischen NGO Focus on the Global South, die von vielen NGOs weltweit unterstützt wird. Sie beinhaltet folgende zentralen Forderungen an die FTA-Verhandlungen: erstens müssen die menschlichen Bedürfnisse und Rechte in den Mittelpunkt gestellt werden. Das beinhaltet auch zivilgesellschaftliches Engagement. Zweitens ist eine transparente Informationspolitik über den Stand der Verhandlungen, inklusive Themen, die überhaupt verhandelt werden, notwendig. Drittens muss die Möglichkeit der genauen Prüfung der verhandelten Verträge eingeräumt werden. Diese Prüfung umfasst zusätzlich eine detaillierte Informationspolitik auf nationaler, sektoraler und regionaler Ebene. Viertens muss sichergestellt werden, dass die nationalen und regionalen Ebenen in den offiziellen Stellungnahmen beachtet werden (Focus on the Global South 2007; Asienhaus 2007). Solange diese Punkte der demokratischen Partizipation nicht eingehalten werden, kann den möglichen Freihandelsverhandlungen nur eine klare Absage erteilt werden. Die neoliberale Ausrichtung dieses FTAs im Rahmen der europäischen Konzernagenda ist weder im Interesse der Menschen in Südostasien, noch der Europäer. Auf beiden Seiten werden hauptsächlich multinationale Konzerne profitieren, nicht die ArbeiterInnen und Angestellte, nicht die Kleinbauern und Kleinbäuerinnen und erst recht nicht die schon heute sozial Benachteiligten. Das FTA, wie es zur Zeit diskutiert wird, beinhaltet weder gezielte Armutsbekämpfungsmaßnahmen, noch ökologische Nachhaltigkeitskriterien. Es hat weder Antworten auf die globale Klimaerwärmung, noch auf die Nahrungsmittelkrise, von der auch viele südostasiatische Staaten wie die Philippinen betroffen sind.

Quellen

- ASEAN (2007):** ASEAN foreign direct investments net inflow from selected partner countries/regions; www.aseansec.org
- Asienhaus (2007):** Statement of concern zu den geplanten EU-ASEAN-Freihandelsabkommen; www.asienhaus.de/public/archiv/1-2007.htm#5
- Bello, W. (2004):** The Anti-Development State: The Political Economy of Permanent Crisis in the Philippines. Diliman, Quezon City: University of the Philippines
- Bernardino, N. (2007):** Gender Implications of the EU-ASEAN FTA; 62.149.193.10/wide/download/EU-ASEAN%20gender%20factsheet.pdf?id=566
- Bilaterals.org;** www.bilaterals.org
- Bundesregierung (2007):** Elemente einer Rohstoffstrategie der Bundesregierung
- Business Europe (2007a):** BusinessEurope Position on the EU-ASEAN Free-Trade Agreement (FTA); [www.ibec.ie/ibec/networks/business.nsf/wvEAIUsefullInformationSubject/71E1DF10E1ABD4BE80257409003F2463/\\$File/PP+on+EU-ASEAN+relations-26-06-Final.pdf](http://www.ibec.ie/ibec/networks/business.nsf/wvEAIUsefullInformationSubject/71E1DF10E1ABD4BE80257409003F2463/$File/PP+on+EU-ASEAN+relations-26-06-Final.pdf)
- Business Europe (2007b):** Shape globalisation and fight all kinds of protectionism; www.businesseurope.eu/DocShareNoFrame/docs/1/KEIKDACCKJPDNODADCOCAKEJPDB39DWNED9LTE4Q/UNICE/docs/DLS/2007-01660-E.pdf
- Deutsche Bank Research (2007a):** Aktueller Kommentar vom 12. März 2007 – ASEAN 5: Aktive Förderung der wirtschaftlichen Integration; www.dbresearch.de/
- Deutsche Bank Research (2007b):** ASEAN as a destination for trade & investment in services; www.dbresearch.de/
- DGB (2007):** Zur neuen EU-Handelsstrategie, „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt“; in Wipo-Schnelldienst Nr. 2, Februar 2007; listi.jpberlin.de/pipermail/wto-kritik/attachments/20070206/ff5ea0d0/attachment.pdf
- EBF (2007):** Response to EC's Questionnaire on the Preparation of FTAs; www.ebf-fbe.eu/
- Ecorys und IIDE (2008):** Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and ASEAN; trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/september/tradoc_140301.5.pdf
- EuroCommerce (2007):** Free trade negotiations EU – ASEAN - Contribution to the DG Trade stakeholder consultation; www.eurocommerce.be/content.aspx?PagelId=40897
- Europäische Kommission (2006):** Global Europe: Competing in the world – A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy; trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130370.pdf
- Europäische Kommission (2003):** Eine neue Partnerschaft mit Südostasien; ec.europa.eu/external_relations/library/publications/09_sea_de.pdf
- Europäischer Rat (2000):** Wissensgesellschaft; ec.europa.eu/employment_social/knowledge_society/index_de.htm
- FAZ (2008):** Im Gespräch: Ulrich Grillo vom BDI; FAZ vom 10. August 2008
- FIAN und Germanwatch (2008):** Verheerende Fluten - politisch gemacht; EU-Handelspolitik verletzt
Recht auf Nahrung in Ghana - Die Beispiele Hühnchen und Tomaten; www.germanwatch.org/handel/tomahuhn.pdf
- Focus on the Global South (2007):** A Call to ASEAN Leaders regarding the proposed EU-ASEAN Free Trade Agreement negotiations; focusweb.org/a-call-to-asean-leaders-regarding-the-proposed-eu-asean-free-trade-agreement-negotia.html?Itemid=1
- Fuchs, P. (2007):** Global Europe – Die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit; www.forum-ue.de/fileadmin/userupload/publikationen/aghan_2007_globaleurope.pdf
- Hambrecht, J. (2007):** Ansprache beim Wirtschaftstag der Botschafterkonferenz 2007; asien-pazifik-ausschuss.de/de/positionen/_download/Hambrecht_Rede_AA_BoKo0709.pdf
- IBON (2008):** Don't Be Rushed Into Trade Deal With EU, Think-Tank Warns; info.ibon.org/index.php?option=com_content&task=view&id=303&Itemid=1
- Institute for Global Justice (2008):** ASEAN-EU FTA will bring disaster and sovereignty losing; www.bilaterals.org/article.php3?id_article=11687
- ISIS Internaitonal (2008):** EU-ASEAN partnership cooperation agreement: A hidden landmine; www.isis-women.org/index.php?option=com_content&task=view&id=948&Itemid=204
- Paolicchi, S. (2008):** Persönliche Korrespondenz via Email
- Prachason, S. (2007):** Falling into a Spaghetti Bowl: A Review of the Impact of FTAs on Thailand; www.ftawatch.org/download/files/spaghetti%20bowl-FTA-%20LAST%20version%2025-05-07%20ARSA.pdf

- Praweenanusorn, S. (2008):** The Structure and Trends of Economic Relationship between Thailand and the EU; www.bilaterals.org/IMG/pdf/Economic_Relationships_between_Thailand_and_the_EU_Eng-1.pdf
- Purugganan, J. (2007):** Global Europe and ASEAN - Influence of EU's competitiveness strategy on Southeast Asia; alainet.org/active/19341&lang=es
- Reckordt, M. u. N. Reese (2006):** Fluch der Arbeit - Freihandelszonen, Call-Centers, Gewerkschaften und der informelle Sektor; in: Reese, N. und R. Werning: Handbuch Philippinen; Horlemann Verlag, Bad Honnef
- Robles Jr., A. (2007a):** FTAs in Asia-Europe Relations; ipdprojects.org/aepf_site/content/view/35/1/
- Robles Jr., A. (2007b):** The false promises of an ASEAN-EU FTA; www.caramasia.org/enews/2007/JJUne/Critic%20EU%20ASEAN%20FTA.pdf
- Sally, R. (2007):** Looking East: The European Union's New FTA Negotiations in Asia; www.ecipe.org/publications/jan-tumlir-policy-essays/looking-east-the-european-union2019s-new-trade-negotiations-in-asia-1/PDF
- Schilder, K., C. Deckwirth, P. Fuchs, M. Frein (2005):** Freie Fahrt für freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus; www2.weed-online.org/uploads/eed_weed_eu_handelspolitik_multi_bi_2005.pdf
- Torres, E. (2008):** Europe drive vs workers assailed; In: ABS-CBN vom 24. Juni 2008
- Verband der Automobilindustrie (2007):** Auto Jahresbericht 2007; www.vda.de/de/publikationen/jahresberichte/
- Verband der Automobilindustrie (2008):** Auto Jahresbericht 2008; www.vda.de/de/publikationen/jahresberichte/
- Weydmann, N. (2008):** Wird Indonesiens Erbe der Menschheit verkauft? – Die Auswirkungen der Implementierung des TRIPS-Abkommens auf die traditionelle Jamu-Heilkräuterkunde in Indonesien und der Gestaltungsraum für mögliche Schutzmechanismen; Online-Materialien des Asienhauses Nr. 7; Essen
- WTO (2007):** Annual Report 2007; www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep07_e.pdf

Kontakt

WEED informiert auf den Sonderseiten „Global Europe konkret“ im Internet unter: <http://www.weed-online.org/globaleurope> über die neue handels- und investitionspolitische Strategie ‚Global Europe‘ der EU und ihre bilateralen Freihandelsabkommen.

Auch der regelmäßig erscheinende und kostenlose „Global Europe konkret“ Newsletter kann dort abonniert werden.

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung
World Economy, Ecology & Development
Eldenaer Str. 60
10247 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 275 82 163
Fax: +49 - (0)30 - 275 96 928
e-mail: peter.fuchs@weed-online.org

Gefördert von der InWEnt gGmbH aus Mitteln des BMZ.