



Industrieberichte 2020

August



Neuseeland – Ein Investitionsziel mit viel Potenzial

Die Corona-Pandemie ist noch nicht überwunden, doch sie hat Wirtschaftsunternehmen vor allem schon mal eines gezeigt: Mit viel Umdenken und innovativen Maßnahmen geht Business weiter. Besondere Zeiten benötigen besondere Weiterbildungsmöglichkeiten, deswegen zeigt die AHK Neuseeland mit dem Webinar „Investitionsziel Neuseeland“ schon jetzt wertvolle Strategien und Informationen auf, damit Ihre Zukunftsinvestitionen gut vorbereitet sind und einem sicheren Plan folgen.

Wachstum trotz Pandemiemaßnahmen

Auch wenn die mittel- und langfristigen Folgen der Pandemie für Neuseeland bisher noch nicht absehbar sind, das hohe Wirtschaftspotenzial des Landes wird Covid19 vermutlich nicht aufhalten können. Aufgrund seiner geografischen Lage wird Neuseeland weiterhin ein attraktives Investitionsziel für den internationalen Markt bleiben. 2019 belegte es im Economic Freedom Index der Heritage Foundation den dritten Platz hinter Hongkong und Singapur. Industriesektoren wie die Lebensmittel- und Getränkeindustrie, High Value Manufacturing, Informations- und Kommunikationstechnologie, Infrastruktur, Rohöl und Mineralien sowie saubere

Umwelttechnologie bieten vielfältige Investitionsmöglichkeiten.

Webinar Teil 1: Erste Schritte Richtung NZ

AHK Neuseeland CEO Monique Surges wird im ersten Teil des Webinars zunächst einen Einblick in Politik, Wirtschaft und Arbeitsmarkt Land am anderen Ende der Welt geben. Klein, aber oho – so könnte man Neuseelands Potenzial wohl am besten beschreiben. Wer in Neuseeland investieren oder hier ein Tochterunternehmen aufbauen will, kommt um ein paar Hausaufgaben, wie es Monique Surges beschreibt, aber nicht herum: „Ein bisschen Marktrecherche mit Hilfe der AHK ist wirklich nötig. Man muss über die verschiedenen Tarife und Grenzbestimmungen Bescheid wissen. Man muss aber auch verstehen, welche Konkurrenzunternehmen im Markt sind. Neuseeland ist ein kleiner Markt, zu viel Konkurrenz kann auch problematisch sein. Ich denke sobald man diese Hausaufgaben gemacht hat, kann man dann den zweiten Schritt gehen.“ Sie betont außerdem, dass Neuseeländer sehr innovativ sind und gern neues ausprobieren. Deswegen könnte laut Surges Neuseeland auch als eine Art Testmarkt gesehen werden, der viele Vorteile bietet: „Es ist eine kleinere Bevölkerung von nur fünf Millionen Leuten,

man kann bestimmte Sachen erstmal hier ausprobieren, bevor man sie weltweit macht. Ein gutes Beispiel ist das deutsche Familien-Unternehmen Stihl, das hier auch schon seit 30 Jahren eine Niederlassung hat. Sie haben hier den so genannten „Stihl Shop“, also das Retail Outlet von Stihl, entwickelt und erst hier getestet, geprüft, geändert und dann weltweit ausgerollt. Also das sind wirklich die Vorteile, wenn man in Neuseeland anfängt.“ Als weiteren Pluspunkt sieht sie, dass man 24 Stunden Kundendienst anbieten kann. Denn wenn in Deutschland die Sonne untergeht, kann die Tochtergesellschaft der Firma am anderen Ende der Welt weiterarbeiten.

Im ersten Teil der Webinar-Serie „Investitionsziel Neuseeland“ wird Monique Surges außerdem über den Arbeitsmarkt sprechen und bei verschiedenen Branchen etwas mehr in die Tiefe gehen.

Webinar Teil 2: Einwanderung- und Visaoptionen für deutsche Investoren

„Der Teufel steckt im Detail“, so beschreibt Rachael Mason, Expertin für Einwanderungs- und Visafragen, den Bewerbungsprozess für zukünftige Investoren. Rachael ist Partnerin bei Lane Neave, eine der größten und ältesten Rechtsanwaltskanzleien in Neuseeland. Im zweiten Teil des Webinars wird sie durch den Visa-Prozess führen und, mit Schwerpunkt auf die Investoren-Kategorien, wertvolle Tipps geben. Dabei wird sie auch erklären, warum es für Investoren wichtig ist, professionelle Hilfe beim Bewerbungsprozess für ein Investoren-Visum in Anspruch zu nehmen: „Diese Bewerbungen sehen von außen recht einfach aus. Aber wir wissen, dass es da sehr viele Details zu beachten gibt. Da gibt es einen enormen Unterschied zwischen der Theorie und der Praxis. Wir müssen sehr oft für Kunden einspringen, die den Visa-Bewerbungsprozess schon angeschoben haben und in eine Sackgasse geraten sind, weil sie viele Dinge

nicht wussten. Wir können das sehr gut und bekommen für die Kunden auch dann gute Ergebnisse aber unser Anspruch ist eher, dass unsere Kunden erst gar nicht in eine brenzlige Lage und damit Verzögerung geraten.“ Im Webinar wird Rachael auch erklären, welche Arten von Investments für Neuseeland zu den so genannten „Acceptable Investments“ zählen und welche Visa-Kategorien es für Investoren gibt. Die Expertin wird auch einen Einblick in die derzeitige Lage von Bewerbungen um Visa in Covid19-Zeiten geben, denn zurzeit gibt es einige Einschränkungen: „Doch auch wenn die Grenzen gerade geschlossen sind und offiziell keine Immigrations-Anträge bearbeitet werden, ist es immer noch möglich schon mal Interesse zu bekunden und Bewerbungen einzureichen, um sich einen Platz zu sichern. So hat man eine gute Chance, dass die Unterlagen gleich bearbeitet werden, wenn die Bearbeitung wiederaufgenommen wird.“ Rachael betont dabei, dass sich aufgrund der anstehenden Wahlen in Neuseeland, die nun auf Oktober verschoben worden sind, auch nochmal schnell etwas ändern kann und es sich somit lohnt, Bewerbungen für Immigrationsprozesse jetzt schon mal anzuschicken.

Webinar 3: Banken sind zuverlässig und ausländische Investitionen willkommen

Neuseeland kann trotz der Krise mit Wachstumsraten rechnen, deswegen ist es ratsam, über passende Investitionsmöglichkeiten schon jetzt nachzudenken. Evan Veza von BNZ (Bank of New Zealand) wird Sie als unser Experte rund um das Thema Geld und Geldanlagen in Neuseeland umfassend beraten. Denn obwohl die Wirtschaft weltweit gerade eher etwas runtergefahren ist, ist Neuseeland offen für ausländisches Kapital. Evan Veza beschreibt Neuseelands Unternehmen als „ideas rich but capital constrained“ – die Ideen sind da aber das Kapital fehlt an manchen Stellen. Wenn

sich Investoren für Neuseeland entscheiden, wird das für sie einige Vorzüge bieten: „Wir haben das schon oft erlebt mit deutschen Investoren. Sie haben hier in Unternehmen investiert und konnten sich so neue Netzwerke erschließen, neue Kunden gewinnen, einen neuen Vertrieb aufbauen und neuseeländischen Unternehmen beim Wachsen entscheidend helfen. Außerdem können sie ein permanentes Aufenthaltsrecht in Neuseeland bekommen. Wir haben hier wirklich sehr gute Unternehmen und brauchen die Hilfe von innovativen Investoren, damit diese Unternehmen sich auch international besser aufstellen können.“ Laut Veza lohnt es sich für Investoren, mit den Vorbereitungen für den Übergang nach Neuseeland recht früh anzufangen: „Sie sollten nicht alles auf den letzten Drücker machen. Es ist wichtig, die Bank in Neuseeland frühzeitig mit einzubinden, einen persönlichen Account anzulegen, auch um entsprechende Finanzdienstleistungen festzulegen.“ Der Experte versichert jetzt schon mal, dass die Bankindustrie in Neuseeland mit einem gutem Kapital ausgestattet und sehr widerstandsfähig ist: „Wir haben extra Anfang des Jahres mehr Kapital beschafft und können deswegen ausreichend Liquidität und Puffer bieten, um Kunden zu unterstützen, die in Neuseeland investieren und wachsen wollen.“

Webinar Teil 4: Übersiedlung und Expats braucht gutes Management

Dass eine Auswanderung gut geplant sein will, ist Thema im vierten und letzten Teil der AHK Neuseeland Webinar-Serie. Bridget Romanes ist Expertin für eine effiziente Umsiedlung nach Neuseeland. Aus eigener Erfahrung weiß sie, dass ein Neuanfang in einem anderen Land auch seine Tücken haben kann: „Am Anfang sind die Leute immer sehr aufgeregt und stecken viel Energie ins Packen, dann in die Abschiedsfeier und freuen sich dann, endlich nach Neuseeland ziehen zu können. Oft

kommen sie dann erst im Zielland in der Realität an und müssen auf einmal ein Haus kaufen oder mieten und alles ist einfach komplett anders als in Deutschland. Das Schulsystem ist anders, alles was man Zuhause schon kennt, muss man sich hier erst neu erarbeiten und das ist oft schwieriger als gedacht.“ Mit ihrer Firma Mobile Relocation kümmern sich Bridget und ihr Team darum, dass Auswanderer sich mit solchen Problemen nicht aufhalten müssen, denn sie bekommen einen persönlichen Betreuer, der vieles für sie regeln kann. Wenn ein deutsches Unternehmen in Neuseeland zum Beispiel eine Tochtergesellschaft aufbauen will, dann sollen bestenfalls vertrauensvolle Mitarbeiter aus Deutschland dabei helfen. Aus Erfahrung weiß Bridget Romanes, dass der Schlüssel zum Erfolg damit zusammenhängt, wie wohl sich diese Mitarbeiter und gegebenenfalls ihre Familien in Neuseeland fühlen: „Die Experten, die Sie nach Neuseeland bringen, sind essentiell für den Erfolg des Unternehmens vor Ort. Also müssen Sie ein gutes Risikomanagement betreiben. Unserer Erfahrung nach besteht das größte Risiko darin, dass die Mitarbeiter den Einsatz abbrechen. In 32 Prozent aller Fälle sind Probleme außerhalb der eigentlichen Arbeit die Auslöser für Abbrüche. Im Klartext heißt das, die Familie ist nicht zufrieden, und das belastet den Mitarbeiter und somit Ihr Unternehmen.“ Genau deswegen sei es wichtig, eine Risiko-Strategie parat zu haben, damit es gar nicht erst soweit kommen wird.

Investoren sind in NZ weiter willkommen

Für Neuseeland spielen ausländische Investoren gerade jetzt eine wichtige Rolle, damit die Wirtschaft sich wieder erholen und weiter wachsen kann. *Land Information New Zealand (LINZ)* hebt sogar noch einmal hervor, dass sie sich von ausländischen Investoren weiterhin mehr Export-Möglichkeiten, neue Ideen, Innovationen und Beziehungen

erhoffen. Dennoch sind im Juni 2020 kurzfristig neue Regelungen in Kraft getreten, die die nationalen Interessen Neuseelands in Corona-Zeiten schützen sollen: Es handelt sich um den *Overseas Investment Amendment Act 2020*. Demnach ist der Erwerb an einem neuseeländischen Unternehmen oder Vermögenswerten durch Ausländer mit einem Anteil von mindestens 25 Prozent, oder die Erhöhung eines bestehenden Anteils auf 50 Prozent, 75 Prozent oder 100 Prozent unabhängig vom Preis, bis auf weiteres während der wirtschaftlichen Krise genehmigungspflichtig. Geplante Transaktionen müssen außerdem einen „*National Interest Test*“ passieren, denn die Regierung möchte sichergehen, dass diese Transaktionen im nationalen Interesse Neuseelands sind.

Auf lange Sicht will Neuseeland trotz jetziger Einschränkungen produktive Investitionen weiter fördert und die Hürden für zukünftige Investoren abbauen. Dies sieht eine neue Gesetzesvorlage vom März dieses Jahres vor, die *Overseas Investment Amendment Bill (No.2) 2020*. Die Vorlage muss noch von einem parlamentarischen Ausschuss überprüft werden.

© Alexandra Falk