



SNELWIJZER INTERNATIONAAL



AUSTRALIË

In deze snelwijzer:

- Economisch
- Douaneregels
- Partners
- Culturele aspecten

Economisch

Voor België was Australië in 2018 de 31^e klant en 46^e leverancier.



€ 1 650 173 023

Vlaamse totaalluitvoer
goederen naar Australië



€ 842 170 007

Vlaamse totaalimport
goederen vanuit Australië

De **Belgische export** naar Australië bestond in 2018 grotendeels uit **chemische producten**. De **import uit minerale en dierlijke producten**.

Meer informatie:

- **Uitgebreide landenstudies** over Australië zijn terug te vinden op de [website van het Agentschap voor Buitenlandse Handel](#).
- **Economische informatie** op de website van de [Reserve Bank of Australia](#).
- **Economische statistieken** bij het [CIA World Factbook](#) en bij de [Verenigde Naties](#).
- **Informatie over Europese handel** is te vinden op de website van de [Europese Commissie](#).
- **Informatie over de Vlaamse handel** (export) met Australië kan je terecht op de website van [Flanders Investment & Trade](#).

Douaneregels

Australië is voor wat de Europese Unie betreft een **Derde Land**. Er lopen op dit ogenblik **onderhandelingen voor een vrijhandelsakkoord** die nog wel in de beginfase zijn.

Stand van zaken:

- 22 mei 2018 mandaat onderhandelingen
- EU = 2^{de} grootste handelspartner van Australië
- Doel:
 - Barrières elimineren, export vergemakkelijken – zeker voor kleine bedrijven

AUSTRALIË

- Ambitieniveau van Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership
- Vrijhandelsverdrag van 8 maart 2018 tussen Australië, Brunei, Canada, Chili, Japan, Maleisië, Mexico, Nieuw-Zeeland, Peru, Singapore en Vietnam
- Ambitieuze doelstellingen rond duurzame ontwikkeling, milieu- en arbeidsrechten
- Geografische indicaties beschermen
- Overheidsaanbestedingen openen
- 4^{de} ronde gepland (1-5 juli 2019)
- **Bijzondere issue: landbouwproducten**
 - Een bijzonder kenmerk van de onderhandeling tussen Australië en de EU over landbouwproducten is dat hun respectieve groeiseizoenen niet samenvallen. Er is een marktpotentieel voor minder bederfelijke groenten en fruit. Belangrijk is ook dat de concurrenten van Australië (Chili, Zuid-Afrika en Argentinië) in de EU al een voet aan de grond hebben. Bovendien kan het diametraal tegengestelde patroon van seizoenproductie een onderhandelingsruimte creëren voor handelsvoorkeuren (zoals het geval is met Marokko) omdat de bedreiging voor de Europese productie minder uitgesproken is.
 - Bij het onderhandelen over de handelspreferenties voor landbouwproducten met de EU is het voor Australië van cruciaal belang om de verschillende handelsmechanismen die de EU toepast, die per seizoen en per product verschillen, grondig te analyseren.
 - Agrarische handelsvoorkeuren met de EU kunnen de export van Australische landbouwproducten naar de EU stimuleren, maar niet alle handelsvoorkeuren hebben hetzelfde bevorderend effect op de handel. De effecten op middellange termijn van handelspreferenties moeten dus in aanmerking worden genomen.

Informatie over de **importformaliteiten in Australië** kan worden opgezocht in de [Market Access Database](#).

Australië maakt deel uit van de **Wereld Douane Organisatie** waardoor dit land dezelfde zescijferige GS-codes hanteert dan de Europese Unie. Australië heeft ook de **ATA-Overeenkomst** gesloten.

Verder heeft Australië ook **vrijhandelsakkoorden** gesloten met Chili, China, Japan, Maleisië, Nieuw-Zeeland, Singapore, Zuid-Korea, Papoea Nieuw Guinea, Thailand en de V.S..

Invoerrechten en andere belastingen bij invoer in Australië kunnen worden opgezocht via de Market Access Database via de rubriek [Tariffs and Rules of Origin](#).

Partners

Gebruik zeker de dienstverlening van **Flanders Investment & Trade** die in Australië [vertegenwoordiging](#) gestationeerd heeft. De plaatselijke Vlaamse Economische Vertegenwoordiger kan je helpen met een op maat samengesteld afsprakenprogramma met mogelijke klanten of partners.

Wees bescheiden. Vermijd uiterlijke vertoningen van succes en/of rijkdom.

Culturele aspecten

- Leg je bezoeken bij voorkeur in de periode van **maart tot november**. Vermijd de periode december tot februari.
- **Wees stipt**. Kom een paar minuutjes vroeger aan op de afspraak.
- **Begroetingen** gebeuren met een handdruk. Spreek de mensen eerst aan met "Mr of Mrs + familienaam", maar schakel over op de voornaam wanneer zij dit ook doen.
- **Wees bescheiden**. Vermijd uiterlijke vertoningen van succes en/of rijkdom.
- **Vermijd hard selling**.
- **Wees beleefd**, vriendelijk en toon dat je gepassioneerd bent in je product of dienstverlening. Blijf direct, **to the point** en ter zake.
- **Wees zelfverzekerd**. Kijk tijdens de ontmoeting de Australische tegenpartij in de ogen.

AUSTRALIË

- **Wanneer een Australiër *niet* geïnteresseerd is** dan zal hij dit onmiddellijk zeggen.
 - **Wanneer een Australiër *wel* geïnteresseerd is** zal hij dit ook onmiddellijk zeggen maar dit wil niet zeggen dat er onmiddellijk een beslissing genomen zal worden. Het nemen van een beslissing neemt in Australië een zekere tijd (omdat er in de bedrijven een overlegcultuur heerst) en het is dus belangrijk om zeker geduld uit te oefenen.
 - **Wanneer een Australiër onder de indruk is,** dan zal hij dat niet laten merken.
 - De kans dat je tijdens een zakelijk gesprek op een speelse manier uitgedaagd wordt is reëel. Neem dit niet persoonlijk. Reageer met een kwinkslag.
 - **Het taalgebruik van de Australiërs is zeer kleurrijk** en wijkt nogal af van andere Engelstalige landen. Men moet dit als buitenstaander niet na-apen. Dat wordt vaak als spottend en onbeleefd ervaren.
 - **Australiërs zijn informeel en direct.** De kans dat je begroet wordt met het typische *g'day* is zeer waarschijnlijk. Beantwoord die begroeting gewoon met een simpel *hello*.
- **Small talk** kan, maar enkel over onschuldige thema's zoals het weer of sport. Vermijd religie, politiek en seks.
 - Breng zeker **visitekaartjes** en draag deftige, **conservatieve kledij** (hemd, gekleed kostuum, sombere kleuren...). Voor de dames is het ook beter om de garderobe zakelijk te houden.
 - **Bedrijfsgeschenken** zoals een goede doos pralines zijn welkom.
 - **Wanneer je uitgenodigd wordt om iets te gaan eten** dan hoeft je niet te betalen.
 - **Wanneer je uitgenodigd wordt om iets te gaan drinken in een bar,** dan is het gebruikelijk dat er om de beurten betaald wordt. Zulks niet doen is onbeleefd.
 - **In een bar wordt niet over business gepraat** tenzij de Australische tegenpartij er zelf over begint.

Contactpersoon:

Koen De Ridder

Adviseur internationaal ondernemen

koen.deridder@unizo.be

internationaal@unizo.be

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

unizo.be

Partners in internationaal ondernemen



liantis

Met de steun van

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING

