

SNELWIJZER INTERNATIONAAL



NIEUW-ZEELAND

In deze snelwijzer:

- Economisch
- Douaneregels
- Partners
- Culturele aspecten
- Taal
- Zakelijk protocol

Economisch

Voor België was Nieuw-Zeeland in 2018 de 72^e klant en 89^e leverancier.



€ 236 755 088

Vlaamse totaaluitvoer
van goederen naar
Nieuw-Zeeland



€ 363 457 051

Vlaamse totaalimport
van goederen uit
Nieuw-Zeeland

De Belgische export naar Nieuw-Zeeland bestond grotendeels uit chemische producten en machines, de import uit dierlijke producten (62,3%) en levende dieren (25,9%).

Meer informatie:

- **Uitgebreide landenstudies** over Nieuw-Zeeland zijn terug te vinden op de [website van Buitenlandse Handel](#).
- **Voor een rapport over de Nieuw-Zeelandse economie** kan je terecht op de [website van OESO](#).
- **Economische statistieken** over Nieuw-Zeeland kan je vinden bij het [CIA World Factbook](#) en op de website van de [Verenigde Naties](#).
- **Informatie over de Vlaamse handel** met Nieuw-Zeeland staat op de website van [Flanders Investment & Trade](#).

Douaneregels

Nieuw-Zeeland is voor wat de EU 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 = 3^{de} grootste handelspartner van Nieuw-Zeeland
- Doel:
 - Barrières voor goederen en diensten elimineren

NIEUW-ZEELAND

- Level playing field met landen die al handelsakkoord hebben met Nieuw-Zeeland
- Slimme, duurzame en inclusieve groei promoten
- Stavaza na 4^{de} ronde:
 - Uitwisseling tariefaanbod en diensten- en investeringsaanbod
 - Onderhandelingen moeilijker dan verwacht (cf. ambitie tariefaanbod EU)

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

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

Verder heeft Nieuw-Zeeland ook **vrijhandelsakkoorden gesloten met o.a. China, Hong Kong, Maleisië, Singapore, Australië, Taiwan en Thailand**.

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

Partners

Doe zeker beroep op de diensten van **Flanders Investment and Trade** die in Christchurch een vertegenwoordiging hebben. De [lokale vertegenwoordiger](#) kan voor jou een afsprakenprogramma op maat maken met mogelijke klanten of partners.

Culturele aspecten

- Nieuw-Zeelanders zijn gereserveerd maar warm en hartelijk in de omgang.
- Geef als groet een **stevige handdruk** en maak **oogcontact**.
- Wees altijd **op tijd**.
- Maak **geen onaangekondigde bezoeken**. Leg de afspraak goed op voorhand vast

(een paar weken) via telefoon of email.

- Draag **conservatieve, sobere kledij**. Een kostuum en das voor mannen (donkerblauw, zwart, grijs). Ook dames kleden zich best klassiek en in sobere kleuren. Neem best altijd een paraplu mee want het regent vaak. Draag deftige lederen schoenen die goed onderhouden zijn.
- Breng zeker **naamkaartjes** mee.

Taal

- De spreektaal is Engels. Het **Nieuw-Zeelandse Engels** verschilt van het standaard Engels. Spreek het standaard Engels. Een buitenlander die het lokale accent probeert na te apen komt onbeleefd over.
- Gebruik bij een **eerste ontmoeting** niet het informele "hello (hallo)" maar een iets formeler "How do you do? (hoe maakt u het?)"
- **Spreek de mensen eerst aan met "Mr + familienaam" of "Mrs + familienaam"** maar schakel over op de voornaam wanneer zij dit ook doen.

Het is gebruikelijk om zakelijke ontmoetingen in te leiden met een beetje **small talk**.

Zakelijk protocol

- **Zakelijke ontmoetingen zijn relaxed maar ernstig**.
- Het is gebruikelijk om zakelijke ontmoetingen in te leiden met een beetje **small talk** (zeker niet te lang, een paar minuutjes).
- Breng een **duidelijke business case** met goed onderbouwd feiten- en cijfermateriaal. Gebruik niet te veel superlatieven.
- **Spreek niet te luid** tijdens de conversatie. Zelfs niet in een informele setting zoals een bar.
- Stel je **bescheiden** op (snoeverij is *absolutely not done*).

NIEUW-ZEELAND

- **Doe niet aan *hard selling*.**
 - **Wees niet ongeduldig.** Zakelijke beslissingen in Nieuw-Zeeland nemen hun tijd.
 - Tijdens een **avondmaal** wordt doorgaans geen business besproken. Het is een kans om elkaar meer persoonlijk te leren kennen. Tijdens het eigenlijke eten is conversatie minimaal.
Gesprekken vinden plaats voor en na het eten. Tijdens een **lunch** worden doorgaans zaken besproken.
- **Bedrijfsgeschenken** worden doorgaans niet gegeven. Een doos pralines meebrengen kan nooit kwaad natuurlijk.
 - **Vermijd vergelijkingen met Australië.** Er bestaat een zekere rivaliteit.
 - Toon **eerbied tegenover de Māori-cultuur** wanneer je er mee te maken krijgt.
 - **Maak nooit een V-teken met je vingers.** Dit wordt opgevat als een belediging.

Contactpersoon:

Koen De Ridder

Adviseur internationaal ondernemen

koen.deridder@unizo.be

internationaal@unizo.be

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

unizo.be

Partners in internationaal ondernemen



AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING

