

Carolin Weisser
Schanbacher Strasse 19
D-73732 Esslingen

At present (summer 2003):

Alamos 41
La Calera, Secc. Mirador
CP. 72525 Puebla, Pue.
México

Carolin.Weisser@gmx.de

Freihandelsabkommen EU-Mexiko - Hintergründe, Inhalte, Ergebnisse und Perspektiven

(Free Trade Agreement European Union – Mexico:
Background, Content, Results and Perspectives)

Puebla, den 30. Juni 2003

Inhaltsverzeichnis	Seite
Abkürzungsverzeichnis	II
Tabellenverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	IV
1. Einleitung	1
2. Historische Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen	3
3. Zahlen & Fakten der beiden Wirtschaftsräume	5
3.1 Wirtschaftliche Stammdaten	5
3.2 Handelsströme zwischen der EU und Mexiko	6
3.3 Direktinvestitionen	8
4. Inhalte des Freihandelsabkommens	9
4.1 Freier Warenverkehr	10
4.1.1 Ursprungsregeln	11
4.1.2 Zollabbau für Industrieprodukte	11
4.1.3 Agrar- und Fischereiprodukte	12
4.2 Dienstleistungshandel	13
4.3 Direktinvestitionen	14
4.4 Öffentliche Beschaffung	14
4.5 Wettbewerb, Geistiges Eigentum und Streitbeilegung	15
5. Besonderheiten des Freihandelsabkommen	16
6. Strategische Bedeutung des Freihandelsabkommens	17
7. Ergebnisse	21
7.1 Auswirkungen auf die Handelsströme	21
7.2 Auswirkungen auf europäische Direktinvestitionen in Mexiko	23
7.3 Bewertung und Ausblick	24
Anhang	26
Literaturverzeichnis	28
Erklärung	31

Abkürzungsverzeichnis

BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior Staatliche mexikanische Außenhandelsbank
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CAMEXA	Cámara Mexicano-Alemana (de Comercio e Industria) Mexikanisch-deutsche Industrie- und Handelskammer
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos Bundesverband der mexikanischen Industriekammern
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EUR-15	Die Europäische Union mit ihren 15 Mitgliedsstaaten
FHA	Freihandelsabkommen
FTAA	Free Trade Area of the Americas Panamerikanische Freihandelszone
GATS	General Agreement on Trade in Services Allgemeines Abkommen über Handel mit Dienstleistungen
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur Gemeinsamer südamerikanischer Markt: Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay, assoziiert sind Chile und Bolivien
NAFTA	North Atlantic Free Trade Agreement Nordatlantisches Freihandelsabkommen
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PEMEX	Petróleos Mexicanos Staatliche mexikanische Erdölgesellschaft
TELMEX	Teléfonos de México S.A. Staatliche mexikanische Telefongesellschaft
USA	United States of America Vereinigte Staaten von Amerika
WTO	World Trade Organization Welthandelsorganisation

Tabelle 1:

Darstellung der historischen Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und Mexiko seit 1960 – heute 4

Tabelle 2:

Stammdaten der Europäischen Union und Mexiko 5

Tabelle 3:

Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko in den Jahren 1994 – 1999 kumuliert in Mio. USD 9

Tabelle 4:

Ausländische Direktinvestitionen in Mio. USD in Mexiko im Zeitraum 1997 – Juni 2002 24

Abbildung 1:

Gegenüberstellung der mexikanischen Exporte in die EU und in die Welt in den Jahren 1993 - 1999 in Mio. USD 6

Abbildung 2:

Gegenüberstellung der Importe nach Mexiko aus der EU und der Welt in den Jahren 1993 - 1999 in Mio. USD 8

Abbildung 3:

Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko in den Jahren 1994 - 1999 kumuliert in % 9

Abbildung 4:

Gesamthandel von Mexiko mit der NAFTA, der EU und sonstigen Ländern in den Jahren 1993 - 1999 in % 18

1. Einleitung

Am 23. März 2000 unterzeichneten die Europäische Union, repräsentiert durch Antonio Guterres, seinerzeit Präsident des Ministerrats der EU sowie Premierminister Portugals, und Romano Prodi, Präsident der Europäischen Kommission, und Mexiko, vertreten durch den scheidenden mexikanischen Präsident, Ernesto Zedillo Ponce de León, ein Freihandelsabkommen, das zum 1. Juli 2000 in Kraft trat und zu einem beiderseitigen Abbau der Zollschränken bis Ende 2007 führen wird. In diesem Freihandelsabkommen fundierte Bestimmungen betreffend Dienstleistungen und Investitionen traten zum 1. März 2001 in Kraft.

Das Freihandelsabkommen ist das umfassendste seiner Art zwischen der Europäischen Union und einem Nicht-EU-Staat sowie das erste, das überhaupt mit einem Land Lateinamerikas abgeschlossen wurde.

Es ermöglicht Mexiko, das nunmehr als einziges Land über Freihandelsabkommen mit den zwei größten Wirtschaftsräumen der Welt, nämlich der EU und Nordamerika durch die NAFTA, besitzt, den freien Zugang zu einem Markt mit 375 Mio. Verbrauchern. Des Weiteren wird das Freihandelsabkommen dazu beitragen, die wirtschaftliche Abhängigkeit Mexikos gegenüber den Vereinigten Staaten, wohin bisher immer noch ca. 85% seiner Exporte gehen, zu vermindern. Neben einem erhofften Wachstum der Handelsströme sowie steigenden Direktinvestitionen bestätigt dieses Abkommen weiterhin, dass Mexiko sich wirtschaftlich gesehen nun endgültig Nordamerika zuordnen darf und somit die ökonomische Grenze Lateinamerikas nicht mehr am Rio Grande verläuft.

Die Bedeutung des Abkommens für die EU beschränkt sich nicht nur auf den Beweis, dass es, wie es Ratspräsident Guterres nach der Unterzeichnung des Abkommens formulierte, „keine Festung Europa gebe“¹,

¹ pso: Künftig Freihandel zwischen EU und Mexiko–Abbau der Zollschränken bis 2007/„Europa ist keine Festung“ in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 71, Frankfurt am Main, 24.03.00, S. 13

sondern beinhaltet auch handfeste wirtschaftliche Interessen. So werden durch das Abkommen die Wettbewerbsbedingungen für europäische Unternehmen gegenüber ihren nordamerikanischen Konkurrenten weitgehend egalisiert. Auch können sie die aus geo-politischen Gründen bestehende Brückenkopffunktion Mexikos für einen Eingang europäischer Produkte sowohl in die USA als auch in andere Länder Lateinamerikas, mit denen Mexiko Freihandelsabkommen unterhält oder anstrebt, nutzen.

Die wichtigsten Vereinbarungen des Freihandelsabkommens berücksichtigen im Gegensatz zum NAFTA-Vertrag bestehende Asymmetrien zwischen Mexiko und den europäischen Ländern: die Liberalisierung der Märkte erfolgt schrittweise und räumt Mexiko für seine Öffnung mehr Zeit ein als der EU. In der Praxis hatten nach Inkrafttreten 48% der europäischen und 82% der mexikanischen Industrieexporte unbeschränkten Zugang zum jeweiligen Markt. Ab 2003 können 100% der mexikanischen sowie ab 2007 100% der europäischen Industrieprodukte zollfrei exportiert werden². Für landwirtschaftliche Produkte wurden separate Vereinbarungen getroffen.

In den folgenden Kapiteln werden die beiden Freihandelspartner anhand ihrer wirtschaftlichen Stammdaten vorgestellt und die Geschichte ihrer Wirtschaftsbeziehungen erläutert. Dies wird hinsichtlich des begrenzten Umfangs dieser Arbeit relativ kurz gehalten. Nach einer detaillierten Vorstellung der Inhalte des Abkommens und seiner Besonderheiten gegenüber anderen Abkommen, werden die Interessen der einzelnen Partner und die strategische Bedeutung des Abkommens beleuchtet. Die Arbeit schließt mit einer Untersuchung der bisherigen Auswirkungen auf die Handelsströme der beiden Partner und führt die dafür verantwortlichen Gründe und Ursachen an. Ziel der Arbeit ist es, dem Leser einen branchen- und industrieunabhängigen Überblick über die Inhalte, den bisherigen Verlauf und die zukünftige Entwicklung des Freihandelsabkommens zu geben.

² <http://www.embamex.de/comunicados2000/b002-00dt.htm>, Zugriff am 31.10.02, Ausdruck am 31.10.02

2. Historische Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen

Die nachfolgende Tabelle soll einen Überblick über die Entwicklung der Beziehungen der beiden Wirtschaftsräume, im Besonderen in Bezug auf das besagte Freihandelsabkommen geben, dessen Ursprung im Rahmenabkommen von 1991 über Zusammenarbeit mit der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu sehen ist. Dieses Abkommen beinhaltete allerdings für Mexiko keine Marktzugangspräferenzen und für Europa keinen Investitionsschutz³. In Folge dieses Abkommens wurde am 8. Dezember 1997 das sogenannte Globalabkommen (Abkommen über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordination und Zusammenarbeit) geschlossen, welches zum 1. Oktober 2000 in Kraft trat.

Es baut auf den 3 Säulen „Politischer Dialog“, „Liberalisierung des Handels“ und „Kooperation“ auf und soll der umfassenden Regelung und Vertiefung der Beziehungen zwischen der EU und Mexiko durch politischen Dialog, Zusammenarbeit in sozialen Fragen und im kulturellen Bereich sowie der Entwicklung des gegenseitigen Handels dienen. Dieses Globalabkommen bildet die Grundlage für das am 1. Juli 2000 in Kraft getretene und hier behandelte Freihandelsabkommen⁴.

³ http://www1.kas.de/publikationen/2000/laenderberichte/laenderberichte2000/mexiko_wr0001.html,
Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

⁴ http://www.delmex.cec.eu.int/en/eu_and_mexico/agreements_current_status.htm,
Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

Tabelle 1: Darstellung der historischen Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und Mexiko seit 1960 – heute

Jahr	Gegenstand
1960	Aufnahme erster diplomatischer Beziehungen
07.-09.04.73	Erster offizieller Besuch des damaligen mexikanischen Staatspräsidenten Luis Echeverría beim Sitz der Europäischen Gemeinschaften in Brüssel
15.07.75	Das erste Rahmenabkommen über Zusammenarbeit wird unterzeichnet und tritt am 23.07.75 in Kraft
31.10.80	Das Rahmenabkommen über Zusammenarbeit wird erneuert
03.12.87	Unterzeichnung eines Abkommens, das den Austausch von Rechnungsdokumenten im Handel mit Textilwaren zwischen der EG und Mexiko zulässt
22.11.89	Einweihung der Europäischen Kommissionsvertretung in Mexiko
26.04.91	Unterzeichnung des Rahmenabkommens über Zusammenarbeit der 3. Generation zwischen der EG und Mexiko, welches am 12.11.91 in Kraft tritt
02.05.95	Kontaktaufnahme seitens Mexiko mit der Europäischen Union mit dem Ziel, ein weitreichendes Wirtschafts-, Politik- und Zusammenarbeitsabkommen zu unterzeichnen. Der Rat der Europäischen Union, die Europäische Kommission sowie Mexiko unterzeichnen in Paris in einem gemeinsamen feierlichen Akt eine Deklaration hinsichtlich eines neuen Rahmenabkommens über wirtschaftliche Assoziation sowie politische Zusammenarbeit
14.10.96	Treffen der Europäischen Kommission, des Ministerrats sowie mexikanischer Staatsbeamter, um differierende Positionen zu diskutieren und die Verhandlungen zu eröffnen
14.04.97	Der Rat der Europäischen Union stimmt der Eröffnung der Verhandlungen zwischen der Europäischen Kommission und Mexiko zu
08.12.97	Unterzeichnung des sog. Globalabkommens in Brüssel – Abkommen über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und ihren Mitgliedsstaaten einerseits und den Vereinigten Mexikanischen Staaten andererseits
01.07.98	Inkrafttreten des auf dem Globalabkommens basierenden Interimsabkommens betreffend Warenhandel
09.11.98	Aufnahme erster Verhandlungen zwischen der Europäischen Union und Mexiko über Freihandel in Mexiko-Stadt. Es folgen acht Verhandlungsrunden im Zeitraum von Januar bis Oktober 99, die abwechselnd in Mexiko-Stadt und Brüssel stattfinden
24.11.99	Abschluss der Verhandlungen auf technischem Niveau durch die mexikanische Regierung und die Europäische Kommission
23.03.00	Unterzeichnung des Freihandelsabkommens zwischen der Europäischen Union und Mexiko in Lissabon
01.07.00	Inkrafttreten des Freihandelsabkommens
01.10.00	Inkrafttreten des Globalabkommens
01.03.01	Inkrafttreten des Freihandelsabkommens über Dienstleistungen

¹ <http://www.delimex.cec.eu.int/es/pdfs/cronologia.pdf>, Zugriff am 10.04.03, Ausdruck am 10.04.03

3. Zahlen & Fakten der beiden Wirtschaftsräume

3.1 Wirtschaftliche Stammdaten

Die nachfolgende Tabelle gibt einen kurzen Überblick über die wichtigsten Stammdaten der beiden Wirtschaftsräume EU und Mexiko. Wie sofort ersichtlich, handelt es sich zwar im Hinblick auf Größe und Wirtschaftsleistung um zwei sehr ungleiche Handelspartner, jedoch nimmt Mexiko mit seinem Gesamthandelsvolumen von 341 Mrd. USD in 2000 immerhin Position 7 der wichtigsten Handelsmächte der Welt ein (die EU liegt mit einem Volumen von 1.814,6 Mrd. USD ohne EU-Binnenhandel nach den USA auf Rang 2)⁵ und besticht mit einer geringen Arbeitslosenquote, einem kräftigen Wirtschaftswachstum und einer passablen Inflation, die von noch 16% im Jahre 1999 auf 8,7% in 2000 und auf 4,6% in 2001 gesenkt wurde.

Tabelle 2: Stammdaten der Europäischen Union und Mexiko

Merkmal	EU (EUR-15)	Mexiko
Einwohnerzahl 2001	379,4 Mio.	100,6 Mio.
Landesfläche	3.154.000 km ²	1.967.183 km ²
Währung	Euro	Peso
Arbeitslosenquote 2001	7,6%	2,5%
Inflationsrate 2001 zu Verbraucherpreisen	2,3%	4,6%
Bruttoinlandsprodukt 2000	7.878 Mrd. USD	574,5 Mrd. USD
BIP/Einwohner 2000	20.845 USD	5.768 USD
Reales BIP Wachstum 2000	3,4%	6,9%
Importe 2000	2281,9 Mrd. USD	174,5 Mrd. USD
Exporte 2000	2297,0 Mrd. USD	166,5 Mrd. USD
Außenhandelsaldo 2000	+ 15 Mrd. USD	- 8 Mrd. USD

ⁱⁱ <http://www.destatis.de/download/veroe/euun.pdf>, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03

ⁱⁱⁱ http://www.auswaertigesamt.de/www/de/laenderinfos/laender/laender_ausgabe.html?land_id=111&type_id=24, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03

^{iv} http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/, Zugriff am 13.04.03, Ausdruck am 13.04.03

^v <http://www.oecd.org/pdf/M00009000/M00009091.pdf>, Zugriff am 20.04.03, Ausdruck am 20.04.03

⁵ <http://www.economia-bruselas.gob.mx/assets/pdf/TLCUEMDE.pdf>, Zugriff am 27.10.02, Ausdruck am 27.10.02

3.2 Handelsströme zwischen der EU und Mexiko

Die untenstehende Abbildung stellt die mexikanischen Gesamtexporte der Jahre 1993 bis 1999 den Exporten in die EU im selben Zeitraum gegenüber. Bemerkenswert hierbei ist zunächst einmal die Expansion der Ausfuhren Mexikos in die Welt: im dargestellten Zeitraum wiesen diese ein Wachstum von insgesamt 163% auf. Wie ebenfalls deutlich erkennbar, konnte die EU in den Jahren vor dem Abschluss des Freihandelsabkommens nicht am rasanten Wachstum der Gesamtexporte teilhaben und büßte somit seine Wichtigkeit als Absatzmarkt für mexikanische Produkte weiter ein. So sank der europäische Anteil an den Gesamtexporten von 5,4% (1993) auf 3,8% (1999).

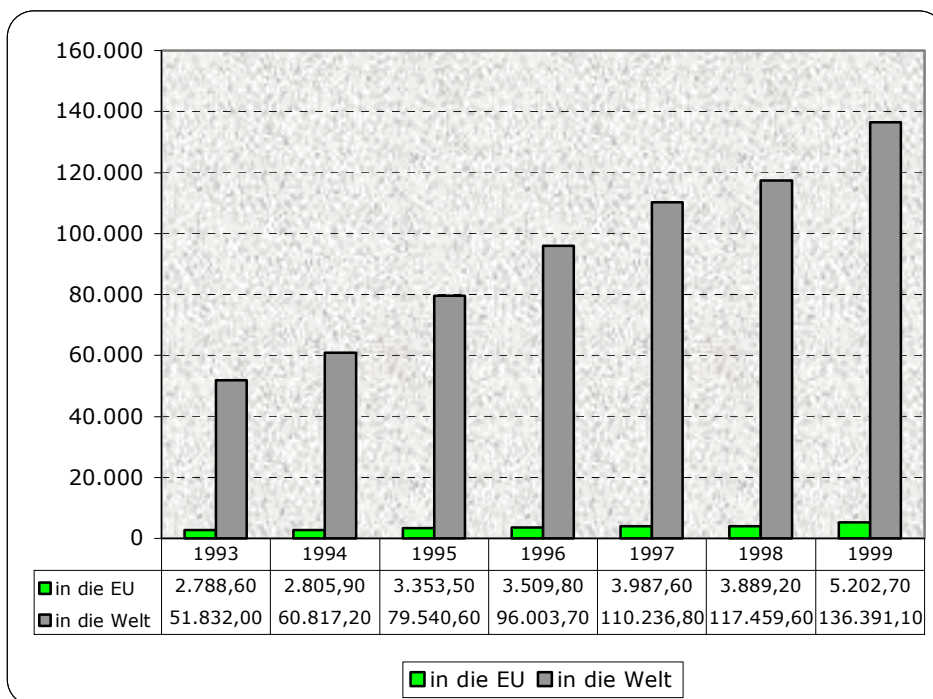


Abbildung 1: Gegenüberstellung der mexikanischen Exporte in die EU und in die Welt in den Jahren 1993 - 1999 in Mio. USD

^{vi} <http://www.economia.gob.mx/?P=56>, Zugriff am 22.04.03, Ausdruck am 22.04.03

Dennoch ist die EU nach den USA, wohin im Jahr 1999 ca. 88,3% der mexikanischen Exporte gingen, der wichtigste Exportpartner für Mexiko.

Seit 1998 hat Deutschland innerhalb der EU die Führungsposition unter den Empfängerländern von Exporten aus Mexiko übernommen und dabei Spanien, welches in den Jahren 1994–1997 noch dominierendes Exportland für mexikanische Produkte war, eindeutig überrundet: im Jahr 1999 flossen ca. 40%, im Jahr 2000 noch 27% aller mexikanischen EU-Exporte nach Deutschland. Deutschland und Spanien werden dabei gefolgt von England, den Niederlanden und Frankreich⁶.

Als Hauptexportgüter aus Mexiko in die EU sind Maschinen und Fahrzeuge, Erdöl, Erdölerzeugnisse und verwandte Waren, Textilwaren, Obst und Gemüse, organisch-chemische Erzeugnisse sowie Rohstoffe zu nennen⁷.

Bei den mexikanischen Importen aus der Welt und Europa stellt sich die Situation ganz ähnlich dar: Wie bei den Exporten ist in den Jahren 1993 bis 1999 ein starkes Wachstum (117%) zu verzeichnen, die europäischen Ausfuhren, die 1993 immerhin 11,9% der mexikanischen Importe ausmachten, konnten ihr Niveau ebenfalls nicht halten und sanken auf einen Anteil an den Gesamtimporten von 9,0% im Jahr 1999.

Aus europäischer Sicht ist Mexiko mit einem zwar schwindend geringen Gesamtanteil von 0,6 % vom europäischem Exportvolumen (12,7 Mrd. von 2.171,0 Mrd. USD in 1999) dennoch nach Brasilien der wichtigste lateinamerikanische Handelspartner Europas.

⁶ http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/, Zugriff am 13.04.03, Ausdruck am 13.04.03

⁷ <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/DE?catalogue=Eurostat&product=KS-NO-01-003--I-DE&mode=download>, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03

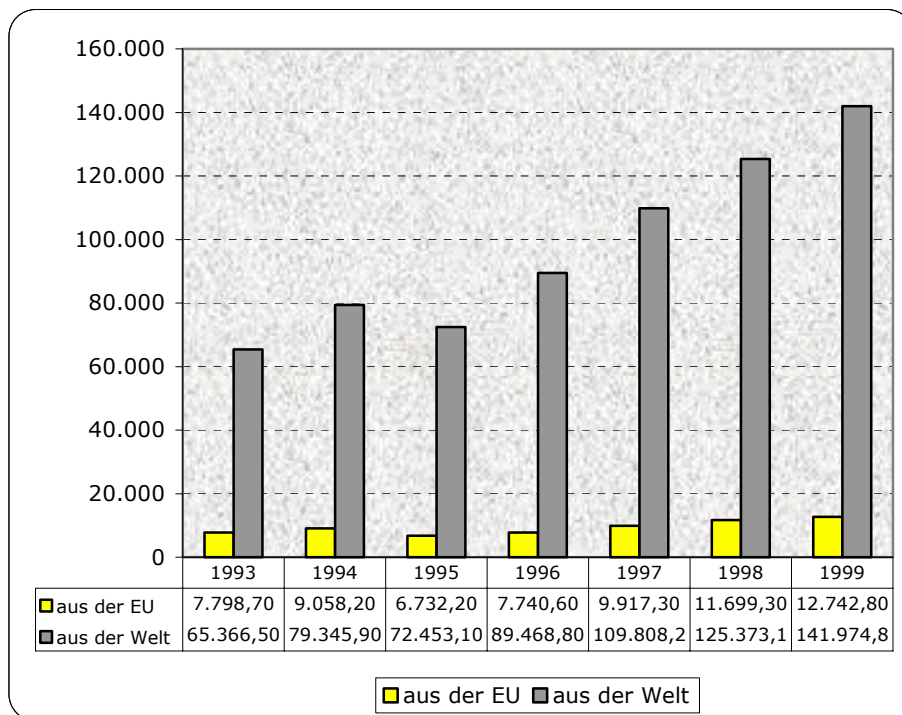


Abbildung 2: Gegenüberstellung der Importe nach Mexiko aus der EU und der Welt in den Jahren 1993 - 1999 in Mio. USD

^{vi} <http://www.economia.gob.mx/?P=56>, Zugriff am 22.04.03, Ausdruck am 22.04.03

Hauptexportgüter der EU nach Mexiko sind zu über 50% Maschinen und Fahrzeuge, insbesondere Teile und Zubehör für Kraftfahrzeuge und Arbeitsmaschinen für besondere Zwecke (z.B. für die Textil- und Lederindustrie), organisch-chemische sowie medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse, Eisen und Stahl sowie ein sehr geringer Anteil an Nahrungsmitteln, Energie und Rohstoffen.

Ebenso wie bei den Importen aus Mexiko, hat Deutschland im Jahr 1999 unter den nach Mexiko exportierenden EU-Ländern die Führungsposition inne - gefolgt von Italien, Frankreich und Spanien⁸.

3.3 Direktinvestitionen

Wie aus untenstehender Abbildung ersichtlich, ist die EU nicht nur nach den USA der zweitwichtigste Handelspartner für Mexiko, sondern mit

⁸ http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/, Zugriff am 13.04.03, Ausdruck am 13.04.03

22% vom Gesamtvolumen der Direktinvestitionen auch zweitwichtigste Quelle für ausländische Investitionen.

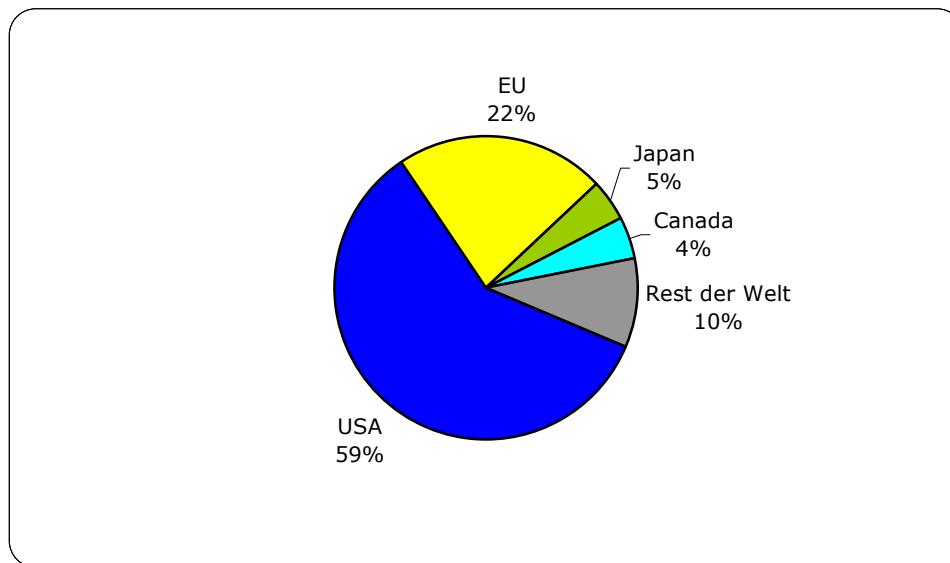


Abbildung 3: Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko in den Jahren 1994 - 1999 kumuliert in %

Tabelle 3: Ausländische Direktinvestitionen in Mexiko in den Jahren 1994 - 1999 kumuliert in Mio. USD

Total	USA	EU	Japan	Kanada	Rest d. Welt
57.508,4	34.097,0	12.898,1	2.602,1	2.433,1	5.478,1

^{vii} http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/, Zugriff am 13.04.03, Ausdruck am 13.04.03

4. Inhalte des Freihandelsabkommens

Wie bereits oben ausgeführt bildet die Grundlage des Freihandelsabkommens zwischen der Europäischen Union und Mexiko das am 8. Dezember 1997 in Brüssel unterzeichnete Globalabkommen. In Fortführung legt das Freihandelsabkommen die Bedingungen für die Verwirklichung der in diesem Globalabkommen festgelegten Ziele fest⁹. Ergänzt wurde es in Fragen öffentlicher Beschaffung, Investitionen und Geistigen Eigentums durch das Freihandelsabkommen über Dienstleistungen, welches am 1. März 2003 in Kraft trat.

⁹ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_decision_goods.pdf, Zugriff am 15.11.02, Ausdruck am 15.11.02

Im einzelnen umfasst das Freihandelsabkommen die folgenden Punkte, welche ab Abschnitt 4.1 näher erläutert werden:

- 1) Freier Warenverkehr: Schrittweise gegenseitige Liberalisierung des Warenhandels im Einklang mit Artikel XXIV des GATT 1994
- 2) Dienstleistungshandel: schrittweise Liberalisierung des Dienstleistungshandels
- 3) Direktinvestitionen: schrittweise Liberalisierung der Beschränkungen für wechselseitige Direktinvestitionen und den damit verbundenen Zahlungen
- 4) Öffentliche Beschaffung: Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungssektors der Vertragsparteien in vereinbarten Bereichen
- 5) Wettbewerb: Schaffung eines Kooperationsmechanismus zur Auslegung der Wettbewerbsgesetze bei Meinungsverschiedenheiten
Geistiges Eigentum: Einrichtung eines Konsultationsmechanismus zu Fragen des geistigen Eigentums und
Streitbeilegung: Festlegung eines Streitbeilegungsmechanismus¹⁰.

4.1 Freier Warenverkehr

Innerhalb einer Übergangszeit von höchstens zehn Jahren ab dem Inkrafttreten des Abkommens wird - in Einklang mit den Bestimmungen des Artikels XXIV des GATT 1994 - eine Freihandelszone errichtet. Die EU, vertreten durch die Europäische Kommission, ist GATT-Mitglied seit 1995, Mexiko ist 1987 beigetreten und entsprechend ist die Einhaltung der GATT Bestimmungen für die beiden Vertragsparteien verbindlich. Gemäß Art. XXIV (8b) GATT 1994 versteht man unter einer Freihandelszone eine Gruppe von zwei oder mehreren Zollgebieten, zwischen denen die Zölle und andere, den Außenhandel beschränkende Maßnahmen, beseitigt sind oder werden, für den wesentlichen Teil des Handels zwischen den Vertragspartnern mit Produkten, die ihren Ursprung in den entsprechenden Wirtschaftsräumen haben¹¹.

¹⁰ http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/com_en.htm, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

¹¹ http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regatt_e.htm#gatt, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

Im Gegensatz zu einer Zollunion behalten jedoch die in einer Freihandelszone zusammengeschlossenen Zollgebiete ihre Zollautonomie und eigene Handelspolitik gegenüber Drittstaaten.

4.1.1 Ursprungsregeln

Der Zollabbau gilt für Waren, die ihren Ursprung im Gebiet der Vertragsparteien haben. Im Anhang III des Freihandelsabkommens wird der Begriff Ursprungswaren folgendermaßen definiert: „Als Ursprungswaren der Gemeinschaft [Mexikos] gelten einerseits Erzeugnisse, die in der Gemeinschaft [in Mexiko] vollständig gewonnen oder hergestellt worden sind sowie Erzeugnisse, die in der Gemeinschaft [in Mexiko] unter Verwendung von Vormaterialien hergestellt worden sind, die dort nicht vollständig gewonnen oder hergestellt worden sind, unter der Voraussetzung, dass diese Vormaterialien in der Gemeinschaft [in Mexiko] in ausreichendem Maße be- oder verarbeitet worden sind“¹².

Eine detaillierte Ausführung der im Freihandelsvertrag festgelegten Ursprungsregeln ist an dieser Stelle nicht möglich, jedoch ist wichtig anzumerken, dass in den meisten Fällen die EU-Ursprungsregeln ihre Anwendung gefunden haben¹³. In einigen Sonderfällen wurden die EU-Regeln je nach sektorspezifischen Bedürfnissen „aufgeweicht“, vereinfacht bzw. sogar verschärft¹⁴.

4.1.2 Zollabbau für Industrieprodukte

Für Industrieprodukte, die mit über 90% des bilateralen Handels den Hauptteil des Warenaustausches zwischen der EU und Mexiko ausmachen, wurden mit Inkrafttreten des Beschlusses seitens der EU für

¹² http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_3.pdf, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

¹³ http://www.hwwa.de/PersHome/Busse_M/EU-MexicoFreeTradeAgreement.pdf, Zugriff am 15.02.03, Ausdruck am 15.02.03

¹⁴ http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/com_en.htm, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

82% der Produkte die Zollschranken abgebaut, die restlichen 18% wurden schrittweise bis zum 1. Januar 2003 liberalisiert. Bezüglich des Zollabbaus seitens Mexiko hat die EU ihr Verhandlungsziel, nämlich die Gleichstellung mit den NAFTA-Regelungen, die für US-amerikanische und kanadische Produkte einen zollfreien Zugang bis 2003 vorsieht, nicht erreicht. So wurden zunächst nur für 52% der europäischen Industrieprodukte bis 2003 die Zollschranken erlassen, die restlichen 48% werden bis 2005 bzw. 2007 gemäß im Vertrag genau festgelegter Zollabbauschemata liberalisiert¹⁵.

Für den Automobilsektor wurde eine gesonderte Vereinbarung getroffen, die die Einfuhrzölle auf in der EU hergestellte Autos bis 2003 von ursprünglich 20% auf 0% abbaut, jedoch Mexiko erlaubt, bis 2007 zum Schutz der eigenen Automobilproduktion Einfuhrquoten in Form von Zollkontingenten in Höhe von 14% bzw. 15% der inländischen Gesamtabsatzmenge des Vorjahres zu erlassen¹⁶.

4.1.3 Agrar- und Fischereiprodukte

Ungefähr 7% des gesamten Handelsvolumens zwischen der EU und Mexiko entfallen auf Agrarprodukte. Im Rahmen des Freihandelsabkommens werden 80% der EU-Importe und 42% der mexikanischen Importe bis 2010 vollständig liberalisiert.

So wurden z.B. seit dem Inkrafttreten des Abkommens die Zölle für Agrarexporte aus Mexiko wie Kaffee, Kakaobohnen, Kichererbsen, Tequila, Bier, Mango, Papayas und Guaven abgeschafft. Unter Berücksichtigung einiger sogenannter „sensibler“ EU-Produkte, beinhaltet das Paket auch die teilweise Liberalisierung durch die Gewährung von Zollkontingenten für bestimmte Produkte, die für Mexiko von Interesse sind, wie bspw. Orangensaftkonzentrat, Avocados und Schnittblumen.

¹⁵ http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/com_en.htm, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

¹⁶ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_2spec.pdf, S. 3, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

Auch die EU wird sehr schnell kompletten Zugang für eine Vielzahl ihrer Hauptexportgüter, wie Wein, Spirituosen und Olivenöl erhalten. Für weitere landwirtschaftliche Produkte aus der Europäischen Gemeinschaft wurde eine Liberalisierung in 5 Etappen bis 2010 beschlossen, davon ausgenommen sind Zucker, Fleisch- und Milchprodukte, Getreide, Bananen sowie Orangensaft; hier werden seitens Mexiko Präferenzzollkontingente gewährt, was eine Ausnahme darstellt und dadurch das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Mexiko zum ersten Abkommen seiner Art macht, in dem auch für Waren, die ihren Ursprung in der Europäischen Union haben, vom Partnerland her Zollbegünstigungen in Form von Präferenzzollkontingenten gewährt werden. Bei bi- oder multilateralen Abkommen wurden seither immer nur von Seiten der EU Begünstigungen dieser Art eingeräumt¹⁷.

Für Fischereiprodukte wurde ein für beide Seiten zufriedenstellendes Paket verabschiedet, das die Liberalisierung von über 99% des derzeitigen Handelsvolumens beinhaltet. So wird die EU im Jahr 2003 die Zölle für 88% der mexikanischen Produkte abschaffen, im Gegenzug dazu werden 70% der mexikanischen Fischereiprodukte von Einfuhrzöllen freigestellt¹⁸.

4.2 Dienstleistungshandel

Im Bereich des Dienstleistungshandels, der im Jahr 1999 mit einem Volumen von 3,1 Mrd. Euro einen beträchtlichen Anteil vom Gesamthandelsvolumen ausmachte und für die EU einen Sektor mit beträchtlichem Wachstumspotential darstellt, wurde durch das Freihandelsabkommen europäischen Dienstleistungsanbietern ein ihren NAFTA-Konkurrenten gleichberechtigter Zugang zum mexikanischen Markt gewährt. So haben bspw. auf dem Finanzsektor Banken und Versicherungen die Möglichkeit, in Mexiko tätig zu werden, ohne vorher in

¹⁷ <http://www.hwk-stuttgart.de/2124.htm>, Zugriff 26.10.02, Ausdruck 26.10.02

¹⁸ http://www1.kas.de/publikationen/2000/laenderberichte/laenderberichte2000/mexiko_wr00-01.html, Zugriff 22.02.03, Ausdruck 22.02.03

den USA bzw. Kanada Niederlassungen eröffnet zu haben. Das Abkommen umfasst sämtliche Dienstleistungssektoren mit Ausnahme von audio-visuellen Servicedienstleistungen, der Kabotage im Seeverkehr und dem Lufttransport. Ferner verbietet das Abkommen beiden Partnern, neue Diskriminierungsmaßnahmen für Dienstleistungsanbieter des anderen Partnerlands zu erlassen, was seitens Europa und Mexiko das größte Zugeständnis darstellt, das jemals einem Drittland gewährt wurde. Bis 2011 sollen jegliche Zugangsbeschränkungen im Dienstleistungsbereich eliminiert werden¹⁹.

4.3 Direktinvestitionen

Bezüglich Direktinvestitionen in die jeweiligen Partnerländer wurde vereinbart, dass diese ab 2003 schrittweise liberalisiert werden sollen. Der Liberalisierungsprozess hinsichtlich Zahlungen, die im Zusammenhang mit Direktinvestitionen stehen, begann jedoch bereits im Jahre 2001²⁰.

4.4 Öffentliche Beschaffung

Durch das Freihandelsabkommen erhalten europäische Unternehmen den gleichwertigen Zugang zum mexikanischen öffentlichen Beschaffungsmarkt wie ihre NAFTA-Konkurrenten bzw. inländische Anbieter. Die wichtigsten öffentlichen Beschaffungssektoren wie bspw. die Petrochemie (in Mexiko vertreten durch „PEMEX“, eine staatliche Monopolgesellschaft), die Energieversorgung (die sich durch die „Comisión Federal de Electricidad“ ebenfalls in staatlicher Hand befindet), der Bereich Telekommunikation (vertreten durch „TELMEX“) und das Bauwesen sind durch das Abkommen weitgehend abgedeckt. Im Gegenzug erhält Mexiko einen vergleichbaren Zugang zu den EU-Beschaffungsmärkten wie die

¹⁹ <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/mexico.html>, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

²⁰ Ebenda

Partnerländer des plurilateralen WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen, das Mexiko nicht unterzeichnet hat^{21,22}.

4.5 Wettbewerb, Geistiges Eigentum und Streitbeilegung

Die im Abkommen in Anhang XV getroffenen Regelungen bzgl. Wettbewerb beinhalten – ähnlich wie im NAFTA-Abkommen – neben der Verpflichtung der Partnerländer, ihre jeweiligen Wettbewerbsgesetze anzuwenden, auch die Einrichtung von Kooperationsmechanismen, die etwaige Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Anwendung der entsprechenden Wettbewerbsgesetze klären bzw. wettbewerbswidrige Verhaltensweisen durch Hinzuziehen geeigneter Rechtsvorschriften ausschalten sollen²³.

Geistiges Eigentum, wie z.B. Patente, Marken- und Urheberrechte, sind im Rahmen des Abkommens durch höchste internationale Standards geschützt. Des weiteren wurde ein sogenannter „Besonderer Ausschuss“ für diesen Bereich eingesetzt, der sich aus Vertretern der Vertragsparteien zusammensetzt, und der den Schutz des geistigen Eigentums im Sinne von Erwerb, Beibehaltung, Anwendungsbereich sowie Durchsetzung von diesbezüglichen Rechten sicherstellen soll²⁴.

Darüber hinaus ist im Abkommen im Anhang XVI ein genau definierter Streitbeilegungsmechanismus zwischen den beiden Vertragspartnern festgelegt, der bei Handels- und handelsbezogenen Fragen Verfahrensregeln für die Schlichtung von Streitfällen vorgibt²⁵.

²¹ http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/com_en.htm, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

²² <http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/mexico.htm>, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

²³ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_15.pdf, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

²⁴ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_decision_goods.pdf, S. 59, Zugriff am 15.11.02, Ausdruck am 15.11.02

²⁵ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_16.pdf, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

5. Besonderheiten des Freihandelsabkommen

Zum einen ist hervorzuheben, dass das Freihandelsabkommen im Gegensatz zum NAFTA-Vertrag die unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus der beiden Regionen durch ein asymmetrisches Vorgehen zugunsten Mexikos berücksichtigt: Wie bereits erwähnt, bekamen mit Inkrafttreten des Freihandelsabkommens am 1. Juli 2000 zwar 82% der mexikanischen Industrieexporte, jedoch nur 48% aller EU-Industrieexporte zollfreien Zugang zum gegenseitigen Markt. Während die restlichen 18% der mexikanischen Exporte bis 2003 schrittweise liberalisiert wurden bzw. werden, wird für EU-Produkte der endgültige Wegfall der Zollschränken erst 2007 realisiert.

Ferner ist bemerkenswert, dass der im Zuge des Freihandelsabkommens realisierte Zollabbau sehr schnell vonstatten geht – so waren bspw. Zölle auf bestimmte Produkte mit Inkrafttreten des Freihandelsabkommens niedriger als die entsprechenden NAFTA-Zölle 5 Jahre nach Schließung des NAFTA-Vertrags.

Wie ebenfalls in Kapitel 4 erläutert, umfasst das neue Freihandelsabkommen Regeln, die den Schutz und die Sicherheit der Handelspartner zum Gegenstand haben: Durch die erstellten Ursprungsregeln wird der Handelsaustausch und die Integration zwischen mexikanischen und europäischen Unternehmen gefördert, wobei durch das Diskriminierungsverbot ausländische Investoren wie Inländer behandelt und so Direktinvestitionen und strategische Partnerschaften gefördert und geschützt werden. Durch ein juristisches Rahmengerüst wird die Öffnung des Bereiches Dienstleistungshandel geregelt sowie der beiderseitige Zugang zu öffentlichen Aufträgen gewährt, so dass zukünftig entsprechende Leistungen in beiden Regionen ohne Einschränkungen erbracht werden können. Für die EU stellt dieses Abkommen das erste seiner Art dar, welches in Einklang mit Artikel V GATS geschlossen wurde²⁶.

²⁶ http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/index_en.htm, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

Darüber hinaus beinhaltet das Freihandelsabkommen Bestimmungen für den Schutz der Rechte am geistigen Eigentum und legt spezifische Regeln und Verfahren für die Schlichtung von Streitigkeiten fest²⁷. Diese Regelungen machen das Freihandelsabkommen zu einem Abkommen der „neuen Generation“, da es nicht nur Handelsfragen als solche umfasst, sondern auch ein umfassendes Regelwerk für die im Zuge der Globalisierung auftretenden Fragen und Streitfälle bietet.

In dieser Darstellung von Besonderheiten des Freihandelsabkommens ist noch ein weiterer Umstand von Bedeutung, nämlich, dass als Vorbedingung seitens der EU für den Abschluss des Abkommens das Bekenntnis zu einer Demokratieklausele gefordert wurde. Dieser Bestandteil stellt eine Verknüpfung wirtschaftlicher und politischer Interessen dar und hebt dadurch den geschlossenen Vertrag über ein einfaches Freihandelsabkommen hinaus. Durch die Wahlreform von 1996 sowie der Gründung einer nationalen Menschenrechtskommission wurde seitens Mexiko bereits diesem Umstand Rechnung getragen²⁸.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass mit dem Freihandelsabkommen den beiden Partnern ein schneller, effektiver und vor allem umfassender Schritt zur Förderung der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen gelungen ist.

6. Strategische Bedeutung des Freihandelsabkommens

„Armes Mexiko, so weit weg von Gott und so nahe an den USA“
Porfirio Díaz, mexikanischer Diktator bis 1910

Traditionell gute Handelsbeziehungen, die geographische Nähe sowie letztendlich der Beitritt zur NAFTA im Jahre 1994 haben dazu geführt, dass Mexiko in den Jahren 1993 bis 1999 durchschnittlich 75,3% seiner Importe und 87,7% seiner Exporte mit Nordamerika, d.h. den

²⁷ http://www.embamex.de/economia/tratado_libre_comercio.pdf, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03

²⁸ http://www1.kas.de/publikationen/2000/laenderberichte/laenderberichte2000/mexiko_wr00-01.html, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

Vereinigten Staaten und Kanada, abwickelte. Dies entsprach durchschnittlich 81,4% des gesamten Außenhandelsvolumens Mexikos, hiervon entfielen 79,4% auf die USA und nur 2,0% auf Kanada.

Der Handel mit der EU belief sich im selben Zeitraum auf durchschnittlich nur 6,8% des gesamten Außenhandelsvolumens von Mexiko und nahm in diesen Jahren zunehmend ab (9,0% in 1993 gegenüber 6,5% in 1999), was darauf zurückzuführen war, dass beide Seiten zwar mit Drittländern Handelsabkommen abgeschlossen, sich gegenseitig jedoch keinen liberalisierten Marktzugang gewährt hatten, was in der Folge zu Wettbewerbsnachteilen für die jeweiligen Exporteure geführt hatte²⁹.

In der untenstehenden Abbildung wird die einseitige Ausrichtung des mexikanischen Außenhandels auf die NAFTA-Partner sowie die sich abzeichnende Kluft des bilateralen Handels zwischen der EU und Mexiko nochmals verdeutlicht:

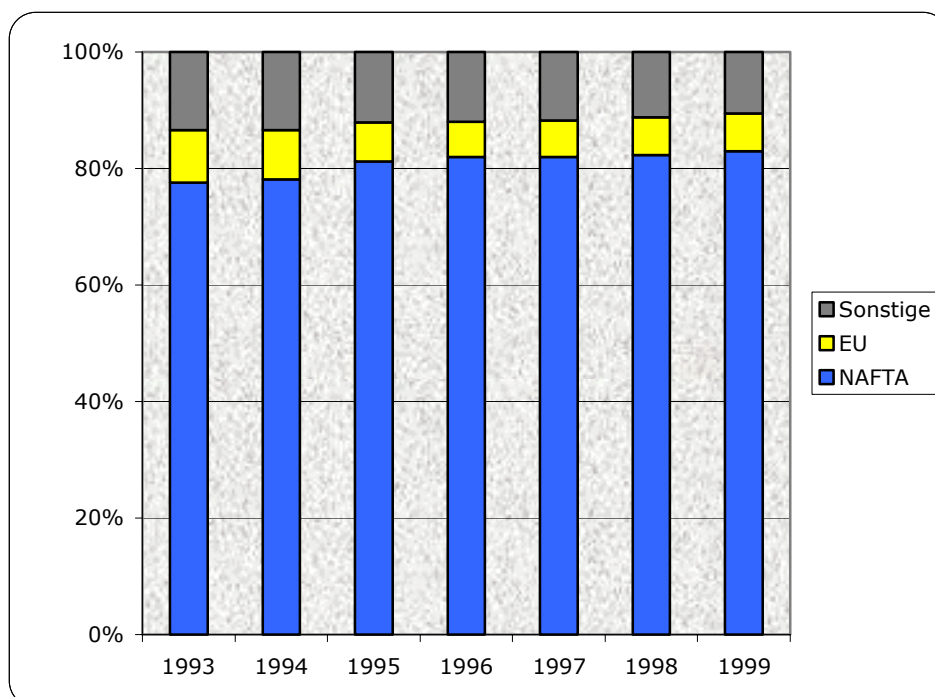


Abbildung 4: Gesamthandel von Mexiko mit der NAFTA, der EU und sonstigen Ländern in den Jahren 1993 – 1999 in %

^{ix} <http://www.economia.gob.mx/?P=56>, Zugriff am 22.04.03, Ausdruck am 22.04.03

²⁹ <http://www.economia-bruselas.gob.mx/assets/pdf/TLCUEMDE.pdf>, Zugriff am 25.02.03, Ausdruck am 25.02.03

Die NAFTA-Zugehörigkeit hat durch den damit verbundenen politischen Stabilisierungseffekt international gesehen die Attraktivität Mexikos erhöht und sicherlich auch einen erheblichen Beitrag zum starken wirtschaftlichen Wachstum Mexikos in den letzten Jahren geleistet. Jedoch gehen von der wirtschaftlichen Abhängigkeit auf die nord-amerikanischen Handelspartner auch erhebliche Gefahren aus, vor allem in Zeiten einer schwachen amerikanischen Konjunktur.

Die starke Abhängigkeit wird umso mehr dadurch verdeutlicht, als dass der Exportsektor wie z. B. im Jahre 2000 knapp 29% (166,5 Mrd. USD von 574,5 Mrd. USD) des Bruttoinlandsprodukt Mexikos ausmachte, und dass somit mit einem konjunkturell bedingten Einbruch der Exporte in die USA gleichzeitig ein erheblicher negativer Impuls auf das Wirtschaftswachstum des Landes einhergeht.

Hinzu kommt, dass das wirtschaftliche Leistungs- und Exportpotential sich auf wenige internationale Großunternehmen beschränkt, von denen ein Großteil die US-Lohnveredelungsindustrie (Industria Maquiladora de Exportación) ausmacht. Das Maquiladora-Konzept bringt zwar Arbeitsplätze, trägt aber wenig zur Schaffung einer eigenen nachhaltigen Industriebasis bei³⁰.

Das Freihandelsabkommen mit der EU ist somit Ausdruck des Bestrebens von Mexiko, sich aus der starken Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten zu lösen. Von einer Intensivierung der Handelsströme mit Europa verspricht sich Mexiko nicht nur eine Diversifizierung seiner Exporte und somit eine verringerte Anfälligkeit gegenüber Konjunkturschwankungen, sondern auch einen Anstieg der Direktinvestitionen im Land, um somit den für die Entwicklung seiner Wirtschaft notwendigen Technologie- und Kapitaltransfer herbeizuführen.

³⁰ <http://mexiko-lindo.de/modules.php?name=News&file=article&sid=61>, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03

Die Diversifizierungsstrategie Mexikos beschränkt sich jedoch nicht nur auf die EU. So wurden in den 90er Jahren mit einer Reihe von Handelspartnern bilaterale Freihandelsabkommen geschlossen, vor allem mit Ländern Mittel- und Südamerikas. So bestehen Freihandelsabkommen mit Chile (1992), mit Bolivien und Costa Rica (1995), mit Kolumbien und Venezuela im Rahmen der „Gruppe der Drei“ (ebenfalls 1995), mit Nicaragua (1998) und den Ländern des Nördlichen Dreiecks, also Guatemala, El Salvador und Honduras, sowie dem Mercosur. Des Weiteren bestehen Abkommen mit Israel (2000) und neuerdings auch mit Japan³¹. Insgesamt unterhält Mexiko 34 Freihandelsabkommen weltweit und stellt, wie der mexikanische Präsident Vicente Fox bei seinem Staatsbesuch in Deutschland Anfang dieses Jahres betonte, somit „eine der offensten Volkswirtschaften der Welt [dar, die] längst strategischer Partner der Vereinigten Staaten ist“³².

Die EU ihrerseits sieht in Mexiko ebenfalls einen strategisch wichtigen Handelspartner. Nach Brasilien ist Mexiko mit ca. 100 Mio. Konsumenten die zweitgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas und stellt so einen wichtigen Absatzmarkt mit einem großen Wachstumspotential dar. So stiegen beispielsweise die Importe Mexikos in den Jahren 1993 bis 2002 um 158%, während sich die Exporte im selben Zeitraum mehr als verdreifachten. Ziel der EU ist es, durch das Freihandelsabkommen für europäische Unternehmen Zugangsvoraussetzungen zu schaffen, die denen der NAFTA-Konkurrenz gleichwertig sind.

Zum anderen verspricht man sich durch das Abkommen einen verbesserten Zugang zum nord- und südamerikanischen Markt, da Mexiko durch die NAFTA-Zugehörigkeit und den Abschluss der oben genannten Freihandelsabkommen eine Art Brückenkopffunktion einnimmt, und somit eine gute Ausgangsposition bietet, um diese Märkte zu erschließen.

³¹ <http://www.embamex.de/comunicados2000/b002-00dt.htm>, Zugriff am 31.10.02, Ausdruck am 31.10.02

³² Strausberg, Hildegard: Viel deutsches Lob für den Standort Mexiko in die Welt, Berlin, 01.02.03

Letztendlich machen attraktive Standortbedingungen wie beispielsweise geringe Löhne, ein gutes Ausbildungsniveau, relativ tolerante Umweltschutzaufgaben bzw. arbeitsrechtliche Bedingungen sowie geringe Steuersätze und politische und wirtschaftliche Stabilität Mexiko zu einem idealen Produktionsstandort für europäische Unternehmen, vor allem, wenn der Hauptabsatzmarkt für diese Produkte in Nordamerika liegt.

Als Beispiel für ein europäisches Unternehmen, das sowohl die günstigen mexikanischen Standortbedingungen, die oben beschriebene Brückenfunktion als auch die auf dem mexikanischen Markt bestehenden Wachstumschancen nutzt, wäre die Volkswagen AG zu nennen. In ihrem Werk in Puebla werden der „VW Käfer“ für den nationalen Markt sowie die Modelle „Jetta“ und „New Beetle“ produziert, die hauptsächlich für den amerikanischen Markt bestimmt sind.

7. Ergebnisse

7.1 Auswirkungen auf die Handelsströme

Zwei Jahre nach dem Inkrafttreten des Freihandelsabkommens hat sich gezeigt, dass die europäischen Exporteure bisher weit mehr von den vereinfachten Handelsbedingungen profitiert haben als mexikanische Unternehmen.

So stieg der europäische Export nach Mexiko von 12,7 Mrd. USD in 1999 auf 14,8 Mrd. USD in 2000 und auf 16,2 Mrd. USD in 2001, was jährlichen Zuwachsraten von 15,9% bzw. 9,4% entspricht. Im Jahr 2002 stagnierten die europäischen Exporte auf dem Vorjahresniveau (16,4 Mrd. USD), wobei in diesem Zeitraum die Gesamtimporte Mexikos (wahrscheinlich bedingt durch die relativ schwache Konjunktur-entwicklung in den USA und weltweit) ebenfalls nur geringfügig um 0,3% anstiegen.

Vergleicht man das Exportwachstum von 1999 bis 2002 gegenüber den relativ starken Zuwachsraten der Exporte von 1999 (8,9%) und 1998 (18,0%) gegenüber dem jeweiligen Vorjahr, kann man hier lediglich eine Fortsetzung des positiven Trends, jedoch nicht von einem durchschlagenden Erfolg des Freihandelsabkommens für die EU sprechen. Im Gesamtvergleich hat die EU ihren Anteil an den Importen von Mexiko leicht ausbauen können (9,7% in 2002 gegenüber 9,0% in 1999).

Im Gegenzug wuchs das mexikanische Handelsdefizit gegenüber Europa aufgrund stagnierender Exporte deutlich von 7,5 Mrd. USD (1999) auf 9,2 Mrd. USD (2000) auf 10,8 Mrd. USD (2001) auf 11,2 Mrd. USD (2002). In absoluten Zahlen exportierte Mexiko in 2001 lediglich 130 Mio. USD mehr nach Europa als in 1999, in 2002 waren es gegenüber 1999 sogar nur 15 Mio. USD.

Für diese für Mexiko höchst unzufriedenstellende Entwicklung wird die im Zeitraum 2000 bis 2001 vorherrschende Euro-Schwäche bzw. Peso-Stärke verantwortlich gemacht, die die europäischen Exporte nach Mexiko begünstigt und die mexikanischen Exporte in die EU erschwert hatten. Im Gegenschluss bedeutet dies jedoch, dass das Wachstum der europäischen Exporte zu einem großen Teil auf die Währungsvorteile, und nicht auf die Auswirkungen des Freihandelsabkommens zurückzuführen ist.

Neben den währungsbedingten Effekten gibt es jedoch laut Raúl Arguelles, dem für den Export zuständigen Generaldirektor der staatlichen mexikanischen Außenhandelsbank Bancomext, noch weitere Gründe für das mäßige Wachstum der mexikanischen Exporte. So fielen es bspw. aufgrund des starken Wettbewerbs in der EU und den daraus resultierenden hohen Verbraucheransprüchen in Bezug auf Qualität, Design und Marketing mexikanischen Exporteuren schwer, in Europa Fuß zu fassen. Erschwerend komme hinzu, dass die EU nicht als homogenes

Absatzgebiet gesehen werden könne, was dazu führe, dass „was sich in Dänemark gut verkauft, (...) vielleicht in Italien ein Flop [ist]“³³.

Der Verband der mexikanischen Importeure und Exporteure führt als Gründe für den Misserfolg der mexikanischen Exporteure die hohen Transportkosten sowie erhebliche Qualitäts- und Preisanforderungen auf dem europäischen Markt ins Feld. Andere hingegen, wie bspw. Eugenio Salinas, Direktor des mexikanischen Außenhandelsrats ebenso wie der vormalige EU-Botschafter in Mexiko, Manuel López, sehen die Gründe für das Scheitern im mangelnden Interesse der mexikanischen Exporteure, die den europäischen Markt vernachlässigt und sich zu sehr in Richtung USA orientiert hätten³⁴.

7.2 Auswirkungen auf europäische Direktinvestitionen in Mexiko

Wie aus der nachfolgenden Tabelle ersichtlich, ist auch auf dem Gebiet der Direktinvestitionen kein eindeutiger positiver Trend ersichtlich. So fielen im Jahr 2000 die europäischen Direktinvestitionen von einem zwar starken Vorjahresniveau von 3,6 Mrd. USD auf 2,1 Mrd. USD. Im Jahr 2001 wiederum war ein deutlicher Anstieg der Direktinvestitionen auf 3,5 Mrd. USD zu verzeichnen, mit dem aber das Niveau von 1999 nicht wieder erreicht werden konnte. Die Zahlen für das erste Halbjahr 2002 spiegeln mit 621 Mio. USD eine sehr verhaltene Investitionstätigkeit wider, die sich einerseits auf die schlechte konjunkturellen Lage in Europa, andererseits aber vor allem auf die sich zu diesem Zeitpunkt abzeichnende Südamerika-Krise zurückführen lässt.

Im Vergleich zu den Investitionen US-amerikanischer Unternehmen, die in den Jahren 1999 bis 2001 von 6,8 Mrd. USD auf 19,6 Mrd. USD in die Höhe geschwellt sind, scheinen die europäischen Unternehmen den mexikanischen Markt eher stiefmütterlich zu behandeln. Jedoch muss bei der Interpretation dieser Zahlen darauf hingewiesen werden, dass viele

³³ itz: Länderberichte in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 198, Frankfurt am Main, 27.08.01, S. 16

³⁴ itz: Mexiko enttäuscht über Handel mit EU, Defizit deutlich gestiegen/Südamerika-Krise ohne Einfluss in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 151, Frankfurt am Main, 03.07.03, S.12

europäische Unternehmen über den Umweg ihrer US-amerikanischen Töchter in Mexiko investieren, also diese Investitionen nicht als europäische, sondern als amerikanische Investition in den Statistiken erscheinen.

Tabelle 4: ausländische Direktinvestitionen in Mexiko im Zeitraum 1997 – Juni 2002 in Mio. USD

Länder/ Regionen	1997	1998	1999	2000	2001	Januar - Juni 2002
Gesamt	12.012,7	7.892,9	12.702,5	14.911,0	24.754,0	4.659,0
USA	7.335,7	5.140,6	6.823,6	11.233,3	19.663,1	3.822,1
Europa	3.152,2	1.998,9	3.573,8	2.102,5	3.493,0	621,2
Kanada	236,1	194,0	583,9	561,3	832,1	-61,0
Japan	353,0	98,9	1.231,1	414,6	152,0	53,1

^x Lic. Lisker, Björn: Las Relaciones de Comercio y de Inversión entre México y la Unión Europea, Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C., Dokument zur Verfügung gestellt per Email am 19.05.03

7.3 Bewertung und Ausblick

Auch wenn eine abschließende Bewertung des Erfolgs des Freihandelsabkommens anhand des vorliegenden Zahlenmaterials sicherlich verfrüht wäre und die zukünftige Entwicklung auch im Hinblick auf den im Laufe des Jahres 2002/2003 wieder erstarkten Euro noch abzuwarten bleibt, kann die Aussage gemacht werden, dass das Freihandelsabkommen bis dato nicht die Erwartungen der Handelspartner erfüllt hat. Der aktuelle Höhenflug des Euro sowie die trotz der Südamerika-Krise bewiesene wirtschaftliche Stabilität des Landes werden zwar dazu beitragen, dass Mexiko auf kurzfristige Sicht mehr vom Freihandelsabkommen profitieren kann als im Jahr 2002. Langfristig gesehen wird vor dem Hintergrund der stagnierenden Exporte nach Europa und der im Vergleich zu den USA eher zurückhaltenden Investitionstätigkeit europäischer Unternehmen für Mexiko nur dann ein sichtbarer Erfolg möglich sein, wenn die heimische Wirtschaft ihren Exportfokus von den Vereinigten Staaten abwendet und die, wie der Bundesverband der mexikanischen Industriekammern Concamin es ausdrückt, „vielen ungenutzten Nischen in Europa“³⁵ von

³⁵ itz: Mexiko enttäuscht über Handel mit EU, Defizit deutlich gestiegen/Südamerika-Krise ohne Einfluss in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 151, Frankfurt am Main, 03.07.03, S.12

den mexikanischen Exporteuren wahrgenommen werden. Des Weiteren muss sich Mexiko aggressiv um ausländische Investoren mittels gezielter Förderprogramme bemühen. Da bereits viele europäische Großunternehmen in Mexiko vertreten sind, sollten hierbei vor allem mittelständische europäische Firmen geworben werden, was beispielsweise im Falle von Deutschland bereits durch eine Vielzahl von Förderprogrammen bzw. deutsch-mexikanischen Kooperationen geschieht. So kann z.B. die Camexa, die deutsch-mexikanische Handelskammer genannt werden, welche für das Jahr 2003 ein Vermarktungshilfeprogramm für den deutschen Mittelstand anbietet, Einstufungen lohnenswerter Branchen vornimmt sowie in Einzelfällen sogar potentielle neue Absatzmärkte analysiert³⁶.

Eine gezielte Investitionsförderung und die Tatsache, dass seit Dezember 1994 Verhandlungen zwischen 34 Staaten des nord- und südamerikanischen Kontinents über die Freihandelszone FTAA laufen, die sich von Alaska bis Feuerland erstrecken und bis zum Jahr 2005 zum Abschluss gebracht werden soll, sollten die europäische Wirtschaft geradezu auffordern, ihren wirtschaftlichen Einfluss im derzeit wohl politisch und makro-ökonomisch stabilsten Teil Lateinamerikas auszuweiten.

³⁶ <http://www.camexa.com.mx/VHP%20FRENTE.jpg>, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03

Anhang

Quelle: <http://www.economia.gob.mx/?P=56>, Zugriff am 22.04.03, Ausdruck am 22.04.03

Import-/Export-Statistiken als Basis für eigene Berechnungen, vgl. Zahlen- und Prozentangaben der Abschnitte 3.1, 3.2 und 6

Importe Mexikos nach Wirtschaftsräumen in Mio. USD und %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Gesamt	65.366,5	79.345,9	72.453,1	89.468,8	109.808,2	125.373,1	141.974,8	174.457,8	168.396,9	168.948,9
NAFTA	46.470,0	56.411,2	55.202,8	69.279,7	83.970,3	95.548,6	108.216,2	131.551,0	118.001,6	111.140,3
in %	71,1	71,1	76,2	77,4	76,5	76,2	76,2	75,4	70,1	65,8
USA	45.294,7	54.790,5	53.828,5	67.536,1	82.002,2	93.258,4	105.267,3	127.534,4	113.766,8	106.660,0
in %	69,3	69,1	74,3	75,5	74,7	74,4	74,1	73,1	67,6	63,1
EU	7.798,7	9.058,2	6.732,2	7.740,6	9.917,3	11.699,3	12.742,8	14.775,1	16.165,5	16.441,6
in %	11,93	11,42	9,29	8,65	9,03	9,33	8,98	8,47	9,6	9,73
Sonstige	11.097,8	13.876,5	10.518,1	12.448,5	15.920,6	18.125,2	21.015,8	28.131,7	34.229,8	41.367,0
in %	16,98	17,49	14,52	13,91	14,5	14,46	14,8	16,13	20,33	24,48

Durchschnitt NAFTA 1993-1999	75,3%	Zuwachsraten Importe								
Wachstum gesamt 1993-1999	117,2%	aus der EU zum Vorjahr	18,0%	8,9%	15,9%	9,4%	1,7%			
Wachstum EU 1993-1999	63,4%	Zuwachsraten gesamt	14,2%	13,2%	22,9%	-3,5%	0,3%			

Exporte Mexikos nach Wirtschaftsräumen in Mio. USD und %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Gesamt	51.832,0	60.817,2	79.540,6	96.003,7	110.236,8	117.459,6	136.391,1	166.454,8	158.442,9	160.812,9
NAFTA	44.419,5	53.127,9	68.260,1	82.746,0	96.340,9	104.442,9	122.784,9	151.038,6	143.366,0	145.871,8
in %	85,7	87,4	85,8	86,2	87,4	88,9	90	90,7	90,5	90,7
USA	42.850,9	51.645,1	66.272,7	80.574,0	94.184,8	102.923,9	120.392,9	147.685,5	140.296,5	143.059,2
in %	82,7	84,9	83,3	83,9	85,4	87,6	88,3	88,7	88,5	89
EU	2.788,6	2.805,9	3.353,5	3.509,8	3.987,6	3.889,2	5.202,7	5.610,1	5.332,6	5.217,7
in %	5,38	4,61	4,22	3,66	3,62	3,31	3,81	3,37	3,37	3,24
Sonstige	4.623,9	4.883,4	7.927,0	9.747,9	9.908,3	9.127,5	8.403,5	9.806,1	9.744,3	9.723,4
in %	8,92	8,03	9,97	10,15	8,99	7,77	6,16	5,89	6,15	6,05

Durchschnitt NAFTA 1993-1999	87,7%	Zuwachsraten Exporte								
Wachstum gesamt 1993-1999	163,1%	in die EU zum Vorjahr	-2,5%	33,8%	7,8%	-4,9%	-2,2%			
Wachstum EU 1993-1999	86,6%	Zuwachsraten gesamt	6,6%	16,1%	22,0%	-4,8%	1,5%			

Gesamthandel Mexikos nach Wirtschaftsräumen in Mio. USD und %

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Gesamt	117.198,5	140.163,1	151.993,7	185.472,5	220.045,0	242.832,7	278.365,9	340.912,6	326.839,8	329.761,8
NAFTA	90.889,5	109.539,1	123.462,9	152.025,7	180.311,2	199.991,5	231.001,1	282.589,6	261.367,6	257.012,1
in %	77,55	78,15	81,23	81,97	81,94	82,36	82,98	82,89	79,97	77,94
USA	88.145,6	106.435,6	120.101,2	148.110,1	176.187,0	196.182,3	225.660,2	275.219,9	254.063,3	249.719,2
in %	75,21	75,94	79,02	79,86	80,07	80,79	81,07	80,73	77,73	75,73
EU	10.587,3	11.864,1	10.085,7	11.250,4	13.904,9	15.588,5	17.945,5	20.385,2	21.498,1	21.659,3
in %	9,03	8,46	6,64	6,07	6,32	6,42	6,45	5,98	6,58	6,57
Sonstige	15.721,7	18.759,9	18.445,1	22.196,4	25.828,9	27.252,7	29.419,3	37.937,8	43.974,1	51.090,4
in %	13,41	13,38	12,14	11,97	11,74	11,22	10,57	11,13	13,45	15,49

Durchschnitt NAFTA 1993-1999	81,4 %
Durchschnitt EU 1993-1999	6,8 %
Durchschnitt USA 1993-1999	79,4 %

Handelsbilanzdefizit Mexikos in den Jahren 1993-2002 in Mio. USD

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Gesamt	-13.534,5	-18.528,7	7.087,5	6.534,9	428,6	-7.913,5	-5.583,7	-8.003,0	-9.954,0	-8.136,0
EU	-5.010,1	-6.252,3	-3.378,7	-4.230,8	-5.929,7	-7.810,1	-7.540,1	-9.165,0	-10.832,9	-11.223,9

Literaturverzeichnis

- Allen, Tim: Der Handel zwischen der EU und Mexiko,
<http://www.europa.eu.int/comm/eurostat/Public/datashop/print-product/DE?catalogue=Eurostat&product=KS-NO-01-003--I-DE&mode=download>,
Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03
- Auswärtiges Amt: Wirtschaftsdatenblatt Mexiko 1998-2000,
http://www.auswaertigesamt.de/www/de/laenderinfos/laender/laender_ausgabe.html?land_id=111&type_id=24,
Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03
- Camexa: Warum Mexiko?
http://www.camexa.com.mx/VHP_FRENTE.jpg,
Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03
- Delegation der Europäischen Kommission in Mexiko: Current Status of Mexico-European Union Agreement,
http://www.delmex.cec.eu.int/en/eu_and_mexico/agreements_current_status.htm,
Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03
Cronología de las relaciones entre México y la Unión Europea,
<http://www.delmex.cec.eu.int/es/pdfs/cronologia.pdf>
Zugriff am 10.04.03, Ausdruck am 10.04.03
- Die Europäische Union Online: Vertragstext des FHA: Beschluss Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_decision_goods.pdf,
Zugriff am 15.11.02, Ausdruck am 15.11.03
Zeitplan der Gemeinschaft für den Zollabbau: Anhang I des Beschlusses Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_1.pdf,
Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03
Zeitplan Mexikos für den Zollabbau: Anhang II des Beschlusses Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_2spec.pdf,
Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03
Ursprungsregeln: Anhang III und seine 5 Anlagen des Beschlusses Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_3.pdf,
Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03
Wettbewerb: Anhang XV des Beschlusses Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000,
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_15.pdf
Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03

	<p>Streitbeilegung: Anhang XVI des Beschlusses Nr. 2/2000 des Gemischten Rates EG-Mexiko vom 23-3-2000, http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/docs/de2_annex_16.pdf Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03</p> <p><i>Das FHA: alle Vertragsbestandteile und Anhänge,</i> http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/mexico/fta_de.htm Bilateral Trade Relations Mexico, http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/index_en.htm, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03</p> <p>Communication from the Commission to the Council and the European Parliament accompanying the final text of the draft decisions by the EC-Mexico Joint Council, http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/com_en.htm, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03</p> <p>Country Strategy Paper 2002-2006 México, http://europa.eu.int/comm/external_relations/mexico/csp/, Zugriff am 13.04.03, Ausdruck am 13.04.03</p> <p>Lamy welcomes completion of EU-Mexico Free Trade Agreement, Press Release, http://www.europa.eu.int/comm/trade/bilateral/mexico/mexico.htm, Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03</p>
FTAA-Site:	<p>Overview of the FTAA-Process, http://www.ftaa-alca.org/View_e.asp, Zugriff am 24.06.03, Ausdruck am 24.06.03</p>
Frankfurter Allgemeine Zeitung:	<p>Nach einem Jahr Freihandel Mexikos mit der EU überwiegt die Enttäuschung/Die Entwicklung des Wechselkurses ist wichtiger als die Zollverringerung/Abkommen dennoch ein Standortvorteil/Führungskräfte sind in Mexiko teuer als in Deutschland in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 198, Frankfurt am Main, 27.08.01, S. 16</p> <p>Mexiko enttäuscht über Handel mit EU, Defizit deutlich gestiegen/Südamerika-Krise ohne Einfluss in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 151, Frankfurt am Main, 03.07.03, S.12</p> <p>Künftig Freihandel zwischen EU und Mexiko – Abbau der Zollschränken bis 2007/„Europa ist keine Festung“ in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 71, Frankfurt am Main, 24.03.00, S. 13</p>
Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA):	<p>The EU-Mexico Free Trade Agreement: Incentives, Context and Effects, http://www.hwwa.de/PersHome/Busse_M/EU-MexicoFreeTradeAgreement.pdf, Zugriff am 15.02.03, Ausdruck am 15.02.03</p>
Handwerkskammer Region Stuttgart:	<p>Außenwirtschafts-News/EU-Nachrichten: EG und Mexiko schließen Freihandelsabkommen, http://www.hwk-stuttgart.de/2124.htm, Zugriff am 26.10.02, Ausdruck am 26.10.02</p>

IHK Pfalz:	<p>Der mexikanische Peso – eine starke Währung, http://www.pfalz.ihk24.de/produktmarken/international/laender_regionen/mexiko/anhaengsel/news/peso.jsp, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03</p> <p>Über Mexiko nach Nordamerika! Ein Jahr Freihandelsabkommen EU-Mexiko, http://www.pfalz.ihk24.de/produktmarken/international/laender_regionen/mexiko/anhaengsel/news/ueber_mexiko_nach_nordamerika.jsp, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03</p>
IXPOS-Das Außenwirtschafts-Portal:	<p>Mexiko entwickelt sich immer mehr zur Wirtschaftsmacht- Zufluss ausländischer Direktinvestitionen erreichte Rekordvolumen, http://www.ixpos.de/frameset.htm?content=http://www.ixpos.de/news/meldungen/ibero8.html?prevHome=1 Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03</p> <p>Mexiko bietet hervorragende Geschäftschancen, Erholung des BIP-Wachstums 2002, http://www.ixpos.de/frameset.htm?content=http://www.ixpos.de/laender_un_d_branchen/monatsmarkt/LAArtMex.html?prevHome=1, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03</p>
Konrad-Adenauer-Stiftung:	<p>Freihandelsabkommen Mexiko-Europäische Union: Wirtschaft und Politik im Gleichschritt, http://www1.kas.de/publikationen/2000/laenderberichte/laenderberichte2000/mexiko_wr00-01.html, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03</p>
Lic. Lisker, Björn:	<p>Las Relaciones de Comercio y de Inversión entre México y la Unión Europea, Cámara Mexicano-Alemana de Comercio e Industria, A.C., Dokument zur Verfügung gestellt per Email am 19.05.03</p>
Mexikanische Botschaft in Deutschland:	<p>Tratado de libre comercio México-Unión Europea: Oportunidades Concretas de negocios para empresarios alemanes, http://www.embamex.de/economia/tratado_libre_comercio.pdf, Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03</p> <p>Pressemitteilung Freihandelsabkommen Mexiko – Europäische Union: Beginn einer strategischen Beziehung zu Europa, http://www.embamex.de/comunicados2000/b002-00dt.htm, Zugriff am 31.10.02, Ausdruck am 31.10.02</p>
Mexiko-die Info Page:	<p>Überblick wirtschaftliche Lage Mexikos, http://mexiko-lindo.de/modules.php?name=News&file=article&sid=61, Zugriff am 22.02.03, Ausdruck am 22.02.03</p>
OECD:	<p>Basic Structural Statistics, http://www.oecd.org/pdf/M00009000/M00009091.pdf, Zugriff am 20.04.03, Ausdruck am 20.04.03</p>
Secretaría de Economía:	<p>Estadísticas comerciales, aranceles y normatividad– Importaciones/Exportaciones Anuales, http://www.economia.gob.mx/?P=56, Zugriff am 22.04.03, Ausdruck am 22.04.03</p>
Secretaría de Economía, Representación para Europa:	<p>Freihandelsabkommen Mexiko-EU: Eine Brücke über den Atlantik, http://www.economia-bruselas.gob.mx/assets/pdf/TLCUEMDE.pdf, Zugriff am 27.10.02, Ausdruck am 27.10.02</p>

Statistisches Bundesamt:	Die Europäische Union – Zahlen und Fakten, http://www.destatis.de/download/veroe/euun.pdf , Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03
Strausberg, Hildegard:	Viel deutsches Lob für den Standort Mexiko in die Welt, Berlin, 01.02.03
Weltpolitik.net:	Das mexikanisch-europäische Freihandelsabkommen, http://www.weltpolitik.net/printer-friendly/1476.html , Zugriff am 08.04.03, Ausdruck am 08.04.03
World Trade Organization Online:	GATT Article XXIV: Territorial Application–Frontier Traffic– Customs Unions and Free-trade Areas, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regatt_e.htm , Zugriff am 14.04.03, Ausdruck am 14.04.03