

Daten | Fakten | Argumente

THEMA DER WOCHE

Fünf Jahre Freihandelsabkommen EU-Korea – eine gute Bilanz

Seit 2011 verbindet das erste EU-Asien-Freihandelsabkommen die Europäische Union mit Südkorea. Umfang und Geschwindigkeit des Abbaus von Handelshemmnissen läuteten dabei eine neue Generation europäischer Handelsabkommen ein. Südkorea ist ein bedeutender Wirtschaftspartner: Das Land ist in den Top Ten der EU-Warenexporte, umgekehrt ist die EU für Korea die dritt wichtigste Exportdestination. Innerhalb der EU nimmt Deutschland mit deutlichem Abstand Rang eins als wichtigster Handelspartner ein. Gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern hat der DIHK deutsche Unternehmen fünf Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens nach ihren Erfahrungen befragt. Die Bilanz verdeutlicht den Erfolg, aber auch Nachbesserungsbedarf insbesondere mit Blick auf die mittelständische Wirtschaft.

Schub für die Wirtschaftsbeziehungen

■ Mit dem Freihandelsabkommen wurden Einfuhrzölle auf nahezu alle Waren abgeschafft. Marktöffnungen im Dienstleistungshandel, bei Investitionen und im öffentlichen Beschaffungswesen sowie Bestimmungen zum Schutz geistigen Eigentums verschafften EU-Unternehmen Vorteile: Seit Inkrafttreten des Abkommens hat sich das EU-Handelsdefizit von ehemals 7,6 Milliarden Euro in einen Überschuss von zwischenzeitlich 7,3 Milliarden Euro verwandelt. Die Exporte stiegen um 55 Prozent. Schätzungen zufolge sparten europäische Unternehmen damit bereits 2,8 Milliarden Euro an Zöllen. Im vergangenen Jahr wurden zwischen der EU und Korea Waren im Wert von 85,9 Milliarden Euro gehandelt.

Für die deutschen Betriebe ist Korea zum zweitwichtigsten Absatzmarkt in Asien aufgestiegen. Insbesondere die Automobilbranche, aber auch die Hersteller von Industriemaschinen und Ausrüstungen, elektrischen Maschinen und Geräten, Mess-, Prüf- und Kontrollinstrumenten sowie von Chemikalien profitieren von dem Abkommen.

Bürokratische Hemmnisse abbauen

■ Bei aller Vereinfachung der Zollmodalitäten schätzt der DIHK aber vor allem für den Mittelstand den Marktzugang als unverändert relativ kompliziert ein. Das Potenzial des Abkommens konnte damit nicht voll ausgeschöpft werden. Der Grund: zu viel Bürokratie. Um die Waren auf den koreanischen Markt zu bringen, sind immer noch umfangreiche Zulassungsverfahren wie die Beantragung einer speziellen Genehmigung als sogenannter „Ermächtigter Ausführer“ erforderlich. Eine Studie der IHK Region Stuttgart zeigte zudem bereits 2013, dass die mit den komplexen Ursprungsregeln verbundene Dokumentationspflicht hohen Aufwand mit sich bringt. 35 Prozent der europäischen Exporteure, insbesondere im Maschinenbaubereich, verzichteten so noch immer darauf, das Abkommen zu nutzen. Daher ist es bei Gesprächen zur Vertiefung des Handelsabkommens aus Sicht der Wirtschaft wichtig, solche nicht-tarifären Hemmnisse abzubauen.

Deutschland, EU und Asien: eine Partnerschaft für die Zukunft

■ Freihandelsabkommen müssen für die Betriebe an erster Stelle ihre Anwendbarkeit in der Praxis beweisen. Es ist derzeit nicht garantiert, dass sich die international tätigen deutschen Unternehmen angesichts des schwächelnden Welthandels und der protektionistischen Strömungen in den kommenden Jahren so erfolgreich halten wie bisher. Gerade in Zeiten zunehmender Handelsbeschränkungen andernorts sollte die EU daher Chancen in den hoch dynamischen Märkten in Asien ergreifen.