

Daten | Fakten | Argumente

THEMA DER WOCHE

Zurück aus der Mottenkiste – Zölle und Handelshemmnisse auf dem Vormarsch

Barrieren im Welthandel schränken die internationalen Geschäfte der deutschen Unternehmen zunehmend ein. Das zeigt auch die DIHK-Umfrage „Going International“: 40 Prozent der deutschen Unternehmen mit Auslandsgeschäft registrieren eine Zunahme an Handelshemmnissen. Zölle und andere handelsbeschränkende Maßnahmen verursachen zusätzliche Kosten, längere Lieferzeiten und verhindern damit unter Umständen sogar das Zustandekommen von Geschäften.

Die Tricks mit lokalen Zusatzanforderungen

■ Die Unternehmen berichten vor allem von einer steigenden Anzahl lokaler Zertifizierungsanforderungen und unnötiger Sicherheitsanforderungen. Dadurch müssen Produkte in einigen Ländern neben den gängigen internationalen Standards zusätzliche Regelungen erfüllen. Nur dann dürfen sie dort eingeführt und verkauft werden. In der Türkei zum Beispiel müssen viele Produkte trotz europäischem CE-Kennzeichen noch einmal extra vor Ort zertifiziert werden. Solche zusätzlichen Zertifizierungsverfahren sind für die Unternehmen mit einem hohen zeitlichen und meist auch finanziellen Aufwand verbunden. Damit wird ein Marktzutritt häufig erheblich erschwert und teurer – gerade für kleine Unternehmen.

Zölle – zurück in die Vergangenheit

■ Mit der Einführung von Importzöllen in den USA auf Stahl- und Aluminiumimporte und den daraufhin von den Handelspartnern angedrohten Gegenmaßnahmen erlebt ein klassisches Handelshemmnis eine unglückselige Renaissance. Verlieren werden dabei alle: europäische Unternehmen, aber auch US-Verbraucher sowie der Produktionsstandort USA. Die USA sind aber kein Einzelfall: Bereits vor der Ankündigung neuer US-Zölle hat mehr als jedes fünfte Unternehmen laut DIHK-Umfrage eine Zunahme an weltweiten Zöllen gemeldet. Gerade für die stark exportabhängige deutsche Wirtschaft gibt diese Entwicklung Grund zur Sorge.

Traurige Vielfalt an Handelsbarrieren

■ Weitere Handelshemmnisse sind zum Beispiel sogenannte „Local Content“-Vorschriften. Diese legen fest, dass ein gewisser Anteil der Produktion vor Ort durchgeführt werden muss, um Zöllen zu entgehen. Letztlich können sie die Wahl neuer Produktionsstandorte beeinflussen und so dazu führen, dass nicht der effizienteste Standort ausgewählt wird. Ein Beispiel für Local-Content-Vorschriften sind „Buy American“-Klauseln, durch die in den Vereinigten Staaten hergestellte Produkte bei der Vergabe öffentlicher Aufträge bevorzugt werden. Aber auch in Europa stoßen die Unternehmen auf Hindernisse: Trotz der Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Union gibt es bürokratische Hürden bei der kurzzeitigen Entsendung von Mitarbeitern in ein anderes EU-Land.

Freier Handel und offene Märkte

■ Handelshemmnisse treffen Unternehmen in allen Ländern und am Ende auch die Verbraucher, die höhere Preise zahlen müssen. Ein offener Warenverkehr nützt hingegen allen Seiten – eine klassische Win-win-Situation. Deshalb ist es so wichtig, dass sich die EU und die Bundesregierung geschlossen für die Stärkung der Welthandelsorganisation WTO sowie die Verlässlichkeit globaler Regeln einsetzen. Mindestens jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland hängt am Export, fast jeder zweite Euro kommt aus dem Auslandsgeschäft. Für offene Märkte und international faire Wettbewerbsbedingungen einzustehen, ist derzeit oberstes Gebot.