

#ihk_standpunkte:

Weiterentwicklung für den EU-Binnenmarkt



#ihk_standpunkte:

Weiterentwicklung für den EU-Binnenmarkt

Darum geht's: 3

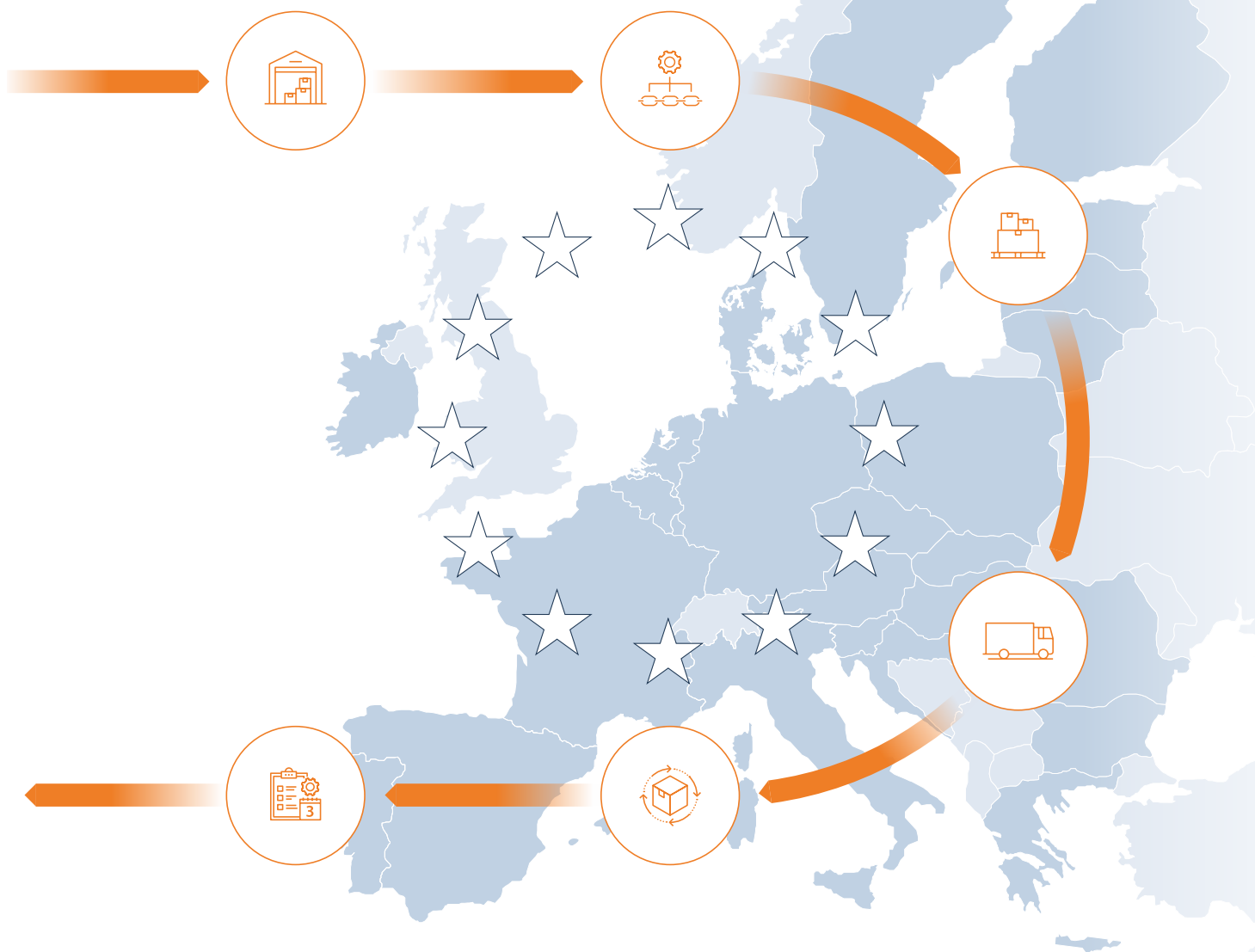
Bedeutung des Binnenmarkts 4

Es hakt im Binnenmarkt 5

Der hohe Preis der Hemmnisse 6

Handlungsfelder aus Sicht der IHK Hannover 7

Impressum 8

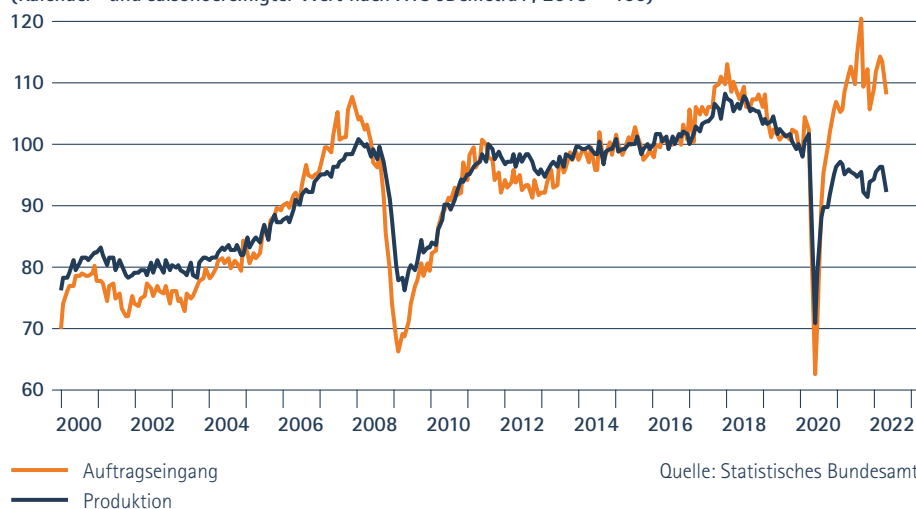


Darum geht's:

Die letzten beiden Jahre haben die Weltwirtschaft in einzigartiger Weise durchgerüttelt. Offene Grenzen wurden plötzlich geschlossen, wichtige Transportrouten verschwanden von heute auf morgen, nie auch nur ansatzweise prognostizierbare Lieferkettenprobleme sind auf einmal Realität. Unternehmen sind im Sommer 2022 mit größter anzunehmender Unsicherheit konfrontiert: Vorprodukte vor allem aus Asien kommen gar nicht oder mit großer Verzögerung, Rohstoffe aus Russland fehlen, Preise nicht nur für Energie gehen dramatisch in die Höhe. Das führt in der Summe zu einem Auseinanderklaffen von Auftragseingang und Produktion, das in dieser Form bisher historisch einzigartig ist.

Auftragseingang und Produktion im Verarbeitenden Gewerbe

(Kalender- und saisonbereinigter Wert nach X13 JDemetra+; 2015 = 100)



Diese Situation wird nicht dauerhaft anhalten. Aber sie trägt wesentlich dazu bei, dass Unternehmen in der strategischen Bewertung ihrer Lieferketten ihre Parameter anpassen: das Ausfallrisiko wird stärker berücksichtigt, der Fokus mehr auf Resilienz gelegt. Deshalb wenden sich die Blicke vieler Unternehmen jetzt wieder stärker auf naheliegende, mutmaßlich verlässlichere Beschaffungs- und Absatzmärkte richten – vor allem auf den EU-Binnenmarkt.

Bedeutung des Binnenmarkts

Der Binnenmarkt ist das Vorzeigeprojekt der Europäischen Union. 450 Millionen Einwohner, ein Bruttoinlandsprodukt von knapp 15 Billionen Euro – der Binnenmarkt hat ein mit China vergleichbares wirtschaftliches Leistungsvolumen, nur das BIP der USA liegt noch etwas über dem der EU. 56 Millionen Arbeitsplätze in Europa wurden durch den Binnenmarkt geschaffen, rund 25 Prozent des gesamten BIPs in der Europäischen Union resultieren allein aus dem innergemeinschaftlichen Warenhandel.

Der deutsche Außenhandel wird zu rund zwei Dritteln mit Ländern aus dem Binnenmarkt abgewickelt, sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen. Frankreich, Niederlande, Polen, Italien – in jedes dieser Länder exportieren niedersächsische Unternehmen mehr als nach China. Etwas anders sieht es beim Warenimport aus, da liegt China auf Rang drei der Lieferländer für niedersächsische Abnehmer.

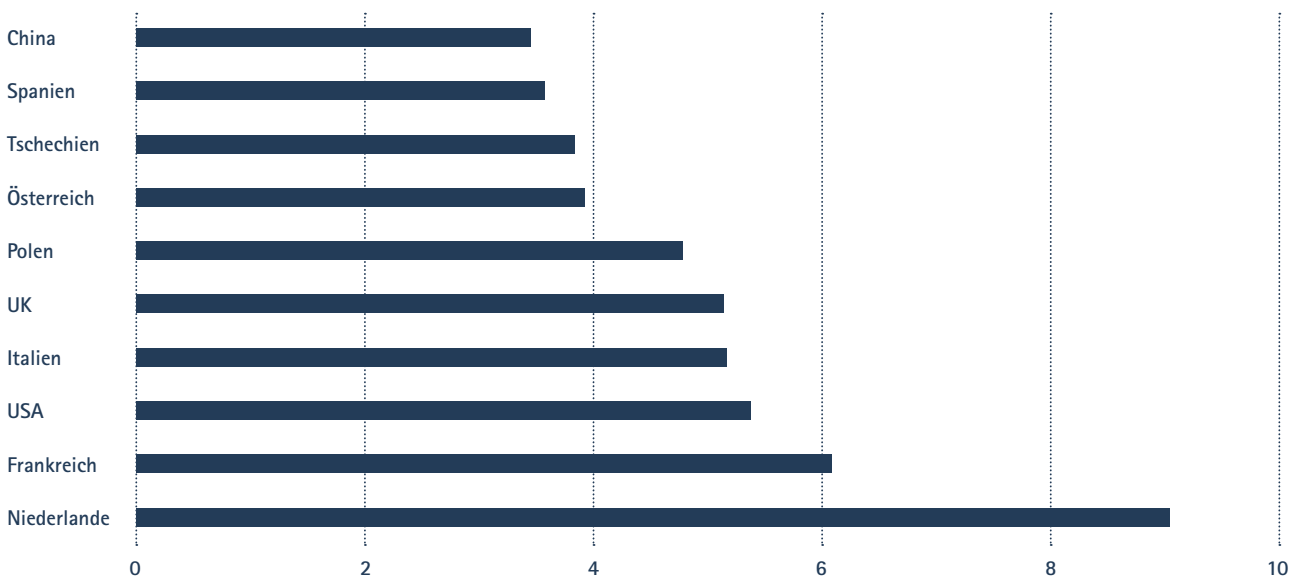
Niedersächsische Exporte 2021



Quelle: Statistisches Bundesamt

10 Hauptexportmärkte Niedersachsens 2021

Exporte in Milliarden Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt

Es hakt im Binnenmarkt

Wenn die Unternehmen sich aber aktuell wieder verstärkt dem Binnenmarkt zuwenden, müssen sie feststellen, dass es diesen eigentlich nur im Konjunktiv gibt: ein richtiger Binnenmarkt wäre wohl etwas anderes; dort wäre es ohne zusätzlichen Aufwand möglich, in jedem Mitgliedsland tätig zu sein; es wäre egal, ob man sein Produkt nach Sachsen oder Spanien verkauft, seine Fachkräfte nach Friedrichshafen oder Frankreich entsendet oder ob man seine Dienstleistung in Potsdam oder in Polen anbietet und ausführt. Leider sieht die Realität anders aus.

Das ist deutlich zu merken anhand der Anfragen, die bei der IHK Hannover zu Geschäftstätigkeiten in der EU eingehen: der Tenor der meisten Anfragen geht nicht in die Richtung, zu eruieren, in welchem EU-Land aktuell welche Marktchancen zu finden sind oder wie man Geschäftspartner findet. Vielmehr drehen sich die Anfragen fast durchweg darum, welche bürokratischen oder sonstigen Anforderungen zu erfüllen sind, wenn man seine Mitarbeitenden in ein anderes EU-Land schicken oder sein Produkt dort anbieten will.

Einige Beispiele:

Mitarbeiterentsendung

In den Diskussionen der vergangenen Jahre traurige Berühmtheit erlangt hat die A1-Bescheinigung, mit der Mitarbeitende, die im Ausland eingesetzt werden, ihren Sozialversicherungsstatus nachweisen. Schon bei stundenweisen Einsätzen muss sie vorgehalten und zu meist für jeden Einsatz neu beantragt werden. Zweifellos ein bürokratisches Hindernis. Aber im Rahmen der Entsende-Formalitäten im Binnenmarkt ist die A1-Bescheinigung nur ein wucherndes Pflänzchen in einem schier undurchdringlichen Dschungel. Denn über die A1-Bescheinigung hinaus sind für Mitarbeiterentsendungen noch eine Vielzahl weiterer Formalitäten zu erledigen. So muss häufig der Einsatz vor Beginn in einem eigenen Landesportal angemeldet werden – mit zusätzlich erforderlichen Spezialangaben: In Frankreich etwa muss auch eine Vertretung benannt werden, die für die Dauer des Einsatzes im Land als Ansprechpartnerin für Fragen fungiert – das können die entsandten Fachkräfte selbst sein, sofern sie ausreichend Französisch sprechen, und Zugriff haben auf ein ganzes Bündel an Unterlagen: Lohnabrechnungen, Arbeitsverträge, Nachweise über das

vertraglich zwischen Arbeitgeber und Auftragnehmerin vereinbarte anwendbare Recht, zum Teil noch arbeitsmedizinische Bescheinigungen; das Ganze bitte in einer französischen Übersetzung! Für die Baubranche dann noch ein spezieller Berufsausweis (carte d'identité professionnelle BTP), der extra beantragt und bezahlt werden muss – für alle Mitarbeitenden, für jeden einzelnen Einsatz neu!

Besonders unübersichtlich wird es bei der Mitarbeiterentsendung, weil jedes Land andere Anforderungen stellt und es für Unternehmen sehr schwer ist, jeweils die aktuell geltenden Regelungen zu recherchieren. Häufig wird auch die Einhaltung eines Tariflohns gefordert, ohne genaue Angabe, wo man diesen für seine Branche findet. Wenn Unternehmen dann versuchen, den für sie relevanten Mindestlohn auf exklusiv in Finnisch oder Portugiesisch publizierten Internetseiten zu recherchieren, nimmt die Lust auf das Auslandsgeschäft ziemlich schnell ab.

Online-Handel

Ein schönes Beispiel für eine EU-Regelung, die auf Unternehmens-ebene unüberschaubaren Aufwand bedeutet, ist auch die 2021 in Kraft getretene Marktüberwachungs-Verordnung, die auf den Online-Handel abzielt. Für jedes im B2C-Bereich gehandelte Produkt ist in jedem Land ein Entsorgungskanal zu beauftragen. Auf jedem Produkt sind nach länderspezifischen Vorgaben Informationen und Logos zu den im Land beauftragten Entsorgungskanälen anzubringen. Bei einem Händler, der im kompletten Binnenmarkt tätig ist, lässt sich ein den Anforderungen entsprechendes Label wegen der Größe an vielen Produkten schon kaum anbringen. Es müssen dann aber auch noch in der jeweiligen Landessprache in jedem Entsorgungskanal Reports nach – man ahnt es – landesspezifisch unterschiedlichen Kriterien angefertigt werden. Aber damit ist es lange noch nicht getan. In manchen Ländern muss dann auch noch auf der Rechnung eine Angabe der Lizenznummer des beauftragten Entsorgungskanals erfolgen. Noch nicht kompliziert genug? Nun, einzelne Länder fordern zusätzlich auch noch, dass auf der Rechnung bei jeder einzelnen Artikelposition exakt der Euro-Betrag auf der Rechnung angegeben wird, der für diesen Einzelposten an den Entsorgungskanal abgeführt wird. Insgesamt fühlt sich das dann für Online-Händler nicht mehr wie ein europäischer Binnenmarkt an, sondern wie eine Zeitreise in





die deutsche Kleinstaaterei vor über 200 Jahren. Die Folge solcher (Über-)Regulierungen: Die Kosten sind zu hoch, um noch alle Märkte zu bedienen. Online-Händler sperren also manche Länder komplett für den Export ihrer Produkte oder sie sperren einzelne ihrer Produkte, für die sich der Aufwand nicht lohnt, für manche Länder.

Verpackung/Entsorgung

Ein erklärtes Ziel der EU ist die Erhöhung der Recyclingquoten. Für geschlossene Materialkreisläufe ist es dafür wichtig, dass Abfallbehandlungsanlagen effizient betrieben werden können. Oft erfordert das eine gewisse Größe der Anlagen – kleine EU-Länder aber können solche Anlagen häufig nicht allein auslasten. Der Transport von Abfällen über Grenzen im Binnenmarkt ist wiederum mit einer Vielzahl von Hürden versehen; oft müssen Behörden am Versandort, beim Bestimmungsort und in möglichen Transitländern einbezogen werden. Die Genehmigung solcher Transporte verschlingt dann rasch fünfstellige Euro-Beträge, nur weil eine Grenze innerhalb des Binnenmarkts überquert wird, während ein Transport innerhalb eines Landes, der zu derselben Recyclinganlage durchgeführt wird, ohne einen solchen Aufwand auskommt – eine klare Ungleichbehandlung, die durch den Binnenmarkt eigentlich abgeschafft werden sollte.

Das letzte Beispiel: die Umsatzsteuer

Auch hier ergibt sich für Unternehmen, die in vielen Ländern des Binnenmarkts tätig sind, rasch ein sehr unüberschaubares Geflecht an unterschiedlichen Sachverhalten, die in jedem Zielmarkt anders, aber dafür dann penibel zu beachten sind: Nicht nur sind die Mehrwertsteuersätze und auch die ermäßigten Sätze in jedem Land anders, sondern die Steuerpflicht hängt noch von vielen weiteren Faktoren ab: ist der Rechnungsempfänger ein deutsches Unternehmen, die Lieferung erfolgt aber in ein anderes Binnenmarktland? Dann ist die Rechnung mit Umsatzsteuer auszustellen. Hat die Kundschaft aber im EU-Empfängerland selbst eine Umsatzsteuer-Id – dann ist diese auf der Rechnung anzugeben und es ist keine deutsche Umsatzsteuer zu berechnen; wobei dann auch noch unterschieden werden muss, ob die ausländische Umsatzsteuer-Id für eine ausländische Tochtergesellschaft des Kunden ausgestellt worden ist oder für das deutsche Mutterunternehmen. Das ist nur ein einfacher Fall. Kompliziert wird es dann, wenn Dreiecksgeschäfte vorliegen, wenn Vorprodukte im Rahmen einer Lohnveredelung für ausländische Kundinnen bearbeitet und dann an Dritte entweder in Deutschland oder im EU-Ausland weitergeschickt werden – hier und in anderen Konstellationen hängt die Umsatzsteuerpflicht dann noch von weiteren Faktoren ab, unter anderem auch davon, ob eine sogenannte „Gelangenheitsbestätigung“ vorliegt.

Der hohe Preis der Hemmnisse

Dies alles sind leider nur ein paar Beispiele für Hürden und Hemmnisse im derzeitigen Binnenmarkt. Jeder Unternehmer, jede Unternehmerin, die im Binnenmarkt tätig ist, wird bei aktiver Ansprache auch von anderen spezifischen Stolpersteinen berichten: von lokalen Zertifizierungsanforderungen, von nicht harmonisierten Normen, von überhöhten Bußgeldern und von mangelnder Digitalisierung der Genehmigungsbehörden, von Ungleichbehandlung im Vergleich zu lokalen Unternehmen, von mangelnder Anerkennung von geleisteten Qualifikationen und vielem mehr. Insgesamt ergibt sich daraus leider das Bild eines noch sehr unvollkommenen Gebildes, an dem dringend gearbeitet werden muss.

Denn der unvollendete Binnenmarkt hat enorme negative Auswirkungen auf den Wohlstand in der EU: Unternehmen werden wegen dieser Hürden nicht in Nachbarländern tätig, der Wettbewerb wird geschwächt und dies führt zu einer verringerten Dynamik im Binnenmarkt. **Eine echte Vollendung des Binnenmarkts könnte Wachstumssteigerungen bezogen auf das Gesamt-BIP in Höhe von 8 bis 12 % auslösen.** Von der Höhe her ist das vergleichbar mit dem BIP-Effekt, der durch die Einführung des Binnenmarkts im Jahr 1993 erreicht wurde – ein echter Booster für das Wachstum. Gerade in der aktuellen Krisenlage kann es sich die EU eigentlich nicht leisten, solche Potenziale liegen zu lassen.

#ihk_standpunkte:

Handlungsfelder aus Sicht der IHK Hannover

Im EU-Parlament, in der Kommission, im Rat, auf der Ebene der Mitgliedsstaaten: an Lobpreisungen der Bedeutung des Binnenmarkts und an politischen Bekenntnissen, alles daran zu setzen, ihn weiter voranzutreiben gibt es in Europa keinen Mangel. Aber das Problem ist sehr vielschichtig, wie schon aus den oben genannten Beispielen zu ersehen ist: oft nutzen Mitgliedsstaaten die eigenen Kompetenzen, um sogar ganz gezielt Protektionismus im Binnenmarkt zu betreiben. Zum Teil werden Richtlinien aus Brüssel von den Mitgliedsstaaten unterschiedlich interpretiert und umgesetzt. Zum Teil sind aber auch Richtlinien und Verordnungen aus Brüssel zu wenig auf die Auswirkungen auf den Binnenmarkt hin durchdacht. Mit anderen Worten: es wird nicht einfach, in dieser Gemengelage eine echte Vollendung des Binnenmarkts zu erreichen. Aber es gibt einige Handlungsfelder, auf denen sich rasch deutliche Verbesserungen erzielen ließen.

1. Zentrales Meldeportal für Entsendungen

Die EU sollte ein zentrales Meldeportal für die Entsendung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern schaffen. Dort sollten alle Informationen über Vorschriften und Verwaltungsverfahren im Binnenmarkt gesammelt zur Verfügung gestellt werden – und das nicht nur in Landessprache, sondern zumindest auch in Englisch. Und es sollten durch eine Anbindung an die lokal zuständigen Institutionen in den Mitgliedsländern dort auch digital sämtliche Meldepflichten erledigt werden können. Nachweise, die dort für die Entsendung in ein Land schon einmal hochgeladen wurden, sollten auch für Folgeentsendungen in andere Länder nutzbar sein.

2. Erleichterung für kurzfristige Auslandseinsätze

Kurzfristige Einsätze sollten ohne Meldepflicht möglich sein. Auch die A1-Bescheinigung sollte auf jeden Fall so überarbeitet werden, dass sie bei Einsätzen unter 14 Tagen entfällt und außerdem nicht für jeden Einsatz neu beantragt werden muss. Bei entsprechender Ausgestaltung des zentralen Meldeportals könnte sie komplett entfallen.

3. Fokus auf KMU

Die Belange von kleinen und mittleren Unternehmen müssen bei allen Regelungen mitgedacht werden! Schon bei den von der EU ausgehandelten Freihandelsabkommen sind die KMU signifikant benachteiligt: die Anwendung der dort vereinbarten Handelspräferenzen verlangt laut den Abkommen so komplizierte Berechnungen und Nachweispflichten, dass die KMU oft lieber Zölle bezahlen, als den Nachweis aufwand zu tragen. Ähnlich ist es im Binnenmarkt: für viele KMU sind die Hürden im Binnenmarkt zu hoch, um grenzüberschreitend tätig zu sein: Nur 17 Prozent aller produzierenden KMU exportieren ihre Produkte in andere EU-Länder. Mit KMU-freundlicheren Regelungen ließe sich dieser Anteil erheblich steigern.

4. Lokale Zertifizierungen auf den Prüfstand

Es mag Gründe geben, warum manche Länder für bestimmte Tätigkeiten zusätzliche Zertifizierungen oder ähnliches fordern. Viel zu oft drängt sich jedoch der Eindruck auf, dass diese hauptsächlich dazu dienen, den eigenen Markt abzuschirmen. Sowohl die EU-Kommission als auch alle Mitgliedsstaaten sind hier gefordert, solche Hemmnisse zu identifizieren und den Abbau zu beschleunigen.

5. Zielgenauigkeit von Maßnahmen überprüfen

Die Intention hinter vielen Regulierungen ist durchaus zu begrüßen: Sozialversicherungssysteme stärken, Schwarzarbeit bekämpfen, illegale Abfalltransporte verhindern (um in den zuvor genannten Beispielen zu bleiben). Aber wenn man sich die vielen Nachweispflichten und Kontrollmaßnahmen genauer ansieht, die Unternehmen im Binnenmarkt auf sich nehmen müssen, drängt sich oft der Gedanke auf: hier werden erhebliche Belastungen der großen Masse der Unternehmen auferlegt – ohne die schwarzen Schafe wirklich zu erwischen. Die fünfte Bescheinigung, die sechste Nachweispflicht bei der Mitarbeiterentsendung erhöhen zwar den Aufwand für die rechtschaffenen Unternehmen – das Schwarzarbeitsunternehmen hat sich aber schon um den ersten Nachweis nicht bemüht und macht weiter wie bisher. Die dritte zu beantragende Sondergenehmigung für den Abfalltransport belastet zwar die regulär tätigen Unternehmen; das illegale Entsorgungsunternehmen wird dadurch noch lange nicht erwischt. Jede Regulierung sollte deshalb dahingehend hinterfragt werden, ob die zusätzliche Belastung in einem vernünftigen Verhältnis zu einer verbesserten Zielerreichung steht.

6. „One in, one out“ einhalten!

Die EU-Kommission hat schon vor längerem zugesagt, sie werde in Zukunft nach dem Grundsatz „One in, one out“ verfahren: für jede neue bürokratische Belastung solle eine andere Belastung im selben Volumen gestrichen werden. Von diesem Grundsatz kommt bei den Unternehmen bislang nichts an. Diskutiert werden fast durchweg Maßnahmen, die zu zusätzlichen Belastungen führen werden, von Dokumentationspflichten durch das EU-Lieferkettengesetz über Belastungen bei einem möglichen CO₂-Grenzausgleich bis zu neuen Berichtspflichten in der Corporate Social Responsibility. Welcher Aufwand hingegen gestrichen werden soll, ist nicht ersichtlich.



Industrie- und Handelskammer
Hannover

Impressum

Herausgeberin

Industrie- und Handelskammer Hannover
Schiffgraben 49 · 30175 Hannover
Tel. 0511 3107-0 · Fax 0511 3107-333
www.hannover.ihk.de

Redaktion

Tilman Brunner
International
Tel. 0511 3107-201
tilman.brunner@hannover.ihk.de

Klaus Pohlmann
Kommunikation
Tel. 0511 3107-269
klaus.pohlmann@hannover.ihk.de

Layout und Gesamtherstellung

Frank Loeser grafik+design
Kampstraße 59 · 30629 Hannover
Tel. 0511 668661
info@frank-loeser.com

Bildnachweis

Adobe Stock (S. 5 r., S. 6), iStockphoto (Titel, S. 5 l.)

Stand: August 2022



Die Broschüre finden Sie auch online unter
www.hannover.ihk.de/ihk_standpunkte