
Deutsche Industrie- und Handelskammer

Ideenpapier

EU-Nachbarschaftsbeziehungen stärken

Vorschläge der Wirtschaft

Der russische Krieg in der Ukraine hat Deutschland und der EU einmal mehr die Bedeutung stabiler wirtschaftlicher Beziehungen mit den Nachbarländern verdeutlicht. Aber auch in der Corona-Krise wurden Verletzlichkeiten globaler Lieferketten sichtbar. In einer zunehmend entkoppelten Weltwirtschaft wird die unmittelbare Nachbarschaft für die EU wirtschaftlich umso wichtiger. Der Außenhandel mit der EU-Nachbarschaft betrug 2022 über zwei Billionen Euro – das ist mehr als mit den USA und China zusammen und steht für 37% des EU-Außenhandels. Dies birgt bedeutende Potentiale, etwa für das Nearshoring und De-Risking deutscher Unternehmen.

Deutschland und die EU sollten sich daher stärker für möglichst enge institutionelle Beziehungen mit der Nachbarschaft einsetzen, um die Resilienz, Souveränität und Attraktivität des europäischen Binnenmarkts zu stärken, Handelskonflikte zu verhindern und regulatorische Divergenz zu begrenzen. Das sollte eine Priorität der neuen EU-Kommission nach der Europawahl werden. Hierfür muss die EU entschlossen und geschlossen europäische Wirtschaftsinteressen durchsetzen und flexiblere Formate etwa hinsichtlich eines teilweisen Zugangs zum Binnenmarkt vorantreiben. Der Europäische Wirtschaftsraum und die Europäische Politische Gemeinschaft bieten hierfür nützliche Anknüpfungspunkte. Für die deutsche Wirtschaft sind die EU-Nachbarländer für die Lieferkettendiversifizierung, als Liefer- und Absatzmärkte sowie als Innovations- und Investitionsstandorte von großer Bedeutung. Auch die Einbindung der EU-Nachbarschaft bei der grünen und digitalen Transformation sowie als Partner für Global Gateway, den Klima- sowie Rohstoffclub und eine Mitgliedschaft bei der Welthandelsorganisation sind von großem Interesse der international aktiven deutschen Wirtschaft. Entscheidend dabei ist, dass die EU die Wettbewerbsfähigkeit des Binnenmarktes stärkt, um als Wirtschaftspartner für die Nachbarländer attraktiv zu bleiben.

Im Detail

Vereinigtes Königreich

Der Brexit bleibt ein wirtschaftliches Desaster für beide Seiten des Kanals. Der EU-Austritt des Vereinigten Königreichs (UK) hat auch die engen Handelsbeziehungen mit Deutschland erschwert: War UK zuvor der fünftwichtigste Handelspartner Deutschlands, ist es nun auf Platz neun gerutscht. Rechtsunsicherheit, regulatorische Divergenz und Handelskonflikte setzen dem Wirtschaftsaustausch zu. Die Annahme des Windsor-Rahmens im Jahr 2023 war sehr wichtig für die Stabilisierung der Wirtschaftsbeziehungen. Solange ein Wiederbeitritt zur EU nicht absehbar ist, sollten sich die EU und UK bei der anstehenden Überprüfung des EU-UK Handelsabkommens auf die Vertiefung der institutionellen Zusammenarbeit im Bereich Außenwirtschaft einigen, etwa im Bereich Exportkontrollen, Investitionsprüfungen und Sanktionen, aber auch durch ein Veterinärabkommen und den Wiederbeitritt des UK zu Erasmus+. Das UK sollte sich regulatorisch nicht zu weit von der EU entfernen. Das gilt beispielsweise für den Datenschutzbereich. Dieser ist in Zeiten von Industrie 4.0 für die Unternehmen unerlässlich. Auch die Forschungszusammenarbeit sollte gestärkt werden. Die institutionelle Verbindung des britischen Emissionshandelssystems mit dem EU-Emissionshandelssystem ist ebenfalls von besonderer Bedeutung, damit beide Seiten sich im Warenhandel von ihren jeweiligen CO₂-Grenzausgleichsmechanismen ausnehmen können. Die EU und UK sollten sich zudem darauf einigen, sich von den beiderseitig geplanten elektronischen Reiseanmeldungen auszunehmen, um den Dienstleistungshandel nicht noch weiter zu erschweren. Dieser leidet bereits durch die viele Brexit-Hemmnisse. Die TCA-Review sollte sich daher auch zum Ziel setzen, den Dienstleistungshandel insgesamt zu erleichtern. Viele Unternehmen befürworten auch die Prüfung eines Wiederbeitritts des UK zur Pan-Euro-Med-Freihandelszone (PEM), um die Kumulierung von Waren in Europa zu erleichtern. Die Nutzungsrate des EU-UK-Handelsabkommens liegt bei unter 90%. Beide Seiten sollten daher genau analysieren, warum Unternehmen Handelspräferenzen nicht nutzen und geeignete Maßnahmen zur Steigerung der Nutzungsraten einleiten.

Schweiz

Die deutsche Wirtschaft verbindet mit dem Neustart der EU-Schweiz Verhandlungen (Anfang 2024) die Hoffnung auf die Stärkung der unsicheren Schweiz-EU-Handelsbeziehungen. Hierfür sind rasche und ehrgeizige Ergebnisse nötig. Schließlich ist die EU der wichtigste Handelspartner der Schweiz und die Schweiz wiederum der viertgrößte der EU. Seit dem überraschenden Schweizer Abbruch der Verhandlungen für ein Rahmenabkommen (im Jahr 2021) sind Unternehmen auf beiden Seiten zunehmend mit Rechtsunsicherheit und neuen Handelshürden konfrontiert, etwa im Medizintechnikbereich. So droht nun die schrittweise Verschlechterung der ansonsten privilegierten Handelsbeziehungen. Die engen Wirtschaftsbeziehungen sollten nicht aufs Spiel gesetzt, sondern vielmehr nachhaltig abgesichert werden. Es gilt die Belastung für die Außenwirtschaft so gering wie möglich zu halten. Gleichzeitig gilt es eine engere institutionelle EU-Schweiz-Kooperation vor dem Hintergrund der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Binnenmarktes voranzutreiben. Für die deutsche Wirtschaft sind folgende Punkte besonders wichtig: die seit langem überfällige Modernisierung des EU-Schweiz

Handelsabkommens – auch mit Blick auf Dienstleistungen, der Schweizer Wiederbeitritt zum europäischen Forschungsprogramm Horizon Europe und Erasmus+ sowie Erleichterungen bei den flankierenden Maßnahmen, wie z. B. die Abschaffung der 8-Tage-Regel bei der Mitarbeiterentsendung oder die Schaffung einer einheitlichen gemeinsam betriebenen Meldeplattform bei Mitarbeiterentsendungen. Das Freizügigkeitsabkommen (FZA) zwischen der Europäischen Union (EU) und der Schweiz hat zwar grundsätzlich die Lebens- und Arbeitsbedingungen für EU-Bürgerinnen und -Bürger in der Schweiz vereinfacht und wurde noch durch die gegenseitige Anerkennung von Berufsdiplomen, durch das Recht auf den Erwerb von Immobilien und die Koordination der Sozialversicherungssysteme ergänzt. Aber mit der Anerkennung von gewerberechtlichen Erlaubnissen (z. B. im Bauhaupt- und Nebengewerbebereich) sowie der Anerkennung der jeweiligen Arbeitsschutzstandards wäre für Unternehmen ein wirklich spürbarer Entbürokratisierungseffekt zu erzielen. Neue Vereinbarungen zu Elektrizität, Lebensmittelsicherheit, staatlichen Beihilfen sowie eine Einigung im Bereich Börsenäquivalenz wären aus Sicht der deutschen Wirtschaft positiv. Eine neue institutionelle Einigung zwischen der EU und der Schweiz sollte durch eine verbindliche Streitbeilegung Rechtssicherheit bieten und eine dynamische Rechtsanpassung an EU-Regelungen vorsehen, damit die gegenseitige Anerkennung in allen relevanten Wirtschaftsbereichen gesichert werden kann. Insbesondere Deutschland könnte durch ein verstärktes Engagement zum Ausbau der Rheinschiene einen wichtigen Beitrag zur besseren europäischen Vernetzung der Schweiz leisten.

Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)

Der EWR ist die engste institutionelle Bindung von Nachbarstaaten mit der EU. Norwegen, Island und Liechtenstein nehmen durch den EWR seit 1994 am EU-Binnenmarkt teil, sodass ein freier Waren- (außer für Agrar- und Fischereiprodukte), Personen-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr herrscht. Diese engen Beziehungen gilt es zu stärken, gerade auch mit Blick auf die Energieversorgung und Forschungszusammenarbeit. Verhandlungen zum besseren Marktzugang im Agrar- und Fischereibereich sowie zum Schutz von geographischen Schutzangaben sind unterstützenswert. Das Binnenmarkt-Informationssystem IMI sollte nach Möglichkeit auf den Bereich der Anerkennung von gewerberechtlichen Erlaubnistatbeständen in der EU und in den EU-Nachbarschaftsländern erweitert werden.

Türkei

Die Türkei ist als Industriestandort für deutsche Unternehmen – trotz der volatilen Währungsverhältnisse – ein relativer Gewinner des Nearshoring-Trends. Die Modernisierung der EU-Türkei-Zollunion (seit 1996 in Kraft) ist längst überfällig. Dies wäre auch eine gute Gelegenheit, den überkomplexen Gemeinsamen Zolltarif zu vereinfachen. Durch eine Vielzahl an bilateralen Handelsstreitigkeiten und Zollproblemen etwa im Bereich Ursprungsnachweise ist die Funktionsfähigkeit der Zollunion anhaltend belastet. Die Modernisierung sollte dabei einen verbindlichen Streitbeilegungsmechanismus beinhalten, der den Unternehmen Rechtssicherheit für Handel und Investitionen bietet. Verbesselter Marktzugang ist für die deutsche Wirtschaft insbesondere in den Bereichen Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung von besonderem Interesse. Die EU und die Türkei sollten ihre Handelspolitik stärker koordinieren, auch in Bezug

auf Exportkontrollen und Subventionsmaßnahmen. Zudem sollten in den Verhandlungen nicht-tarifäre Handelshemmnisse sowie Exportbeschränkungen abgebaut und der Schutz von Geistigem Eigentum gestärkt werden. Schließlich sollte die Fachkräftemobilität erleichtert werden.

EU-Beitrittskandidaten

Derzeit verhandelt die EU mit Albanien, Nordmazedonien, Moldawien, Montenegro, der Ukraine und Serbien über einen EU-Beitritt. Bosnien-Herzegowina und Georgien haben den Status eines Beitrittskandidaten und Kosovo den Status eines potenziellen Beitrittskandidaten. Mit der Türkei sind die Beitrittsverhandlungen derzeit ausgesetzt. Grundsätzlich sollten so viele Staaten wie möglich eng an den Europäischen Binnenmarkt herangeführt werden, wobei Qualität Vorrang vor Geschwindigkeit haben sollte. Die Wirtschaft sollte im Zuge der Beitrittsverhandlungen eng in die Entscheidungsprozesse eingebunden werden, damit offensive wie defensive Interessen umfassend berücksichtigt werden. Um auch bereits die Wirtschaftsbeziehungen mit EU-Beitrittskandidaten zu stärken, die der EU derzeit noch nicht beitreten können, ist der Europäische Wirtschaftsraum EWR und die Europäische Politische Gemeinschaft stärker in den Fokus zu rücken. Auch durch einen schrittweisen Beitrittsprozess könnte Beitrittskandidaten, nach erfolgter Übernahme von EU-Recht und von umfangreichem Monitoring begleitet, bereits teilweiser Zugang zum Binnenmarkt und EU-Programmen in Aussicht gestellt werden. Der neue Wachstumsplan für den Westbalkan sollte in diesem Sinne vorangetrieben werden und Nachhaltigkeitsaspekte ebenfalls berücksichtigt werden. Angesichts geoökonomischer Herausforderungen ist die Angleichung der Außenwirtschaftspolitiken der Beitrittskandidaten an die außenwirtschaftspolitische Ausrichtung der EU erforderlich. Auch aus Unternehmenssicht ist das umfassende Erfüllen aller Kopenhagener Kriterien – insbesondere das Rechtsstaatsprinzip – unerlässlich, um Rechtssicherheit bei Handel und Investitionen zu garantieren. Gleichzeitig sind innerhalb der EU vor weiteren Erweiterungsschritten Reformen mit Blick auf EU-Politiken, EU-Institutionen und den EU-Haushalt nötig, um als vergrößerte EU wirtschaftlich stabil und handlungsfähig zu bleiben. Die EU sollte zudem Serbien, Bosnien-Herzegowina und Kosovo dabei unterstützen, WTO-Mitglieder zu werden. Ein Beitritt Albaniens und Georgiens zum WTO-Beschaffungsabkommen wäre aus Sicht vieler betroffener Unternehmen vorteilhaft. Auch durch die Einebnung in Global Gateway gilt es die Kandidatenländer zu unterstützen.

Südliche und östliche Nachbarschaft

Im Mittelmeerraum sollte die EU ihre Handelsbeziehungen verstärken. Hierfür sind insbesondere die Modernisierungen der EU-Abkommen mit Marokko, Tunesien und Algerien wichtig. Dabei sollte der bilaterale Marktzugang im Zollbereich aber auch für Dienstleistungen und die öffentliche Beschaffung ausgeweitet werden. Den WTO-Beitritt Algeriens gilt es zu unterstützen. In vielen Ländern der Region sind deutsche Unternehmen mit immer neuen Handelshemmnissen konfrontiert. Diese sollten jeweils rasch bilateral beseitigt werden. Der geplante Beitritt Algeriens, Marokkos und Tunesiens zur reformierten Pan-Euro-Med-Freihandelszone (PEM) zum 01.01.2025 ist aus Sicht der Unternehmen zu begrüßen. Dies kann europaweit viel

Außenhandelsbürokratie beseitigen, da ohne den Beitritt dieser Länder für die Kumulierung von Warenursprung in Europa zwei Versionen von PEM in Verwendung sind. Die Entwicklung einer gemeinsamen Plattform für die Verwendung elektronischer Ursprungsnachweise und elektronischer Mittel für die Verwaltungszusammenarbeit (e-PoC-Initiative) gilt es voranzutreiben.

Auch im Kaukasus und Zentralasien liegen bedeutende Wirtschaftschancen für deutsche Unternehmen. Die EU sollte dort die Konnektivität stärken, um einen wettbewerbsfähigen Landkorridor von Europa durch Zentralasien nach Ostasien zu schaffen. Auch der Handel im Bereich Rohstoffe und Energie sollte durch EU-Abkommen abgesichert werden, die den freien Warenhandel und nachhaltige Investitionen in diesem Wirtschaftsraum ermöglichen. Hierzu sollten die seit 2019 gestoppten Verhandlungen mit Aserbaidschan zur Modernisierung des Partnerschaftsabkommens fortgesetzt werden. Solange Armenien, Kasachstan und Kirgisistan Mitglieder der Eurasischen Wirtschaftsunion sind, sind der handelspolitischen Annäherung an die EU institutionelle Grenzen gesetzt. Außerhalb dieser Grenzen sind positive Impulse für die bilateralen Handelsbeziehungen angezeigt. Den WTO-Beitritt Aserbaidschans, Usbekistans und Turkmenistans gilt es genauso zu unterstützen wie den Beitritt Kasachstans, Kirgistans und Tadschikistans zum WTO-Beschaffungsabkommen. Angesichts großer geoökonomischer Veränderungen sollte die EU ihre Zentralasienstrategie von 2019 aktualisieren.

Mikrostaaten und Arktis

Andorra, Monaco und San Marino sind durch bilaterale Abkommen eng mit dem Binnenmarkt verbunden. Seit 2015 verhandeln sie die Vertiefung dieser Beziehungen mit der EU. Der Abbau von Hindernissen für den freien Personen-, Waren- und Dienstleistungsverkehr mit diesen Ländern ist unterstützenswert. Dabei gilt es die Finanzmarktstabilität der EU im Blick zu behalten. Den WTO-Beitritt Andorras gilt es zu unterstützen. Grönland ist seit dem EU-Austritt 1985 als überseeisches Hoheitsgebiet mit der EU assoziiert und hat 2023 eine strategische Rohstoffpartnerschaft mit der EU vereinbart. Mit den Färöern hat die EU seit 1997 ein Handelsabkommen. Mit beiden Territorien in der geostrategisch relevanten Region sollten die Handelsbeziehungen gerade im Rohstoff- und Energiebereich gestärkt werden. Hierfür ist auch die Umsetzung der EU-Arktisstrategie und der Beitritt der EU zum Arktischen Rat von Bedeutung.

Ansprechpartner

Klemens Kober

Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Zollfragen, Transatlantische Beziehungen

E-Mail: kober.klemens@dihk.de

Telefon: +32 (0)2 286-1622

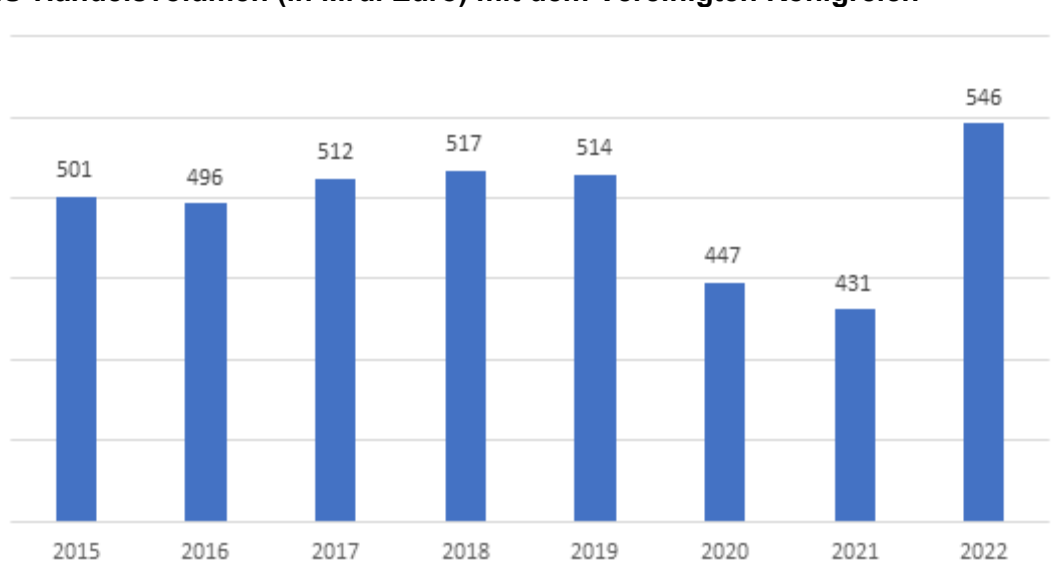
Hintergrund

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) TOP 10 Handelspartner 2022

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %
USA	508	868	71
China (ohne Hong Kong)	441	858	94
Vereinigtes Königreich	501	546	9
Schweiz	215	334	55
Russland	201	258	28
Norwegen	101	229	125
Türkei	126	198	57
Japan	102	142	39
Südkorea	77	132	72
Indien	64	115	79

Quelle: Eurostat, DIHK .

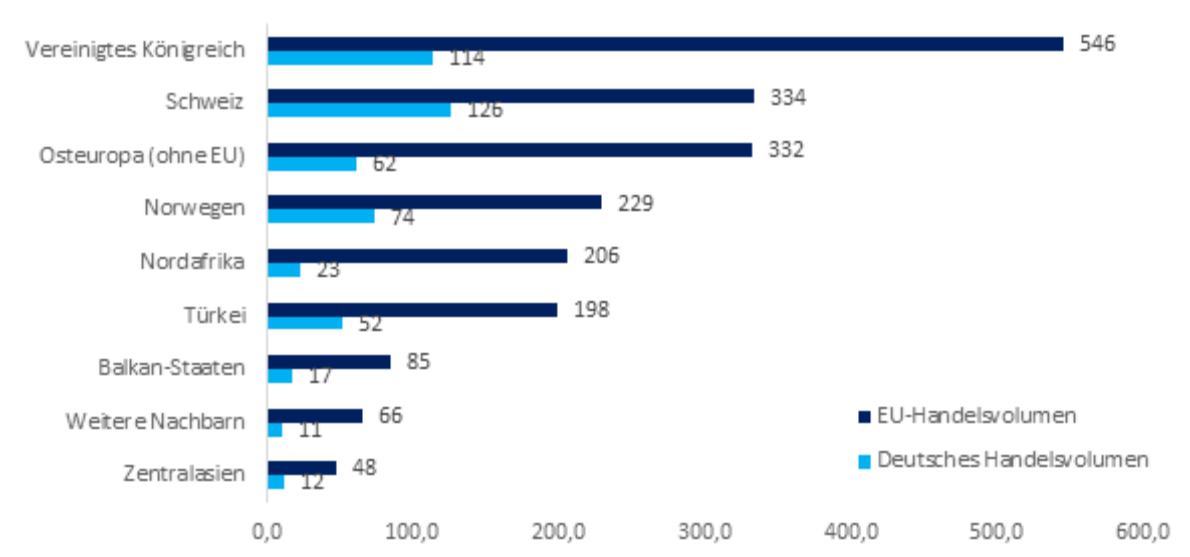
EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit dem Vereinigten Königreich



- Trotz Brexit ist UK der drittwichtigste Handelspartner für die EU. 2015 lag das Vereinigte Königreich aber noch auf Platz 2 – vor China.
- UK hat einen Anteil von 10% am EU-Außenhandel. 2015 waren es noch 14%.
- Für Deutschland ist das Vereinigte Königreich von Platz 5 auf Platz 9 der wichtigsten Handelspartner abgerutscht. 2015 betrug das Handelsvolumen 127 Mrd. Euro. 2022 waren es 114 Mrd. Euro.

Quelle: Eurostat, DeStatis, DIHK

Deutsches und EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit den Nachbarstaaten im Jahr 2022



Osteuropa: Russland, Ukraine, Belarus, Moldau

Nordafrika: Algerien, Marokko, Ägypten, Libyen, Tunesien

Balkan-Staaten: Serbien, Bosnien und Herzegowina, Nord-Mazedonien, Albanien, Montenegro, Kosovo

Weitere Staaten: Israel, Island, Libanon, Färöer, Grönland

Zentralasien: Kasachstan, Usbekistan, Kirgisistan, Turkmenistan, Tadschikistan

Handelsvolumen der einzelnen Staaten

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Ländern des Balkan

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am EU-Handel
Serbien	18,7	42,5	128	0,8%
Bosnien und Herzegowina	8,5	15,7	84	0,3%
Nord-Mazedonien	6,7	13,8	106	0,2%
Albanien	3,7	7,4	103	0,1%
Montenegro	1,0	3,1	208	0,1%
Kosovo	0,9	2,0	133	0,0%
Balkan-Staaten	39,4	84,5	115	1,5%

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Nordafrika

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am EU-Handel
Algerien	40,3	55,9	39	1,0%
Marokko	29,2	53,4	83	1,0%
Ägypten	25,5	37,3	46	0,7%
Libyen	11,5	33,3	190	0,6%
Tunesien	19,9	26,1	32	0,5%
Nordafrika	126,3	205,9	63	3,7%

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Osteuropa (ohne EU-Staaten)

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am EU-Handel
Russland	200,8	257,7	28	4,6%
Ukraine	26,2	57,7	120	1,0%
Belarus	9,3	9,8	5	0,2%
Moldau	3,2	7,3	129	0,1%
Osteuropa (ohne EU)	239,5	332,4	39	6,0%

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Zentralasien

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am EU-Handel
Kasachstan	21,4	40,2	88	0,7%
Usbekistan	1,8	4,6	155	0,1%
Kirgisistan	0,3	1,3	323	0,0%
Turkmenistan	1,4	1,0	-30	0,0%
Tadschikistan	0,2	0,4	83	0,0%
Zentralasien	25,2	47,5	89	0,9%

EU-Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit weiteren Nachbarstaaten

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am EU-Handel
Israel	29,7	46,7	57	0,8%
Island	4,9	9,3	88	0,2%
Libanon	6,5	6,3	-4	0,1%
Färöer	0,9	1,9	117	0,0%
Grönland	0,9	1,7	91	0,0%
Summe	43,0	65,9	53	1,2%

Handelsvolumen der einzelnen Staaten mit Deutschland**Deutsches Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Ländern des Balkan**

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am DE-Handel
Serbien	3,4	8,0	136,4	0,26%
Nordmazedonien	0,1	5,2	5318,4	0,17%
Bosnien und Herzegowina	1,4	2,5	75,6	0,08%
Albanien	0,3	0,6	103,5	0,02%

Kosovo	0,2	0,4	150,3	0,01%
Montenegro	0,4	0,2	-63,1	0,01%
Balkan-Staaten	5,8	16,8	191,5	0,54%

Deutsches Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Nordafrika

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am DE-Handel
Ägypten	5,1	5,5	8,7	0,18%
Marokko	2,9	4,9	69,1	0,16%
Tunesien	3,0	4,4	46,7	0,14%
Libyen	1,6	4,1	166,1	0,13%
Algerien	4,0	3,6	-8,0	0,12%
Nordafrika	16,5	22,6	37,1	0,73%

Deutsches Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Osteuropa (ohne EU-Staaten)

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am DE-Handel
Russland	51,7	50,9	-1,6	1,64%
Ukraine	4,8	8,0	67,3	0,26%
Belarus	2,0	1,9	-3,6	0,06%
Moldau	2,7	0,8	-69,2	0,03%
Osteuropa (ohne EU)	61,1	61,6	0,7	1,99%

Deutsches Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit Zentralasien

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am DE-Handel
Kasachstan	4,1	9,9	144,3	0,32%
Usbekistan	0,4	1,4	220,3	0,05%
Kirgisistan	0,1	0,4	454,8	0,01%
Turkmenistan	0,3	0,2	-21,9	0,01%
Tadschikistan	0,0	0,1	27,0	0,00%
Zentralasien	4,9	12,0	143,4	0,39%

Deutsches Handelsvolumen (in Mrd. Euro) mit weiteren Nachbarstaaten

	2015	2022	Veränderung 2015 bis 2022 in %	Anteil 2022 am DE-Handel
Israel	5,8	8,6	47,3	0,28%
Island	0,9	1,6	78,7	0,05%
Libanon	0,9	0,6	-35,1	0,02%
Färöer	0,1	0,1	99,1	0,00%
Grönland	0,0	0,1	92,1	0,00%
Summe	7,7	10,9	42,2	0,35%

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen/europapolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.