



Berlin, 30. August 2016

Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)

Kanada ist ein wichtiger Wirtschaftspartner für Deutschland: Das jährliche Handelsvolumen beträgt 14 Milliarden Euro. Tendenz steigend, denn im Jahr 2015 wuchsen die deutschen Exporte nach Kanada um 15 Prozent. Das Handelsabkommen CETA zwischen der EU und Kanada kann die Rahmenbedingungen für Handel und Investitionen weiter verbessern.

Als Exportnation sind offene Märkte und der Kampf gegen Protektionismus für Deutschlands Wirtschaft wichtig: Einen Großteil des Wohlstands und ein Viertel der deutschen Arbeitsplätze basieren auf dem Export. Handelsabkommen in anderen Weltregionen abseits Europas verstärken den Wettbewerbsdruck auf die deutsche Wirtschaft. Verschiedene Freihandelsabkommen der EU zeigen bereits heute das Potenzial, das in ausgewählten bilateralen Freihandelsabkommen stecken kann: In den fünf Jahren seit Inkrafttreten des EU-Korea-Abkommens sind die Exporte nach Korea um mehr als die Hälfte gestiegen – die Autoverkäufe um deutlich mehr. CETA bietet Chancen, die Wettbewerbsfähigkeit und den Wohlstand Europas zu sichern sowie die Regeln des Welthandels mitzugestalten, anstatt anderen Playern der Weltwirtschaft dieses Feld zu überlassen.

In der IHK-Organisation wird intensiv und auch kritisch über CETA diskutiert. Dabei werden von IHK-Mitgliedern insbesondere die Punkte Investitionsschutz und KMU-freundliche Inhalte vorgebracht. Fortschritte konnten zum Beispiel im Hinblick auf Forderungen nach einem modernen Schiedsgerichtsverfahren erzielt werden. Insgesamt kommt der der DIHK zu dem Ergebnis, dass CETA durch eine Reihe von Aspekten überwiegend Vorteile für die Unternehmen in Deutschland bringen kann:

- Fast alle Importzölle fallen bei Inkrafttreten, nach sieben Jahren sind alle abgeschafft.
- EU-Unternehmen können sich auf allen Verwaltungsebenen diskriminierungsfrei um öffentliche Aufträge bemühen.
- EU-Unternehmen bekommen weiten Zugang zu kanadischen Dienstleistungs- und Investitionsmärkten.
- Wichtiges Firmenpersonal kann sich leichter zwischen der EU und Kanada bewegen.
- Stärkere Kooperation der kanadischen und europäischen Standardisierungsinstitutionen.

Im Folgenden soll auf einige herausgehobene Aspekte von CETA eingegangen werden.

Zollabbau

CETA baut ab Inkrafttreten 99 % aller Industriezölle und 92 % der Agrarzölle ab. Innerhalb von sieben Jahren werden die verbleibenden 17 Industriezölle etwa im Automobil oder Schiffsbereich abgebaut. Die Übergangszeiten sind im Vergleich mit anderen Handelsabkommen wie etwa die Transpazifische Partnerschaft (TPP) kurz. Die positiven Effekte könnten damit in einem kurzen Zeitraum eintreten. Für die Unternehmen im Handel mit Kanada würden somit Kosten sinken.

Marktzugang

CETA ist das weitreichendste EU-Handelsabkommen in Bezug auf Dienstleistungen und Investitionen. Im Dienstleistungsbereich wurde der Marktzugang umfassend erweitert. Dienstleistungsanbieter erhalten etwa im Post- und Telekommunikationsbereich, sowie auf Teilstrecken der Seeschifffahrt ab Inkrafttreten einen vereinfachten Marktzugang.

Öffentliches Auftragswesen

Kanada öffnet seine öffentlichen Ausschreibungsverfahren für EU-Unternehmen in größerem Umfang als für andere seiner Handelspartner. Erstmals wurde der Marktzugang auf allen staatlichen Ebenen geöffnet. EU-Unternehmen werden in Kanada künftig nicht nur auf Bundesebene, sondern auch auf Ebene der Provinzen und Kommunen Angebote für die Lieferung von Waren und Dienstleistungen einreichen können. Das geschätzte Volumen des öffentlichen Beschaffungsmarktes der kanadischen Provinzen ist doppelt so groß wie das Volumen auf Bundesebene (insgesamt knapp 30 Mrd. Euro). Kanada hat sich ferner bereit erklärt, für mehr Transparenz zu sorgen, indem eine zentrale elektronische Datenbank eingerichtet wird, über die sich Unternehmen über jede Ausschreibung aller Verwaltungen informieren können. Für kleinere Unternehmen, die auf internationale Märkte streben, kann dies ein Gewinn werden.

Handelserleichterungen

Die angestrebte Vereinfachung und Beschleunigung von Zollverfahren ist eine Priorität für kleine und mittelständische Unternehmen in Handelsabkommen. So bietet die gegenseitige Verpflichtung auf höhere Transparenz der Vorschriften und auf internationale Vereinbarungen bei Meinungsverschiedenheiten mehr Planungssicherheit. Der in CETA integrierte „Gemeinsame

Ausschuss für die Zollkooperation“ kann zudem bei Problemfällen in der CETA-Anwendung zur schnelleren Lösungsfindung beitragen und damit die täglichen Geschäfte erleichtern.

Mobilität von Fachkräften

Der temporäre Aufenthalt zur Dienstleistungserbringung, also die Einreise für Geschäftszwecke und die Entsendung von Mitarbeitern in Tochterunternehmen wird vereinfacht. Monteure und Techniker können auf Basis von vertraglicher Gewährleistung und Serviceverträgen gelieferte Maschinen und Anlagen nun selbst installieren oder instandsetzen (after sales services). Die Erbringung von Kundendienstleistungen wird so einfacher gestaltet und EU-Unternehmen haben bessere Chancen, um Ausrüstungsgüter, Maschinen oder Software zu exportieren, weil sie Ingenieure und andere Spezialisten entsenden können. Dies betrifft jedoch insbesondere Universitätsabsolventen. Für Unternehmen wäre es auch von Bedeutung, Mitarbeiter mit dualer Ausbildung (z. B. Mechatroniker) zu Instandhaltungsmaßnahmen etc. entsenden zu können.

Fazit

CETA kann ein Wegbereiter für moderne Freihandelsabkommen sein. Auch für den DIHK steht dabei fest, dass europäische Schutzniveaus erhalten bleiben müssen. Das Abkommen zwischen der EU und Kanada bietet für die deutsche Wirtschaft Vorteile durch einfachere und effizientere Regelungen im Waren- und Dienstleistungsverkehr. Auch kleine und mittelständische Unternehmen würden vom leichteren Zugang zum kanadischen Markt profitieren.