



Leitlinien für die internationale Handelspolitik

DIHK-Positionspapier 2024

DIHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammer

 **Gemeinsam Weltweit**



Impressum

Herausgeber und Copyright

© Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) | Berlin | Brüssel
Bereich Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht – Berlin 2024

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

DIHK Berlin

Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte
Telefon: 030 20308-0 | Telefax: 030 20308-1000

DIHK Brüssel

Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Telefon: +32-2-286-1611 | Telefax: +32-2-286-1605

@ info@dihk.de

www.dihk.de

Facebook

www.facebook.com/DIHKBerlin

Twitter

http://twitter.com/DIHK_News

Redaktion

Klemens Kober, Melanie Vogelbach, DIHK,
Bereich Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht

Grafik

Friedemann Encke, DIHK

Bildnachweis

Titelbild: Getty Images

Stand

Januar 2024

Wer wir sind

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) haben sich 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 zu gemeinsamen Positionen der Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der Auslandshandelskammern mit mehr als 150 Standorten in 93 Ländern.

Leitlinien für die internationale Handelspolitik DIHK-Positionspapier 2024

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine bedeutet für Deutschland und Europa eine Zeitenwende. Doch nicht erst seit dem 24. Februar 2022 sortiert sich die Globalisierung neu: Geopolitische und technologische Veränderungen, Nachhaltigkeitsanforderungen, Energiekrisen, zunehmender Protektionismus und die Erosion multilateraler Regelwerke ändern die internationale Arbeitsteilung von Grund auf. Die international eng vernetzte Wirtschaft ist davon unmittelbar betroffen: Jeder vierte deutsche Arbeitsplatz hängt am Außenhandel, in der Industrie ist es sogar jeder zweite.

Protektionismus schafft keine Arbeitsplätze. Freier Handel und Investitionsoffenheit bleiben entscheidende Mittel zum Erhalt und zur Mehrung von Wohlstand. Daher muss der Einsatz für offene Märkte und gute Handelsregeln insofern weiterhin die politische Agenda prägen – innerhalb wie außerhalb der

EU. Gleichzeitig muss sich Europa für eine sich zunehmend entkoppelnde Weltwirtschaft rüsten und souveräner aufstellen. Mit Blick auf die Europawahl 2024 gilt es, die EU-Handelsstrategie fit für die neue Weltlage zu machen und sie oben auf die Agenda der neuen EU-Kommission zu rücken. Nur mit einer EU, die auch an dieser Stelle entschlossen und geschlossen auftritt, haben unsere Unternehmen im internationalen Wettbewerb eine hörbare Stimme.

Offene Märkte und regelbasierter internationaler Handel sind ein entscheidender Motor für Wohlstand und Beschäftigung in Deutschland, Europa und in der Welt. Die EU-Handelspolitik sollte Unternehmen beim Ausbau ihrer Wettbewerbsposition auf den Weltmärkten unterstützen, Protektionismus entgegenreten, Lieferketten durch möglichst multilaterale Regeln absichern und EU-Wirtschaftsinteressen souveräner vertreten.

Handelspolitische Leitlinien aus Sicht der Wirtschaft

1. Wettbewerbsfähigkeit und Offenheit statt Abschottung
2. Wirtschaftssicherheit ohne Managed Trade
3. Multilateralismus first – WTO reformieren
4. Lieferkettendiversifizierung durch Handelsabkommen
5. Weltmärkte öffnen und Handelshemmnisse abbauen
6. Mittelstand mitdenken: Think Small First
7. Digitalen Handel stärken
8. Moderner Zoll: digital und unbürokratisch
9. Nachhaltigkeit effektiv gestalten
10. Fokus auf Transatlantische Partnerschaft, Indopazifik und EU-Nachbarschaft

1. Wettbewerbsfähigkeit und Offenheit statt Abschottung

Der US-Inflation Reduction Act ist ein Weckruf für eine überfällige Wettbewerbsagenda der EU.¹ Anstelle von reziproken Abschottungsmaßnahmen sollte Europa seine wirtschaftliche Attraktivität vornehmlich durch die Verbesserung der allgemeinen Standortbedingungen stärken – etwa durch Bürokratieabbau und Investitionen in Innovation, Forschung und Bildung.² Statt über neue EU-Schulden in den globalen Überbietungswettbewerb für Subventionen einzusteigen, sind Investitionsanreize in der Breite – und hier insbesondere durch eine wettbewerbsfähige Besteuerung mit modernen Abschreibungsregeln – nötig. Was das Wettbewerbsrecht angeht, so sollte dieses aus Sicht der deutschen Wirtschaft den Wettbewerb schützen – nicht einzelne Wettbewerber. Ebenso wie die Vollendung des Binnenmarkts durch den Abbau von Binnenmarkthemmnissen ist eine zielgenaue europäische Industriestrategie für die deutsche Wirtschaft von großer Bedeutung. All diese Politikbereiche sind auch für die Handelspolitik relevant.³

Die international eng vernetzte deutsche Wirtschaft ist im Waren- wie Dienstleistungshandel angewiesen auf globale Exportmärkte, Investitionen und Fachkräfte sowie Know-How und Importe gerade im Energie-, IKT- und Rohstoffbereich. Die globale Arbeitsteilung führt zu Effizienzsteigerungen, die den

Wohlstand auch in Deutschland mehr und ist eine wichtige Stütze für wirtschaftliche Resilienz. Protektionismus in Form von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen belastet die deutsche Wirtschaft zunehmend – weltweit, aber auch innerhalb der EU. Noch mehr Protektionismus, etwa durch Lokalisierungspflichten für EU-Subventionen und die Abschottung des EU-Beschaffungsmarkts nach US-Vorbild, schaden den Unternehmen – erst recht angesichts der aktuellen geopolitischen Lage, die eine Diversifizierung und Absicherung von globalen Lieferketten nötig macht. Laut einer Studie des Peterson Institute entsprechen die Buy America-Vorgaben der USA einem 26-prozentigen Importzollsatz, der den US-Steuerzahler über 100 Milliarden US-Dollar pro Jahr kostet und somit der US-Wettbewerbsfähigkeit schadet.⁴ Diesem Beispiel sollte die EU nicht folgen. Die hoch internationalisierte deutsche Wirtschaft ist angewiesen auf ein wirtschaftlich souveränes Europa, das international für offene Märkte sowie praktikable Regeln für Handel und Investitionen eintritt und den eigenen Markt offenhält. Die nächste Handelsstrategie der neuen EU-Kommission nach der Europawahl 2024 sollte bei der Weiterentwicklung des Leitmotivs „Open Strategic Autonomy“ den Offenheitsaspekt deutlich gegenüber protektionistischen Forderungen verteidigen.

2. Wirtschaftssicherheit ohne Managed Trade

Die Corona-Pandemie und der russische Angriffskrieg auf die Ukraine haben die Anfälligkeit von Lieferketten für externe Schocks aufgezeigt. Beide Ereignisse unterstreichen den Bedarf, strategische Abhängigkeiten stärker zu analysieren und abzubauen. Laut EU-Kommission fallen darunter sechs Prozent der EU-Importe (137 Produkte); viele davon betreffen China.⁵ Auch die Unternehmerschaft ist sich der geopolitischen Risiken durch strategische Abhängigkeiten von China stärker als bisher bewusst.⁶ Daher ist es gut, dass sich die EU durch ihre neue Strategie für wirtschaftliche Sicherheit mit diesem Thema befasst und eine stärkere europäische strategische Ausrichtung forciert. Der Fokus sollte dabei auf den beiden Säulen „Wettbewerbsfähigkeit der EU fördern“ und „internationale Zusammenarbeit mit wichtigen Partnern ausbauen“ liegen. In den gemeinsamen EU-Rahmen für die Risikobewertung der Wirtschaftssicherheit sollte die Wirtschaft eng einbezogen werden. Gleichzeitig sollte der wirtschaftlichen Entkopplung von China kein Vorschub geleistet werden. Stattdessen sollten deutsch-chinesische Lieferketten schrittweise stärker diversifiziert und somit bestehende Risiken abgebaut

werden: Diversifizierung und De-Risking statt Decoupling. Laut IfW Kiel könnte das deutsche Realeinkommen durch Entkopplungsmaßnahmen um bis zu 6,9% (236,7 Mrd. €) sinken.⁷ Die Unternehmen sind auf eine EU angewiesen, die international souverän und mit einer Stimme spricht, um europäische Wirtschaftsinteressen zu vertreten. Beispielsweise haben die Brexit-Verhandlungen gezeigt, wie wirkmächtig eine geeinte EU sein kann. Zielrichtung einer EU-Strategie für wirtschaftliche Sicherheit muss sein, Unternehmen zu unterstützen, ihre Lieferketten resilient und nachhaltig aufzustellen. Lieferketten sind gewachsene Strukturen und nicht über Nacht änderbar. Dabei ist zu beachten, dass die deutsche Außenwirtschaft bereits mit Blick auf Handelspartner und Produktionsstandorte global diversifiziert ist.

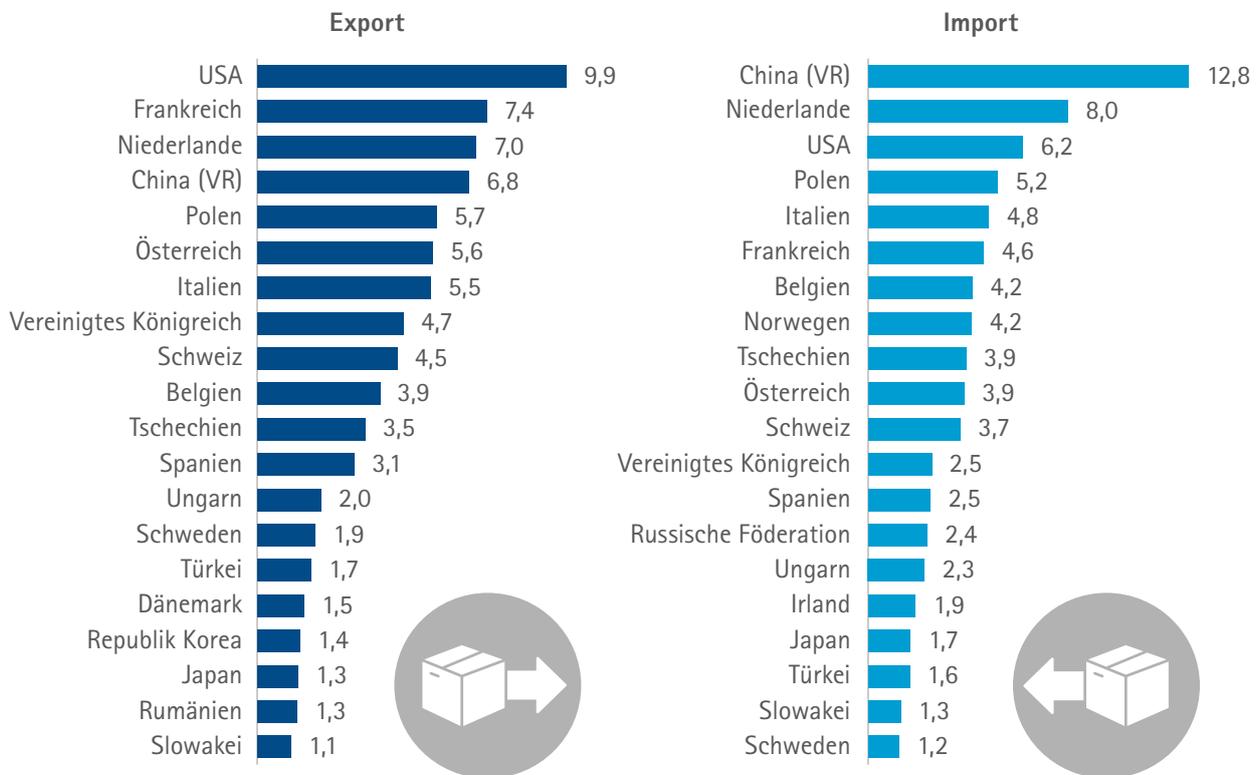
Während der Coronapandemie haben viele Unternehmen auf die Lieferkettenunterbrechungen mit Diversifizierung und teils verstärkter Lagerhaltung reagiert, um ihre Risiken zu reduzieren. Derartige Änderungen von Lieferketten sollten generell unternehmerische Entscheidungen bleiben. Maßnahmen, die

QR-Codes zum Scannen mit Smartphone oder Tablet für weiterführende Informationen



Anteil am deutschen Ex- und Import nach Ländern

(in Prozent, Daten für das Jahr 2022)



Die TOP 20 Handelspartner machen zusammen jeweils rund 80 Prozent vom gesamten Handel aus. (Export: 79,7% / Import 78,9%), Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

in Richtung "Managed Trade" gehen – also staatlich gelenkten Handel – sind aus Sicht der deutschen Wirtschaft sehr kritisch zu bewerten. Dies betrifft insbesondere Diversifizierungspflichten und Produktionsvorgaben im Rahmen des EU Green Deal Industrial Plans. Stattdessen sollte der Staat die Unternehmen bei der Identifizierung von Risiken und der Diversifizierung ihrer Lieferketten unterstützen. In Bezug auf strategische Abhängigkeiten der EU sind die Aussetzung wirtschaftsschädlicher Zollhürden und die Überprüfung von Handelsschutzmaßnahmen nötig.

Globale Investitionsströme sind entscheidend für die international eng vernetzte deutsche Wirtschaft.⁸ Staatliche Eingriffe in die Kapitalverkehrsfreiheit und das Grundrecht auf Eigentum finden daher grundsätzlich in einem wirtschaftspolitischen Spannungsfeld statt. In Fragen der nationalen

Sicherheit gilt das Primat der Politik. Überregulierung und eine zu strenge Betonung der wirtschaftlichen Sicherheit bedrohen jedoch Kapitalzufuhr und damit Wirtschaftswachstum und Arbeitsplätze. Eine Einführung von staatlichen Prüfungen auch bei deutschen Auslandsinvestitionen in Form von Direktinvestitionen (ein sogenanntes Outbound Investment Screening) wäre ein weiterer Eingriff in die unternehmerische Handlungsfreiheit und ein Schritt hin zur staatlich gesteuerten Außenwirtschaft. Dies sollte daher aus Sicht der deutschen Wirtschaft möglichst unterbleiben. Auch in der Sanktionspolitik gilt es, wirtschaftspolitische Folgen eng in der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen. Die Regelungen sollten ausgewogen, präzise formuliert und praktisch umsetzbar sein. Eine regelmäßige auf ihre Wirksamkeit und Verhältnismäßigkeit sowie auf ihre Umsetzung ausgerichtete Überprüfung ist unabdingbar. Auf internationaler Ebene sollte sich die EU

QR-Codes zum Scannen mit Smartphone oder Tablet für weiterführende Informationen



neben dem Sanktionsbereich auch im Bereich Exportkontrollen um eine enge Abstimmung bemühen und sich zudem verstärkt gegen extraterritorial wirkende Vorgaben einsetzen, auch um Wettbewerbsnachteile für die deutsche Wirtschaft zu vermeiden. Derzeit gibt es eine Diskussion über den Fortbestand von internationalen Regelwerken der Exportkontrolle. Die EU sollte an der Fortentwicklung des wichtigen Wassenaar-Abkommens für Güter mit doppeltem Verwendungszweck festhalten und etwaige Zusatzvorgaben in möglichst breiter internationaler Gemeinschaft vorantreiben.

Angesichts der fortschreitenden Erosion der WTO benötigt die EU funktionierende handelspolitische Instrumente, um im Falle unfairer Konkurrenz, etwa durch WTO-widrige Subventionen, effektive Gegenmaßnahmen zum Schutz der Unternehmen ergreifen zu können. Dabei sollte das Interesse der Wirtschaftszweige, die auf importierte Vorprodukte angewiesen sind, mit

dem berechtigten Schutzinteresse gegen wettbewerbswidrige Praktiken internationaler Handelspartner, die EU-Herstellern schaden, abgewogen werden. Grundsätzlich sollten handelspolitische Schutzmaßnahmen nur als Ultima Ratio angewandt werden. Wichtig ist bei allen Maßnahmen eine frühzeitige und situationsadäquate Einbeziehung der Wirtschaft in die Entscheidungs- und Evaluierungsprozesse. Das neue EU-Instrument zur Abschreckung und Unterbindung wirtschaftlicher Zwangsmaßnahmen von Drittstaaten sollte WTO-konform genutzt werden und neuen Handelskonflikten keinen Vorschub leisten. Das 2022 in Kraft getretene EU-Instrument für das internationale Beschaffungswesen (IPI) sollte in einer Weise genutzt werden, dass es deutschen und EU-Unternehmen den Zugang zu öffentlichen Aufträgen in wichtigen Drittländern tatsächlich ermöglicht. Für ein globales Level Playing Field ist generell ein stärkeres Einfordern von Reziprozität im Handelsbereich etwa mit Blick auf restriktive Handelspartner wie China notwendig.

3. Multilateralismus first – WTO reformieren

Über die Hälfte der außereuropäischen Exporte deutscher Unternehmen beruhen einzig auf WTO-Regeln – die gleichwohl mit den großen wirtschaftlichen Veränderungen seit 1995 nicht Schritt gehalten haben. Die EU sollte sich daher gegen die Erosion der WTO und für deren Reform sowie intensivere Befassung mit internationalen Nachhaltigkeitsregeln stark machen. Für die exportorientierte deutsche Wirtschaft sind ein weltweites Level Playing Field und Rechtssicherheit im Auslandsgeschäft von herausragender Bedeutung. Die Fragmentierung des Welthandelssystems zu überwinden sowie moderne globale Regeln zu entwickeln, ist daher im großen Interesse der deutschen Wirtschaft.⁹ Hierfür ist die rasche Neubesetzung des Berufungsgremiums der WTO-Streitbeilegung weiterhin die beste Lösung gegenüber Alternativplänen: Ohne diese droht das WTO-Regelwerk ins Leere zu laufen und die Stärke des Rechts dem Recht des Stärkeren anheimzufallen – zum Nachteil der betroffenen Teile der Wirtschaft. Bis zur Einigung auf die Reform der

WTO-Streitbeilegung sollte die EU sich dafür einsetzen, dass sich möglichst viele Staaten der Interimsvereinbarung zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten (MPIA) anschließen. Zentral sind das Schließen von Lücken der WTO-Regeln für Industriesubventionen sowie eine globale Einigung zum Abbau von Subventionen für fossile Energieträger. Ebenfalls rasch sollte ein WTO-Abkommen zur Beseitigung von Hemmnissen für den Gesundheitsgüterhandel vereinbart werden, um internationale Gesundheitskrisen möglichst global einzudämmen, bzw. zu bewältigen.¹⁰ Auch eine WTO-Mittelsstandsagenda und Abkommen zu E-Commerce, Investitions-erleichterungen und Umweltgütern sowie die Ausweitung der Abkommen zur Öffentlichen Beschaffung und Informationstechnologie können den Außenhandel deutscher Unternehmen erleichtern. Die WTO-Ministerkonferenz 2024 sollte in all diesen Bereichen Fortschritte erzielen und insbesondere das Verbot von Zöllen auf elektronische Übertragungen verlängern.

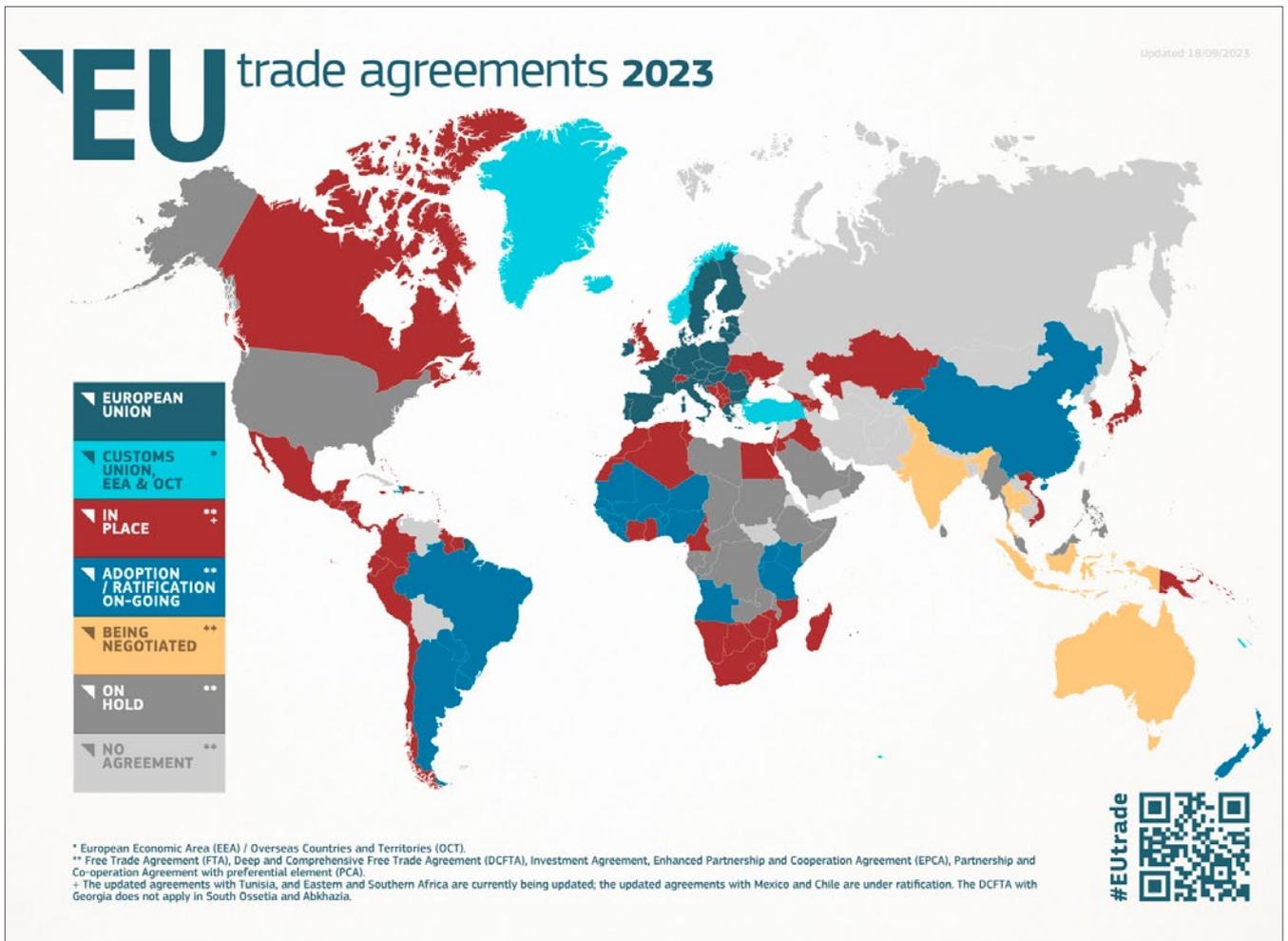
4. Lieferkettendiversifizierung durch Handelsabkommen

Eine souveräne EU benötigt enge Wirtschaftspartner. Zur Diversifizierung und Absicherung der Lieferketten der deutschen Wirtschaft sind umfassende und ehrgeizige EU-Abkommen zur Beseitigung von Handels- und Investitionshemmnissen mit Mercosur¹¹, Mexiko und Chile sowie mit Handelspartnern im Asien-Pazifik-Raum nötig. Auch die Ver-

handlungen mit den Golfstaaten sollten aus Sicht der Großzahl der Unternehmen wieder aufgenommen werden, und die noch ausstehenden Ratifizierungen der EU-Abkommen in Afrika rasch erfolgen, um eine solide Basis für ein zukünftiges Abkommen mit der Afrikanischen Union zu setzen. Mit Blick auf zukünftige Verhandlungen sollte auf passgenaue Formate

QR-Codes zum Scannen mit Smartphone oder Tablet für weiterführende Informationen





Übersicht der EU-Handelsabkommen: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-trade-map>

wie Digitalpartnerschaften oder Rohstoffabkommen gesetzt werden, die raschere Verhandlungsabschlüsse ermöglichen. Die Reform des Allgemeinen Präferenzsystems der EU sollte den Handel mit Entwicklungsländern erleichtern, statt ihn zu erschweren. Denn diese sollten viel stärker in die Weltwirtschaft integriert werden – etwa durch eine globale Initiative für erleichterte Ursprungsregeln (Global Value Chains for Least Developed Countries). 2021 waren 44 Prozent des EU-Außenhandels durch Handelsabkommen abgedeckt.¹² Die EU sollte sich auch mit Blick auf die fortschreitende Erosion der WTO zum Ziel setzen, diesen Anteil deutlich zu steigern, um Planungssicherheit für die Wirtschaft zu schaffen.

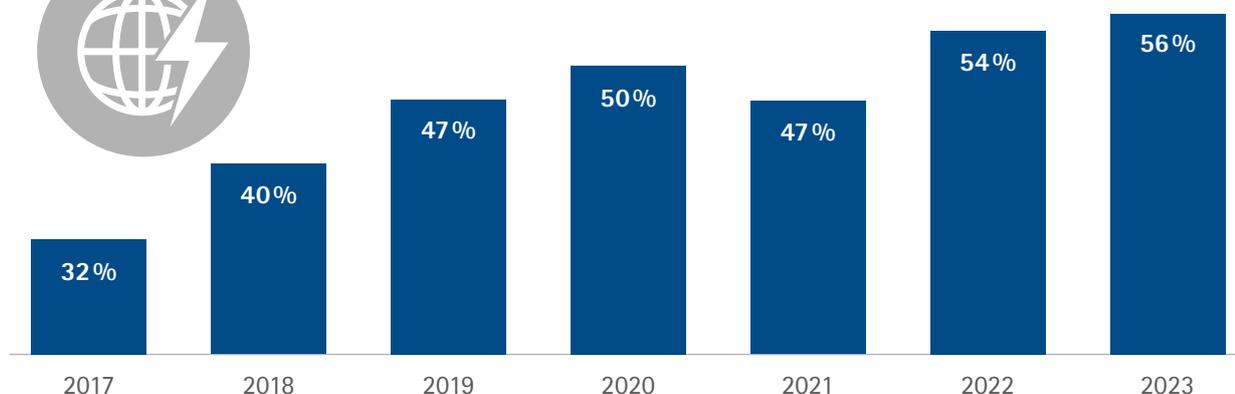
Für die EU ist es hierbei von besonderer Bedeutung, dass Drittländer in den Bereichen Zollabbau, Dienstleistungen, Öffentliche Beschaffung, Geistiges Eigentum und Investitionen zu einer umfassenden Marktöffnung bewegt werden. Dies bedeutet etwa die Abschaffung von Joint-Venture-Zwängen und die Beendigung diskriminierender Industriepolitiken. Auch ein effektiver Investitionsschutz trägt wesentlich zum Erfolg von Handelsabkommen bei. Rohstoffabkommen mit bedeutenden Lieferländern sollten zudem Exportrestriktionen von Drittstaaten entgegneten.

Hauptpriorität der neuen EU-Kommission muss die erfolgreiche Umsetzung der Abkommen sein. Das Netzwerk der Auslandshandelskammern mit mehr als 150 Standorten in 93 Ländern sowie die regional verankerten 79 deutschen Industrie- und Handelskammern schaffen internationale Verbindungen und sind kompetente Anknüpfungspunkte für die Wirtschaft vor Ort. Dieses Netzwerk gilt es auch im Rahmen der dem Subsidiaritätsprinzip verpflichteten EU-Wirtschaftsdiplomatie zu stärken, denn es kann einen wichtigen Beitrag zur konkreten Umsetzung der Handelsabkommen leisten. Die EU-Konnektivitätsstrategie Global Gateway sollte zudem stärker auf den Bedarf der kleinen und mittelständischen Unternehmen in der EU sowie der Partnerländer ausgerichtet und mit der Handelspolitik verzahnt werden. Ebenso sollten Diversifizierungs- und Konnektivitätsstrategien wie Global Gateway auf die Erleichterung von Handelsströmen abzielen, anstatt diese durch „Friendshoring“-Vorgaben einzuschränken und zu politisieren.

Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen bei ihren internationalen Geschäften gespürt haben



(in Prozent)



DIHK – Going International 2023:

<https://www.dihk.de/resource/blob/92236/7ce62b483ee5af6c41993df86bc5effb/going-international-2023-data.pdf>

5. Weltmärkte öffnen und Handelshemmnisse abbauen

Deutsche Unternehmen leiden zunehmend unter Handelshemmnissen und Benachteiligungen im Auslandsgeschäft. Diese umfassen neben Zöllen und Exportbeschränkungen auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie etwa Local-Content-Vorgaben, Benachteiligung in der staatlichen Auftragsvergabe oder bürokratische Zulassungsverfahren. Ende 2021 zählte die EU-Kommission 455 offizielle Handelshemmnisse von 65 Drittstaaten, die meisten davon in China, Russland und den USA.¹³ Auch Normen und Standards können eine wesentliche Markteintrittsbarriere außerhalb der EU darstellen, wenn europäische Prüfzeugnisse und Zertifikate abgelehnt werden. Die EU sollte sich daher verstärkt für die weltweite Anerkennung europäischer und internationaler Standards einsetzen. Gleichzeitig sollten auch EU-Regelungen hinsichtlich ihrer möglichen Wirkung als Handelshemmnis gegenüber Drittstaaten fortlaufend überprüft werden. Die EU-Marktzugangsstrategie, also der Abbau der Handelshemmnisse von Handelspartnern, sollte generell eine viel stärkere Priorisierung in der EU-Wirtschaftspolitik erfahren. Sie ist von großer wirtschaftlicher, aber auch systemischer Bedeutung für die international ausgerichtete deutsche Wirtschaft. Das Verhindern neuer Handelsbarrieren und Handelskonflikte sollte eine Hauptpriorität

der Handelspolitik sein – sei es durch die Arbeit von Komitees in der WTO oder in bilateralen Handelsabkommen und Vereinbarungen wie dem Transatlantischen Handels- und Technologierat TTC. Diese Foren sollten auch stärker zum Abbau von bestehenden Hemmnissen genutzt werden, insbesondere wenn es um grundlegende und ökonomisch bedeutsame Streitfälle geht. Die deutsche Wirtschaft unterstützt umfassende und ehrgeizige Verhandlungen zur Beseitigung von Handels- und Investitionshemmnissen innerhalb der Welthandelsorganisation sowie zwischen der Europäischen Union und ihren Handelspartnern in bilateralen Abkommen. Von Handelspartnern sollte grundsätzlich eingefordert werden, dass europäische Unternehmen im Ausland den gleichen Marktzugang genießen können wie ausländische Unternehmen hierzulande. Insbesondere sollte sich die EU gegenüber Deutschlands wichtigstem Handelspartner China weiterhin für mehr Reziprozität in den Handelsbeziehungen einsetzen, um für die Wirtschaft nötige Fortschritte beim Marktzugang und bei Wirtschaftsreformen zu erzielen. Schließlich können Pläne für europäische Exportkredite, die Unternehmen dabei helfen, Weltmärkte zu erschließen, bei europäischem Mehrwert sinnvoll sein, sollten aber keine bewährten deutschen Instrumentarien duplizieren.

QR-Codes zum Scannen mit Smartphone oder Tablet für weiterführende Informationen

13



14



15



16



6. Mittelstand mitdenken: Think Small First

Die Unterstützung des Mittelstandes sollte auch im internationalen Handel eine EU-Priorität sein. Angesichts eines aktuell weltweit zunehmenden Subventionswettlaufs ist eine engagierte Wettbewerbspolitik für ein globales Level Playing Field, auch für Privatunternehmen gegenüber Staatsbetrieben, zunehmend wichtig – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Bemühungen der EU, USA und Japans, Lücken im WTO-Subventionsregelwerk gegen Marktverzerrungen durch Staatsbetriebe zu schließen, sollten daher rasch vorangetrieben werden. Die mittelstandsfreundliche Umsetzung von Handelsabkommen und effektive EU-Handelsschutzinstru-

mente sind von großer Bedeutung. Jedes EU-Handelsabkommen sollte ein KMU-Kapitel beinhalten. Zudem ist eine WTO-weite Agenda für KMU dringend nötig, um die Einbindung des Mittelstands in globale Wertschöpfungsketten zu erleichtern. Das Motto muss lauten: „Think Small First“.¹⁴ Dieses bereits im EU-Recht verankerte Prinzip muss bei der Umsetzbarkeit neuer EU-Regulierungen im Handel zukünftig stärker zur Geltung gebracht werden. Im Sinne der Rohstoff- und Lieferkettendiversifizierung sollte zudem der Zugang für KMU gerade aus Entwicklungsländern zu den Wertschöpfungsketten europäischer Unternehmen gefördert werden.

7. Digitalen Handel stärken

Zukunftssichere Handelsregeln müssen der zunehmenden Digitalisierung des Welthandels Rechnung tragen. Hierzu können europäische Digitalpartnerschaften sowie die WTO-Verhandlungen zu einem E-Commerce-Abkommen beitragen. Der grenzüberschreitende Fluss von Datenströmen muss gewährleistet sein; Daten und geistiges Eigentum von Unternehmen müssen geschützt, Standards und Normen wo möglich für den digitalen Handel harmonisiert werden. Für den in die Herstellung von physischen Gütern einfließenden Anteil an Dienstleistungen („Modus 5“) sind moderne Handelsregeln nötig. Auch sollte die digitale Souveränität der EU gestärkt werden. Die Förderung offener Standards und Interoperabilität, die internationale Kompatibilität ermöglichen, sowie resilienter digitaler Infrastrukturen können hierbei die Anfälligkeit im Technologiebereich reduzieren. Europäische Rechtsstandards, wie etwa zum Datenschutz, müssen dabei gesichert werden.

Analog wie digital gilt: Der Diskriminierung muss durch effektive Notifizierungsmechanismen und umfassende staatliche Transparenzverpflichtungen entgegengewirkt werden. Gerade staatliche Entscheidungen, die mit Hilfe neuer technologischer Entwicklungen wie Algorithmen und durch künstliche Intelligenz getroffen werden, müssen für die Unternehmen immer nachvollziehbar und anfechtbar gestaltet werden. Die EU-Kommission sollte sich verstärkt der internationalen Identifizierung und Beseitigung dieser digitalen Hemmnisse widmen, aber auch der Durchsetzung von grundlegenden Welthandelsregeln in virtuellen Plattformen und Metaversen mit globaler Marktmacht. Mit Blick auf zukünftige geoökonomische Herausforderungen im Hightech Bereich sollten zudem die digitale Souveränität der EU und deren Weltraumkapazitäten, die zentral für Zukunftsbereiche der Wirtschaft wie das autonome Fahren sind, gestärkt werden.

8. Moderner Zoll: digital und unbürokratisch

Damit Handelsabkommen erfolgreich sind, muss die Umsetzung in den jeweiligen Ländern und der EU gelingen. Handelsabkommen müssen grundsätzlich praxisnah ausgestaltet sein, etwa durch einfache und in allen Abkommen gleichlautende Ursprungsregeln, eine Erhöhung der Freigrenze für formlose Ursprungserklärungen und Vorgaben zur Nicht-Manipulation, die moderne Logistikkonzepte abbilden.¹⁵ Politisches Ziel sollte eine Nutzungsrate der Freihandelsabkommen von mindestens 85 Prozent des betroffenen Außenhandels sein. Der EU-Ursprungsrechner (ROSA) sollte weiter ausgebaut werden, gerade um kleine und mittelständische Unternehmen bei der Berechnung des präferenziellen Ursprungs zu unterstützen. Bei uneinheitlicher Handhabung von Abkommen in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten sollten Unternehmen eine Clearingstelle bei der EU-Kommission einschalten können. Die EU sollte eine globale Vorreiterrolle für die digitale Zollabwicklung einnehmen. Die wichtigsten Ziele des Unionszollkodex (UZK), zollrechtliche Vereinfachungen zu realisieren und einen EU-weit einheitlichen und wettbewerbsfähigen Rechtsrahmen zu gewährleisten, wurden bislang nur unzureichend verwirklicht.¹⁶ Auch die

Vorgaben des Trade Facilitation Agreements zur Reduzierung der Zollbürokratie werden nicht hinreichend umgesetzt. Vor diesem Hintergrund sind die Pläne der EU-Kommission zur Weiterentwicklung und Modernisierung der EU-Zollunion im Grundsatz zu unterstützen. Bei einer Reform wird es aber darauf ankommen, dass neue Strukturen keine zusätzliche Bürokratie schaffen, die die in Aussicht gestellten administrativen Erleichterungen konterkarieren. Die Ausgestaltung des UZK sollte sich rechtlich, zeitlich und mit Blick auf IT-Fragen in erster Linie an den Bedürfnissen der Unternehmen orientieren. EU-Zollbestimmungen müssen deshalb regelmäßig auf Möglichkeiten zur Digitalisierung und Entbürokratisierung überprüft werden. Auch das „Single-Window“ zur zentralen elektronischen Eingabe von Zoll Daten und Dokumenten muss zügig vorgebracht werden. Schließlich muss die Vereinfachung des überkomplexen und kleinteiligen EU-Zolltarifs und eine Reduktion der zahlreichen unterschiedlichen Zollsätze dringend angegangen werden, um Unternehmen und Zoll gleichermaßen zu entlasten. Vereinfachungen sollten unbedingt auch kleinen und mittleren Unternehmen zugänglich sein, die nicht den AEO-Status oder „Trust

„Check“-Händler-Status erwerben werden. Bereits nach dem derzeit geltenden UZK mögliche Erleichterungen sollen zügig umgesetzt und nicht mit Blick auf die große Reform in die

Zukunft verschoben werden, deren erste Auswirkungen nicht vor 2028 zu erwarten sind. Schließlich ist ein europäisches Verrechnungssystem der Einfuhrumsatzsteuer nötig.

9. Nachhaltigkeit effektiv gestalten

Auch im Ausland tragen deutsche Unternehmen in der Tradition des Leitbilds der Ehrbaren Kaufleute zu höheren Sozial- und Umweltstandards, besserer Bildung und damit zu Wachstum und Wohlstand bei.¹⁷ Eine nachhaltige Gesellschaftstransformation kann nur gelingen, wenn Regeln praxistauglich sind und den Wirtschaftsstandort langfristig stärken. Für die deutsche Wirtschaft ist es daher wichtiger denn je, dass europäische Ambitionen im Nachhaltigkeitsbereich nicht zum internationalen Wettbewerbsnachteil werden. Die EU-Handelspolitik sollte insofern ihre Schlagkraft und Abschlussfähigkeit für bilaterale Abkommen erhöhen und Überfrachtungen mit handelsfernen Themen vermeiden. Der Fokus sollte darauf liegen, international vereinbarte Standards in Handelsabkommen zu verankern. Unilaterale Maßnahmen sind weniger effektiv und bergen die Gefahr von wirtschaftsschädlichen Handelskonflikten und mehr Protektionismus. Regelungen in den Bereichen Nachhaltigkeit, Klima- und Umweltschutz oder Menschenrechte sollte die EU daher verstärkt international vorantreiben (WTO, OECD, G20, G7 etc.), wodurch diese global zur Geltung kommen können. Neue Handelsstreitigkeiten sowie Wettbewerbsnachteile könnten somit vermieden werden. Insbesondere sollte eine Vereinheitlichung oder zumindest Kompatibilität der Nachhaltigkeitsvorgaben sichergestellt werden. EU-Vorgaben zu Sorgfaltspflichten in Lieferketten und zum Verbot von Produkten aus Zwangsarbeit

sollten so ausgestaltet sein, dass sie Unternehmen stärkere Anreize für nachhaltigere Lieferketten – auch an schwierigen Standorten – bieten, anstatt den Handel mit herausfordernden Partnerländern oder Regionen breitflächig zu erschweren.¹⁸ Deutschland und die EU sollten gerade mit Entwicklungs- und Schwellenländern konstruktiv und vertrauensvoll zusammenarbeiten, um die dortigen Unternehmen zu unterstützen, die Anforderungen aus den europäischen Lieferkettenregulierungen erfüllen zu können. Zur wichtigen Frage der wirksamen Eindämmung des Klimawandels bedarf es globaler Lösungsansätze und eines koordinierten Handelns aller relevanten CO₂-emittierenden Länder. Die Unternehmen sind gleichzeitig auf einen wirksamen und effizienten Schutz vor Carbon Leakage angewiesen. Der internationale Klimaclub, eine Handelsvereinbarung zu Mindeststandards zur Einhaltung von Klimazielen, sollte daher rasch mit wichtigen Handelspartnern in verbindlicher Form umgesetzt werden, um Handelskonflikte und Wettbewerbsnachteile zu vermeiden.¹⁹ Bei der Umsetzung von CBAM muss neben der WTO-Kompatibilität insbesondere die Exportseite klar vor Standortnachteilen bewahrt werden und der Bürokratieaufwand etwa durch ein EU CBAM Self-Assessment Tool, umsetzbare Berichtspflichten, Bagatellregelungen und die rechtzeitige Bereitstellung eines funktionalen Meldetools sowie der Importdaten reduziert werden. Zudem sind KMU-freundliche Guidelines nötig.²⁰

10. Fokus auf Transatlantische Partnerschaft, Indopazifik und EU-Nachbarschaft

Die transatlantische Partnerschaft ist für die deutsche Wirtschaft von größter Bedeutung. Sie gilt es breitflächig zu stärken, insbesondere mit Blick auf Marktzugang. Die EU sollte darauf drängen, dass europäische Unternehmen bei den Förderungen im Rahmen des IRA-Pakets der US-Wirtschaft gleichgestellt werden. So lange ein umfassendes EU-US-Handelsabkommen keine Aussicht auf Erfolg hat, kann ein EU-US-Rohstoffabkommen wichtige Erleichterungen bringen. Auch ein transatlantisches Abkommen über die gegenseitige Anerkennung für „Clean Technologies“ würde Unternehmen bei der Bürokratie entlasten und den Handel erleichtern. Eine WTO-konforme Einigung für zoll- und quotenfreien Stahl- und

Aluminiumhandel ist ebenso relevant. Der TTC ist von strategischer Bedeutung und sollte von der EU noch stärker genutzt werden, um gemeinsam mit den USA die Zukunftsstandards für die digitale und grüne Transformation zu setzen, anstatt selbst zum rule-taker zu werden.

Angesichts der wirtschaftlichen Potenziale ist die regionale Vernetzung mit der Boomregion Indopazifik ebenfalls prioritär. Der Großteil der Unternehmen spricht sich für den raschen Abschluss der Verhandlungen zu Handelsabkommen mit Indonesien, Thailand und Australien aus. Hohe Handelshürden, die besonders mit Indien bestehen, sollten durch ein EU-Indien-

QR-Codes zum Scannen mit Smartphone oder Tablet für weiterführende Informationen

17



18



19



20



Abkommen abgebaut werden. Auch mit den Philippinen und Malaysia sollten aus Sicht der Großzahl der Unternehmen Verhandlungen über Handelsabkommen wieder gestartet und das Abkommen mit Neuseeland sollte ratifiziert werden. Aufbauend auf den bilateralen Abkommen sollte die EU ein übergreifendes regionales Abkommen mit ASEAN anvisieren, um einheitliche Handelsregeln und offene Märkte für die gesamte Region zu erreichen. Anstatt Abkommen wie der Transpazifischen Partnerschaft CPTPP oder der Regionalen Umfassenden Partnerschaft RCEP beizutreten und sich damit Regeln und Standards konkurrierender Wirtschaftsräume unterzuordnen, sollte die EU durch eigene Abkommen die Beziehungen zu den beteiligten Staaten vertiefen und die Bedeutung europäischer Standards vor Ort stärken.

In einer zunehmend entkoppelten Weltwirtschaft wird die unmittelbare Nachbarschaft für die EU umso wichtiger. So ist eine

möglichst enge institutionelle Bindung des Vereinigten Königreichs (UK) und der Schweiz an den Europäischen Binnenmarkt von großer Bedeutung, um neue Handelskonflikte zu verhindern und regulatorische Divergenz zu begrenzen. Hierfür muss die EU entschlossen und geschlossen europäische Wirtschaftsinteressen durchsetzen. Mit dem UK sollte insbesondere die Zusammenarbeit im Bereich Außenpolitik (Sanktionen, Investitions- und Exportkontrollen) ausgebaut sowie der Beitritt des UK zum Regionalen Übereinkommen (Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierung) forciert werden. Die überfällige Modernisierung der EU-Türkei-Zollunion sollte ebenfalls mit Nachdruck verfolgt werden. Im Hinblick auf die gesamte EU-Nachbarschaft gilt: So viele Staaten wie möglich sollten eng an den europäischen Binnenmarkt herangeführt werden. Um auch bereits die Wirtschaftsbeziehungen mit EU-Beitrittskandidaten in Osteuropa und auf dem Balkan, die der EU noch nicht beitreten können, zu stärken, ist der Europäische Wirtschaftsraum EWR stärker in den Fokus zu rücken.

Weiterführende Informationen

(entsprechen den Verlinkungen der QR-Codes im Dokument)

- 1.) DIHK-Stellungnahme: Wie sollte die EU auf den „Inflation Reduction Act“ reagieren?
- 2.) DIHK-Stellungnahme: Die Wettbewerbsfähigkeit Europas sichern
- 3.) DIHK: Europapolitische Positionen 2023
- 4.) Peterson Institute for International Economics: For Inflation Relief, the United States Should Look to Trade Liberalization
- 5.) EU-Kommission: Staff working document on strategic dependencies
- 6.) DIHK-Umfrage: AHK World Business Outlook Frühjahr 2023)
- 7.) Institut für Weltwirtschaft: Decoupling Europa
- 8.) DIHK-Umfrage: Auslandsinvestitionen: Motiv „Kostensparnis“ wieder auf dem Vormarsch
- 9.) DIHK-Stellungnahme: 12. WTO-Ministerkonferenz – Eine Checkliste der Wirtschaft
- 10.) DIHK-Stellungnahme: Ideenpapier Ausweitung TWO Pharma-Abkommen
- 11.) DIHK-Stellungnahme: EU-Mercosur Abkommen
- 12.) EU-Kommission: Jahresbericht 2023 zu Handelsabkommen
- 13.) EU-Kommission: Jahresbericht 2023 zu Handelsabkommen
- 14.) DIHK-Stellungnahme: WTO-Ministerkonferenz – Zeit für den Mittelstand
- 15.) DIHK-Stellungnahme: Moderne Handelsabkommen – Vorschläge zur Erhöhung der Nutzungsraten von präferenziellen Zollsätzen
- 16.) DIHK-Stellungnahme: Vereinfachungen im EU-Zollrecht – Entlastung für Wirtschaft und Zollverwaltung
- 17.) DIHK-Stellungnahme: Die UN-Nachhaltigkeitsziele erreichen – Perspektive der Wirtschaft
- 18.) DIHK-Stellungnahme: Vorschlag für eine „Richtlinie über die Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Hinblick auf Nachhaltigkeit und zur Änderung der Richtlinie (EU) 2019/1937“
- 19.) DIHK-Stellungnahme: G7-Präsidentschaft nutzen, um einen Klimaclub voranzubringen
- 20.) DIHK-Stellungnahme: Umsetzung des 'EU CO₂-Grenzausgleichsmechanismus'



Deutsche
Industrie- und Handelskammer