

THEMA DER WOCHE

Welche Handelsagenda für Europa?

Die Europawahl am 26. Mai entscheidet über die Zusammensetzung des neuen Europaparlaments. Dessen Zustimmung ist für die EU-Handelsabkommen erforderlich. Außerdem wird die Spitze der EU-Kommission, die alle EU-Handelsabkommen verhandelt, neu besetzt. Gleichzeitig wird eine EU-Handelsstrategie erarbeitet. Die häufig hoch internationalisierten deutschen Unternehmen sind von all den Entscheidungen direkt in ihren internationalen Geschäften betroffen. Aus Sicht der Wirtschaft sollte die zukünftige EU-Handelsagenda daher folgende Schwerpunkte setzen:

WTO-Reform drängt

■ Die Welthandelsorganisation WTO ist weiterhin der ideale handelspolitische Weg zur weltweiten Öffnung von Märkten: Sie schafft grundlegende und weltweit einheitliche Regeln für den Handel und erleichtert damit die Geschäfte der Betriebe. Sie ermöglicht die WTO Streitschlichtung auf Augenhöhe. Zwei Drittel der außereuropäischen Exporte deutscher Unternehmen beruhen einzig auf WTO-Regeln. Gerade der Mittelstand mit zahlreichen familiengeführten Unternehmen profitiert von der internationalen Arbeitsteilung mit einem regelbasierten internationalen Handel. Ende 2019 droht aufgrund der US-Blockade des WTO-Streitschlichtungsmechanismus dessen Ende und damit die Erosion der Verbindlichkeit des WTO-Regelsystems. Dies sollte aus Sicht der deutschen Wirtschaft verhindert werden. Gleichzeitig sollte aber auch die Modernisierung der WTO für weltweit faire und moderne Spielregeln im Fokus stehen – etwa im Bereich E-Commerce oder bei der Mittelstandsagenda.

EU als Vorbild

■ Für etliche Unternehmen hat die EU in den letzten Jahren durch Abkommen mit Japan und Kanada die Geschäfte erleichtert. Die EU hat es geschafft, wichtige Weichen zu stellen. Angesichts der handelspolitischen Herausforderungen bieten weitere ehrgeizige Abkommen die Chance, mehr für die Wirtschaft zu erreichen. Es muss deutlich eingefordert werden, dass europäische Unternehmen im Ausland dieselben Zugänge haben wie ausländische Unternehmen hierzulande und in der EU, insbesondere im Bereich Öffentliche Beschaffung. Die Verhandlungen über enge zukünftige Beziehungen mit dem Vereinigten Königreich werden nach einem Brexit Priorität haben. Darüber hinaus sind ein nachhaltiges Zoll-Abkommen mit den USA, der rasche Abschluss des wichtigen Mercosur-Abkommens sowie das Investitionsschutzabkommen mit China prioritär. Mit Australien und Neuseeland besteht schließlich die Chance, moderne Abkommen mit Vorbildcharakter zu schließen, etwa um Zukunftsthemen wie digitalen Handel und in die Herstellung von physischen Gütern einfließenden Anteil an Dienstleistungen („Modus 5“) voranzubringen.

Mittelstand mitdenken: Abkommen nutzer- freundlich gestalten

■ Damit Handelsabkommen Erfolg haben, ist ihre Umsetzung entscheidend. Politisches Ziel der EU sollte eine Nutzungsrate der Abkommen durch Unternehmen von mindestens 85 Prozent sein. In einigen Abkommen sind die Regelungen der Ursprungsbestimmung für Produkte so komplex, dass die Unternehmen sie kaum nutzen können. Ganz oben auf die To-do-Liste der EU gehört daher die Unterstützung des Mittelstandes bei der Umsetzung von Freihandelsabkommen. Das Motto muss lauten: „Think Small First“. Die EU muss hier für vereinfachte Regelungen sorgen, insbesondere durch einfache, elektronisch abbildbare und abkommensübergreifend harmonisierte Regeln für den Warenursprung und die Ausfertigung von Ursprungsnachweisen. Um Unternehmen die Anwendung der Abkommen so leicht wie möglich zu machen, wäre auch ein webbasierter Ursprungsrechner äußerst hilfreich. Das Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern mit 142 Standorten weltweit sowie die regional verankerten 79 Industrie- und Handelskammern schaffen internationale Verbindungen und sind kompetente Anknüpfungspunkte für die Wirtschaft vor Ort. Dies gilt es zu stärken, um Handelsabkommen nachhaltig wirtschaftlich zu verankern.