

---

## Deutscher Industrie- und Handelskammertag

---

### **DIHK-Stellungnahme zur Handelssäule des EU-MERCOSUR Assoziierungsabkommens**

#### **Wer wir sind:**

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ist die Spitzenorganisation der 79 Industrie- und Handelskammern in Deutschland und vertritt damit 3,6 Mio. Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen. Alle deutschen Unternehmen im Inland – ausgenommen Handwerksbetriebe, freie Berufe und landwirtschaftliche Betriebe – sind per Gesetz Mitglied einer Industrie- und Handelskammer. Der DIHK koordiniert ferner das Netzwerk der 130 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 90 Ländern weltweit.

#### **Hauptaussage:**

**Der DIHK unterstützt umfassende und ehrgeizige Verhandlungen zur Beseitigung von Handels- und Investitionshemmnissen zwischen der Europäischen Union und MERCOSUR. Viele Geschäfte deutscher Firmen im MERCOSUR-Raum werden derzeit durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt. Die Liberalisierung der Handelsbeziehungen bringt für die Exportwirtschaft Deutschlands mit ihren vielen auch kleinen und mittelständischen Unternehmen große Chancen mit sich. Eine zeitnahe und umfassender Abschluss der Verhandlungen wäre ein wichtiges Signal für die Handlungsfähigkeit der EU. Das EU-MERCOSUR Freihandelsabkommen ist entscheidend, um die starke Position der EU als Haupthandelspartner des MERCOSUR auch in Zukunft zu sichern.**

Daher fordert der DIHK:

- Ehrgeizige Verhandlungen zum Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen (NTBs) wiederaufzunehmen und voranzutreiben.
- NTBs als Verhandlungspriorität zu setzen. Rückmeldungen der deutschen Unternehmen zeigen, dass dies eines ihrer wichtigsten Anliegen ist.
- Internationale Standards, Investitionen und Dienstleistungen, die Öffnung der Beschaffungsmärkte und den Schutz von geistigem Eigentum zu fördern.

- Den Marktzugang für europäische Unternehmen durch die Absenkung, insbesondere von Hochzöllen, zu erleichtern, um so den bilateralen Handel für beide Seiten zu stärken. Die Ziele hierfür sollten ehrgeiziger sein, als die Marktzugangsangebote, die Mitte 2016 ausgetauscht wurden. Aufgrund des hohen Anteils an innerbetrieblichem und brancheninternem Handel sollte der Zollabbau auch Zwischengüter umfassen.
- Unternehmen und Verbände, wie das IHK-Netzwerk, in die Gestaltung dieser EU-MERCOSUR Initiative einzubeziehen.

### **Grundsätzliche Anmerkungen:**

Der DIHK unterstützt Freihandel und sieht den multilateralen Ansatz im Rahmen der WTO als besten Weg zur weltweiten Öffnung von Märkten. Folglich sollte nun die Ministerkonferenz in Buenos Aires im Dezember 2017 genutzt werden, um insbesondere neue Themen außerhalb des Doha-Mandats voranzutreiben. Die WTO bleibt aufgrund ihrer multilateralen Handelsregeln und wirksamen Streitschlichtungsmechanismen ein unersetzlicher Akteur zur Förderung des internationalen Handels.

Dennoch können aus Sicht des DIHK multilaterale Abkommen durch ausgewählte bilaterale oder regionale Abkommen sinnvoll ergänzt werden, wenn diese darauf abzielen, den Handel mit Gütern und Dienstleistungen zu liberalisieren und Investitionsbeziehungen zu stärken. Da in den multilateralen Verhandlungen bedeutende Fortschritte in den letzten Jahren ausblieben, sollten die langjährigen Verhandlungen zwischen der EU und MERCOSUR nun mit dem klaren Ziel eines ehrgeizigen und zeitnahen Abkommens abgeschlossen werden. Die EU ist der wichtigste Handelspartner der MERCOSUR-Staaten. Sie wäre auch der erste bedeutende Partner, der mit MERCOSUR ein Freihandelsabkommen vereinbart und könnte so die engen Wirtschaftsbeziehungen mit der Region erheblich festigen. Deshalb setzt der DIHK darauf, dass durch die Verhandlungen die Bemühungen auf beiden Seiten für die vertiefte wirtschaftliche Beziehung verstärkt werden.

### **Die Bedeutung von EU-MERCOSUR Investitionen und Handel**

Das Handelsvolumen zwischen der EU und MERCOSUR umfasst jährlich 110 Milliarden Euro. Allein der Wert der Handelsgüter, die jedes Jahr zwischen Deutschland und Brasilien sowie Deutschland und Argentinien bewegt werden, bemisst sich auf über 22 Milliarden Euro. Viele Märkte haben großes Potential für die Vertiefung der dortigen Geschäfte. Der DIHK unterstützt daher die Verhandlungen für ein umfassendes Abkommen mit MERCOSUR, das relevante Handels- und Investitionshemmnisse angeht.

Das volle Potential der Handels - und Investitionsbeziehungen kann aufgrund der gegenwärtigen Hemmnisse nicht ausgeschöpft werden. Dies behindert das Wachstum und die Schaffung von

Arbeitsplätzen sowohl im MERCOSUR als auch in der EU. Durch zusätzliche ausländische Direktinvestitionen und Wissenstransfer entlang globaler Wertschöpfungsketten kann das Geschäftsumfeld für deutsche Unternehmen im MERCOSUR nachhaltig verbessert werden. Für die deutsche Wirtschaft ist das Ziel ein ausgewogenes Abkommen, das unnötige bürokratische Handelsbarrieren abbaut und europäische Schutzstandards auf jeden Fall erhält.

### **Weitere Aspekte im Einzelnen:**

#### **Marktzugang und Handelshemmnisse**

Zölle und insbesondere Hochzölle, aber auch nichttarifäre Handelshemmnisse sollten umfassend und ehrgeizig reduziert werden. Insgesamt könnten so Zollgebühren für europäische Unternehmen in Höhe von bis zu vier Milliarden Euro pro Jahr entfallen, wenn ein ehrgeiziges Abkommen mit dem integrierten MERCOSUR-Markt mit seinen 250 Millionen Verbrauchern zustande kommt.

Gerade beim Marktzugang stoßen deutsche Unternehmen auf viele Schwierigkeiten bei der Produktlizenzierung, z.B. im Bereich Medizintechnik oder den Lebensmittelsektoren sowie auf bürokratische Verfahren, die eine hohe personelle, finanzielle und organisatorische Belastung für die Unternehmen darstellen. Einigen deutschen Unternehmen, deren Produkte höchsten Qualitätsanforderungen entsprechen und alle relevanten europäischen und internationalen Standards erfüllen, entgehen wichtige Aufträge, weil neu eingeführte nationale Gesetze diese Zulassungen wertlos machen. Abweichende nationale Zertifizierungen erzeugen für Unternehmen hohe bürokratische Kosten, etwa durch Inspektionen oder direkt durch zusätzliche Zertifizierungskosten.

Generell gilt, dass außereuropäischen Wettbewerbern die Orientierung an US-Standards, und damit teils die Entscheidung gegen internationale Standards, nützen kann. Die EU sollte daher auf die Anerkennung und Verankerung von internationalen Standards und Normen in den MERCOSUR-Staaten hinarbeiten. Hauptproblem bei technischen Bestimmungen und Standards ist die fehlende Akzeptanz von Europäischen Normen (z. B. der CE-Kennzeichnung) sowie die Herausforderung der Erfüllung von Konformitätsanforderungen. Hohe Einfuhrsteuern schaffen weitere Wettbewerbsnachteile für deutsche Exporteure. Zusätzliche Hindernisse für europäische Unternehmen stellen die unterschiedlichen Zollhöhen zwischen den einzelnen MERCOSUR-Ländern dar sowie die Tatsache, dass es fast unmöglich ist, ohne einen Rechtsträger aus dem jeweiligen Importland von Zoll- und Steuererleichterungen zu profitieren.

## **Regulatorische Kohärenz und Transparenz**

Der DIHK beklagt den Mangel an einheitlichen Regeln im Handel von Gütern und Dienstleistungen innerhalb des MERCOSUR, etwa in Form von erneuter Verzollung bei der Lieferung importierter Waren von einem Mitgliedsland in ein anderes oder unterschiedlichen Marktzugangsbedingungen. Die meisten Sektoren sehen sich protektionistischen Hürden ausgesetzt, etwa bürokratischer Zollabwicklung, hohen Einfuhrzöllen und fehlender Akzeptanz von internationalen Standards und Zertifikaten. Weitere Herausforderungen für deutsche Unternehmen bestehen in der hohen Steuerbelastung in Verbindung mit fehlenden Doppelbesteuerungsabkommen.

Der Zugang zu wichtigen Markteintrittsinformationen bei örtlichen Behörden wird von vielen Unternehmen als mangelhaft angesehen. Besonders die unterschiedlichen Bestimmungen für den Zugang zu den einzelnen MERCOSUR-Märkten werden als intransparent wahrgenommen. Unternehmen werden durch den Mangel an einheitlicher Anwendung von Verfahren, die schwierige Abstimmung zwischen verschiedenen Grenzschutzagenturen sowie die unzureichende Nutzung von moderner Technologie daran gehindert, das volle Handelspotential auszuschöpfen. Häufig sind viele Informationen und Rechtsvorschriften über die nationalen Webseiten der Zollbehörden nur in der jeweiligen Landessprache verfügbar. Um alle notwendigen Informationen für den Warenimport oder -export zu erlangen, müssen somit lokale Anwälte oder Berater zu Rate gezogen werden.

Darüber hinaus ist oft viel Erfahrung im Umgang mit den Verfahren nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Praxis vonnöten. Die mangelnde Anwendung von einschlägigen internationalen Normen belastet die Unternehmen zusätzlich. Einheitliche Bedingungen würden den Zugang zum gesamten MERCOSUR-Markt erleichtern, insbesondere für wettbewerbsfähige kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs).

## **KMU-Anliegen**

Die größten Hürden für KMUs stellen belastende bürokratische Bestimmungen, relativ hohe Kosten für den Markteintritt im Vergleich zu den Verdienstmöglichkeiten sowie intransparente Vorschriften dar. Vereinfachte Zollverfahren könnten den bilateralen Handel erleichtern und so ausweiten. Die teilweise hohen Importzölle, Mehrwertsteuern und andere Importgebühren sollten bei den Verhandlungen ebenfalls berücksichtigt werden, um sicherzustellen, dass europäische Exporteure von einem umfassenden Handelsabkommen profitieren können. Eine vereinfachte Zollabwicklung und verbesserter Zugang zur öffentlichen Auftragsvergabe sollten europäischen Firmen und insbesondere KMUs den Zugang zum MERCOSUR-Markt erleichtern, z.B. durch das Einrichten einer umfassenden und kostenlosen online-KMU-Anlaufstelle.

## Zollabwicklung

Voneinander abweichende Zollverfahren und Bestimmungen in den verschiedenen MERCOSUR-Staaten halten deutsche Unternehmen davon ab, einzelne MERCOSUR-Länder als Plattform zur Erschließung anderer Märkte in der Region zu nutzen.

Weitverbreitete regulatorische Abweichungen und Unstimmigkeiten hindern europäische Unternehmen somit daran, insbesondere in kleinen Märkten rasch und kostengünstig Fuß zu fassen. Auch weitreichende Vorschriften zu vorgeschriebenen Produktinformationen, die für den Import in die MERCOSUR-Staaten nötig sind, behindern den Handel: Jedes Land hat seine eigenen Bestimmungen, Vorschriften und Abläufe. In Bezug auf Ursprungsregeln sollte das Abkommen für Unternehmen die bürokratische Last möglichst geringhalten und auf einfache und harmonisierte Präferenzregeln abzielen. Wenn die Marktöffnungen eines Freihandelsabkommens aufgrund von zu komplexen Ursprungsregeln nicht vom Großteil der europäischen Unternehmen – den KMUs – genutzt werden, dann ist die Effektivität der Marktliberalisierung als solche infrage gestellt.

Die folgenden Vorschläge können die KMUs entlasten, wenn diese Präferenzen nutzen wollen, die in EU-Freihandelsabkommen wie dem EU-MERCOSUR Abkommen vorgesehen sind:

- KMUs sollten die Möglichkeit haben, externe Dienstleister für das Verwalten und Dokumentieren von Präferenzen zu nutzen;
- Die Kommission sollte ein Berechnungsprogramm entwickeln, das den KMUs bei der Kalkulation der Präferenzen und des Präferenzursprungs innerhalb des MERCOSUR-Freihandelsabkommens hilft;
- De Minimis: Keine Mehrwertsteuerbefreiung im Rahmen der Geringfügigkeitsschwelle;
- Registrierte Exporteure als Alternative zur Warenverkehrsbescheinigung;
- Keine extraterritoriale Überprüfung von Präferenzdokumenten.

In der Zollabwicklung sehen sich deutsche Firmen mehr oder weniger in allen MERCOSUR-Staaten mit folgenden Hürden konfrontiert, wenn auch in unterschiedlichem Umfang:

- Bürokratische Dokumentierungsanforderungen, unzureichende Transparenz und Zugang zu Handelsbestimmungen machen Exporte immer noch sehr kostspielig und die Anwendung von Verfahren sehr komplex;
- die Vertraulichkeit von Daten sowie Datenanforderungen für die Zollabwicklung bereiten deutschen Unternehmen zunehmend Sorgen;
- für deutsche Unternehmen ist die sichere und verlässliche Zollabwicklung mit zumutbaren Durchlaufzeiten entscheidend für ihre Handelsbeziehungen, vor allem die langen Bear-

beitungszeiten bei der Einfuhrabfertigung durch den Zoll können ein unnötiges Ärgernis sein, das angegangen werden sollte.

Europäische Unternehmen sehen sich häufig mit genaueren Kontrollen des Materials und langwierigeren Zollverfahren als nationale Wettbewerber konfrontiert. Für ausländische Unternehmen ist es häufig verpflichtend, auf einen ortsansässigen Vertreter zurückzugreifen oder zumindest eine Rechtspersönlichkeit zu haben, die als Zollvertreter agiert. Normalerweise werden diese ebenfalls benötigt, um Vereinfachungen zu erlangen, die die Zollabwicklung beschleunigen. Diese diskriminierenden Praktiken sollten angegangen werden, um einheitliche Wettbewerbsbedingungen für europäische Unternehmen zu schaffen.

### **Investitionen und Öffentliches Beschaffungswesen**

Relativ hohe Kapitalertragssteuern bremsen in allen MERCOSUR-Staaten zahlreiche Investitionspläne. Investitionen werden zudem durch den Mangel an wirksamen Doppelbesteuerungsabkommen erschwert. Deutsche KMUs haben den Eindruck, dass es nahezu unmöglich ist, öffentliche Ausschreibungen, insbesondere ohne lokale Repräsentation, zu gewinnen. Transparentere Verfahren und frühzeitige Informationen über Ausschreibungen sind daher dringend nötig.

### **Schutz von geistigem Eigentum**

Deutsche Firmen sind relativ zufrieden mit der Anerkennung von Patenten und geistigem Eigentum. Jedoch haben besonders medizinische und biotechnische Unternehmen Probleme hinsichtlich des Eigentumsschutzes. Die nationalen Regulierungsbehörden innerhalb der MERCOSUR-Staaten sind nicht vernetzt. Darüber hinaus akzeptiert kein MERCOSUR-Staat, außer Brasilien, den Vertrag über die Internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens, dem 151 Staaten weltweit beigetreten sind.



Berlin, 23. November 2017

**Fazit:**

Der DIHK setzt sich für eine ehrgeiziges EU-MERCOSUR Freihandelsabkommen ein, das alle relevanten Bereiche abdeckt: Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Dienstleistungen, Investitionen, öffentliche Auftragsvergabe und geistiges Eigentum. Die Verhandlungen hierzu sollten pragmatisch und zielorientiert geführt werden. Politische Entscheidungsträger beider Seiten sollten alle Optionen, die EU-MERCOSUR-Beziehung zu vertiefen, nutzen, um zeitnah umfassende konkrete Resultate zu erzielen. Die Erfahrung und das Expertenwissen von Wirtschaftsakteuren, die etwa durch das Kammernetzwerk gebündelt werden, sollten hierfür berücksichtigt werden.

**Kontakt:**

Klemens Kober, Vertretung des DIHK bei der Europäischen Union, Avenue des Arts 19 A-D, 1000 Brüssel. Tel.: +32 2 2861622, e-mail: kober.klemens@dihk.de.