

## Daten | Fakten | Argumente

### THEMA DER WOCHE

## Neue Marktchancen durch CETA

Kanada ist mit einem jährlichen Handelsvolumen von mehr als 13 Milliarden Euro bereits heute ein wichtiger Wirtschaftspartner Deutschlands – doch in unseren Wirtschaftsbeziehungen liegt noch ein hohes Potenzial. Das Handelsabkommen CETA (Comprehensive Economic Trade Agreement) zwischen der EU und Kanada wird die Rahmenbedingungen weiter verbessern – und Handel und Investitionen einen signifikanten Schub geben. Die 2009 begonnenen Verhandlungen werden am 26. September 2014 offiziell beendet. Das Abkommen könnte dann ab 2016 angewandt werden. Der DIHK setzt auf eine unbürokratische Ausgestaltung, damit insbesondere auch mittelständische Unternehmen den verbesserten Marktzugang und die reduzierten Zölle nutzen können.

#### Steigerung des Handels, Impulse für Wachstum

■ Eine von der EU und der kanadischen Regierung in Auftrag gegebene Studie bescheinigt CETA bedeutendes Potenzial für die Ausweitung des Handels sowie für Wachstum und Arbeitsplätze. Der Handel zwischen der EU und Kanada könnten nach Implementierung der CETA-Regeln in kurzer Zeit um mehr als 20 Prozent zulegen. Das Bruttoinlandsprodukt würde in Europa immerhin um bis zu 11 Milliarden Euro gesteigert.

#### Weniger Zölle, mehr Marktchancen

■ Zölle werden durch CETA weitgehend abgebaut – im Industriebereich sogar vollständig. Das führt im europäisch-kanadischen Handel zu fairen Wettbewerbsbedingungen: Eingeführte Waren werden nicht mehr administrativ verteuert. Deutsche Unternehmen gewinnen neue Marktchancen: Laut Europäischer Kommission würden europäischen Unternehmen pro Jahr Zusatzkosten von rund 500 Millionen Euro erspart bleiben.

#### Weniger technische Handelshemmnisse, mehr Transparenz

■ Der verstärkte Austausch zu technischen Standards soll Vorschriften transparenter machen. Davon profitieren besonders kleinere Unternehmen, da diese sich wegen begrenzter Ressourcen oft keine umfangreichen Recherchen zu technischen Anforderungen leisten können. Ziel ist es, die Kosten für Zertifizierungen und Konformitätsprüfungen zu senken und Unterschiede bei Produktkennzeichnungen, die dem Verbraucher keinen Mehrwert bieten, abzuschaffen.

#### Freie Fahrt für Dienstleistungen und Dienstleister

■ Deutschland ist weltweit der drittgrößte Exporteur von Dienstleistungen. Immer wichtiger werden die produktbegleitenden Dienstleistungen, also Servicepakete rund um Exportgüter, wie Instandhaltung oder Beratungsdienstleistungen. CETA eröffnet deutschen Unternehmen hier einen besseren Marktzugang. Wichtig wären dabei auch flexible Visa-Lösungen für kurzfristige Einsätze in Kanada – nicht nur, wie vorgesehen, für Manager mit Universitätsabschluss, sondern auch für Techniker mit dualer Ausbildung.

#### Zugang zu öffentlichen Aufträgen – überall im Land

■ Aufträge aus öffentlicher Hand sind ein bedeutender Markt, der aber durch diskriminierende Vorschriften oft weitgehend einheimischen Unternehmen vorbehalten bleibt. CETA ermöglicht deutschen Unternehmen verbesserten Zugang zu Ausschreibungen aller kanadischen Verwaltungsebenen. Außerdem sollen diese in einer Datenbank für die Unternehmen aufbereitet werden, so dass sie sich leichter über Ausschreibungen informieren können.

**Fazit:** Grundsätzlich bietet ein umfassendes Abkommen wie CETA viel Potenzial für die deutsche Wirtschaft, die Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit und für die Weiterentwicklung eines fairen und transparenten globalen Handelssystems. Viel hängt aber davon ab, dass das Abkommen anwendungsfreundlich gestaltet wird. Mittelständler werden Vorteile wie z. B. Zollerlass nur nutzen, wenn der administrative Aufwand nicht zu hoch und damit zu teuer ist. Der DIHK fordert leicht nachvollziehbare Vorschriften.