

Außenwirtschaftsreport 2011

Ergebnisse einer Umfrage bei den
deutschen Industrie- und Handelskammern



DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Außenwirtschaftsreport 2011

Ergebnisse einer Umfrage bei den deutschen Industrie- und Handelskammern

Dr. Ilja Nothnagel
Christoph Wolf
Felix Neugart

| | |
|--------------------|--|
| Copyright | Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet |
| Herausgeber | © DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. Postanschrift: 11052 Berlin Hausanschrift: Breite Straße 29 Berlin-Mitte Telefon (030) 20 308-0 Telefax (030) 20 3081000 Internet: www.dihk.de |
| Redaktion | DIHK – Bereich International AHK Dr. Ilja Nothnagel, Referat Grundsatzfragen Außenwirtschaft, Außenwirtschaftsförderung Christoph Wolf, Referat Außenwirtschaftsrecht, Handelsvereinfachung Felix Neugart, Stellvertretender Bereichsleiter International AHK |
| Stand | Dezember 2011 |
| ISSN-Nummer | 2192-7588 |

Die wesentlichen Ergebnisse des Außenwirtschaftsreports 2011

Regulierungseifer als Kostentreiber für Unternehmen

- Die EU hat angesichts der terroristischen Bedrohung verschärfte Sicherheitsanforderungen erlassen. Allerdings verläuft die Umsetzung der Maßnahmen unkoordiniert. Zertifizierungen im Sicherheitsbereich wie zum „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ (AEO) des Zolls oder zum „Bekanntem Versender“ des Bundesluftfahrtamts müssen trotz überwiegend vergleichbarer Anforderungen mit unterschiedlichen Beantragungs- und Zertifizierungsverfahren doppelt durchlaufen werden.
- Mit einem Ursprungszeugnis müssen deutsche Unternehmen in aller Welt nachweisen, wo ihr Produkt herkommt. Die IHKs stellen für die Unternehmen daher jährlich ca. 1,3 Mio. Exemplare aus. Aktuell plant die EU jedoch eine Änderung des bisherigen bürokratiearmen Systems. Als Entscheidungsgrundlage für den Ursprung sollen eine Reihe von Faktoren dokumentiert werden müssen, wie Zeitpunkt des Kaufs, Warenwert, Wert der Vormaterialien und Fertigungsschritte. In Listen würden dann für jedes einzelne Produkt spezifische Kriterien vorgeschrieben sein. Der Aufwand für die Unternehmen wäre enorm. Das bewährte System muss daher beibehalten werden.

Handelshemmnisse bremsen deutsche Exportwirtschaft

- Häufig wechselnde Vorschriften oder Zertifizierungsanforderungen behindern das bilaterale Geschäft erheblich. Aktuell stellen die IHK-Experten aus den Unternehmensmeldungen neue Hürden fest – auch in wichtigen Zielmärkten wie Russland, China aber auch den USA und der Türkei.
- So stehen bei den IHK-Beratungen für die Unternehmen auch Informationen zu Zollfragen im Mittelpunkt. Mehr als 350.000 Auskünfte und Beratungen geben die IHKs jährlich hierzu.

Deutsche Wirtschaft hat Wachstumsmärkte im Blick

- Die deutsche Wirtschaft ist weiterhin auf Internationalisierungskurs. Ganz oben auf der Liste stehen dabei die BRIC-Staaten. Aber in den IHK-Beratungen fällt auch immer wieder ein Schlaglicht auf andere Wachstumsmärkte wie die Türkei oder Vietnam.
- Weder Einstieg noch die Präsenz auf internationalen Märkten ist jedoch frei von Hürden. Nach IHK-Erfahrungen haben 44 Prozent der Newcomer Probleme bei der Geschäftspartnersuche, 36 Prozent fehlt die ausreichende Marktkenntnis. Bei etablierten Unternehmen ist eher die Zusammenarbeit mit den lokalen Behörden eine Schwierigkeit – 34 Prozent.

Internationalisierung aus einer Hand

Bei ihrer IHK bekommen die Unternehmen in Deutschland in Punkto Internationalisierung einen Service aus einer Hand. Dabei können die Unternehmen auf erste Marktinformationen, Hinweise zu Fragen des Zollrechts oder persönliche Beratungen zurückgreifen. Gleichzeitig erhalten exportierende Unternehmen das für viele Märkte erforderliche Ursprungszeugnis für die Ausfuhr ihrer Waren.

Ursprungszeugnisse sind Warenbegleitdokumente, mit denen die Herkunft einer Ware nachgewiesen werden kann. Viele Länder verlangen beim Import Ursprungszeugnisse, um die Wareneinfuhrströme zu kontrollieren. Die IHKs stellen deswegen für deutsche Unternehmen jährlich ca. 1,3 Mio. Ursprungszeugnisse aus.

Ländersprechtage gefragt

Knapp 40.000 Unternehmen – etwas dieselbe Zahl wie im Vorjahr – haben sich 2010 über Auslandsmärkte informiert. Oftmals greifen die IHKs dabei auf das Know-how und Wissen direkt aus dem Ausland zurück. Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) vermitteln bei vielen Veranstaltungen Informationen und praxisnahe Ratschläge. Somit können die Betriebe auf eine breite Expertise und praktische Ratschläge zum Geschäft im Zielmarkt zurückgreifen.

Immer wieder im Mittelpunkt steht für auslandsaktive Unternehmen das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. Häufig müssen sich die Unternehmen an neue Zollregelungen anpassen und brauchen Informationen, um ihre Waren zu exportieren oder zu importieren. Knapp 33.500 Unternehmen haben sich hierzu im Jahr 2010 Unterstützung von ihrer IHK geholt.

Persönliche Beratung das A und O

Die persönliche Beratung in Gesprächen mit IHK-Mitarbeitern zu den individuellen Herausforderungen und Belangen des Unternehmens steht für viele Unternehmer im Vordergrund. Für das erste Engagement auf einem neuen Zielmarkt oder zur Suche nach geeigneten Geschäftspartnern greifen die Unternehmen verstärkt auf die Unterstützung ihrer IHK zurück. Insgesamt nutzten mehr als 535.000 Unternehmen im letzten Jahr die persönliche Beratung oder die Beratung per Telefon – eine Steigerung um mehr als 9 Prozent. Ein Zeichen für die gute Entwicklung der Exportwirtschaft im Jahr 2010.

Der Fokus der Beratungen und Auskünfte für die Unternehmen lag dabei auf dem Bereich des Zoll- und Außenwirtschaftsrechts. 17 Prozent mehr Unternehmen als im Vorjahr suchten zu diesen Fragen Rat und Unterstützung. Die meisten Fragen zielen auf die Höhe von Zöllen und Steuer, die notwendigen Handelspapiere und die Klärung, ob etwaige Genehmigungen erforderlich sind.

Exporttempo spiegelt sich in Bescheinigungsanzahl

Die deutschen Unternehmen konnten bei der Ausfuhr ihrer Waren und Dienstleistungen wieder an die große Dynamik der Jahre vor der Krise anknüpfen. Einige Länder verlangen beim Import von Waren Ursprungszeugnisse und von der IHK bescheinigte Dokumente wie Handelsrechnungen.

Mit einer Steigerung von über 15 Prozent gegenüber 2009 haben die IHKs den Unternehmen deutlich mehr Bescheinigungen für den Warenexport ausgestellt. Mehr als 1,25 Mio. Ursprungszeugnisse, quasi ein „Reisepass“ von Waren, stellten die IHKs für ihre Unternehmen aus. Grundlage dafür ist das derzeit noch geltende Zollrecht der Europäischen Union, das eine einfache, effiziente und wirtschaftsnahe Beurteilung des Warenursprungs erlaubt.

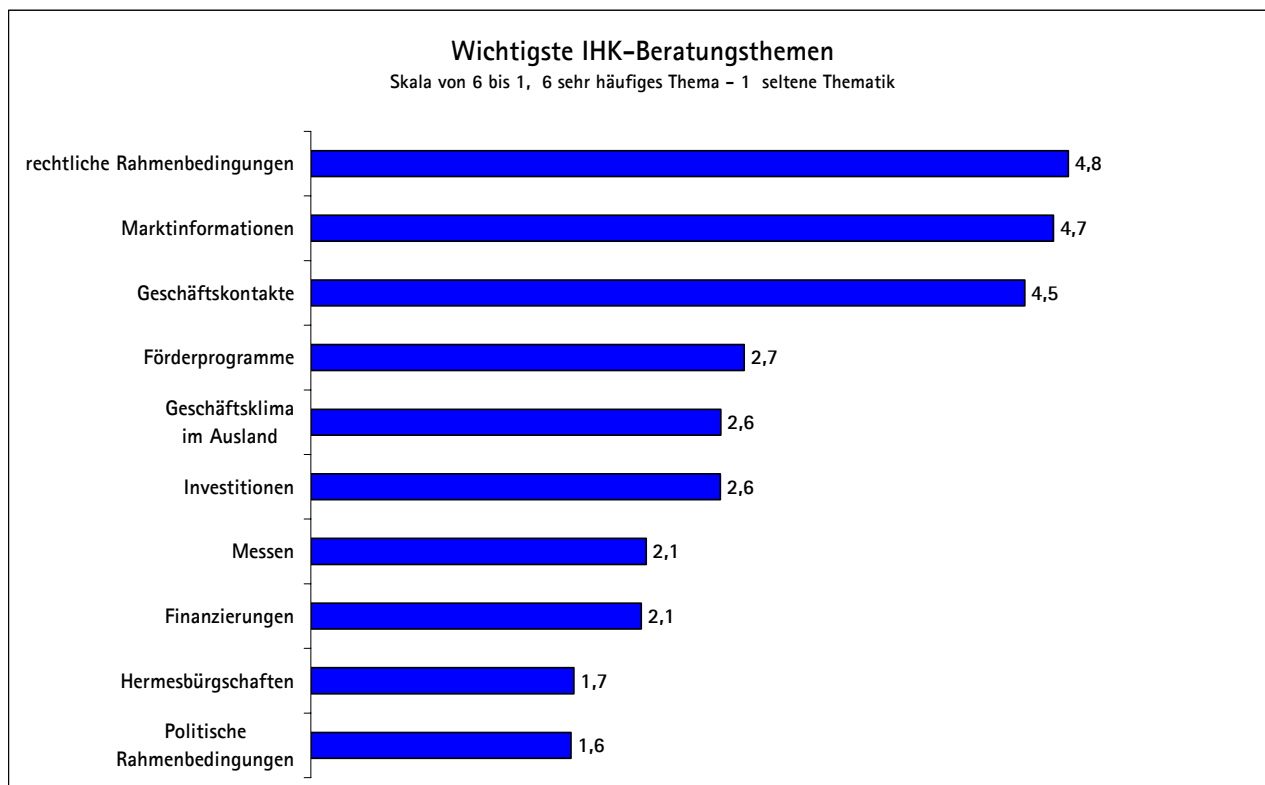
Immer mehr IHKs bieten heute die Bescheinigung von Handelsdokumenten online an und ersparen damit den Unternehmen Zeit. Seit 2008 hat sich die Zahl der elektronisch bearbeiteten Dokumente verdoppelt. Bereits 11 Prozent aller Bescheinigungsfälle werden heute schon elektronisch erstellt – bei den Ursprungszeugnissen sind es bereits mehr als 20 Prozent. Neu beim IHK-Service: Die Unternehmen können nunmehr elektronisch bescheinigte Dokumente – wenn notwendig – direkt ausdrucken bei sich und in Papierform weitergeben.

Möchte ein ausländischer Geschäftspartner (außerhalb der EU) Deutschland besuchen, braucht er ein Visum. Erforderlich ist hier eine Einladung des deutschen Unternehmens. Die IHKs werden bei der Beurteilung der Schlüssigkeit der Einladung von den Konsulaten zu Rate gezogen. 2010 ist hier die Anzahl der IHK-Einschätzungen leicht zurückgegangen. Dies bedeutet nicht, dass das Interesse ausländischer Geschäftspartner rückläufig ist. Die Entwicklung spiegelt vielmehr die Tatsache wider, dass die Forderungen der IHK-Organisation nach längerfristigen Visa mehr und mehr erfüllt werden und damit sowohl den deutschen Unternehmen als auch deren ausländischen Gästen Bürokratie erspart bleibt.

„Neues Ursprungsrecht“ als Bürokratielast

Aktuell richten sich die Augen der Unternehmen bei Fragen des Ursprungsrechts nach Brüssel. Geplant ist mit dem Modernisierten Zollkodex und der entsprechenden Durchführungsverordnung ein völlig neues Ursprungsrecht, deren Anwendung für die Unternehmen erheblichen Mehraufwand bedeuten wird. Derzeit wird in einem Ursprungszeugnis die letzte „wesentliche Be- oder Verarbeitung“ und das daraus resultierende Ursprungsland bestätigt. Dieses System ist weltweit akzeptiert.

Die EU will nun ein wesentlich komplizierteres Verfahren einführen, bei dem als Entscheidungsgrundlage eine Reihe von Faktoren dokumentiert werden müssten, wie zum Beispiel Zeitpunkt des Kaufs, Warenwert, Wert der Vormaterialien und Fertigungsschritte. In Listen würden dann für jedes einzelne Produkt spezifische Kriterien vorgeschrieben sein, die ausschlaggebend für die Ursprungsbeurteilung sind. Der zusätzliche zeitliche und finanzielle Aufwand für die Unternehmen wäre enorm. Daher kämpft die IHK-Organisation in Brüssel für den Erhalt des bisherigen bewährten und bürokratiearmen Systems.



Informationen und Kontakte gefragt

Im Fokus der IHK-Beratungen von Unternehmen stehen am häufigsten Fragen zu rechtlichen Punkten beim Geschäft im Ausland. Denn oftmals brauchen die Unternehmen in einem neuen Rechtsumfeld wertvolle Ratschläge und kompetente Ansprechpartner. Häufig stehen Zollaspekte auf der Agenda. Die IHK ist für viele Unternehmen hierbei der wichtigste Ansprechpartner, da sie Ursprungszeugnisse für Waren und Carnets sowie Beglaubigungen ausstellen und regelmäßig über Neuerungen informieren. Angesichts des entsprechenden Know-how greifen Unternehmen in diesem Bereich gerne auf die Unterstützung der IHKs zurück.

Grundvoraussetzung für Geschäftserfolg im Ausland ist eine genaue Kenntnis über den Markt, seine Potenziale und Besonderheiten. Dementsprechend häufig erkundigen sich Unternehmen zu diesen Aspekten bei ihrer IHK. Damit Hand in Hand geht oft die Suche nach dem passenden Geschäftspartner im Ausland. Sprachbarrieren, Mentalitätsunterschiede und fehlende Erfahrungswerte erschweren Unternehmen Auslandsgeschäfte. Unterstützung bei der Frage, wie man an den richtigen Kontakt kommt und den richtigen Partner erkennt, ist damit für die Betriebe wichtig.

Erst mit erheblichem Abstand folgen in der IHK-Beratung weitere Fragen der Unternehmen zum Beispiel nach Fördermöglichkeiten oder dem allgemeinen Ge-

schäftsklima im Ausland. Häufig konzentrieren sich die klein- und mittelständischen Unternehmen bei ihrem Auslandsengagement auf den Export ihrer Waren. Einige Unternehmen versuchen jedoch, mit Investitionen im Ausland Fuß zu fassen. Meist sind dafür signifikante Investitionssummen erforderlich – Beratung zu Voraussetzungen, erforderlichen Genehmigungen, Erfahrungswerten und Kontaktpersonen ist daher gewünscht.

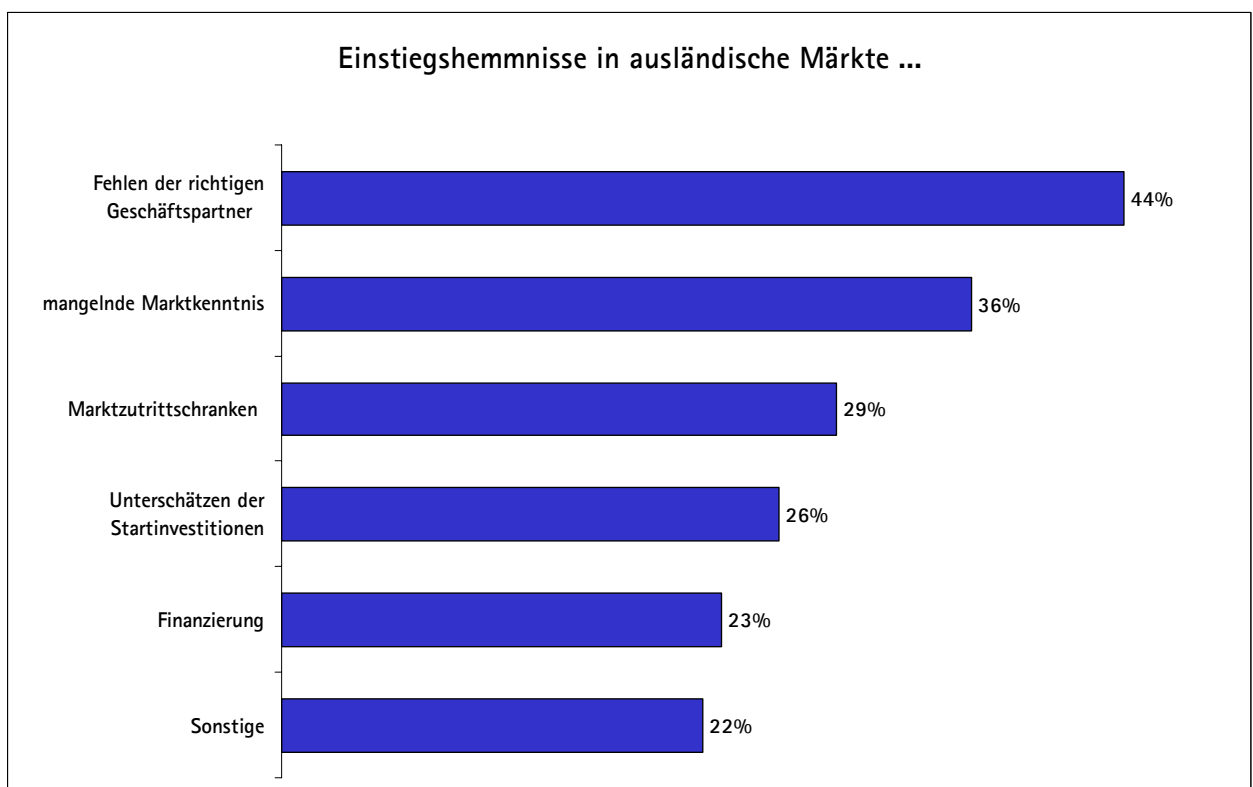
Passende Geschäftspartner und Marktkenntnis für erfolgreiche Internationalisierung unerlässlich

Die Hauptherausforderungen für Betriebe, die erste Schritte auf Auslandsmärkten unternehmen wollen, lassen sich für die IHK-Experten aus der Vielzahl ihrer Beratungsgespräche ableiten. Als wichtigstes Hemmnis sehen die IHKs dabei die Wahl des Geschäftspartners im Ausland – 44 Prozent. Gerade beim ersten Anlauf zum Verkauf von Waren und den ersten Geschäften ist die Kooperation mit soliden Partnern im Exportland unerlässlich. Für den erfolgreichen Absatz der Ware im neuen Markt ist der passende Partner mit seinem Vertriebskonzept und Geschäftskontakten häufig der Dreh- und Angelpunkt. Er kann dem deutschen Unternehmen in einem neuen Umfeld mit fremder Geschäftskultur zudem wichtige Hinweise und Unterstützung geben. So können beide Unternehmen vom Geschäftserfolg profitieren. Bei der Auswahl des richtigen Partners können die Unternehmen sowohl von ihrer IHK wie auch von der AHK im Ausland Unterstützung bekommen.

Bei mehr als jedem dritten Betrieb sehen die IHKs zudem nicht genügend Kenntnisse für einen Start in einem Auslandsmarkt. Rechtskenntnisse aber auch das Wissen über spezielle Kundenbedürfnisse entscheiden häufig über den Erfolg eines Engagements. Eingehende Beratung und eine gründliche Vorbereitung auf die Besonderheiten des Marktes sind daher für die Unternehmen erforderlich.

Bereits an dritter Stelle der Hemmnisse für Unternehmen stehen nach IHK-Erhebungen Zölle und andere Marktzutrittsbarrieren. 29 Prozent der IHK-Experten berichten davon, dass Betrieben durch solche bürokratischen Hemmnisse der Start des Auslandsgeschäfts erschwert wird. Gerade für Unternehmen, die erste Schritte auf neuen Märkten tätigen wollen, ist es eine große Herausforderung, alle erforderlichen Regelungen, Zertifikate und Vorschriften zu kennen. Auch hier sind Information und Unterstützung gerade bei kleinerer und mittlerer Betriebsgröße gefragt.

Für den Aufbau des Auslandsgeschäfts benötigen die vielen Unternehmen zusätzliche Finanzmittel und Investitionen. Denn mit längeren Zahlungsfristen im Ausland und größeren Abnahmemengen müssen die Unternehmen häufiger in Vorleistung gehen. Auch das Know-how für den Kontakt mit ausländischen Kunden muss im Unternehmen selbst aufgebaut werden. Hinzukommen etwaige Kosten für Reisen oder Vertriebspartner im Ausland. Nach den Erfahrungen der IHKs schätzen rund ein Viertel der Unternehmen die Kosten für ihr erstes Auslandsengagement zu gering ein. Eine Fehlkalkulation kann für das Unternehmen empfindliche Folgen haben – vorausschauende Planung ist daher gefragt. Die weitere Liste der Herausforderungen der Betriebe bei der Premiere im Auslandsgeschäft ist lang. Bei 22 Prozent der Betriebe beobachten die IHKs weitere Hemmnisse.



Häufig stellt bereits die Sprachbarriere ein ernstzunehmendes Hindernis für die Betriebe dar, um im Ausland Fuß zu fassen. Des Weiteren haben die Unternehmen aber auch bei der Gewährung von Geschäftsvisa Schwierigkeiten.

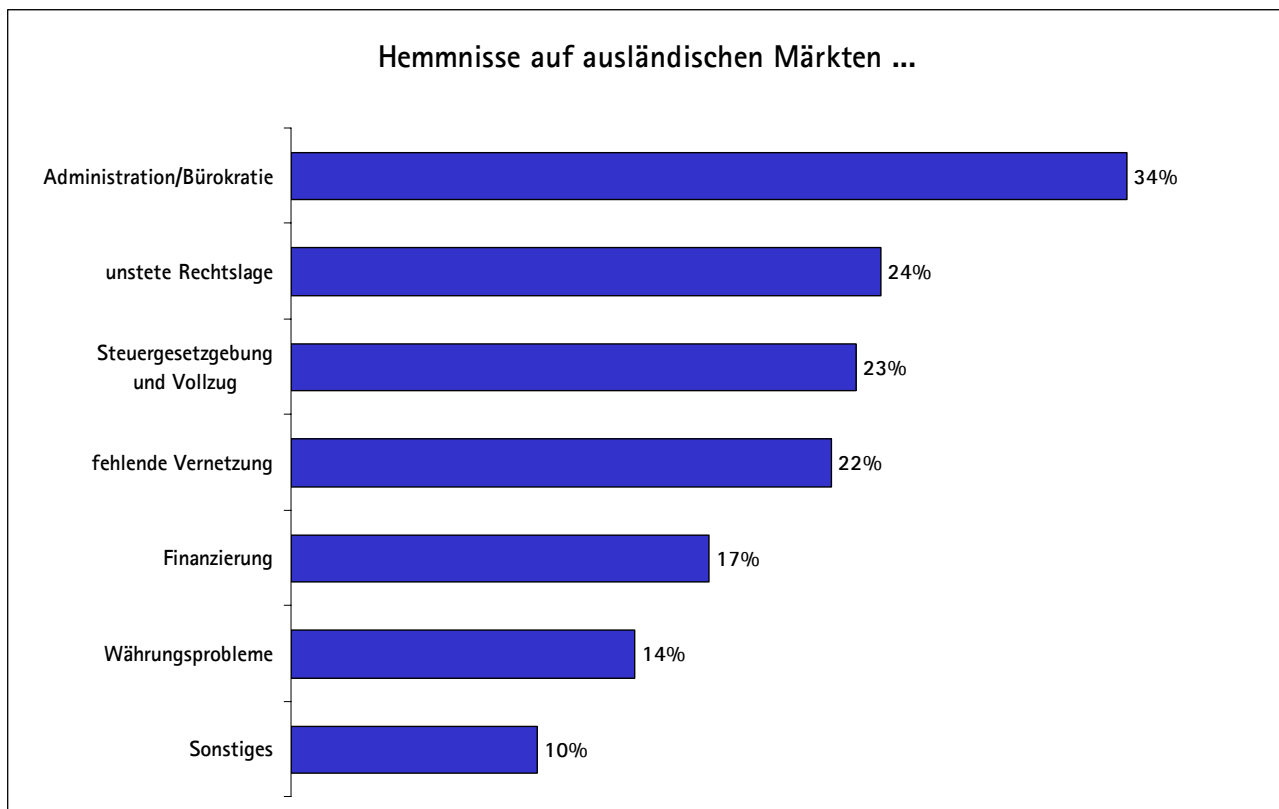
Etablierte Exportunternehmen: Bürokratie und Rechtslage primäre Hemmnisse

Unternehmen, die bereits auf Auslandsmärkten aktiv sind, sehen sich ebenfalls mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert. Diese sind anderer Natur als bei „Newcomern“. Dementsprechend beobachten die IHKs in ihren Beratungsgesprächen als Herausforderung Nummer eins bei den Unternehmen Probleme bei der Zusammenarbeit mit den Behörden im Ausland – 34 Prozent. Immer wieder sehen sich die Unternehmen auf verschiedenste Weise der Aufgabe gegenüber, mit der Administration im entsprechenden Land übereinzukommen. Gerade bei der Arbeit mit der Verwaltung in einem anderen Land müssen die Unternehmen eine Reihe von Spezifika beachten. Oftmals sind Verwaltungsabläufe undurchsichtig, Zuständigkeiten unklar. Aber auch Verfahren und Anträge werden während eines Prozesses geändert. All dies ist für die Betriebe beim Export von Waren, aber auch bei einer Produktion vor Ort, schwierig zu handhaben – Unterstützung wird oftmals nachgefragt.

An zweiter und dritter Stelle der Hemmnisse im Ausland stehen verwandte Themenbereiche. Die IHK-Experten beobachten bei fast jedem vierten Betrieb Probleme mit sich häufig ändernden Rechtsvorschriften und einer komplexen Steuergesetzgebung. Gerade auf „fremden Terrain“ ist der Umgang mit Rechtsvorschriften eine große Herausforderung und entscheidet auch oft über das Gelingen eines Geschäfts. Hinzu kommt, dass in einigen Staaten gerade beim Import von Waren Vorschriften geändert werden und bereits in Gang gebrachte Geschäfte ins Stocken geraten, so z. B., wenn zusätzliche Sicherheitstests nachträglich gefordert werden, zum Nachteil der Geschäftsbeziehungen.

Denn auch für etablierte Unternehmen ist eine erfolgreiche Vernetzung vor Ort von großer Bedeutung. Ähnlich wie beim Markteintritt entscheiden die Kundenkontakte und Geschäftspartner über Wohl und Wehe des Auslandsengagements. Die Kontaktvermittlung der IHKs und auch der AHKs direkt im Land kann den Unternehmen nützen. Letztlich sind aber die eigenen Erfahrungen und auch die Form der Präsenz im Partnerland ausschlaggebend.

Bei 14 Prozent der Betriebe beobachten die IHKs zudem Probleme durch Schwankungen des Wechselkurses. Angesichts der jüngsten Entwicklung auf den Devisenmärkten sind Absicherungen für die Unternehmen gefragt. Allerdings vergrößern die stärkeren Kursausschlä-



ge die Unsicherheit bei der Kalkulation von Verkaufs- und auch von Einkaufspreisen, Absicherungsgeschäfte werden schwieriger und teurer. Bei der Regulierung des Derivatehandels sollte die Politik daher darauf achten, dass von der Realwirtschaft benötigte Absicherungsgeschäfte auch weiterhin zu vertretbaren Kosten für die Unternehmen möglich sind.

Bei jedem zehnten Unternehmen sehen die IHKs noch weitere Hemmnisse beim Auslandsgeschäft – wie eine schwierige Sicherheitslage vor Ort, Visaprobleme oder das Eintreiben von Außenständen.

Exportfinanzierung am Scheideweg

Nach den Erfahrungen der IHKs steht die Exportfinanzierung derzeit an einem Scheideweg. Mit jeweils knapp 16 Prozent beobachten genauso viele IHK-Berater eine Verbesserung der Situation wie eine Verschlechterung. So hat sich die wirtschaftliche Situation etlicher Unternehmen weiter gebessert und damit auch die Aussichten bei Finanzierungsgesprächen. Auf der anderen Seite sehen sich die Banken einer verstärkten Regulierung gegenüber – deren Effekte auf die Exportfinanzierung noch nicht abschließend absehbar sind. Hinzu kommt, dass sich die konjunkturelle Entwicklung in etlichen Absatzländern der EU merklich abgekühlt hat. Das spüren die Unternehmen auch an den Finanzierungsbedingungen für Geschäfte mit diesen Staaten.

Gerade bei Unternehmen, die den ersten Schritt auf neue Auslandsmärkte tätigen, sehen die IHKs Herausforderungen bei der Finanzierung. Bei gut 23 Prozent der Unternehmen beobachten sie, dass die Betriebe Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihres Auslandsgeschäfts haben. Zum einen können die Unternehmen ihrem Kreditinstitut und Geldgebern noch keine Erfahrungswerte für das Auslandsgeschäft vorlegen. Zum anderen müssen sich die Betriebe erst noch mit neuen Finanzierungselementen – wie Exportkreditversicherungen – vertraut machen.

Bei immerhin 17 Prozent von im Auslandsgeschäft etablierten Betrieben erkennen die IHKs in ihren Beratungen Probleme bei der Finanzierung. Das Geschäft auf Auslandsmärkten ist auch für Geldgeber kein einfaches Gebiet. Die Risiken sind oft hoch und damit auch die Anforderungen an die Unternehmen bei der Kommunikation mit ihrer Bank. Zudem sind die Beziehungen von Unternehmen und Exportkreditversicherern in der Krise teilweise schwieriger geworden. Verloren gegangenes Vertrauen auf beiden Seiten muss erst wiederhergestellt werden.

Die Exportfinanzierung steht angesichts Basel III vor neuen Herausforderungen. So gibt das geplante Leverage Ratio (Verschuldungsobergrenze) einen Rahmen für die Kreditvergabemöglichkeiten der Banken vor. Dabei werden risikoreichere und damit margenstärkere Engagements mit z. B. durch Hermes-Kreditversicherungen abgesicherten Krediten gleichgesetzt. Dies könnte nicht nur eine deutliche Verteuerung der Exportfinanzierung nach sich ziehen, sondern auch ihre Verfügbarkeit grundsätzlich erschweren. Solche Auswirkungen auf die Finanzierung der Realwirtschaft müssen bei der Umsetzung von Basel III berücksichtigt werden.

Weiter Kurs auf die B(R)IC

Die IHKs beobachten bei ihren Beratungen, Veranstaltungen und Gesprächen mit den Unternehmen weiterhin einen starken Drang der Betriebe, ihre Geschäfte mit Russland, Indien und China zu intensivieren. Die IHKs sehen insbesondere in Indien Chancen für deutsche Unternehmen im Bereich des Maschinenbaus und der Umwelttechnik. In Russland dürfte ebenfalls der Maschinenbau ein Wachstumsfeld sein. In China ist weiterhin die gesamte Produktpalette der deutschen Exporteure gefragt. Auch Brasilien wandert immer mehr in das Blickfeld der deutschen Unternehmen.

Auf die Agenda der Unternehmen kommen jedoch auch andere Regionen der Welt. So sehen die IHKs Vietnam und Indonesien auf der Überholspur. Ebenso rückt Lateinamerika – abseits von Brasilien – ins Blickfeld der Unternehmen. In den Bereichen Umwelttechnik, Maschinenbau aber auch Ausbau der Infrastruktur erscheinen deutliche Umsatzsteigerungen möglich. Angesichts der politischen Umwälzungen ergeben sich jedoch auch in Nordafrika neue Geschäftsmöglichkeiten. Zwar finden die Betriebe aufgrund der politischen Umwälzungen die Unternehmen in den Märkten Nordafrikas und des Nahen und Mittleren Ostens derzeit erschwerte Rahmenbedingungen vor. Dennoch zeichnen sich bei einer Stabilisierung des politischen Umfeldes zahlreiche Geschäftsmöglichkeiten ab, z. B. in den Bereichen Verkehrs- und Energieinfrastruktur, Elektrotechnik und Gesundheitswirtschaft."

In den letzten Jahren hat sich die Wirtschaft in der Türkei besonders dynamisch entwickelt. Immer mehr deutsche Betriebe wollen auch dort ihre Chancen ergreifen. Die Wachstumsfelder liegen im Bereich des Maschinenbaus und der Elektrotechnik. Aufgrund der engen Geschäftsbeziehungen ist aber auch die USA – trotz aktuell verhaltener Konjunktur – für deutsche Anbieter interessant. In den USA stehen dabei die Themenfelder Medizintechnik, Erneuerbare Energien und Energieeffizienz im Mittelpunkt.

Sicherheitsmaßnahmen und Verwaltung häufig Hürde beim Export

Für zahlreiche Waren, die sowohl zivil nutzbar aber auch militärisch verwendbar sein können, ist eine Ausfuhrgenehmigung des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erforderlich. Die große Flut von Genehmigungsanträgen stellt die Behörde jedoch vor Probleme, so berichten ein Drittel der IHKs, dass sich hier die Lage verschlechtert habe, die zusätzlichen Wartezeiten bis zur Genehmigungserteilung behindern den freien Warenverkehr. Hinzu kommt, dass viele Zollstellen auch exportkontrollfreie Ausfuhren erst dann abfertigen, wenn eine entsprechende Erklärung (Nullbescheid) des BAFA vorliegt. Dies führt zu Verzögerungen, vor allem bei Ausfuhren in die arabische Welt. Weit über 90 Prozent der IHKs berichten deswegen, dass sich die Exportkontrollmaßnahmen negativ auf die Ausfuhren auswirken. Über 30 Prozent der IHKs sehen, dass sich die Situation im letzten Jahr weiter verschlechtert hat.

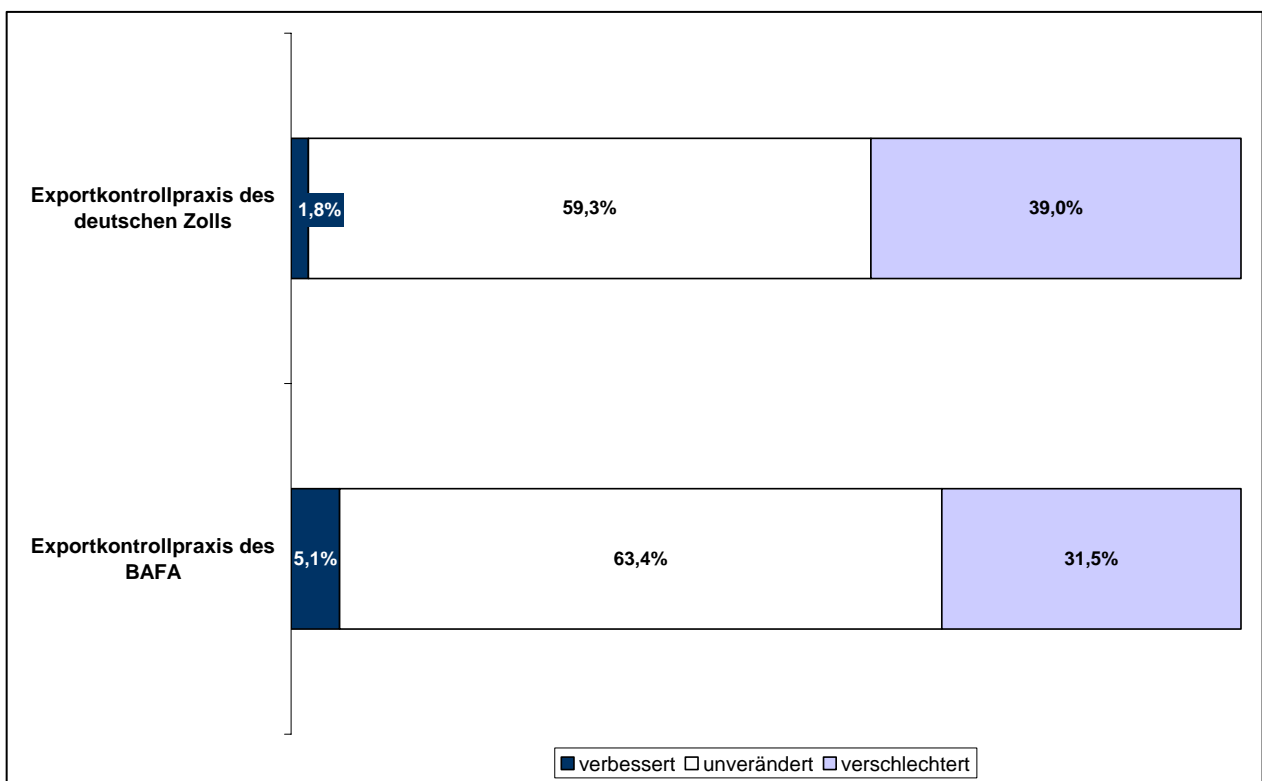
Viele Unternehmen befürchten, dass die von der EU initiierten Sicherheitsinitiativen die Wirtschaft unverhältnismäßig belasten. Angesichts der terroristischen Bedrohung sind schärfere Sicherheitsanforderungen notwendig, müssen aber koordiniert und möglichst aus einer Hand umgesetzt werden. Vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen fürchten nach IHK-Erfahrungen die Last mehrfacher Zertifizierungen im Sicherheitsbereich – sei es zum „Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten“ (AEO) des Zolls oder zum „Bekanntem Versender“ des Bundesluftfahrtamts. Trotz überwiegend

vergleichbarer Anforderungen müssen unterschiedliche Beantragungs- und Zertifizierungsverfahren durchlaufen werden. Die Unternehmen werden damit doppelt belastet.

Die Beratungen der IHKs zeigen zudem, dass der von der Europäischen Gemeinschaft eingeführte „Autorisierte Wirtschaftsbeteiligte“ (AEO) noch immer nicht in dem von der EU erhofften Maße angenommen wird. Einerseits sind die Anreize, AEO zu werden, immer noch gering, andererseits die Hürden des Antragsverfahrens hoch. Die nach den Regeln der EU von den deutschen Zollbehörden verlangten Fragebögen zur Erlangung des AEO-Status sind äußerst kompliziert, so dass viele Unternehmen den Aufwand scheuen und noch abwarten. Ohne erhebliche Vereinfachungen sind vor allem mittelständische Unternehmen kaum in der Lage, diesen Status zu erlangen.

Im Vorjahr klagten viele Unternehmen über die Umstellung auf die elektronische Abfertigung im Zollwesen. Dagegen berichten in diesem Jahr knapp 40 Prozent der IHKs, dass die Probleme abgenommen haben. Nach einer Einführungsphase ist das IT-gestützte Verfahren für die meisten Unternehmen jetzt handhabbar, erste Reibungsverluste sind überwunden.

Der Wegfall der ersten Stufe der Internetzollanmeldung, mittels der die Daten einer Ausfuhranmeldung elektronisch erfasst wurden, führte jedoch zu einem erhöhten Beratungsbedarf der Unternehmen. Mit der ersten Stufe – der „Internetzollanmeldung“ – war es ihnen möglich, bei der Ausfuhr neben der Datenerfassung, den Antrag auszudrucken und dann die Ware gemeinsam mit dem Antrag beim Zoll vorzuführen. Der Zoll bietet den Un-



Unternehmen nunmehr nur noch die „Internetzollanmeldung plus“, eine Weiterentwicklung der ersten Stufe als kostenloses Erfassungsinstrument an. Zu diesem müssen sich Unternehmen mit einer Registriernummer beim Zoll anmelden. Außerdem ist die Beantragung eines sogenannten „Elster“-Zertifikats notwendig, also einer qualifizierten Signatur, mit der der Zugang zu der „Internetzollanmeldung plus“ erst möglich wird. Alternativ bleibt Exporteuren, die nicht über eine entsprechende Ausstattung verfügen, nur die Abwicklung über einen externen Dienstleister durchführen zu lassen und sich bei einem Softwarehaus gegen Gebühr zu registrieren. Die mit der „Internetzollanmeldung plus“ verbundenen Vorteile, wie der elektronischen Übermittlung der Daten, der elektronischen Bestätigung des Zolls zum Versand der Ware und die Möglichkeit, Sendungs- und Stammdaten in dem System zu speichern, sind in der Regel für die Kleinunternehmen weniger relevant. Den Mehraufwand für die Registrierung bemängeln in Beratungsgesprächen mit den IHKs gerade die Unternehmen, die nur gelegentlich Waren exportieren.

Besorgt zeigen sich die Unternehmen über die Reform des Zollrechts. Viele Vereinfachungen, die Deutschland seinen Unternehmen gewährt hat, fallen einer weiteren Harmonisierung des Europäischen Zollrechts zum Opfer – so vor allem die Möglichkeit, Kleinsendungen ohne Formalitäten über die Grenze zu bringen. Die IHKs setzen sich für einen Erhalt einfacher Regeln und unbürokratischer Verfahren ein, um beispielsweise im Bereich von Serviceleistungen Ersatzteile schnell zum Kunden zu bringen, oder auch den Internet-Versandhandel aus Europa in alle Welt kostengünstig zu ermöglichen.

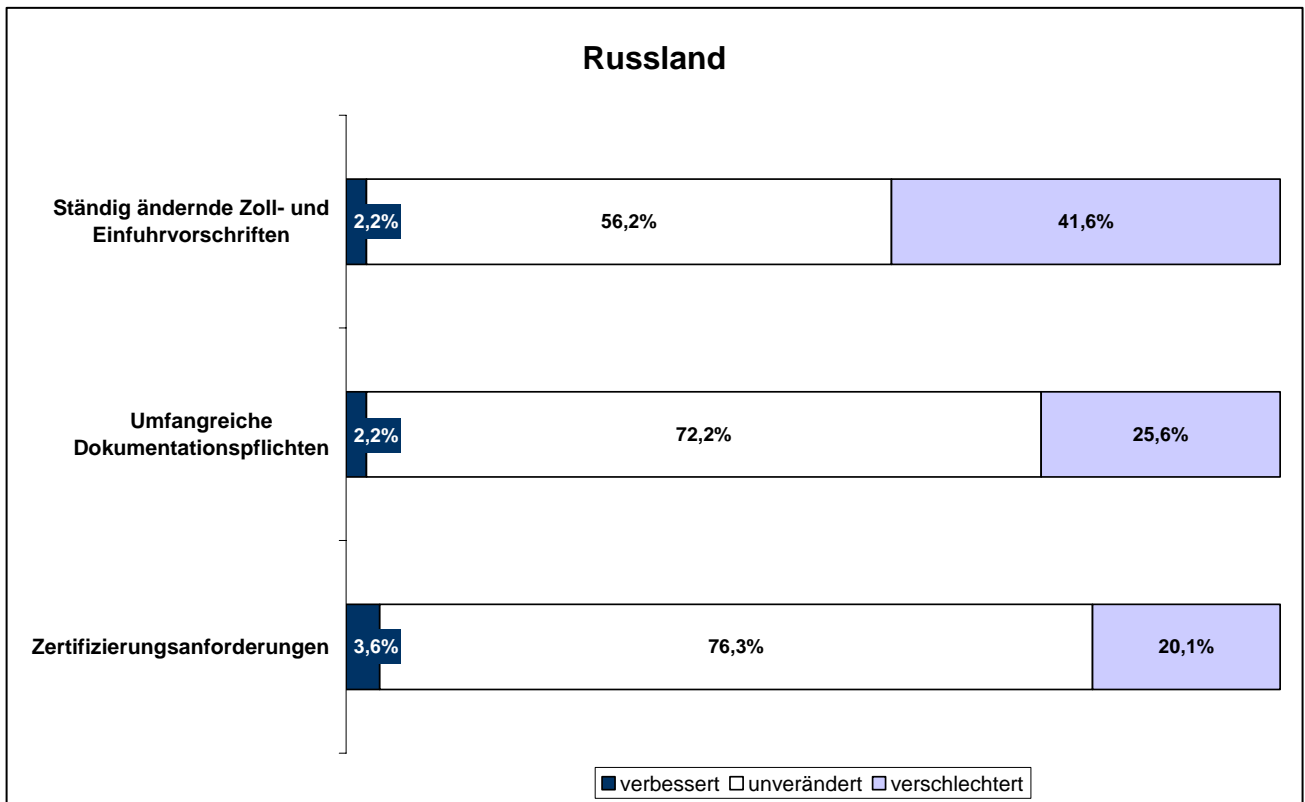
Länderbezogene Probleme

Handelshemmnisse für deutsche Exporteure nehmen zu

Für deutsche Exporteure sind Handelshemmnisse in ihren Zielmärkten zunehmend hinderlich. Bereits im letzten Jahr klagten zahlreiche Unternehmen über die Einfuhrpraxis in Russland, China oder Algerien aber auch den USA und der Türkei. Obwohl diese Behinderungen dem bilateralen Geschäft erheblich schaden, konnten die IHK-Experten aus den Unternehmensmeldungen in keinem Land eine Verbesserung der Situation feststellen.

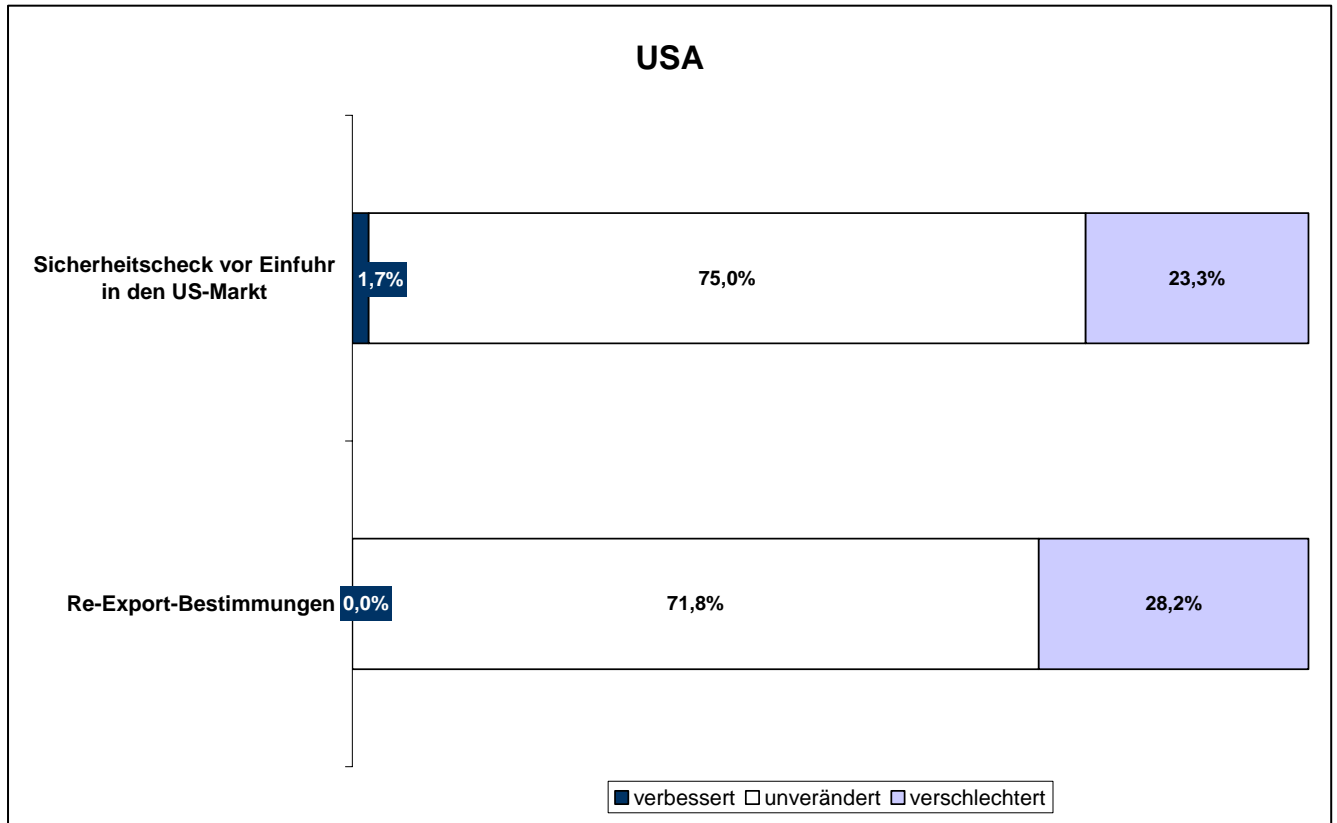
Beim Warenverkehr mit **Russland** beobachten die IHKs sogar eine deutliche Verschlechterung der Handelsbedingungen. Mehr als 40 Prozent der Experten sehen in den sich ständig ändernden Zoll- und Einfuhrvorschriften eine weitere Zunahme der Hürden für den Warenaustausch der Betriebe. Bei der Einfuhrabfertigung bestimmen oft einzelne Zollbeamte, welche Dokumente vorzulegen sind. Auch die unterschiedlichen Anforderungen der Behörden innerhalb der neu geschaffenen Zollunion zwischen Russland, Kasachstan und Weißrussland stellt deutsche Exporteure vor Probleme. Zudem stellt jede vierte IHK wachsenden bürokratischen Aufwand durch überbordende Dokumentationspflichten fest.

Insbesondere die Zertifizierung von Produkten für den russischen Markt, unerlässlich für den Verkauf vieler Produkte in Russland, bereitet Probleme. Immer wieder werden kurzfristig neue Vorschriften für bestimmte Produkte, beispielsweise Kfz-Teile, erlassen.



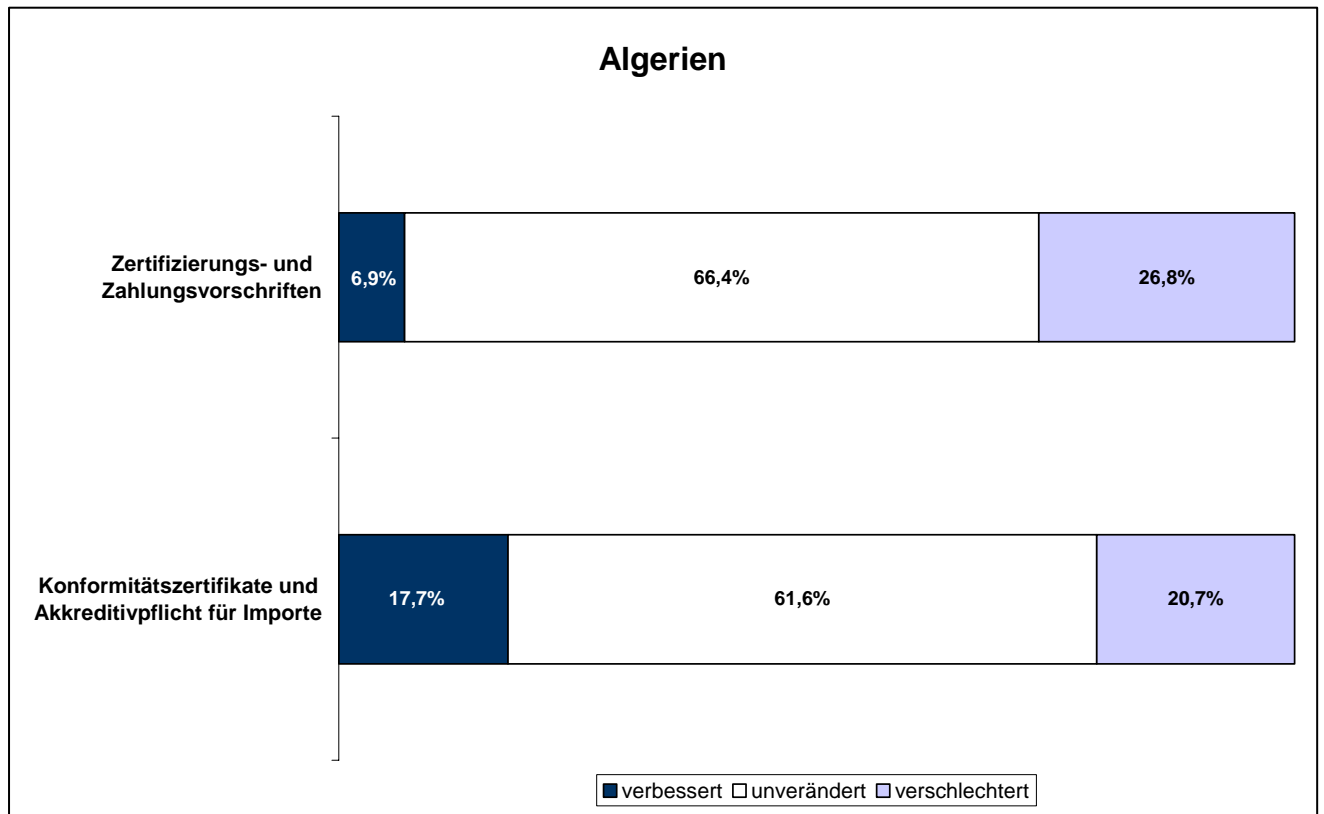
Auch die **USA** erschweren mit einer Vielzahl von Regelungen deutschen Unternehmen den Marktzugang. Ein besonderes Ärgernis sind die Re-Exportbestimmungen: Waren oder Warenteile, die aus den USA stammen, dürfen auch weiterhin nur mit einer amerikanischen Ausfuhrgenehmigung in bestimmte Länder weiterverkauft werden – unabhängig vom deutschen Exportkontroll-

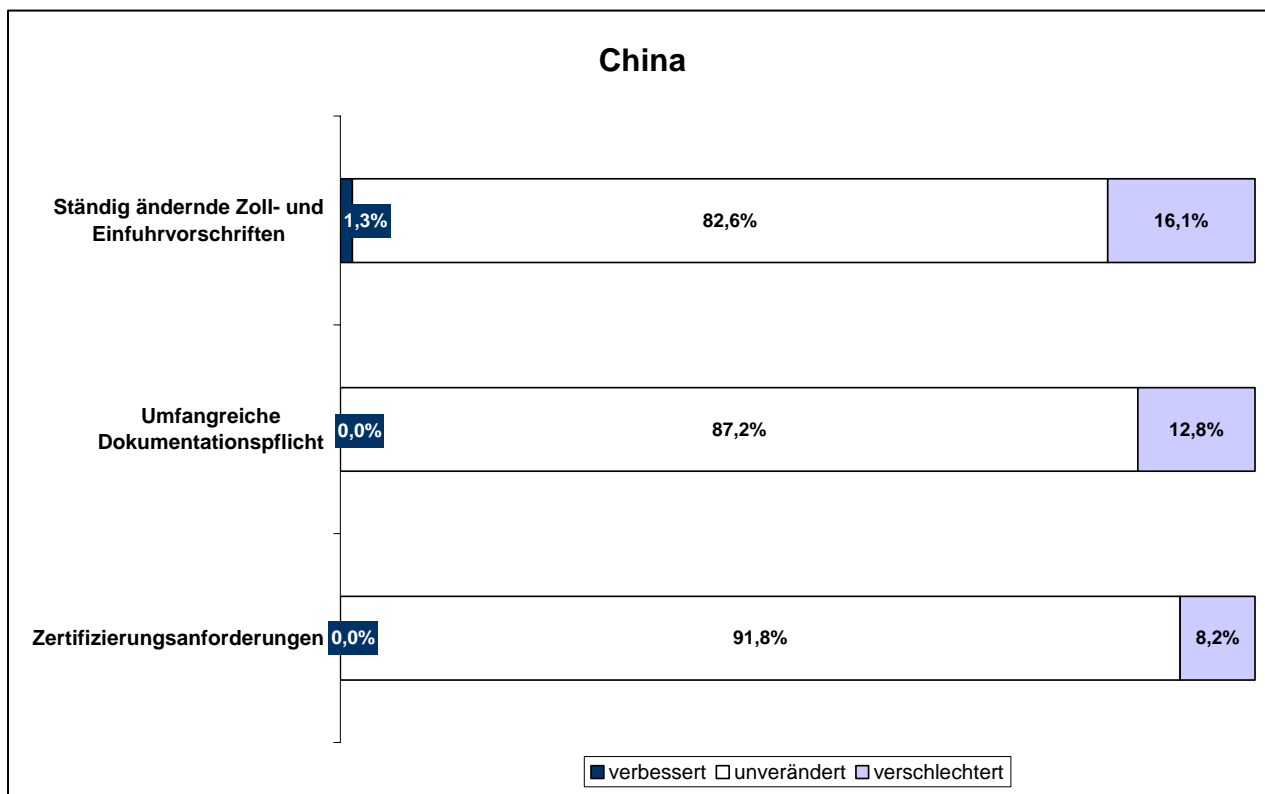
recht. Knapp 30 Prozent der IHKs sehen hier eine weitere Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr. Beim operativen Geschäft mit den USA bereiten die hohen Sicherheitsbestimmungen des Landes für die Einfuhr von Waren deutschen Exporteuren Schwierigkeiten. In den letzten Monaten haben nach Einschätzung der IHKs auch hier die Probleme zugenommen (23 Prozent).



Algerien zählt zu den wachsenden Absatzmärkten für deutsche Exporteure – Deutschland hat im Jahr 2010 Waren für knapp 1,5 Mrd. Euro geliefert. Der Handel mit dem nordafrikanischen Land bleibt aber beschwerlich. Insbesondere die Zertifizierungs- und Zahlungsverordnungen bereiten den Unternehmen Kopfzerbrechen. Fast 30 Prozent der IHKs beobachten hier eine weitere Verschlechterung der Bedingungen. So werden immer wieder kurzfristig neue Vorschriften erlassen, die die Einfuhr von bestimmten Gütern erschweren. Für ausgewählte Produkte, wie zum Beispiel Spielzeug, Kraftfahrzeugteile, Kosmetika und Bekleidung

werden Konformitätsbescheinigungen und Herkunftsnachweise gefordert. Ein weiterer Beschluss der algerischen Behörden schrieb vor, dass bei Eröffnung von Akkreditiven Qualitätszertifikate vorgelegt werden müssen. Obwohl der Beschluss zwischenzeitlich wieder aufgehoben wurde, verlangen einzelne Zollstellen dennoch die Qualitätszertifikate bei jeder Einfuhr. Durch die enge Zusammenarbeit der IHKs mit der Deutsch-Algerischen Industrie- und Handelskammer konnten hier die Unternehmen über aktuelle Entwicklungen zumindest zeitnah informiert werden.





Weit höher sind die Umsätze deutscher Unternehmen in China. Das Reich der Mitte wird sich schon 2012 zum wichtigsten deutschen Absatzmarkt außerhalb der EU entwickeln. Entsprechend groß sind die Auswirkungen von Beschränkungen auf die deutsche Wirtschaft. Derzeit beobachten die IHKs eine unverändert hohe Bürokratie beim Handel mit chinesischen Partnern. So sorgt beispielsweise die Einführung einer Zollkennnummer für Im- und Exporteure in China für Unsicherheit bei deutschen Unternehmen. Zudem behindern Zertifizierungsanforderungen, sich ständig ändernde Einfuhrvorschriften und vor allem umfangreiche Dokumentationspflichten den Export. In keinem dieser Bereiche sehen die IHKs aktuell eine Verbesserung für die deutschen Exporteure.

Viele dieser Probleme bereiten den Unternehmen schon seit Jahren Kopfzerbrechen – zusätzlich beobachten die IHKs auch den Aufbau neuer Hürden, beispielsweise in Lateinamerika. Vor allem Brasilien und Argentinien stehen im Mittelpunkt der Beratungsarbeit. Hohe Zollbarrieren und umfangreiche Dokumentationspflichten, aber auch undurchsichtige Zollverfahren behindern den Warenverkehr und wirken zunehmend als Bremse für das Engagement deutscher Unternehmen.

Beispielsweise gilt in Argentinien die Devise: „Was ins Land reinkommt, muss auch wieder heraus“. Um dieses Ziel zu erreichen und somit die Handelsbilanz aufzupolieren, soll für jeden importierten Peso auch einer exportiert werden, um die Industrie in Argentinien zu stärken. Dies führt zum Beispiel dazu, dass für ein importiertes Fahrzeug mehrere tausend Flaschen argen-

tinischer Wein gekauft werden müssen. Ein klares Hemmnis für den Warenverkehr.

Das neue Freihandelsabkommen mit Südkorea ermöglicht deutschen Unternehmen einen besseren Zugang zu einem wichtigen Markt in Asien. Dennoch gestaltet sich die Umsetzung der neuen Regelungen schwierig. Die Bestimmungen des Abkommens weichen erheblich von der bisherigen Verfahrenspraxis ab. So ist in dem Abkommen lediglich eine Eigenerklärung des Exporteurs vorgesehen; um den präferentiellen Ursprung einer Ware zu belegen. Hierzu ist jedoch eine aufwendige Registrierung beim Zoll notwendig, die viele Unternehmen aufgrund des hohen Arbeitsaufwands scheuen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen haben daher zunächst auf die Zollvorteile des Abkommens verzichtet. Das Abkommen läuft damit derzeit noch vielfach ins Leere.

Die Probleme und Hürden bei Warenlieferungen in die Türkei sind im Vergleich zu den Vorjahren angestiegen. Die Unternehmen beklagen vor allem die sehr schleppende Zollabfertigung. Oft sind zusätzliche unkalkulierte Kosten erforderlich, um den Schlagbaum zu öffnen. Vor allem aber bei Waren, die aus Sicht der Türkei sensibel sind, so z. B. bei Elektroartikeln und Textilien, behindern zusätzliche Registrierungsspflichten einen geordneten Warenverkehr. Wer diese sensiblen Waren in die Türkei liefern will, muss vorher ein aufwändiges Verfahren durchlaufen, um als akkreditierter Importeur anerkannt zu werden. Dies stößt vor allem deswegen bei den Unternehmen auf Unverständnis, weil die Türkei seit vielen Jahren in einer Zollunion Mitglied der Union ist und deren Vorteile nutzt.

Insgesamt zeigen die Erfahrungen der IHKs, dass die deutschen Unternehmen auf den internationalen Märkten weiterhin vor erheblichen Handelshemmnissen stehen. Auch in diesem Jahr ist keine Verbesserung der Situation festzustellen: Kosten fallen höher aus, Umsätze entwickeln sich weniger dynamisch, schlechte Erfahrungen können Unternehmen sogar dazu zwingen, ihre Internationalisierungsbemühungen zu reduzieren. Unverzichtbar ist eine sachkundige Beratung der Unternehmen, wie sie die IHKs anbieten, um ein böses Erwachen auf den internationalen Märkten zu vermeiden.

Eine weitere Liberalisierung des Welthandels ist umso mehr erforderlich. Auf der multilateralen Ebene stocken die Gespräche der Doha-Verhandlungsrunde der Welthandelsorganisation (WTO). In diesem Jahr ist eine Vereinbarung von weltweiten Zolllsenkungen nicht mehr zu erwarten. Die Doha-Runde hat bereits 2001 ihren Anfang genommen. Im Fahrwasser dieser Entwicklung setzt die EU vermehrt auf bilaterale Handelsabkommen. Diese können dazu beitragen, Belastungen für den Handel abzutragen. Gerade für den Mittelstand ergibt sich jedoch durch die Vielzahl der pro Land unterschiedlichen Regelungen ein großer bürokratischer Aufwand, um die möglichen Erleichterungen in Anspruch nehmen zu können.

Zahlen zu der Umfrage

| Zahlen aus: | 2008 | 2009 | Änderung in % | 2010 | Änderung in % |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Bescheinigungswesen | | | | | |
| Ursprungszeugnisse (UZs), manuell | 1.068.531 | 916.845 | -14,2 | 1.014.926 | 10,7 |
| UZs, elektronisch | 125.880 | 170.105 | 35,1 | 237.080 | 39,4 |
| Bescheinigungen, manuell | 409.551 | 397.815 | -2,9 | 389.375 | -2,1 |
| Bescheinigungen, elektronisch | 25.140 | 41.810 | 66,3 | 49.690 | 18,8 |
| Ursprungszeugnisse, gesamt | 1.194.411 | 1.086.950 | -9,0 | 1.252.006 | 15,2 |
| Bescheinigungen, gesamt | 434.691 | 439.625 | 1,1 | 439.065 | -0,1 |
| UZs/Bescheinigungen, gesamt | <u>1.629.102</u> | <u>1.526.575</u> | -6,3 | <u>1.691.071</u> | 10,8 |
| | | | | | |
| Bescheinigungen zu Visa-Einladungsschreiben | keine Abfrage | <u>19.717</u> | | <u>13.616</u> | -30,9 |
| | | | | | |
| Auskünfte und Beratungen | | | | | |
| Zoll und Außenwirtschaftsrecht | 332.238 | 300.688 | -9,5 | 351.718 | 17,0 |
| Sonstige | 185.567 | 187.422 | 1,0 | 183.440 | -2,1 |
| Gesamt | <u>517.805</u> | <u>488.110</u> | -5,7 | <u>535.158</u> | 9,6 |
| | | | | | |
| Veranstaltungen | | | | | |
| Zoll und Außenwirtschaftsrecht | 1.348 | 1.468 | 8,9 | 1.341 | -8,7 |
| Ländersprechtage | 1.255 | 1.342 | 6,9 | 1.321 | -1,6 |
| Sonstige | 122 | 203 | 66,4 | 104 | -48,8 |
| Gesamt | <u>2.725</u> | <u>3.013</u> | 10,6 | <u>2.766</u> | -8,2 |
| | | | | | |
| Teilnehmer | | | | | |
| Zoll und Außenwirtschaftsrecht | 34.411 | 35.956 | 4,5 | 33.536 | -6,7 |
| Ländersprechtage | 40.551 | 39.591 | -2,4 | 40.541 | 2,4 |
| Sonstige | 3.862 | 8.868 | 129,6 | 2.993 | -66,2 |
| Gesamt | <u>78.824</u> | <u>84.415</u> | 7,1 | <u>77.070</u> | -8,7 |
| | | | | | |
| Carnet ATA | <u>30.643</u> | <u>27.239</u> | -11,1 | <u>29.314</u> | 7,6 |