

Außenwirtschaftsreport 2013

Ergebnisse einer Umfrage bei den
deutschen Industrie- und Handelskammern



DIHK

Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Außenwirtschaftsreport 2013

Ergebnisse einer Umfrage bei den deutschen Industrie- und
Handelskammern

Dr. Ilja Nothnagel
Christoph Wolf
Felix Neugart



Deutscher
Industrie- und Handelskammertag

Mit dem DIHK-Außenwirtschaftsreport 2013 legt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK) eine Einschätzung der IHK-Organisation zum außenwirtschaftlichen Umfeld und Handelsbeschränkungen vor. Grundlage für den Report sind die Erfahrungsberichte der IHK-Experten im Bereich Außenwirtschaft der 80 Industrie- und Handelskammern (IHKs) mit jährlich über 500.000 Kontakten zu international agierenden Unternehmen. Der Report erscheint seit dem Jahr 2009.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag
Bereich International | AHK – Berlin Juli 2013

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	Juli 2013
ISSN-Nummer	2192-7588

Die wesentlichen Ergebnisse des Außenwirtschaftsreports 2013

Handelshemmnisse im internationalen Warenverkehr nehmen weiter zu ...

Auf etlichen Märkten weltweit treffen die deutschen Unternehmen auf Handelshemmnisse – Tendenz deutlich steigend. Basierend auf ihrer Beratungspraxis stellen die Industrie- und Handelskammern (IHKs) auch bei etablierten Handelspartnern vermehrt Hürden und Hemmnisse fest. Die Liste reicht von neuen Kennzeichnungspflichten für Maschinen in Russland über Local-Content-Vorschriften in den verschiedensten Bereichen in China bis hin zu erschwerten Einfuhrverfahren für Textilien und Kleidung in Brasilien.

... mehr Freihandel umso nötiger

Statt Fortschritte bei den Verhandlungen für einen weltweiten Abbau von Zöllen und Handelshemmnissen im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO zu erzielen, nehmen die Handelsstreitigkeiten weltweit deutlich zu. Die EU und China führen Auseinandersetzungen in Sachen Förderung der Solarbranche. Auch zwischen den USA und China gibt es Streitigkeiten über Zölle und Quoten. Umso wichtiger ist es, in diesem Umfeld mit bilateralen Freihandelsgesprächen seitens der EU insbesondere mit den USA und Japan Erleichterungen für die Unternehmen zu erreichen – und damit möglicherweise den Knoten des WTO-Verhandlungsstillstandes zu lösen.

Ausfuhr-Hürden hierzulande entspannen sich etwas

Angesichts des schwierigen Umfelds auf den internationalen Märkten, ist es umso wichtiger, dass es bei den Vorschriften für Ausfuhr bzw. Einfuhr und der Anwendung von Regeln durch die Behörden hierzulande Fortschritte gibt. Insgesamt zeichnet sich an einigen wichtigen Stellen ein verbessertes regulatorisches Umfeld ab. So wurde auf Drängen der Wirtschaft die bürokratische „Gelangensbestätigung“ entschärft. Etablierte Dokumente zum Nachweis der umsatzsteuerfreien Lieferung in Europa werden weiterhin von den deutschen Finanzbehörden akzeptiert. Hinzu kommt, dass die Unternehmen beim „Bekanntem Versender“ von einer verbesserten Informationspolitik des Luftfahrtbundesamtes profitieren. Unternehmen mit entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen können diesen Status erlangen. Die neuen Bestimmungen hatten für große Unruhe bei den Unternehmen gesorgt. Immerhin drohen bei nicht Erlangung des Status erhebliche Verzögerungen bei dem Versenden von Ware, da sonst jede Luftfrachtsendung von Unternehmen vor dem Verladen in ein Flugzeug geprüft und geröntgt werden muss.

Außenwirtschaftliche Verflechtung: Deutschland interessant für ausländische Investoren – noch

Die IHKs stellen ein zunehmendes Interesse ausländischer Geschäftspartner am Standort Deutschland fest. Das Land hat sich lange Zeit – auch während der Schuldenkrise – als robust gezeigt. Diese Entwicklung macht Deutschland auch als Absatzmarkt und Produktionsstandort interessant. Interessenten kommen vornehmlich aus Europa und den USA – es folgen Unternehmen aus Asien und dort im Wesentlichen aus China. Dies unterstreicht die derzeitige Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Es gilt jedoch, die Standortbedingungen im Blick zu behalten und zu verbessern. Mit der Energiewende stehen energieintensive Branchen vor großen Herausforderungen. Schon heute liegt der Strompreis bis zu 50 Prozent über dem anderer Staaten. Hierzu kommt der reihenweise unbefriedigende Zustand der Infrastruktur – hier sind dringend Investitionen nötig. Deutschland lebt von der Substanz.

IHK-Unterstützung gefragt

Angesichts zunehmender Handelshemmnisse weltweit ist die Beratung und Hilfestellung der IHKs im Bereich Zoll- und Außenwirtschaftsrecht so gefragt wie nie. Für ihr Auslandsgeschäft stehen die IHKs den Unternehmen mit einem umfassenden Unterstützungsangebot zur Seite. Mehr als 525.000 Auskünfte und Beratungen haben die IHKs 2012 getätigt. Mehr als 3.200 Veranstaltungen wurden für die Unternehmen durchgeführt. .

Mehr Handelshemmnisse – mehr Unterstützung nötig

Angesichts zunehmender Handelshemmnisse weltweit ist die Beratung und Hilfestellung der IHKs in Sachen Zoll- und Außenwirtschaftsrecht so gefragt wie nie. Für ihr Auslandsgeschäft stehen die IHKs den Unternehmen mit Auskünften, Beratungen sowie Veranstaltungen unterstützend zur Seite. Ein wichtiger Baustein ist zudem die schnelle Ausstellung von Ursprungszeugnissen und Bescheinigungen für den Außenhandel. Da diese insbesondere bei Geschäften mit Partnern außerhalb der Europäischen Union erforderlich sind, wurde bei der Ausstellung von Außenwirtschaftsdokumenten durch die IHKs ein neuer Höchstwert erreicht. Denn gerade die Geschäfte außerhalb der EU haben die deutsche Exportwirtschaft 2012 gestützt.

Interesse an Veranstaltungen ungebrochen

Mehr als 87.500 Unternehmerinnen und Unternehmer haben sich im Jahr 2012 bei ihren IHKs einen Überblick über neue Märkte und über Zollthemen im Rahmen von Veranstaltungen geben lassen. Damit wurde der Wert vom Vorjahr noch einmal leicht überschritten. Zum einen richten die deutschen Unternehmen ihren Blick auf neue Märkte in Osteuropa oder Fernost. Hier benötigen sie umfassende Informationen. Die Teilnehmerzahlen an Sprechtagen für Länder wuchsen auf fast 43.000 an. Zum anderen berichten die Unternehmen bei ihren grenzüberschreitenden Lieferungen über zunehmende Hürden in den Zielländern. Entsprechend groß ist auch hier der Beratungsbedarf (38.000 Teilnehmer).

Diesen Entwicklungen trägt die IHK-Organisation Rechnung. Die Anzahl der gezielten Beratungsveranstaltungen hat sich leicht erhöht auf mehr als 3.200.

Gezielte Unterstützung bei Zollfragen häufig gefragt

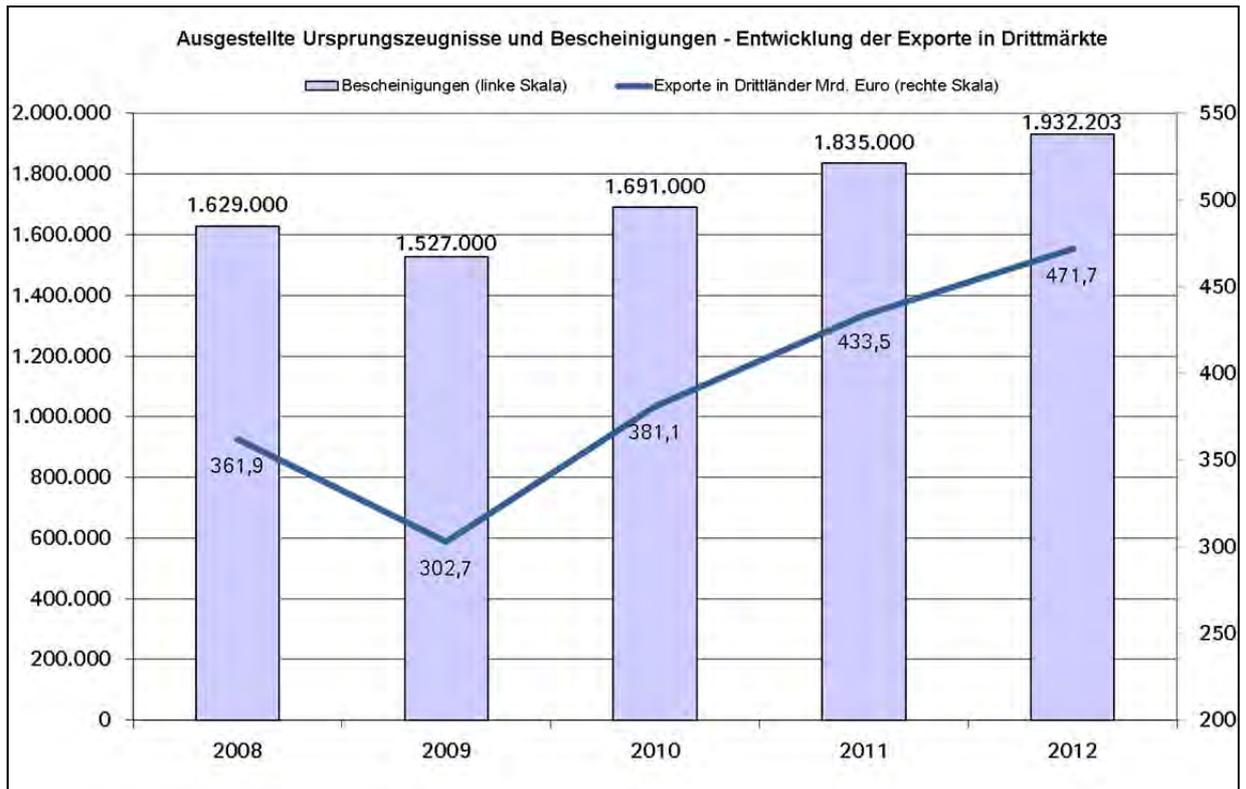
Die Zahl der individuellen Beratungen und Auskünfte der IHKs für Unternehmen bleibt auch 2012 hoch – sie erreicht knapp 525.000. Auffällig ist eine klare Verschiebung der Fragen der Betriebe in Richtung zoll- und außenwirtschaftsrechtlichen Themen. Der deutliche Anstieg von mehr als 10 Prozent unterstreicht die Zunahme von Handelshemmnissen weltweit. Die IHKs beraten damit zu dieser Thematik so viele Unternehmen wie nie zuvor. Rund um den Globus nehmen Regelungen zur Abschottung von Märkten, zu umfassenden Zertifizierungen und Local-Content-Vorschriften zu. Damit werden die Geschäfte der Unternehmen zusätzlich erschwert. Individuelle Fragestellungen über Zollabfertigungen oder Anforderungen an Standards nehmen zu.

Die vermehrten Nachfragen der Unternehmen zeigen, wie groß die Herausforderungen bezüglich Handelshemmnissen und Regulierungen auf den internationalen Märkten mittlerweile geworden sind. Zwar helfen die Informationen der IHKs beim Weg durch den Dschungel der Anforderungen und Regelungen, dennoch werden die Geschäfte der Unternehmen teilweise erheblich erschwert. Exportchancen werden damit vertan. Die Entwicklung von Wachstum und Arbeitsplätzen wird nicht nur hierzulande gebremst.

Anzahl der Ursprungszeugnisse auf Allzeithoch

Die deutschen Unternehmen finden ihre Abnehmer mittlerweile global. Die Wirtschaftskrise in Europa trägt dazu bei, dass sich die Unternehmen mit verstärkter Intensität auf den Wachstumsmärkten weltweit etablieren. Außerhalb des Binnenmarktes der EU ist jedoch eine Reihe von Dokumenten im Warenverkehr gefordert.

Häufig verlangen die Zielländer einen Nachweis über den Ursprung der Ware – der mit einem Ursprungszeugnis nachgewiesen werden muss,



das die IHKs für die Unternehmen ausstellen. 1,35 Millionen Ursprungszeugnisse hat die IHK-Organisation 2012 für die Unternehmen ausgestellt – ein neuer Höchstwert. Dies ist ein Zeichen für die zunehmende globale Orientierung der deutschen Unternehmen, aber auch für den weiterhin bestehenden Protektionismus in einigen Teilen der Welt.

Häufig sind im Warenverkehr mit dem außereuropäischen Ausland weitere Bescheinigungen von Nöten – seien es legalisierte Handelsrechnungen oder Inspektionszertifikate. Auch hier war die IHK-Organisation mit knapp 580.000 Bescheinigungen so oft gefordert wie nie zuvor (5,8 % Steigerung zum Vorjahr).

Visa: Deutschland bei ausländischen Geschäftspartnern gefragt

Die solide Wirtschaftsentwicklung Deutschlands trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes in Europa sorgt für ein vermehrtes Interesse im Ausland. Geschäftspartner und potenzielle Investoren wollen sich in Deutschland selbst ein Bild

von der Lage machen. Das Land ist ein interessanter Absatzmarkt und geschätzter Standort für Messebeteiligungen.

Etliche dieser Partner – seien es Kunden oder Zulieferer – haben ihren Sitz in den wirtschaftlich aufstrebenden Regionen der Welt. Oftmals ist für deren Geschäftsbesuch hierzulande ein Visum nötig. Grundlage für den Antrag ist ein Einladungsschreiben eines deutschen Betriebes. Bei der Feststellung der Schlüssigkeit einer solchen Einladung werden – sofern aus Sicht der Behörden nötig – die IHKs eingebunden. Zwar hat die Bundesregierung die Voraussetzungen für Geschäftsreisende etwas gelockert – zum Beispiel, in dem vermehrt Mehrjahresvisa erteilt werden und die Antragsverfahren im Ausland verkürzt wurden. Wie ungebrochen jedoch das Interesse ausländischer Geschäftspartner am Standort Deutschland ist, zeigt sich daran, dass dennoch die Zahl der Bescheinigungen zu Visa-Anträgen 2012 noch einmal zugenommen hat. Die Zahl stieg von 14.000 auf mehr als 18.000.

„Klassiker“ führen IHK-Beratungen weiter an

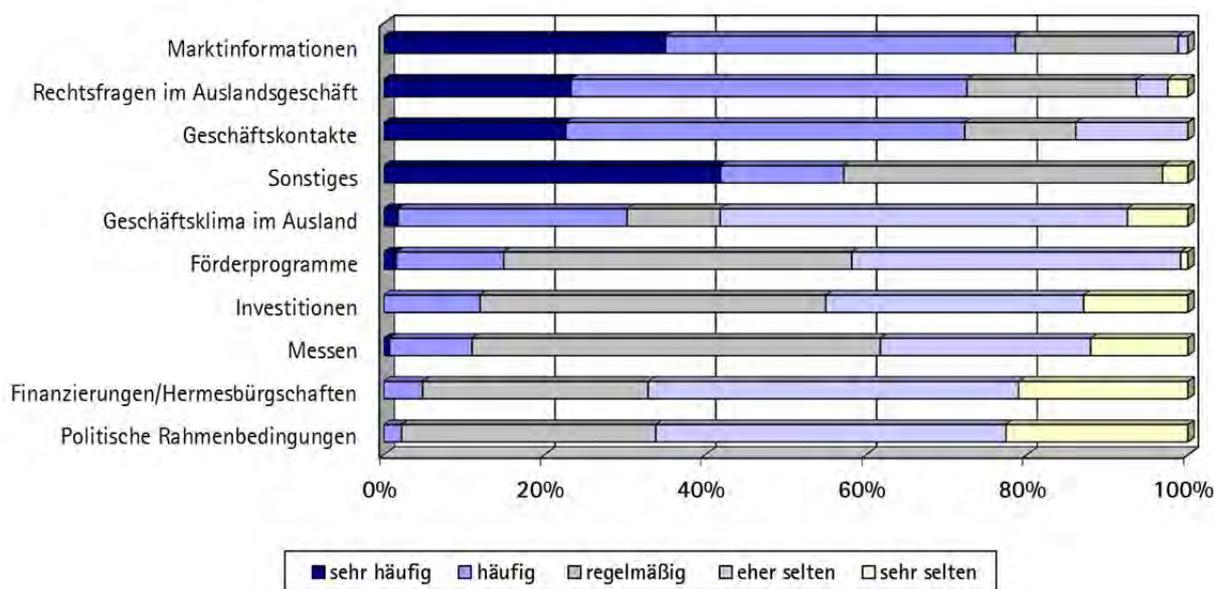
Oftmals sind die Herausforderungen und Fragestellungen der Unternehmen im internationalen Geschäft sehr individuell. Fragen zu Vorschriften für einzelne Produkte, Geschäftspartner-Informationen zu einzelnen Branchen in konkreten Märkten verlangen regelmäßig das persönliche Gespräch. Die TOP-3 (Marktinformationen, Rechtsfragen, Geschäftskontakte) der Anfragen sind dabei über die Jahre konstant geblieben. Angesichts der weiterhin – auch in Europa – unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung vielerorts haben sich die Anfragen nach Marktinformationen über die Potenziale einzelner Branchen an die Spitze geschoben (Vorjahr Platz drei).

Mehr als 70 Prozent der IHKs berichten, dass außenwirtschaftsrechtliche Fragen durch die Unternehmen – häufig oder sehr häufig an sie heran getragen werden. Dies verdeutlicht, wie sehr die Betriebe bei ihren grenzüberschreitenden Geschäften auf Hindernisse stoßen. Dies beginnt

bei einem abweichenden Steuer- und Arbeitsrecht, geht über Zollfragen und endet sehr häufig bei zusätzlichen Zertifizierungsanforderungen und Standards. Mit genauen Informationen im Vorfeld lassen sich zeitaufwändige Auseinandersetzungen mit den Behörden vermeiden. Doch auch für akute Probleme sind die IHKs Ansprechpartner der Unternehmen – zum Beispiel bei im Zoll des Empfangslandes festhängenden Lieferungen. Gemeinsam wird dann nach Lösungen gesucht – oft in Abstimmung mit den Auslandshandelskammern (AHKs).

Entscheidend für den geschäftlichen Erfolg sind neben den rechtlichen Rahmenbedingungen und konkreten Marktinformationen auch die Geschäftspartner im Ausland. Von der richtigen Auswahl hängt viel ab. Verfügt der Partner zum Beispiel über passende Vertriebskonzepte kann die Anlaufzeit für einen erfolgreichen Markteinstieg erheblich verkürzt werden. Genauso wichtig ist die Frage, ob ein ausländisches Unternehmen als Zulieferer für die eigene Produktion geeignet ist. Auch hier sind neutrale Informationen unabding-

Schwerpunkte der Beratungsthemen in den IHKs



bar. Diese bieten die IHKs in Zusammenarbeit mit den AHKs für die Betriebe an.

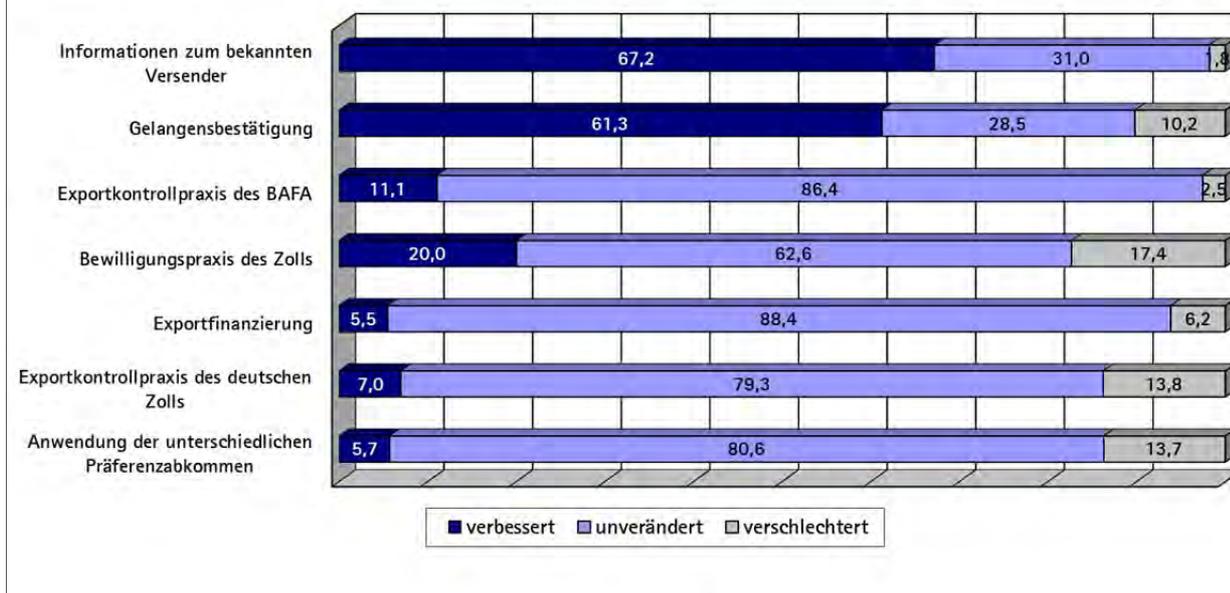
IHKs bieten Komplettangebot für die Betriebe

Für etliche Unternehmen stellen sich im Auslandsgeschäft jedoch noch weitere Herausforderungen und Fragen. In welcher konjunkturellen Lage befindet sich ein Absatzmarkt, wo gibt es Risiken und Potenziale?

Gegebenenfalls stehen Investitionen im Ausland im Raum. Hier gilt es, Standorte und ihre Bedingungen zu bewerten und zu analysieren. Auch hier ist bei den Unternehmen Unterstützung gefragt – gerade aufgrund der hohen finanziellen Volumina und Risiken.

Im Bereich der Finanzierung können sich die Unternehmen in Deutschland auf eine auslandsorientierte Finanzierungspalette und -struktur stützen. Diese hat einen festen Platz im Rahmen der IHK-Beratungen für die Unternehmen. Abgerundet wird das Bild von Informationen zu Messen.

Veränderung Herausforderungen für die Unternehmen in Zollthemen nach IHK- Einschätzung



Umfeld in der Heimat verbessert

Das Engagement auf internationalen Märkten fängt für die Unternehmen vor der Haustür an. Aus ihrer Beratungspraxis können die IHK-Experten im Feld Außenwirtschaft feststellen, wie sich typische Hemmnisse und Herausforderungen für die Unternehmen in Deutschland entwickelt haben. Hauptaugenmerk liegt dabei auf den bürokratischen Regelungen hierzulande und ihre Anwendung durch die Behörden. Insgesamt zeichnet sich an einigen wichtigen Stellen eine Verbesserung des Umfeldes ab.

Informationen zum bekannten Versender

Jede Luftfrachtsendung von Unternehmen muss vor dem Verladen in ein Flugzeug geprüft und geröntgt werden. Unternehmen mit entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen können jedoch beim Luftfahrtbundesamt den Status sogenannter „Bekannter Versender“ erlangen. Die Umstellung hatte für große Unruhe bei den Unternehmen gesorgt – immerhin drohen bei nicht Erlangung des Status erhebliche Verzögerungen bei dem Versenden von Ware. Die Informationen rund um den „Bekanntem Versender“ durch das Luftfahrt-

bundesamt werden von den Außenwirtschaftsexperten der IHKs nunmehr als stark verbessert bewertet. Das Luftfahrtbundesamt hat auf die Kritik aus der Wirtschaft reagiert, Personalkapazitäten erweitert und ihr Informationsangebot stark ausgeweitet. Die IHKs haben gemeinsam mit dem Bundesamt im Rahmen von zahlreichen Informationsveranstaltungen zur reibungsfreieren Einführung des bekannten Versenders beigetragen.

Gelangensbestätigung entschärft

Die Pläne des Finanzministeriums, eine „Gelangensbestätigung“ im innergemeinschaftlichen Handel einzuführen, haben die Wirtschaft in den letzten beiden Jahren erheblich verunsichert. Geplant war, die „Gelangensbestätigung“ als einzigen Nachweis der Lieferung in die EU festzuschreiben. Etablierte Dokumente wie die weiße Spediteursbescheinigung wären von den Finanzbehörden nicht mehr akzeptiert worden. Nach Protesten aus der Wirtschaft aufgrund des bürokratischen Aufwandes und der Praxisferne des Verfahrens hat das Finanzministerium daraufhin auch andere Nachweise zugelassen. Mit dieser Regelung können aus Sicht der IHK-Experten die Wirtschaftsbeteiligten leben.

Exportkontrollpraxis des BAFA unverändert

Nach Wahrnehmung der IHKs verbessert sich mittlerweile die Exportkontrollpraxis des Bundesamtes für Ausfuhrkontrolle (BAFA) stetig. Insgesamt berichten mehr IHKs über eine Verbesserung der Situation gegenüber dem Vorjahr als von einer Verschlechterung. Dass die große Mehrzahl der Experten bei der Erteilung von Ausfuhrgenehmigungen eine unveränderte Praxis sehen, muss positiv bewertet werden, Angesichts der ausgeweiteten Sanktionsmaßnahmen gegenüber Syrien und dem Iran, sowie der verstärkten Überprüfung der Sanktionslisten wäre Gegenteiliges zu erwarten gewesen. Die Unternehmen berichten, dass das BAFA Anträge zügig bearbeitet, sofern die Antragsunterlagen vollständig sind und die Bestimmungsorte unkritisch sind.

Restriktive Exportkontrollpraxis des deutschen Zolls

Hingegen ist die Exportkontrollpraxis beim Zoll weiterhin sehr restriktiv. Gerade bei kritischen Zielländern wird den Experten der IHKs häufig von Verzögerungen bei der Freigabe von Sendungen durch den Zoll berichtet. Der Zoll hat sowohl die Häufigkeit als auch die Tiefe der Prüfungen erhöht.

Guter Zugang zur Exportfinanzierung

Unverändert gut ist nach den Erfahrungen der IHKs der Zugang der Unternehmen zur Exportfinanzierung und ihren Instrumenten. Das Außenwirtschaftsgeschäft gehört für die Unternehmen mittlerweile zum Alltag. Ihre Finanzierer haben sich darauf eingestellt. Bei risikoreicheren Geschäften im Ausland bieten zudem private Kreditversicherer oder EulerHermes Unterstützung an.

Bedeutend schwieriger wird jedoch vielfach die Finanzierung bei den ausländischen Geschäftspartnern wahrgenommen. Gerade in Europa ist der Zugang zu Krediten für Investitionen und Betriebsmittel versperrt. Letztlich fehlen damit

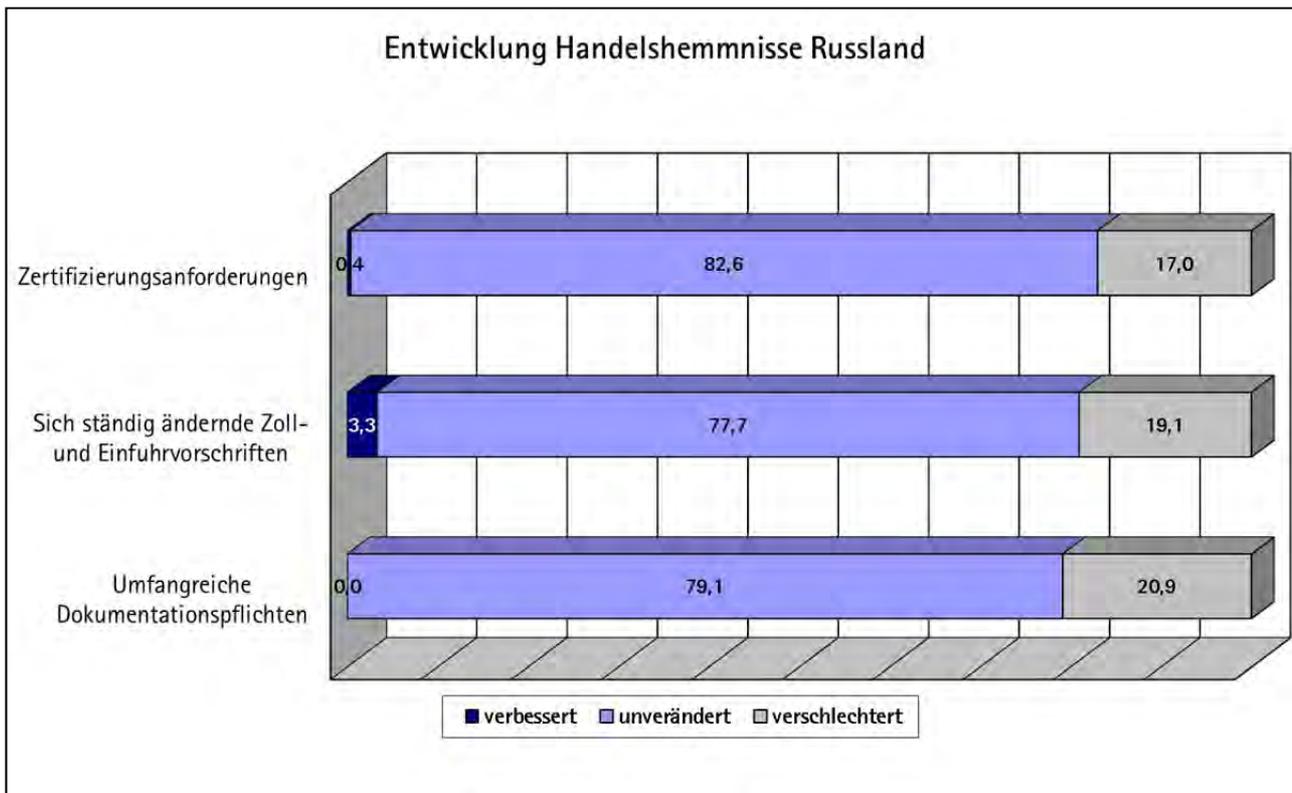
auch die Mittel, um mit deutschen Partnern Geschäfte zu machen.

Unterschiedliche Bewilligungspraxis des Zolls

Die Bewilligungspraxis der Hauptzollämter für vereinfachte Zollverfahren, wie den „Zugelassenen Empfänger“ (das Unternehmen kann damit Zollgüter direkt empfangen), ist regional sehr unterschiedlich – zum Beispiel hinsichtlich der Dauer der Freigabe. In einigen Teilen Deutschlands werden zollrechtliche Vereinfachungen sehr wirtschaftsfreundlich erteilt. Einige Zollämter legen hingegen die Messlatte für die Wirtschaftsbeteiligten sehr hoch an. Nach Einschätzung der IHK-Experten gab es hier kaum Veränderungen bei der Bewilligungspraxis. Eine einheitliche Vorgehensweise war für die Experten der IHKs nicht erkennbar.

Probleme bei der Anwendung von Präferenzabkommen

Eine hohe Hürde bietet weiterhin die Anwendung der Präferenzabkommen. Diese Abkommen bieten besondere Regelungen für einen zollreduzierten oder erleichterten Zugang für Geschäfte mit bestimmten Staaten außerhalb der EU. Zahlreiche IHK-Beratungen befassen sich mit den Facetten des Präferenzrechts, insbesondere Differenzen in Inhalten und Regelungen der jeweiligen Abkommen – seien es Lieferantenerklärungen oder die unterschiedlichen Ursprungsregeln der Abkommen. Hier gibt es weiterhin einen hohen Beratungsbedarf, da es sich aufgrund der Komplexität um Spezialthemen handelt. Gerade bei kleineren und mittleren Unternehmen ist bei der Anwendung der Vorschriften der Abkommen Unterstützung gefragt.



Handelshemmnisse weiter auf dem Vormarsch

Auf etlichen Märkten weltweit treffen die deutschen Unternehmen auf Handelshemmnisse – Tendenz deutlich steigend. Zu Jahresbeginn hat ein Drittel der Betriebe beklagt, im Ausland vermehrt auf Hürden zu treffen¹. Aufgrund ihrer Beratungspraxis haben die IHKs einen umfassenden Überblick über schwierige Märkte. Die Experten können daher einschätzen, inwiefern sich bestimmte Hürden verändert haben. Insgesamt wird das Umfeld für die Unternehmen schwerer, Beratung und Unterstützung durch die IHKs und AHKs ist daher gefragt.

Umso mehr sind – auch angesichts des Stillstands bei den Verhandlungen der Doha-Runde der Welthandelsorganisation – Fortschritte bei bilateralen Freihandelsverhandlungen der EU wünschenswert. Mit den etablierten Märkten USA oder Japan ebenso wie mit Schwellenmärkten,

wie Indien oder den ASEAN-Staaten, können hier wichtige Weichen gestellt werden.

Russland – Umfeld weiter schwierig

Russland ist mittlerweile wichtiger Geschäftspartner Deutschlands. Die Unternehmen, die bereits traditionell im Russlandgeschäft aktiv sind, kennen auch die Hürden und Fallstricke bei der Abwicklung der Geschäfte und im Umgang mit der Bürokratie. Die russische Regierung ist seit Jahren bemüht, die Wirtschaft des Landes zu modernisieren und die Abhängigkeit vom Rohstoffsektor zu vermindern. Zum einen sollen ausländische Investoren für Investitionen gewonnen werden – auch durch Vorschriften zur Lokalisierung der Produktion, um Zollnachteilen zu entgehen. Zum anderen werden Unternehmen jedoch gerade bei Importen immer wieder Steine in den Weg gelegt. Nach Einschätzung der IHKs hat auch der Beitritt zur WTO keine flächendeckende Verbesserung gebracht.

Knapp jede fünfte IHK sieht Verschlechterungen im Hinblick auf die Zertifizierungsanforderungen, die um sich greifenden Dokumentationspflichten

¹ Going International 2013

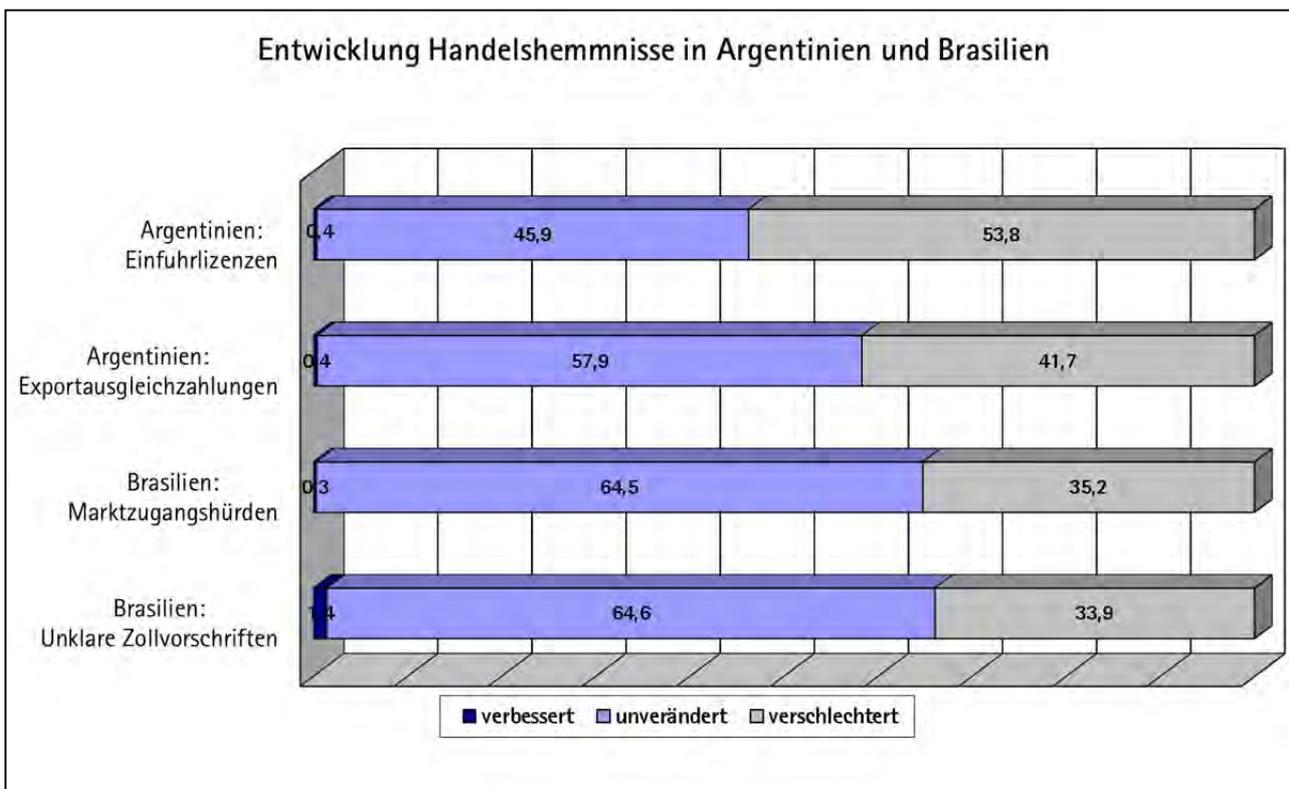
und unstete Zollvorschriften. Zum Beispiel wurde im Rahmen der Zollunion Russlands mit Weißrussland und Kasachstan eine neue Kennzeichnungspflicht für Maschinen eingeführt. Diese ist für die Unternehmen, die Waren einführen wollen, mit beträchtlichen Kosten verbunden. Hinzu kommt eine extrem kurze Übergangsfrist von einem Monat nach der Implementierung der Vorschrift. Beim Thema Zoll wird immer wieder die Unstetigkeit der Regelungen angeführt. Diese reicht von veränderten Öffnungszeiten bis hin zu neuen Formularen.

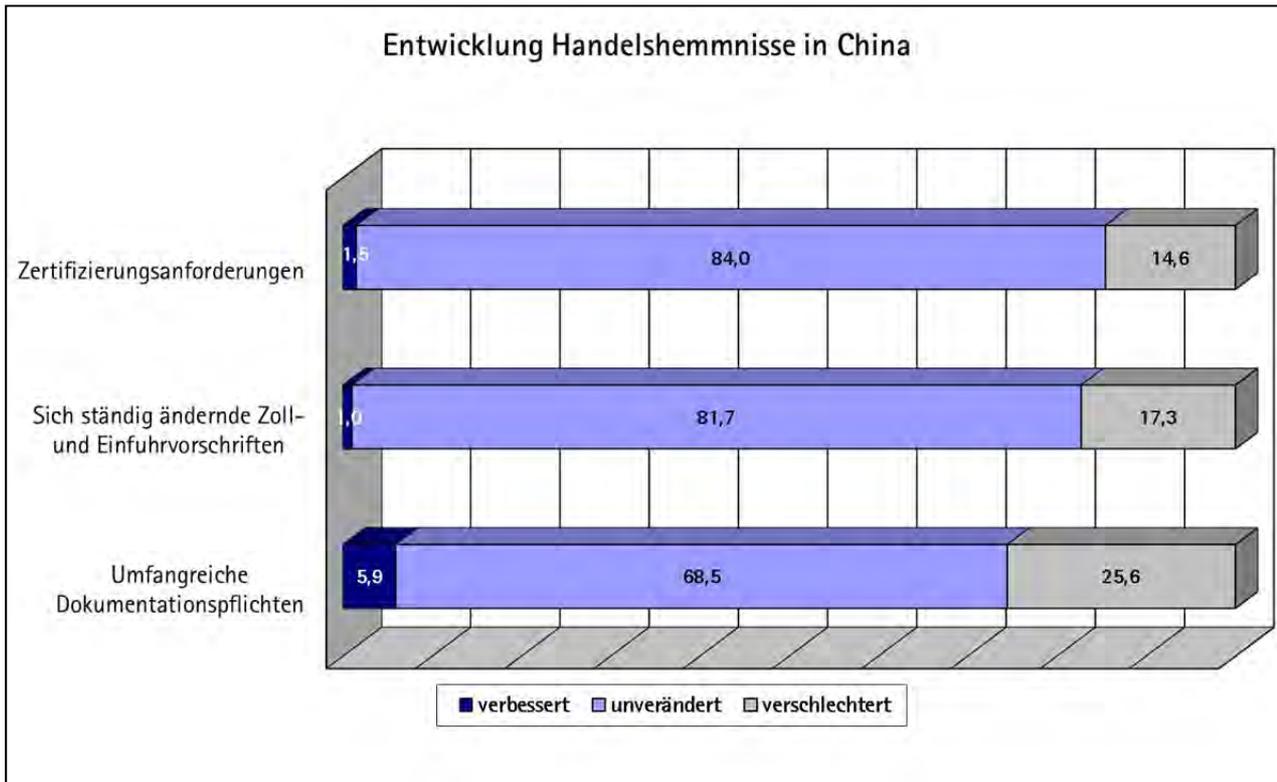
Schwergewichte in Lateinamerika – Protektionismus bleibt bestehen

Die Freihandelsabkommen der EU mit Kolumbien, Peru und den zentralamerikanischen Staaten erleichtern den Warenverkehr zwischen den Vertragsstaaten erheblich. Für eine Vielzahl von Waren und Dienstleistungen fallen die Zölle weg. Diese Gruppe von Ländern öffnet konsequent ihre Märkte für den Welthandel. Auch deshalb haben z. B. deutsche Exporte nach Kolumbien zwischen 2010 und 2012 um über 30% zugelegt.

Trotz langsameren Wirtschaftswachstums und wachsender Inflationsprobleme setzen Argentinien und Brasilien unbeirrt auf den Einsatz von Handelshemmnissen. Der Wunsch, damit die heimische Wirtschaft zu schützen und Investoren per Local-Content-Vorschriften ins Land zu holen, ist noch immer groß. Dabei zeigen sich in beiden Ländern mittlerweile deutlich die Folgen dieser Abschottungspolitik.

Die IHKs beobachten in ihrer täglichen Beratungspraxis weiterhin erhebliche Herausforderungen für die Unternehmen beim Export. Zwar hat Argentinien Anfang dieses Jahres seine Praxis der Einzelvergabe von Importlizenzen aufgehoben, etliche Importhürden an anderen Stellen bleiben jedoch bestehen. So wurde u. a. im Februar 2012 eine neue elektronische Datenbank für alle Importe eingeführt. Diese verpflichtet, eine vereidigte Importeurserklärung vorzulegen, deren Akzeptanz dem Ermessen verschiedener staatlicher Agenturen unterliegt. In vielen Sektoren zieht dies erhebliche Verzögerungen nach sich.





Auch in Brasilien sehen sich die Unternehmen Hürden gegenüber. So wurden die Einfuhrverfahren für Textilien und Kleidung durch strengere Zollkontrollen verschärft. Im Automobilsektor erschwert Brasilien ausländischen Produzenten den Marktzugang durch Steuermodelle, die inländischen Herstellern einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Brasilien erhebt dabei eine Steuer auf industrielle Produkte beim Verkauf von Automobilen und Lastwagen, die bestimmte lokale Produktionskriterien nicht erfüllen (z. B. eine bestimmte Anzahl von in Brasilien durchgeführten Produktionsschritten). Zudem werden zunehmend inländische Verfahren und Zertifizierungsprozesse für Autozulieferteile eingeführt.

China – keine Verbesserungen in Sicht

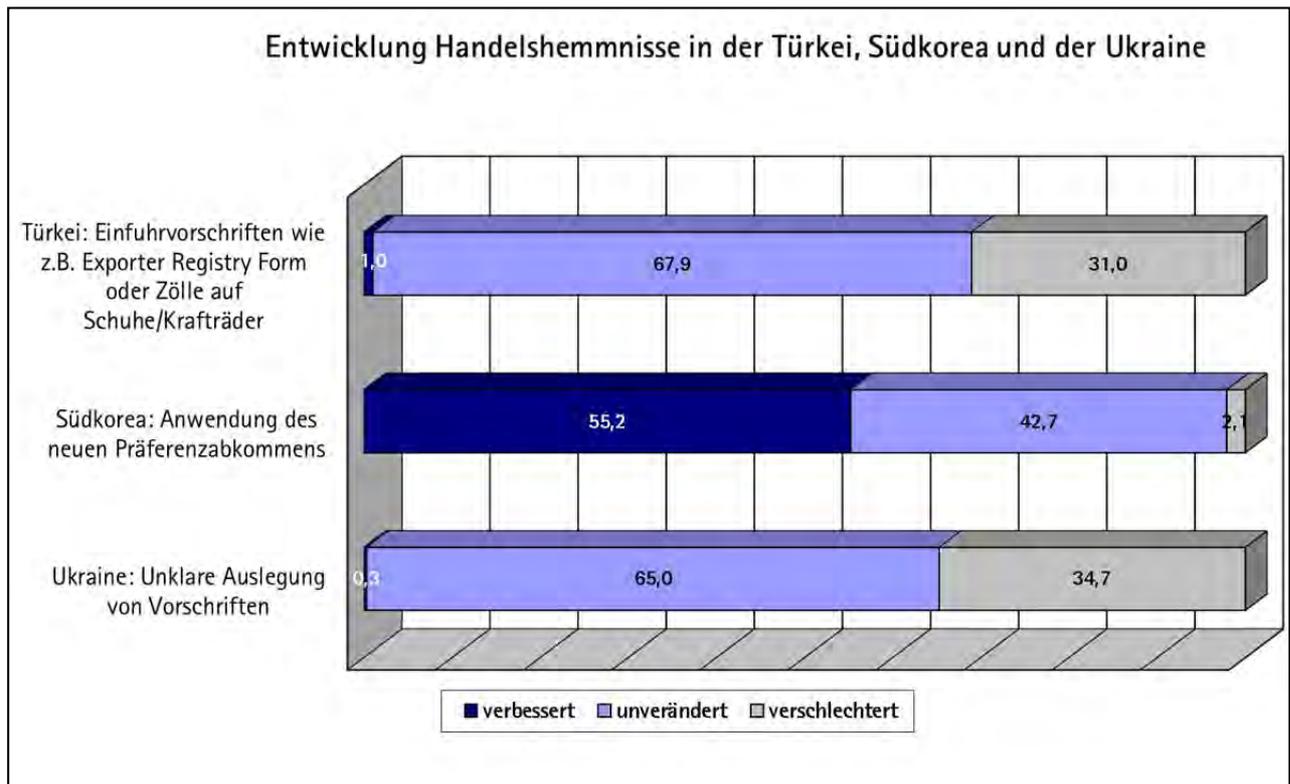
Jenseits der derzeitigen Streitigkeiten zwischen der EU und China treffen die deutschen Unternehmen bei ihren täglichen Geschäften mit China auf eine Reihe von Hürden. Konnten die IHKs im letzten Jahr noch eine Verbesserung bei Einfuhr-

vorschriften feststellen, attestieren sie aktuell wieder einen Rückschritt. Insgesamt bleibt die Einfuhrbürokratie eine Herausforderung für die Unternehmen. China ist mit Ausfuhren von 66 Milliarden Euro einer der größten Absatzmärkte für deutsche Unternehmen.

Grundsätzlich werden Local-Content-Vorschriften in den verschiedensten Bereichen angewendet; oftmals werden diese dabei nicht in den entsprechenden Vorschriften veröffentlicht, sondern finden indirekt oder „versteckt“ Anwendung. Das macht es für die Unternehmen schwierig, sich auf dem Markt zu positionieren.

Türkei – komplexe Einfuhrvorschriften

Noch etwas kritischer als im Vorjahr betrachten die IHKs die Entwicklung im Handel mit der Türkei. Die Türkei befindet sich in einer Zollgemeinschaft mit der EU. Die große Anzahl an Präferenzen, die die EU zum Beispiel Entwicklungsländern gewährt, gilt auch für die Türkei. Um die eigene Wirtschaft zu schützen, nutzt das Land legitime Schutzklauseln, auf die immer öfter



zurückgegriffen wird. Diese Anpassungen und Änderungen sind auch für die deutschen Unternehmen eine Herausforderung.

Südkorea – Freihandelsabkommen kommt in Schwung

Nachdem die neuen Regelungen im Handel mit Korea gerade für die mittelständischen Unternehmen mit Umstellungskosten verbunden waren, kommen nun – zwei Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens – die Vorteile zunehmend zum Tragen. Dementsprechend positiv schätzen die IHKs die Entwicklung ein. Dies spiegelt sich auch in den steigenden Außenhandelszahlen mit Südkorea wider. Allein 2012 sind die deutschen Ausfuhren um mehr als 14 Prozent angestiegen.

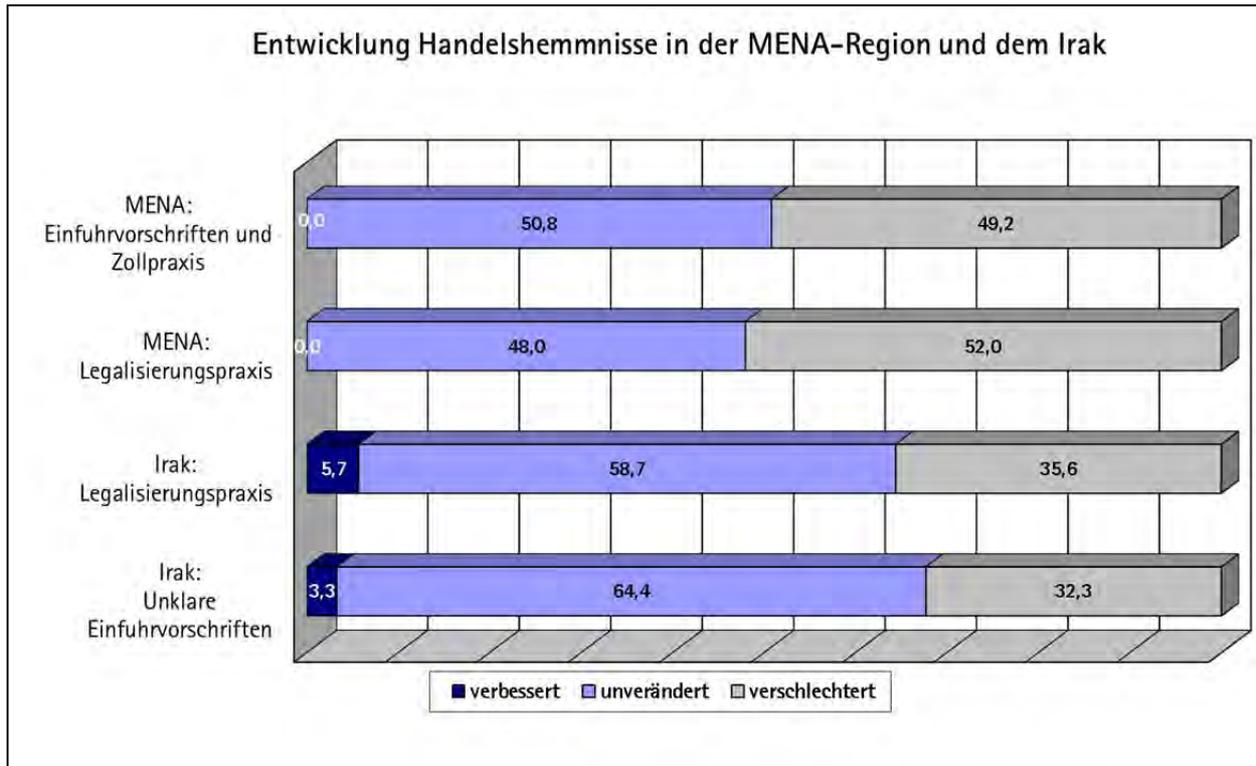
Ukraine – Unberechenbarkeit bremst

Auch der Handel mit der Ukraine wird durch die Behörden des Landes erschwert. Zwar existiert eine Reihe von formellen Regelungen, dennoch können sich die deutschen Unternehmen nicht sicher sein, wie diese ausgelegt werden. So kommt es verstärkt zu Unsicherheiten aufgrund

der Einführung eines neuen Zollkodex. Dies macht die Abwicklung der Geschäfte schwer kalkulierbar. Mögliche Kosten und Zeitverzögerungen schwächen die Wettbewerbssituation der deutschen Betriebe im Land.

MENA-Region – Schwierige Abwicklung

Politische Umwälzungen stehen in der MENA-Region unverändert auf der Tagesordnung. In Ägypten und Tunesien bleiben wirtschaftlich nötige Reformen bis dato größtenteils aus. Das bremst auch die Dynamik der deutschen Ein- und Ausfuhren in die Region. Daneben haben die Betriebe in vielen Staaten mit schon fast traditionellen Hemmnissen zu kämpfen. Die undurchsichtige Bürokratie macht den Betrieben zu schaffen. Gerade die Legalisierungspraxis in Ländern wie Saudi-Arabien oder Katar ist nicht planbar und wird ständig geändert – auch durch die Konsulate hierzulande, die Dokumente für den Handel beglaubigen müssen. Dies macht es erforderlich, sich bei jedem Geschäft vorab über aktuell geltende Bestimmungen zu informieren.



Irak

Die deutschen Ausfuhren in den Irak haben sich in den letzten Jahren wieder belebt. Die deutschen Unternehmen setzen mittlerweile wieder Waren im Wert von mehr als einer Milliarde Euro ab. 2012 stiegen die Exporte um mehr als 13 Prozent. Dennoch weisen die Geschäfte mit dem Land teilweise noch erhebliche Hürden auf. So verlangen die Behörden des Landes immer wieder neue Dokumente und Zertifikate, die teilweise nicht zu erhalten und zudem vom Bestimmungsort und Empfänger abhängig sind. Hinzu kommt noch eine unklare Auslegung von Vorschriften. Die gleiche Sendung kann in einem Fall ohne Probleme den Zoll passieren, beim nächsten Mal aber Schwierigkeiten bereiten.

Deutsche Wirtschaft als Kooperationspartner immer interessanter

Die Industrie- und Handelskammern stellen ein zunehmendes Interesse ausländischer Geschäftspartner am Standort Deutschland fest. Im Gegensatz zu einer Reihe anderer Staaten – insbesondere in Europa – hat sich Deutschland schnell aus der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise herausgearbeitet. Gleichsam hat sich die Wirtschaft lange Zeit auch während der Schuldenkrise robust gezeigt. Diese Entwicklung macht Deutschland auch als Absatzmarkt interessant.

Mehr als die Hälfte der IHKs stellen derzeit auch ein vermehrtes Interesse von ausländischen Unternehmen für Investitionen fest. Dabei schauen die ausländischen Unternehmen insbesondere auf den Handel und die Industrie als Ziele für Investitionen. Die IHKs stellen dabei vornehmlich Interesse aus Europa und den USA fest. Es folgen Unternehmen aus Asien und dort im Wesentlichen China.

Die Erfolge beim Mühen um Investitionen aus aller Welt unterstreichen die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. Das Unternehmensengagement schafft Arbeitsplätze, Investitionen und Wachstum. Daher ist es für Verwaltungen und Regierungen auf regionaler und Bundesebene umso wichtiger, die Standortbedingungen im Blick zu behalten und zu verbessern. Mit der Energiewende stehen gerade die energieintensiven Branchen vor großen Herausforderungen. Schon heute liegt der Strompreis bis zu 50 Prozent über dem anderer Staaten – Tendenz steigend –, was ein deutlicher Nachteil im internationalen Wettbewerb und auch beim Werben um Investoren ist. Hierzu kommt der Zustand der Infrastruktur – hier sind dringend Investitionen nötig. Derzeit lebt Deutschland von der Substanz.

Zahlen zu der Umfrage

zum Außenwirtschaftsreport 2009 - 2012

Zahlen aus:	2009	Veränderung zum Vorjahr in %	2010	Veränderung zum Vorjahr in %	2011	Veränderung zum Vorjahr in %	2012	Veränderung zum Vorjahr in %
Bescheinigungswesen								
Ursprungszeugnisse (UZs), manuell	916.845	-14,2	1.014.926	10,7	1.037.838	2,3	1.057.662	1,9
UZs, elektronisch	170.105	35,1	237.080	39,4	250.084	5,5	295.648	18,2
Bescheinigungen manuell	397.815	-2,9	389.375	-2,1	500.530	28,5	489.827	-2,1
Bescheinigungen elektronisch	<u>41.810</u>	66,3	<u>49.690</u>	18,8	46.582	-6,3	74.691	60,3
Ursprungszeugnisse gesamt	1.086.950	-9,0	1.252.006	15,2	1.287.922	2,9	1.353.310	5,1
Bescheinigungen gesamt	<u>439.625</u>	1,1	<u>439.065</u>	-0,1	<u>547.112</u>	24,6	<u>564.518</u>	3,2
UZs/Bescheinigungen gesamt	<u><u>1.526.575</u></u>	-6,3	<u><u>1.691.071</u></u>	10,8	<u><u>1.835.034</u></u>	8,5	<u><u>1.917.828</u></u>	4,5
Bescheinigungen zu Visa-Einladungsschreiben								
	<u><u>19.717</u></u>		<u><u>13.616</u></u>	-30,9	<u><u>14.255</u></u>	4,7	<u><u>17.766</u></u>	24,6
Auskünfte und Beratungen								
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	300.688	-9,5	351.718	17,0	343.083	-2,5	375.033	9,3
Sonstige	<u>187.422</u>	1,0	<u>183.440</u>	-2,1	<u>183.379</u>	-0,0	<u>136.298</u>	-25,7
Gesamt	<u><u>488.110</u></u>	-5,7	<u><u>535.158</u></u>	9,6	<u><u>526.462</u></u>	-1,6	<u><u>511.331</u></u>	-2,9
Veranstaltungen								
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	1.468	8,9	1.341	-8,7	1.590	18,6	1.700	6,9
Ländersprechtage	1.342	6,9	1.321	-1,6	1.401	6,1	1.342	-4,2
Sonstige	<u>203</u>	66,4	<u>104</u>	-48,8	<u>216</u>	107,7	<u>195</u>	-9,7
Gesamt	<u><u>3.013</u></u>	10,6	<u><u>2.766</u></u>	-8,2	<u><u>3.207</u></u>	15,9	<u><u>3.237</u></u>	0,9
Teilnehmer								
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	35.956	4,5	33.536	-6,7	38.812	15,7	37.994	-2,1
Ländersprechtage	39.591	-2,4	40.541	2,4	40.033	-1,3	42.939	7,3
Sonstige	<u>8.868</u>	129,6	<u>2.993</u>	-66,2	<u>8.564</u>	186,1	<u>6.784</u>	-20,8
Gesamt	<u><u>84.415</u></u>	7,1	<u><u>77.070</u></u>	-8,7	<u><u>87.409</u></u>	13,4	<u><u>87.717</u></u>	0,4
Carnet ATA	<u><u>27.239</u></u>	-11,1	<u><u>29.314</u></u>	7,6	<u><u>29.420</u></u>	0,4	<u><u>30.355</u></u>	3,2