

# Herausforderungen im Handel mit China und den USA stehen in starkem Kontrast

## Bereich Politik und Normung

Deutsche Unternehmen stehen einem potenziellen Freihandelsabkommen mit China und vor allem einer Anerkennung chinesischer Normen weitaus skeptischer gegenüber als dem Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaftsabkommen (TTIP)

Ein wesentliches Ziel der Handelspolitik der Europäischen Union (EU) ist es, mittels einer weitreichenden Integration globaler Märkte zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Steigerung des Wirtschaftswachstums beizutragen. Europäischen Unternehmen sollen Marktzugangschancen für Dienstleistungen und Investitionen, faire Wettbewerbsbedingungen sowie die Durchsetzung von Rechten zugesichert werden<sup>1)</sup>. Insbesondere stehen dabei auch die Verhandlungen mit den wichtigsten Handelspartnern der EU, den Vereinigten Staaten und China, im Fokus des öffentlichen Interesses. Nach wie vor werden europäische Unternehmen in ihren internationalen Aktivitäten behindert, wobei nicht nur Zölle, sondern vor allem nicht-tarifäre Handelshemmnisse eine entscheidende Rolle spielen.



→ **Prof. Dr. Knut Blind**  
ist Leiter des Fachgebiets Innovationsökonomie an der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin sowie Professor für Standardisierung in der Abteilung Technologie und Management der „Rotterdam School of Management“ an der Erasmus Universität Rotterdam. Ferner ist er am Fraunhofer-Institut für Offene Kommunikationssysteme (FOKUS) für Innovation und Technologietransfer zuständig.



→ **Jo-Ann Müller, M.A.**  
ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fachgebiet Innovationsökonomie an der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin und Leiterin des Deutschen Normungspanels.

Nachdem die Befragung des Deutschen Normungspanels (DNP) 2013 die Rolle von Normen im Rahmen des Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaftsabkommens (englisch: Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz: TTIP) zwischen den USA und der EU als Spezialthema aufgegriffen hatte, wurden die Unternehmen im Herbst 2014 zu den Hürden für ihre Handels- und Investitionsbeziehungen sowie zu einem potenziellen Freihandelsabkommen mit China befragt. Die Zusammenführung der Daten dieser zwei Umfragen des Deutschen Normungspanels ermöglicht es, Vergleiche

hinsichtlich der Einstellung normungsaktiver Unternehmen zu Problemen im Außenhandel, potenziellen Lösungsansätzen für eine Harmonisierung der Normen sowie zu möglichen Chancen und Risiken im Rahmen eines solchen Freihandelsabkommens bezüglich der beiden wichtigsten Handelspartner der EU anzustellen. Die allgemeinen Ergebnisse der Unternehmensumfrage sowie des Spezialteils zu den Handels- und Investitionsbeziehungen mit China wurden am 28. April 2015 in den Räumlichkeiten von DIN vorgestellt und mit Vertretern aus der deutschen Wirtschaft diskutiert.

### Chinesische Regulierungen bezüglich geistigen Eigentums stellen das größte Hindernis für Export und Investitionen dar

Im Rahmen der Befragung des Normungspanels im Jahr 2014 wurden die teilnehmenden Unternehmen gefragt, welche Bedeutung bestimmte Handelshemmnisse für ihren Export nach sowie Investitionen in China haben. Bild 1 verdeutlicht, dass chinesische Regulierungen bezüglich des Exports und der Durchsetzung von Rechten geistigen Eigentums das größte Hindernis sowohl für den Handel als auch die Direktinvestitionen

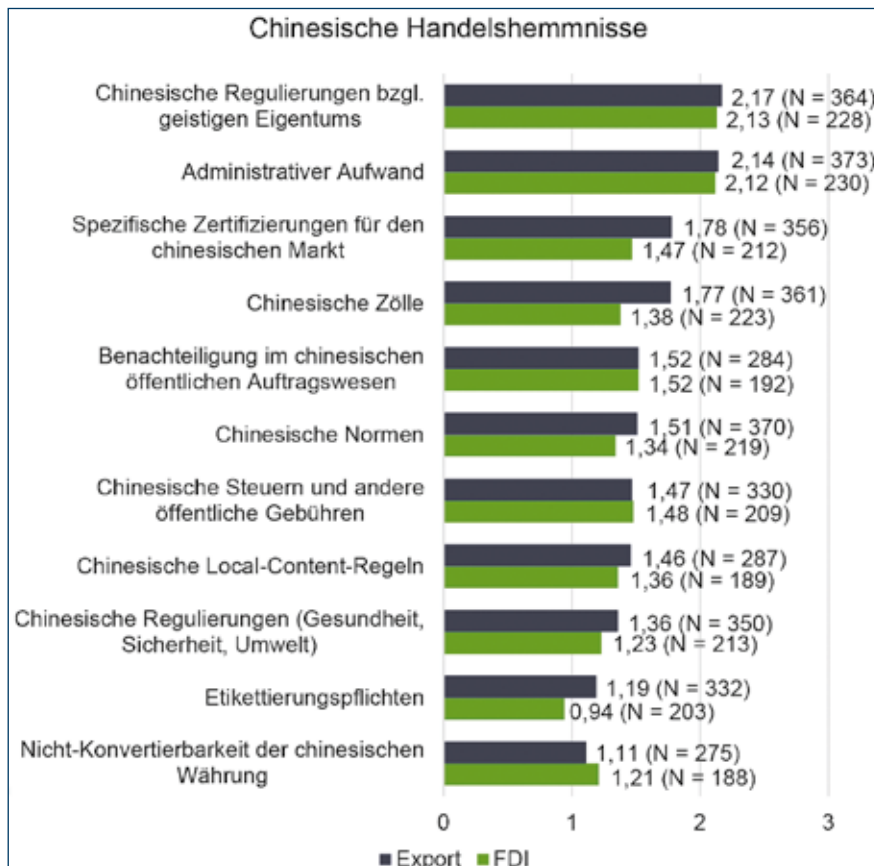


Bild 1: Durchschnittliches Ausmaß der Beeinträchtigung verschiedener Handelshemmnisse auf den Export und die Investitionen deutscher Unternehmen in China. Bewertungsskala von 0 (keine Beeinträchtigung) bis 4 (sehr starke Beeinträchtigung)

titionen darstellen. Das gilt vor allem für die Unternehmen aus dem Fahrzeugbau und der Chemie- und Pharmaindustrie. Ebenso wichtig ist der administrative Aufwand. Während für

Direktinvestitionen weiterhin Benachteiligungen im chinesischen öffentlichen Auftragswesen und chinesische Steuern und Gebühren besonders relevant sind, spielen spezifische Zertifizierungen und

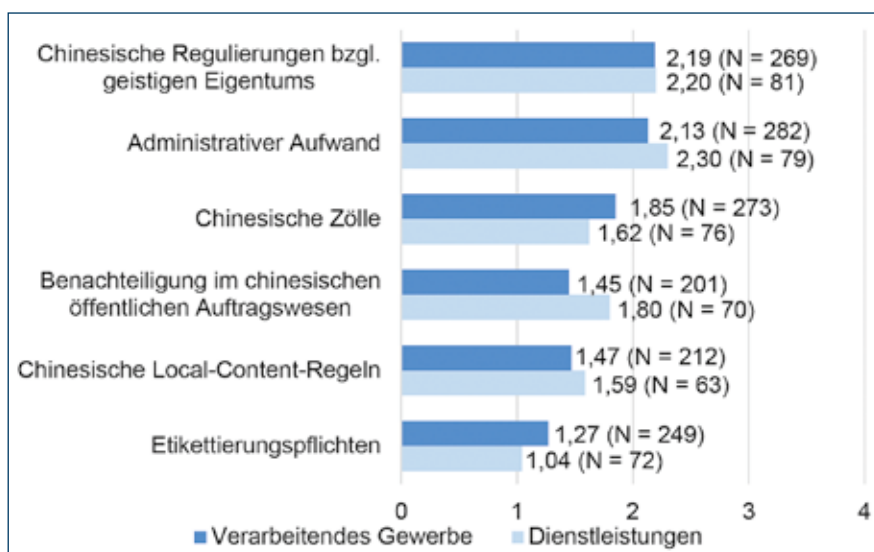


Bild 2: Durchschnittliches Ausmaß der Beeinträchtigung verschiedener Handelshemmnisse auf den Export deutscher Unternehmen nach China, differenziert nach Sektoren. Bewertungsskala von 0 (keine Beeinträchtigung) bis 4 (sehr starke Beeinträchtigung)

Zölle eine größere Rolle für den Export von Gütern und Dienstleistungen. Auch chinesische Normen werden von den Teilnehmern, insbesondere im Bereich der Konsumgüter, als wichtige Exporthürde gesehen. Etikettierungspflichten und die Nicht-Konvertierbarkeit der chinesischen Währung landen sowohl bezüglich der Exporte als auch der Direktinvestitionen auf den letzten Rängen. Generell bewerten große Unternehmen alle Hürden im Durchschnitt wichtiger als kleine. Lediglich chinesische Normen spielen für Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern ebenfalls eine überdurchschnittlich große Rolle. Weiterhin bestehen keine signifikanten Unterschiede zwischen den deutschen Exporteuren, die keine Güter oder Dienstleistungen nach China verkaufen, und jenen, die bereits nach China exportieren. Allerdings zeigt sich eine leichte Tendenz dahingehend, dass Letztere die Hemmnisse als weniger beeinträchtigend bewerten, was wohl durch ihre eigenen Erfahrungen bedingt wird.

Hinsichtlich der Einschätzung der Exporthemmnisse können kleine Unterschiede in der Rangfolge zwischen Sektoren beobachtet werden. Bild 2 verdeutlicht, dass Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe chinesische Regulierungen bezüglich geistigen Eigentums als wichtigste Hürde sehen. Dienstleister hingegen setzen den administrativen Aufwand an die erste Stelle, weil für sie der Schutz geistigen Eigentums, vor allem von Patenten, eine geringere Bedeutung einnimmt. Wie zu erwarten sind Zölle und Etikettierungspflichten vor allem für die Produzenten von physischen Gütern wichtige Handelsbarrieren, während im Dienstleistungssektor Benachteiligungen im öffentlichen Auftragswesen überdurchschnittlich relevant sind. Der Vergleich der Angaben der Unternehmen zu den Exporthemmnissen in den Jahren 2013 und 2014 zeigt, dass spezifische Zertifizierungen sowohl im Handel mit den USA als auch mit China als stark beeinträchtigend empfunden werden, wobei ihre hemmende Wirkung im Handel mit den USA offensichtlich noch stärker ausgeprägt ist. Allerdings ist der auffallende administrative Aufwand eine noch größere Hürde für den Export nach China (siehe Bild 3). Außerdem stel-

len chinesische Zölle ein Problem dar, für den Export in die USA werden dagegen Normen und Regulierungen als wesentlich kritischer eingeschätzt. Dieses Ergebnis spiegelt wider, dass die EU sowohl durch den Abbau tarifärer als auch nicht-tarifärer Handelshemmnisse mit den USA und China grundsätzlich eine deutliche Ausweitung ihrer Exporte generieren kann.

**Deutsche Unternehmen wünschen die Übernahme Internationaler Normen vor allem bezüglich des Handels mit China, eine gegenseitige Anerkennung von Normen hingegen nur im Handel mit den USA**

Handelshemmnisse haben erhebliche negative Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft. Zu den Kernzielen der EU-Handelspolitik zählt deshalb der Abbau dieser Hürden, darunter vor allem auch von länderspezifischen Normen. Nicht nur im Rahmen von TTIP, sondern auch in Verhandlungen über ein potenzielles Freihandelsabkommen mit China ist die internationale Harmonisierung beziehungsweise die gegenseitige Anerkennung von Normen und Zertifizierungen ein Thema. Bild 4 zeigt deutlich, dass deutsche Unternehmen insbesondere eine vollständige Harmonisierung mittels einer Übernahme Internationaler Normen durch chinesische Unternehmen befürworten. Die Entwicklung spezieller EU-China-Normen wird hingegen deutlich abgelehnt. Weiterhin werden die gegenseitige Anerkennung der europäischen beziehungsweise chinesischen Zertifikate und Resultate von Prüfungen und Inspektionen sowie die gegenseitige Anerkennung von Normen als gute Lösungen angesehen. Jedoch wird diese Option lediglich von Unternehmen, die bereits nach China exportieren, unterstützt. Alle anderen Unternehmen lehnen jegliche Formen einer gegenseitigen Anerkennung ab. Weiterhin interessant ist, dass vor allem Exporteure im Verarbeitenden Gewerbe für eine gegenseitige Anerkennung von Normen stimmen, nicht so hingegen exportierende Dienstleister. Diese Haltung kann dadurch erklärt werden, dass Verluste an Marktanteilen durch eine wechselseitige Marktöffnung infolge von erhöhtem Wettbewerb aus China für bereits nach China exportierende Unter-

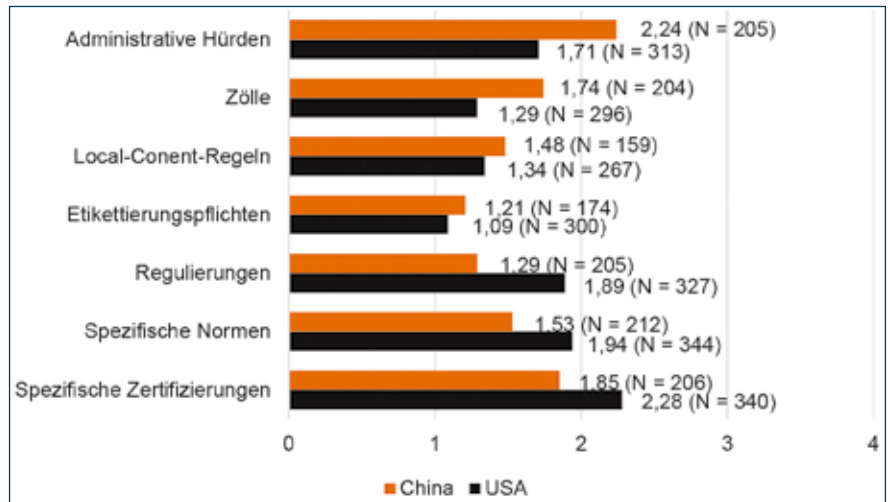


Bild 3: Durchschnittliches Ausmaß der Beeinträchtigung verschiedener Handelshemmnisse auf den Export deutscher Unternehmen in den USA und China. Bewertungsskala von 0 (keine Beeinträchtigung) bis 4 (sehr starke Beeinträchtigung)

nehmen durch Absatzsteigerungen auf dem chinesischen Markt überkompensiert werden können. Dienstleister, die bereits exportieren, erwarten diese Vorteile aus einer gegenseitigen Anerkennung offensichtlich nicht.

Hinsichtlich der Frage zur Einschätzung verschiedener Harmonisierungslösungen im Rahmen von TTIP existiert ein sehr ähnliches Muster, jedoch sind die Präferenzen im Hinblick auf China eindeutiger ausgeprägt. Am auffälligsten ist, dass die Unternehmen einer gegenseitigen Anerkennung von Normen deutlich positiver bezüglich des Han-

dels mit den USA als mit China gegenüberstehen.

**Unternehmen sehen vor allem die Risiken eines potenziellen Freihandelsabkommens mit China**

Schließlich konnten die Unternehmen die möglichen Chancen und Risiken in Verbindung mit einem potenziellen Freihandelsabkommen mit China einschätzen. Am häufigsten befürchten die Teilnehmer eine Abschwächung bestehender Qualitäts- und Sicherheitsstandards (59 %), dicht gefolgt vom

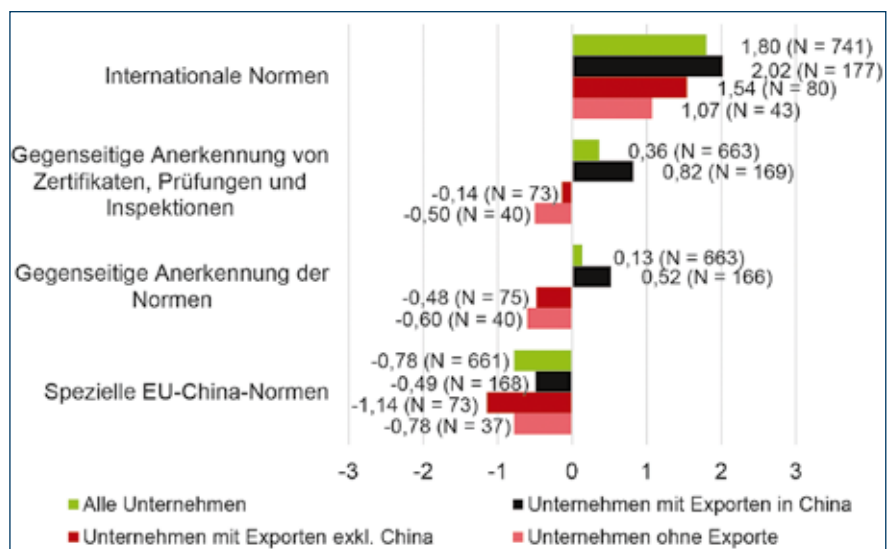


Bild 4: Durchschnittliche Bewertung verschiedener Optionen zur Harmonisierung von Normen im Rahmen eines potenziellen Freihandelsabkommens mit China, differenziert nach Unternehmen mit verschiedenen Exportaktivitäten. Bewertungsskala von -3 (sehr schlechte Lösung) bis +3 (sehr gute Lösung)

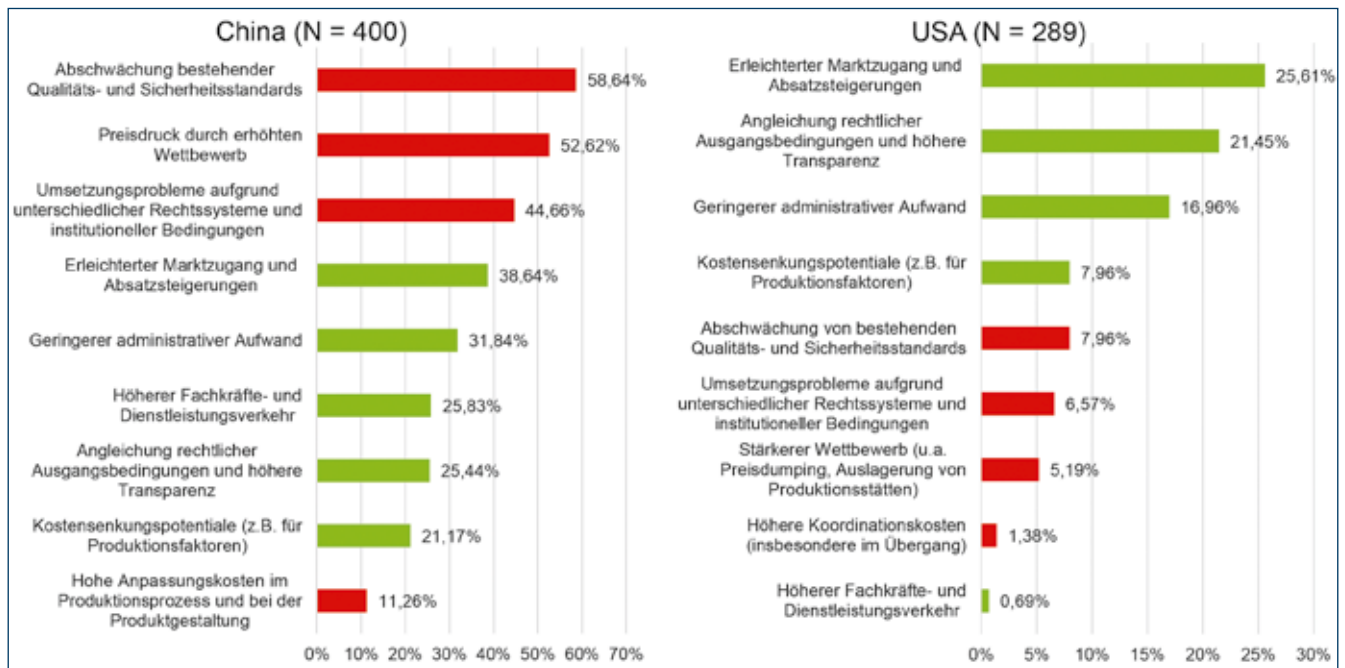


Bild 5: Prozentualer Anteil an Unternehmen, die Chancen und Risiken eines potenziellen Freihandelsabkommens mit den USA und China nennen

Preisdruck durch erhöhten Wettbewerb (53 %). Auch Umsetzungsprobleme aufgrund unterschiedlicher Rechtssysteme und institutioneller Bedingungen werden von knapp der Hälfte der Teilnehmer als mögliches Problem in Verbindung mit einem Freihandelsabkommen mit China gesehen. Chancen, wie ein erleichterter Marktzugang und Absatzsteigerungen sowie geringerer administrativer Aufwand, werden deutlich seltener genannt. Das steht in starkem Kontrast zu den Ergebnissen der Umfrage von 2014 zum TTIP. Hier werden zuerst die Chancen einer Integration mit dem US-amerikanischen Markt genannt.

Grundsätzlich liefert das Deutsche Normungspanel wichtige Informationen zu den von den befragten Unternehmen wahrgenommenen Handelshemmnissen, aber auch Hinweise auf Lösungsmöglichkeiten und mögliche Folgen von zukünftigen Freihandelsabkommen. Der Vergleich zwischen dem Handel mit den USA und China zeigt deutlich, dass un-

terschiedliche Hemmnisse den Handel behindern, aber auch, dass grundsätzlich Internationale Normen die bevorzugte Lösung sind. Jedoch wird der Handel mit China zusätzlich immer noch stark durch unzureichenden Schutz geistigen Eigentums und hohen administrativen Aufwand belastet, wofür die Möglichkeiten der Normung keine effektive Lösung bieten.

### Ausblick

Die allgemeinen Ergebnisse der dritten Befragung werden im Indikatorenbericht zum Deutschen Normungspanel 2015 publiziert. Informationen zur geplanten Veröffentlichung des Indikatorenberichts und zur vierten Befragung des DNP können auf folgenden Internetseiten eingesehen werden: <http://projects.inno.tu-berlin.de/DNP>, <http://www.fnsev.de> oder <http://www.din.de>.

Weitere, bisher nicht beteiligte interessierte Vertreter von Unternehmen und anderen Organisationen sind aufge-

rufen, an der nächsten Befragung des Deutschen Normungspanels im Herbst 2015 teilzunehmen. Ansprechpartnerin für weitere Fragen ist *Jo-Ann Müller* ([jo-ann.mueller@tu-berlin.de](mailto:jo-ann.mueller@tu-berlin.de)) an der Technischen Universität Berlin. Ansprechpartner bei DIN ist Dr. *Karlhans Gindele* ([karlhans.gindele@din.de](mailto:karlhans.gindele@din.de)).

<sup>1)</sup> Vergleiche „Bericht über Handels- und Investitionshindernisse 2014“, Bericht der Kommission an den Europäischen Rat vom März 2014, Europäische Kommission. <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/DE/1-2014-153-DE-F1-1.Pdf>.