Außenwirtschaftsreport 2019

Ergebnisse einer Umfrage bei den deutschen Industrie- und Handelskammern

DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag

#GemeinsamWeltweit

Mit dem DIHK-Außenwirtschaftsreport 2019 legt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK) eine Einschätzung zum außenwirtschaftlichen Umfeld und zu Handelsbeschränkungen vor. Grundlage für den Report ist eine Umfrage unter den 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) mit ihren jährlich mehr als 533.000 Kontakten zu international agierenden Unternehmen. Der Report erscheint jährlich seit 2009.

Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK)

Bereich Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht
Berlin, Oktober 2019

Herausgeber

© Deutscher Industrie- und Handelskammertag | Berlin | Brüssel

DIHK Berlin:
Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte

Telefon (030) 20 308-0 | Telefax (030) 20 308 1000

DIHK Brüssel:
Hausanschrift: 19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles
Telefon ++32-2-286 1611 | Telefax ++32-2-286 1605

Internet

www.dihk.de
www.facebook.com/DIHKBerlin
http://twitter.com/DIHK_News
http://twitter.com/DIHK_Research

Redaktion

Steffen Behm, Melanie Vogelbach

Layout

Sebastian Titze, Friedemann Encke, Steffen Behm

Bildnachweise

www.gettyimages.com / www.Thinkstock.de

Stand

Oktober 2019

Inhalt

Handelskonflikte: Bürokratie und Kosten für Unternehmen schnellen in die Höhe 4
Die Ergebnisse im Einzelnen 6
1,43 Millionen: Zahl der Ursprungszeugnisse auf Höchststand 6
Elektronisch ausgestellte Ursprungszeugnisse auf Rekordhoch 6
Trend zur digitalen Antragstellung 7
1,9 Mrd. Euro Gesamtwert der Carnets 8
Veranstaltungen zu Außenwirtschaftsthemen und Zielmärkten bundesweit gut besucht 8
Individuelle Beratung bleibt IHK-Kerngeschäft 9
Blick auf 2019 10
Beratungsschwerpunkte im ersten Halbjahr 2019 10
Türkei: Ursprungsnachweis wird praktisch Pflicht 10
USA und China: Comeback von Zöllen 12
Japan: EU-Freihandelsabkommen und Lieferantenerklärungen 13
Brexit sorgt für enorme Unsicherheit 15
Russland: Unverändert im Fokus der US-Sanktionen 16
Iran: Beratungsbedarf nimmt ab 16
Neuer IHK-Fokus: Wachstumsregion Afrika 17
Regelbasierten Welthandel stärken, EU-Handelsabkommen modernisieren 18
Zahlen zur Umfrage 20

Handelskonflikte: Bürokratie und Kosten für Unternehmen schnellen in die Höhe

Mit seiner breit aufgestellten erfolgreichen Exportwirtschaft ist Deutschland wie kaum ein anderes Land auf offene Märkte und freien Handel angewiesen. Die zunehmenden Handelskonflikte in der Welt verursachen aktuell einen beispiellosen finanziellen und bürokratischen Aufwand, der das globale Geschäft für deutsche Unternehmen immer schwieriger macht. Die Herausforderungen beginnen vor der Haustür: Erstmals seit Gründung der Europäischen Union (EU) will mit **Großbritannien** ein Mitglied den Europäischen Binnenmarkt verlassen – möglicherweise sogar ohne einen geordneten Übergang. Aus einer heute an Handelshemmnissen besonders armen Konstellation kann sich damit über Nacht ein zollrechtliches Verhältnis zum Vereinigten Königreich entwickeln wie zu Kambodscha oder der Mongolei. In der Beratungs- und Leistungspraxis der Industrie- und Handelskammern (IHKs) werden die damit verbundenen Unsicherheiten der Unternehmen sehr deutlich. Beispielsweise organisierten die IHKs im ersten Quartal 2019 in ganz Deutschland mehr als 30 **Brexit** bezogene Veranstaltungen. Mit Blick auf das neue Austrittsdatum 31. Oktober 2019 (bzw. 31. Januar 2020) bereiten sich die IHKs zurzeit auf einen abermaligen Anstieg der Unternehmensanfragen vor.

Ein weiterer Schwerpunkt bei den IHK-Dienstleistungen ist der **Handelskonflikt** zwischen den **USA und China**. Die Nachfrage nach wirksamen Hilfsmitteln gegen immer höhere Zollhürden steigt. So hat die Zahl der in Deutschland von den IHKs ausgestellten Ursprungszeugnisse – den „Geburtsurkunden" für Waren" – mit 1,43 Millionen im vergangenen Jahr den höchsten Stand seit Erscheinen des Außenwirtschaftsreports im Jahr 2009 erreicht. Der Trend hält auch im laufenden Jahr an. Ursprungszeugnisse wirken wie eine Art „Anti-Zoll-Pille" und schützen vor potenziellen Strafzöllen. Mit Ursprungszeugnissen können Unternehmen aktiv belegen, dass die von ihnen aus Deutschland heraus in die USA gelieferten Waren ihren Ursprung hierzulande oder einem anderen Drittland haben – und nicht etwa in China. Gleiches gilt für Lieferungen aus Deutschland nach China: Hier kann ein IHK-Ursprungszeugnis den Nachweis liefern, dass die Waren nicht in den USA, sondern in Deutschland oder einem anderen Land hergestellt wurden.

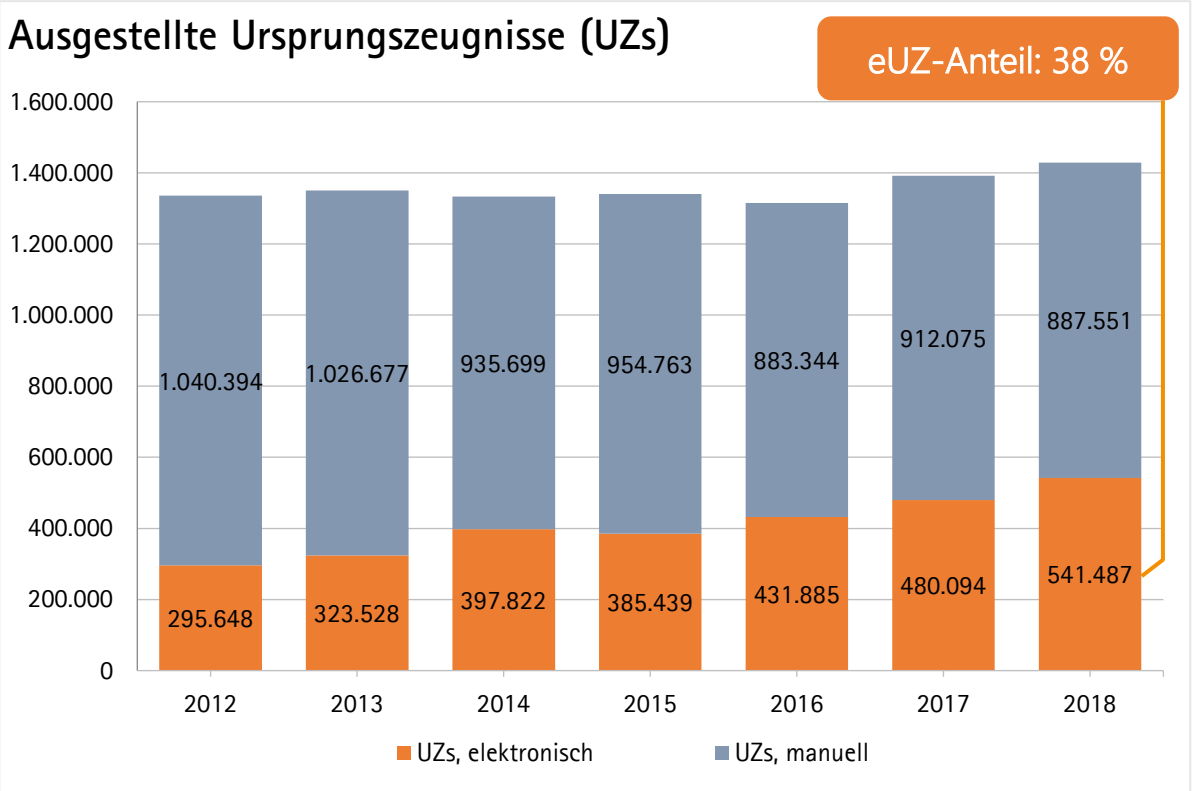
Im Handel mit der **Türkei** hat sich die Zahl der elektronischen Ursprungszeugnisse binnen Jahresfrist fast verdoppelt – eine klare Folge der verschärften Zollvorschriften für die Wareneinfuhr am Bosporus. Die meisten Anfragen im ersten Halbjahr 2019 an die Außenwirtschaftsberater der IHKs bezogen sich auf Probleme hiesiger Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen in die Türkei.

Das neue **Handelsabkommen** zwischen der **EU und Japan** sorgte ebenfalls für viele Nachfragen der Unternehmen. Zölle im Umfang von ca. 1 Mrd. Euro sollen wegfallen. Doch um in den Genuss der Zollvorteile zu kommen, müssen teils komplexe Anforderungen erfüllt werden, etwa bei Ursprungsregeln und Ursprungsnachweisen. Der Beratungsaufwand zum EU-Japan-Abkommen wurde von einer deutlichen Mehrheit der IHKs höher eingeschätzt als der des zuletzt abgeschlossenen EU-Abkommens mit Kanada (CETA). Damit steht der Erfolg des Abkommens auf dem Prüfstand.

Und wie steht es nach Einschätzung der IHKs um die wirtschaftliche Attraktivität unseres Nachbarkontinents **Afrika**? Knapp zwei Drittel der IHKs meldeten, dass der Beratungsaufwand zum Afrikageschäft in den letzten fünf Jahren unverändert niedrig geblieben ist. Mit Blick auf die Zukunft erwarten gleichwohl 63 Prozent der IHKs, dass die unternehmerische Nachfrage zu Afrika in den kommenden fünf Jahren steigen wird.

Gerade in einem so schwierigen Marktumfeld wie derzeit sind die IHKs erster Ansprechpartner für auslandsaktive Unternehmen. 2018 registrierten sie mehr als **533.000 Beratungen**. Hinzu kommen **1,43 Millionen ausgestellte Ursprungszeugnisse** (UZs). Die Vielzahl dieser Unternehmenskontakte liefert der IHK-Organisation eine enorme Expertise über die Probleme der deutschen Unternehmen im Auslandsgeschäft. Der DIHK greift die Anliegen aus der Wirtschaft auf und setzt sich mit konkreten Vorschlägen für die Unternehmen ein: Dazu gehört 2019 insbesondere die **Stärkung der Welthandelsorganisation (WTO)** und die **Modernisierung** und bessere Nutzung **von EU-Handelsabkommen**, z.B. mittels eines Online-Ursprungsrechners.

Die Ergebnisse im Einzelnen



1,43 Millionen: Zahl der Ursprungszeugnisse auf Höchststand

Zahlreiche Länder außerhalb der EU verlangen im Rahmen der Einfuhrabfertigung die Vorlage von Ursprungszeugnissen (UZs). UZs geben Auskunft über den Ursprungsort einer Ware. In Deutschland sind neben den Handwerks- und Landwirtschaftskammern vor allem die Industrie- und Handelskammern (IHKs) für die Ausstellung dieser Dokumente zuständig. 2018 stieg die Zahl der ausgestellten UZs um rund 37.000 (2,6 Prozent) und erreichte mit 1,43 Mio. den höchsten Stand seit Erscheinen des Außenwirtschaftsreports im Jahr 2009. Dies ist ein Indiz für die Zunahme von Handelsbarrieren, da Ursprungszeugnisse helfen, ggfs. Zusatzzölle zu vermeiden und so zumindest die größten Schwierigkeiten bei Handelskonflikten zu umschiffen.

Elektronisch ausgestellte Ursprungszeugnisse auf Rekordhoch

Im Vergleich zur manuellen Beantragung und Ausstellung von Ursprungszeugnissen ist das elektronische Verfahren für Unternehmen und Kammern deutlich effizienter. Zeit- und Kostenaufwendige Fahrt- oder Postwege entfallen. Das elektronisch beantragte Ursprungszeugnis wird in der Regel innerhalb kürzester Zeit von der IHK ausgestellt und steht dem Kunden anschließend sofort zur weiteren Verwendung zur Verfügung.

Während die manuelle UZ-Ausstellung einen Rückgang verzeichnete, stieg die Zahl der elektronischen Ursprungszeugnisse erneut stark an. Im manuellen Verfahren betrug die Gesamtzahl 2018 rund 887.500, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 2,7 Prozent. Im elektronischen Verfahren verzeichnete die UZ-Ausstellung mit einem Anstieg von rund 60.000 auf knapp 541.500 erneut einen Rekordwert. Das deutliche

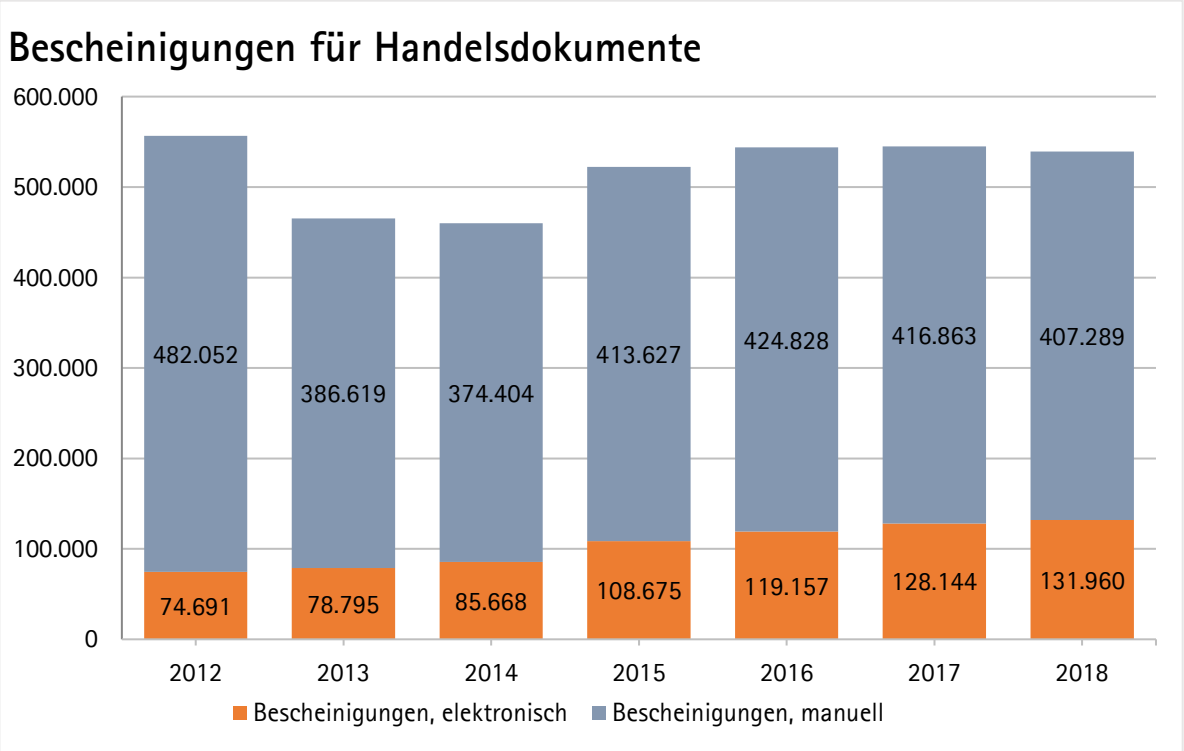
Plus von 12,8 Prozent liegt sogar noch über den Zuwachsraten der vergangenen Jahre. Inzwischen beträgt der Anteil elektronisch ausgestellter UZs an allen in Deutschland ausgestellten Ursprungszeugnissen rund 38 Prozent.

Um die Digitalisierung von Antragsprozessen weiter zu beschleunigen führen die IHKs in diesem Jahr eine deutlich verbesserte, webbasierte Version der Anwendung „Elektronisches Ursprungszeugnis" ein. Zum einen stehen damit den Unternehmen bei der Antragsstellung eine Reihe neuer Funktionalitäten zur Verfügung. Beispielsweise können UZ-Anträge zunächst als Entwurf abgespeichert und erst zu einem späteren Zeitpunkt elektronisch an die IHK übermittelt werden, wenn alle für ein UZ notwendigen Informationen durch die verschiedenen Unternehmensbereiche zugeliefert wurden. Auch die Erstellung einer PDF-Vorschau des zu beantragenden UZs wird möglich. Dies erlaubt einem Betrieb u.a., die für den Antrag vorgesehenen Daten mit seinem Kunden oder auch mit seiner Hausbank im Voraus abzugleichen, bspw. im Hinblick auf die Übereinstimmung mit Akkreditivbedingungen. In Kombination mit anderen Verbesserungen bringt es den Unternehmen besonders eines: Zeitersparnis. Bei aktuell 541.500 elektronisch ausgestellten Ursprungszeugnissen bedeutet der Umstieg auf die neue eUZ-Web-Anwendung:

> Durch das digitale Verfahren sparen die Unternehmen fast 34.000 Arbeitsstunden pro Jahr.

Trend zur digitalen Antragstellung

Auch bei sonstigen, dem Außenwirtschaftsverkehr dienenden Dokumenten wird die elektronische Antragstellung und Ausfertigung stärker genutzt. Zu diesen Dokumenten gehören bspw. Handelsrechnungen, Packlisten oder auch Einladungsschreiben von Unternehmen an Geschäftspartner, die bei der Visabeantragung an deutschen Auslandsvertretungen vorgelegt werden müssen. Konkret stieg die Zahl der elektronisch ausgestellten Bescheinigungen um ca. 3 Prozent auf rund 132.000.
Gleichzeitig haben die 79 IHKs im manuellen Papierverfahren rund 9.500 weniger Geschäftsdokumente bescheinigt (- 2,3 Prozent), sodass



die Gesamtzahl der Bescheinigungen mit etwa 539.000 ca. 1 Prozent unter dem Vorjahresniveau lag.

1,9 Mrd. Euro Gesamtwert der Carnets

Sollen Güter nur temporär in Drittstaaten ausgeführt werden, können Betriebe und Privatpersonen entweder das althergebrachte Zollverfahren der „vorübergehenden Verwendung" nutzen. Oder aber sie nehmen den besonderen IHK-Service „Carnet A.T.A." in Anspruch. Für Unternehmen birgt das Carnet-Verfahren der IHKs viele Vorteile.
Die Abfertigung beim ausländischen Zoll geht schneller. Die Hinterlegung von Barsicherheiten in Landeswährung an den Zollstellen des Drittlandes entfällt. Damit entfällt für die Betriebe das Risiko, aufgrund von zwischenzeitlichen Währungsschwankungen am Ende nur einen Teil der hinterlegten Barsicherheit zurückzuerhalten. Dies ist gerade bei längeren Carnet-Laufzeiten von bis zu einem Jahr mehr und mehr von Bedeutung. Dieser „Reisepass für Waren" kann u.a. für die temporäre Einfuhr von Berufsausrüstung, Messegütern oder Warenmustern genutzt werden. 2018 machten deutsche Unternehmen 26.307 Mal vom Carnet Gebrauch.

ATA carnet
Passport for goods

Mit Hilfe der IHKs wurden Waren im Gesamtwert von über 1,9 Mrd. Euro aus- und wieder eingeführt.

Veranstaltungen zu Außenwirtschaftsthemen und Zielmärkten bundesweit gut besucht

Insgesamt 3.072 Veranstaltungen zu außenwirtschaftlichen Themen und Zielmärkten wurden 2018 von den IHKs durchgeführt. Die Zahl der auf Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zugeschnittenen Formate stieg leicht um 16 auf 1.747. Gleichzeitig nahm die Zahl der auf einzelne Zielmärkte ausgerichteten Länderveranstaltungen, die oftmals in enger Kooperation mit den deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) umgesetzt werden, um 60 (+5,4 Prozent) auf 1.221 zu.

Je nach Thema und Zielgruppe sind diese Veranstaltungen unterschiedlich strukturiert. Sie reichen von regelmäßigen Ausschusssitzungen über Workshops, Seminare und Fortbildungsreihen bis hin zu Matchmaking-Events, Messebeteiligungen oder hochrangigen Round-Table-Gesprächen mit politischen Entscheidungsträgern. Dabei holen die IHKs die Unternehmen dort ab, wo diese Bedarf anmelden. So vermitteln beispielsweise Seminare wie „Zollwissen für Einsteiger" oder „Exportkontrolle und vorbeugenden Vertragsgestaltung" sowohl Einsteigern als auch Fortgeschrittenen wertvolle Kompetenzen im Bereich Außenwirtschaft. Bei Ländersprechtagen erhalten die Betriebe sowohl umfassende Informationen über die wirtschaftliche Entwicklung der Zielländer als auch aktive Hilfestellung beim Markteinstieg bzw. beim erfolgreichen Ausbau bestehender Geschäftsaktivitäten.

Rund 76.600 Unternehmensvertreter nahmen im vergangenen Jahr an Außenwirtschaftsveranstaltungen der IHKs teil.

Individuelle Beratung bleibt IHK-Kerngeschäft

Abseits von öffentlichen IHK-Formaten bleibt die individuelle Beratung von Firmen das Kerngeschäft der IHKs im Außenwirtschaftsbereich. Sobald ein Unternehmen beabsichtigt, einen neuen Markt zu erschließen, drängen sich naturgemäß viele Fragen auf. Wie ist die Wettbewerbssituation vor Ort? Welche Kunden kommen als potenzielle Abnehmer in Frage? Welche Handelsdokumente werden vor Ort gefordert und wie sehen die genauen Zollformalitäten aus? Ist für das konkrete Liefergeschäft evtl. eine Ausfuhrgenehmigung des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erforderlich? Ob in einem persönlichen Gespräch, in einem Telefonat oder im Zuge eines schriftlichen bzw. elektronischen Austausches: Die IHKs greifen die individuellen Anliegen der Unternehmen auf und passen ihre Beratung entsprechend an.

2018 gaben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IHKs insgesamt rund 533.000 Auskünfte.

Dies entspricht in etwa dem Vorjahresniveau. Davon entfielen 408.000 Beratungen auf den Bereich Zoll- und Außenwirtschaftsrecht. 125.000 Mal informierten sich Unternehmen bei den IHKs über konkrete Zielmärkte und sonstige für ihr Auslandsgeschäft relevante Themen.

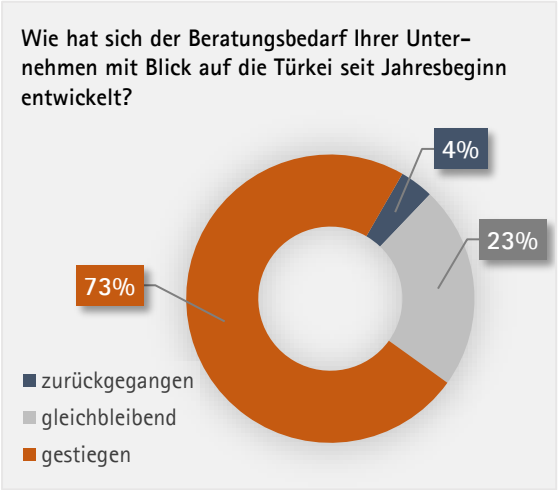
Blick auf 2019

Beratungsschwerpunkte im ersten Halbjahr 2019

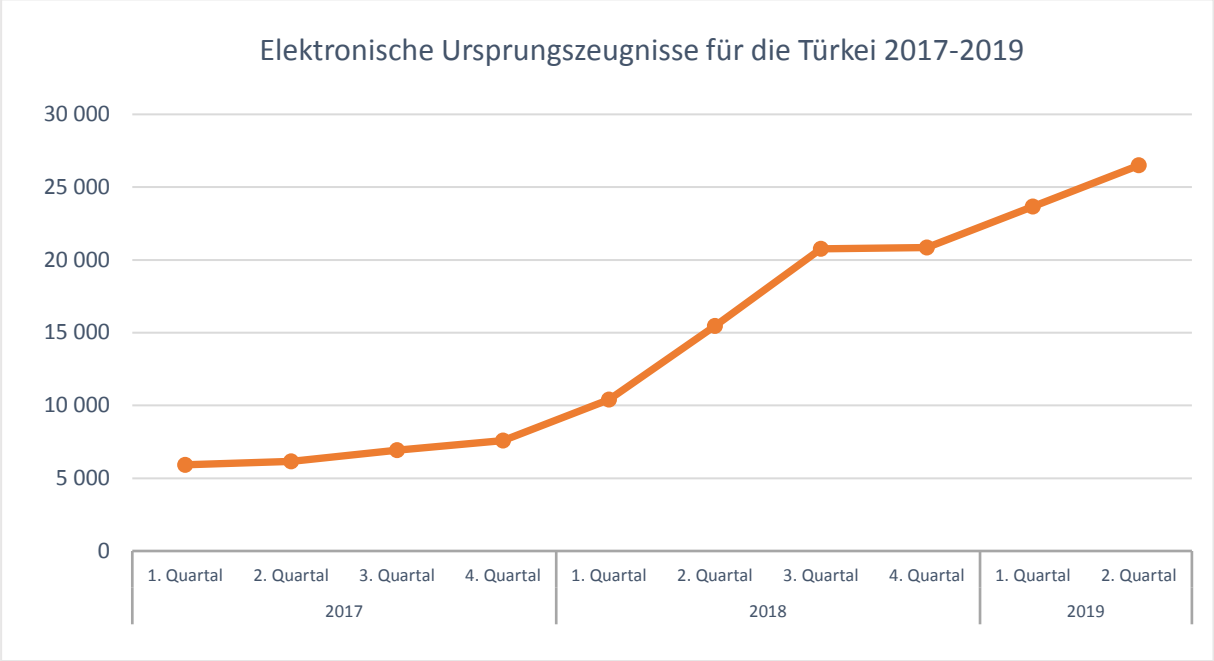
Mit der Frage „Zu welchen drei Ländern oder Themen war der Beratungsbedarf seit Jahresbeginn am größten?" gibt der Außenwirtschaftsreport einen ersten Ausblick auf die Beratungsschwerpunkte des laufenden Jahres.

Türkei: Ursprungsnachweis wird praktisch Pflicht

In der Türkei bleibt die wirtschaftliche Lage auch 2019 angespannt. Das Bruttoinlandsprodukt ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich zurückgegangen. Seit 2013 um insgesamt mehr als 19 Prozent. Die Inflationsrate lag 2018 bei rund 16 Prozent. Laut der DIHK-Umfrage Going International 2019 gehen zurzeit lediglich sechs Prozent der deutschen Unternehmen mit Türkeigeschäft von einer Verbesserung ihrer Absatzmöglichkeiten in den kommenden zwölf Monaten aus. Dagegen erwarten 44 Prozent eine Verschlechterung.
Gleichzeitig beklagen die Unternehmen eine stete Zunahme an Handelshemmnissen. Bspw. verschärfte die türkische Regierung im Mai 2019 die bereits im vergangenen Jahr eingeführte Regelung zur Vorlage eines Ursprungsnachweises in Ergänzung zur A.TR (dem eigentlich für den zollfreien Warenaustauch zwischen der EU und der Türkei ausreichenden Nachweis) weiter. Unternehmen müssen mit einem solchen



Nachweis belegen, dass ihre Ware nicht aus einem von der Türkei mit Zusatzzöllen oder Ausgleichssteuern belasteten Land stammt. Wird kein Nachweis vorgelegt, wird der Zusatzzoll

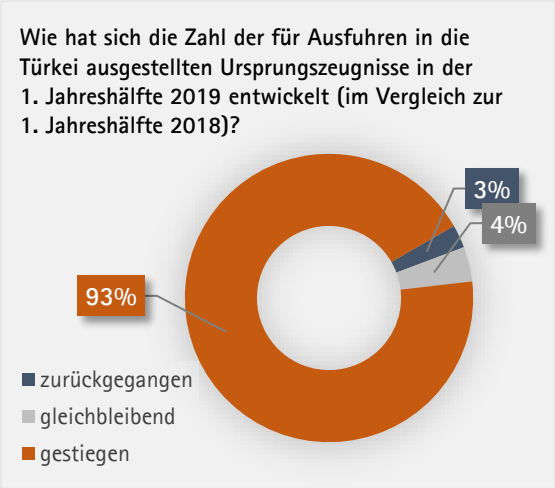


automatisch fällig. Die im vergangenen Jahr noch zulässige Nachweisvariante per „Exporteurserklärung", die betroffene Firmen eigenständig ausstellen konnten, ist entfallen. Damit bleiben als Nachweisform nur noch nichtpräferenzielle IHK-Ursprungszeugnisse oder zollseitig geregelte Präferenznachweise bzw. diesbezügliche Vordokumente, z.B. eine Lieferantenerklärung-Türkei. Folge:

> Unternehmen benötigen 2019 deutlich mehr Ursprungszeugnisse für ihr Türkeigeschäft. Allein die elektronisch ausgestellten Ursprungszeugnisse beliefen sich im ersten Halbjahr 2019 auf 50.170.

Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Anstieg um 94 Prozent. Der Anstieg der im klassischen Papierverfahren manuell ausgestellten Ursprungszeugnisse lag bei einigen IHKs sogar noch deutlich darüber. Und das bei einem gleichzeitigen Rückgang der deutschen Ausfuhren in die Türkei um rund 13 Prozent.

Der DIHK drängt gegenüber der Bundesregierung und der EU-Kommission unverändert darauf, Ankara von der Rücknahme dieser Anforderungen zu überzeugen.



USA und China: Comeback von Zöllen

Die USA und China belegen im Ranking der IHK-Beratungsschwerpunkte regelmäßig vordere Plätze. Dabei bilden „klassische" Fragen der Unternehmen etwa zum Markteinstieg, Firmengründungen, Steuerrecht und Local Content-Anforderungen weiterhin einen wichtigen Bestandteil des Beratungsgeschäfts der IHKs. Insgesamt dominierten im ersten Halbjahr 2019 jedoch Anfragen und Beratungen im Umgang mit dem sich weiter zuspitzenden Handelskonflikt. U.a. standen dabei folgende Fragen im Fokus der Unternehmen:

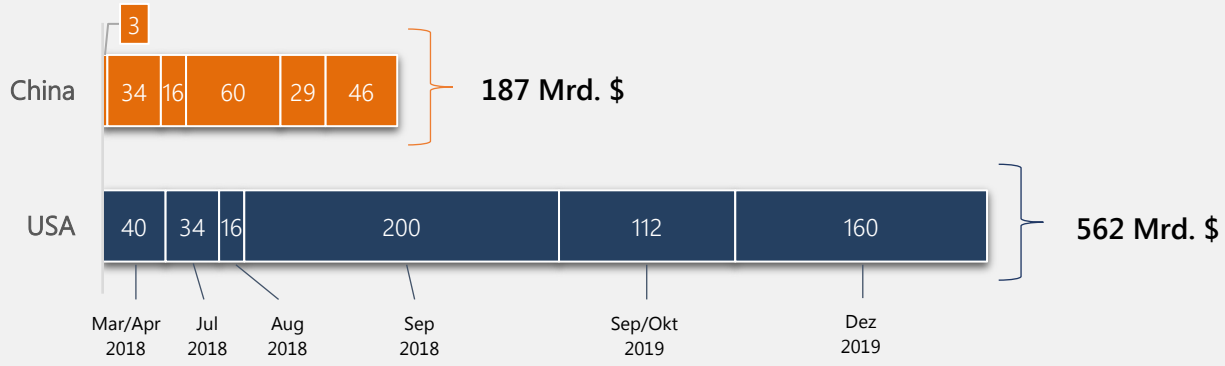
> Welche Waren genau sind von den Zusatzzöllen betroffen? Ab wann treten diese in Kraft? Wie hoch fallen die zusätzlichen Zollabgaben aus?

Ein Großteil dieser Anfragen kommt naturgemäß von deutschen Unternehmen, die in China für den US-Markt produzieren oder umgekehrt. Aber die IHKs beobachteten 2019 auch eine Zunahme von Anfragen deutscher Unternehmen, die „lediglich" indirekt betroffen sind, sprich kein direktes Liefergeschäft zwischen China und den USA unterhalten.

Hier rückte das Thema Warenursprung stärker in den Fokus. Nur wenn Unternehmen aktiv belegen können, dass die von ihnen aus Deutschland heraus in die USA gelieferten Waren ihren Ursprung nicht in China, sondern z.B. in Deutschland oder Frankreich haben, können sie die Zusatzzölle der US-Zollbehörden vermeiden. Entsprechend verhält es sich mit Ursprungsnachweisen für Lieferungen aus Deutschland nach China: Hier muss mit einem IHK-Ursprungszeugnis nachgewiesen werden, dass die Waren nicht in den USA, sondern in Deutschland oder einem anderen Land hergestellt wurden. Vor diesem Hintergrund erreichten die IHKs auch Anfragen zu Möglichkeiten, bestimmte Produktionsschritte in andere Länder zu verlagern, um so Zusatzzölle zu vermeiden. Die Unsicherheit darüber, wie sich die Handelspolitik der USA weiter entwickeln wird und welche Staaten ggfs. künftig durch Strafzölle belastet werden, ist ein wichtiger Grund dafür, dass Betriebe ihre Auslandsinvestitionen vermehrt auf verschiedene Kontinente verteilen. Hinzu kommt die sich abschwächende Wachstumsdynamik in China und den USA, weshalb sich Unternehmen bei Investitionsentscheidungen auch allgemein stärker zurückhalten (vgl. Auslandsinvestitionen 2019, Sonderauswertung der DIHK-Konjunkturumfrage).

Zollstreit zwischen den USA und China

Gegenseitig auferlegte Zölle auf Warenvolumina in Mrd. US-Dollar, seit März 2018



⊗ Chinesische Zölle (zwischen 5 und 25 %) auf US-Warenvolumina (in Mrd. US-Dollar)

⊗ US-Zölle (zwischen 10 und 30 %) auf chinesische Warenvolumina (in Mrd. US-Dollar)

Japan: EU-Freihandelsabkommen und Lieferantenerklärungen

Das neue Handelsabkommen zwischen der EU und Japan war Gegenstand einer von DIHK und IHKs deutschlandweit an über 30 Standorten durchgeführten Roadshow. Auch bei den Beratungen der IHKs stand das Abkommen im ersten Halbjahr 2019 im Fokus. Am 1. Februar ist es vollständig in Kraft getreten. Gerade in handelspolitisch herausfordernden Zeiten ist die Vereinbarung sowohl für die deutsche als auch für die europäische Wirtschaft von großer Bedeutung.

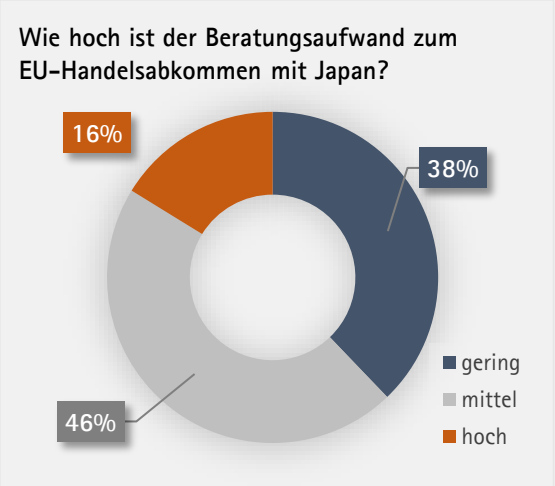
Das EU-Japan-Abkommen deckt fast 40 Prozent des Welthandels und einen Markt von über 600 Millionen Menschen ab. Damit ist die weltgrößte Freihandelszone entstanden, die für EU-Exporteure jährlich Zölle im Umfang von 1 Mrd. Euro abschafft. EU-seitig dürften unter anderem folgende Branchen profitieren: Arzneimittel, Medizinprodukte, Agrarerzeugnisse, Lebensmittel und Kraftfahrzeuge.

Für 90 Prozent der EU-Exporte sind die Zollhürden bereits zum 1. Februar 2019 weggefallen. Für den Großteil der verbliebenen Produktgruppen erfolgt der Zollabbau gestaffelt. Im Jahr 2029 werden dann die Zölle auf 97 Prozent des gegenseitigen Warenverkehrs vollständig aufgehoben sein. So werden z.B. die japanischen Zölle für Schuhe in mehreren Stufen von heute 30 Prozent auf null Prozent im Jahr 2029 gesenkt.

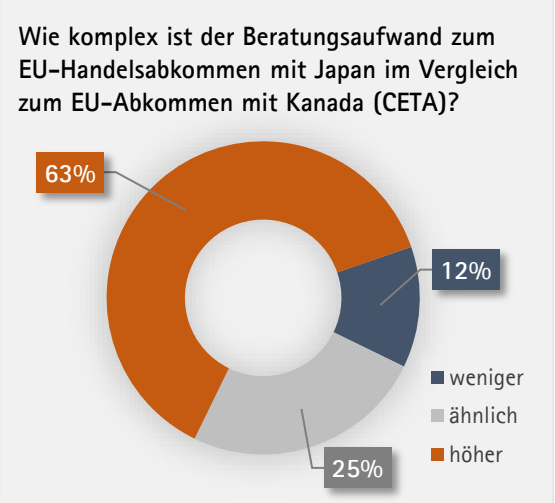
Doch um in den Genuss der vereinbarten Zollvorteile zu kommen, müssen Unternehmen gewisse Voraussetzungen erfüllen. So sind bei der Herstellung bzw. bei der Be- oder Verarbeitung der betreffenden Waren ganz bestimmte Regeln zu beachten: sogenannte Ursprungsregeln.

Im Abkommen mit Japan - wie in allen EU-Handelsabkommen – wird zudem festgelegt, wie genau dieser Ursprung nachzuweisen ist. Nur wenn die Bestimmungen über Ursprungsregeln und Ursprungsnachweise eingehalten werden, können Unternehmen von den Zollvergünstigungen Gebrauch machen.

62 Prozent der IHKs bewerteten den allgemeinen Beratungsaufwand in den ersten sechs Monaten dieses Jahres mit „mittel" oder „hoch".

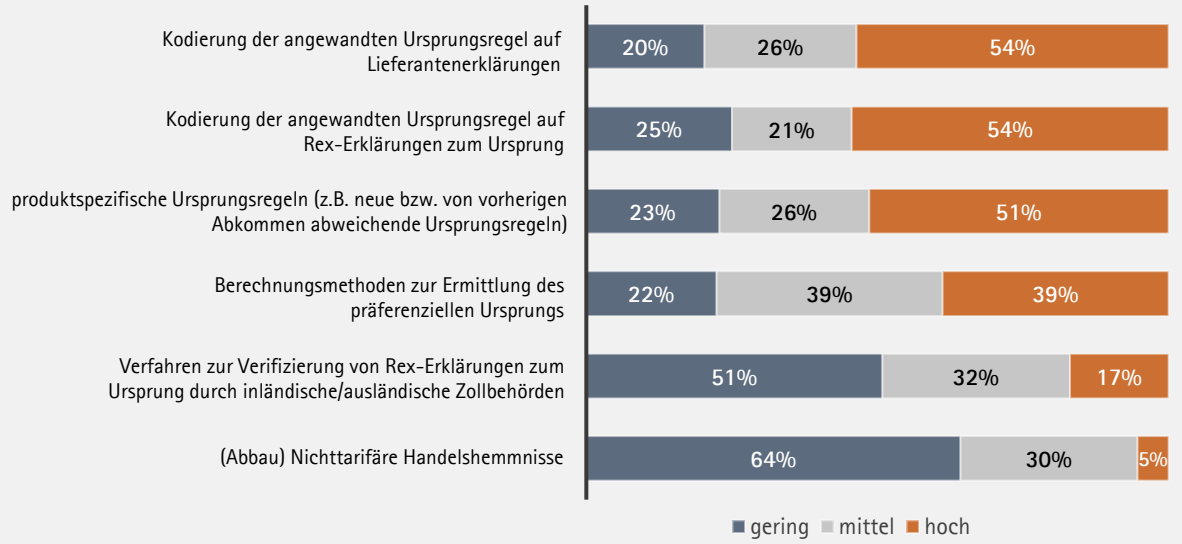


Auffällig ist, dass gleichzeitig ein ebenso großer Anteil an IHKs erklärte, dass die Komplexität der Beratungen zum Japan-Abkommen im Vergleich zum zuletzt abgeschlossenen EU-Abkommen mit Kanada (CETA) höher sei.



Als einen konkreten Grund hierfür benannte rund die Hälfte der IHKs die Tatsache, dass sich die Ursprungsregeln z.T. deutlich von den meisten bisherigen, „klassischen" EU-Handelsabkommen unterscheiden.

Wie komplex ist der Beratungsaufwand zu folgenden Aspekten des EU-Handelsabkommens mit Japan?



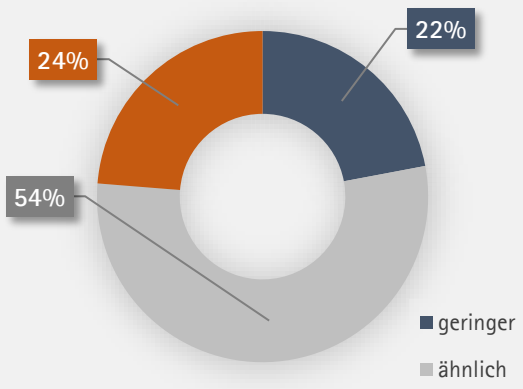
Zusätzlich stellt die korrekte Ausfertigung der zugehörigen Ursprungsnachweise eine große Hürde dar. Hier meldeten sogar 54 Prozent der IHKs einen hohen Aufwand bei der Unternehmensberatung.

Zwar ist der Ursprungsnachweis in Form einer Erklärung auf der Rechnung prinzipiell der gleiche wie bei CETA. Jedoch müssen Unternehmen beim Japan-Abkommen zusätzlich die jeweils angewendete Ursprungsregel auf diesen Rechnungserklärungen vermerken. Im Vergleich zu CETA und allen vorherigen Abkommen bedeutet dies einen riesigen bürokratischen Mehraufwand. Auch die Ausstellung von Lieferantenerklärungen ist hiervon betroffen. Lieferantenerklärungen werden genutzt, um bei EU-internen Warensendungen den Ursprung über die gesamte Lieferkette zu dokumentieren – vom Hersteller über Zwischenlieferanten bis hin zum eigentlichen Exporteur.

Dagegen stuften nur 5 Prozent der IHKs den Beratungsaufwand im Bereich nichttarifärer Handelshemmnisse als hoch ein. 64 Prozent erklärten, der Beratungsaufwand sei hier gering. Gerade in diesem Bereich konnten entscheidende Erleichterungen erzielt werden, insbesondere im Kfz-Sektor (weitgehende Anerkennung von UN-ECE-Standards; Einbeziehung von Nutzfahrzeugen), wodurch der Beratungsaufwand für die IHKs sinkt. Ein weiterer Grund für den geringen Beratungsaufwand in diesem Bereich: Das Japan-Geschäft wird häufig von Unternehmen getragen, die langjährige Erfahrung im Zielmarkt haben. Die Unternehmen kennen sich aus und haben den Aufwand im Griff, beispielsweise bei der Einhaltung von japanischen Normen und Standards.

Der DIHK geht davon aus, dass sich das Handelsabkommen grundsätzlich positiv auf die Entwicklung des deutsch-japanischen Warenaustausches auswirken wird. Jedoch bleibt abzuwarten, wie umfänglich deutsche Unternehmen die vereinbarten Zollerleichterungen nutzen werden. Mehr als die Hälfte der IHKs rechnet damit, dass bei der Einfuhr japanischer Produkte in die EU die Nutzungsrate präferenzieller Zollsätze am 1. Februar 2020 (einjähriges Bestehen des Abkommens) ähnlich hoch sein wird, wie bei anderen EU-Abkommen. 22 Prozent erwarten sogar eine höhere Nutzungsrate als bei bisherigen EU-Abkommen.

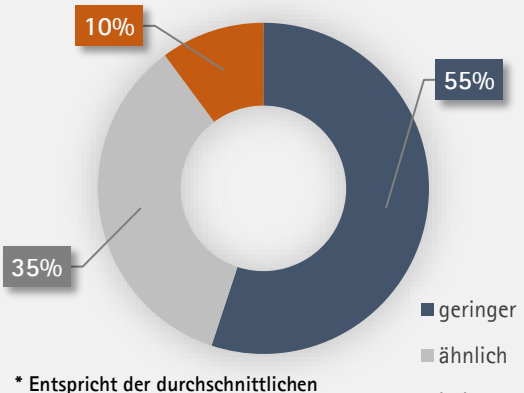
Nutzung des Abkommens zu mehr als 78 Prozent*?: Bei der Einfuhr von Waren aus Japan in die EU (Import):



* Entspricht der durchschnittlichen Nutzungsrate von EU-Handelsabkommen durch deutsche Unternehmen.

Umgekehrt – sprich bei der Ausfuhr von EU-Waren nach Japan – geht jedoch eine knappe Mehrheit (55 Prozent) der IHKs davon aus, dass die Nutzungsrate geringer sein wird, als bei bisherigen Abkommen.

Nutzung des Abkommens zu mehr als 78 Prozent*? Bei der Ausfuhr von EU-Waren nach Japan (Export):



* Entspricht der durchschnittlichen Nutzungsrate von EU-Handelsabkommen durch deutsche Unternehmen.

In der Tat zeigte sich in den ersten Wochen des Abkommens eine unterschiedliche Handhabung von Ursprungsnachweisen durch die EU und Japan. Im Gegensatz zur EU beanstandete der japanische Zoll zahlreiche Ursprungsnachweise und forderte zusätzliche Informationen über die betroffenen Waren an. Nur bei Vorlage dieser Zusatzinformationen gewährte Japan die Zollbegünstigung. Diese Vorgehensweise ist nicht vom EU-Japan-Handelsabkommen gedeckt. Gemeinsam mit den IHKs hat der DIHK die EU-Kommission daher aufgefordert, die japanische Zollverwaltung auf diesen Missstand hinzuweisen und für Abhilfe zu sorgen. Ergebnis: Im März 2019 gab der japanische Zoll bekannt, dass, wie im Abkommen vorgesehen, EU-Ausführer nicht dazu verpflichtet sind, neben dem eigentlichen Ursprungsnachweis weitere Informationen, bspw. über Produktionsverfahren oder Werte von Vormaterialien, vorzulegen. Fehlen solche Zusatzinformationen, führt dies jetzt nicht mehr zur Ablehnung der Zollvorteile. In diesem Sinne wird der DIHK auch in den kommenden Monaten die Umsetzung des Abkommens umfassend begleiten.

Brexit sorgt für enorme Unsicherheit

Am 11. April 2019 verständigten sich die EU und Großbritannien darauf, den ursprünglichen Termin für den Austritt aus der EU um sieben Monate, auf den 31. Oktober 2019, zu verschieben. Gegenwärtig ist eine neuerliche Verlängerung bis zum 31. Januar 2020 im Gespräch.

> Unabhängig vom letztendlichen Brexit-Datum: Der drohende Austritt Großbritanniens aus der EU hinterlässt bereits jetzt deutliche Spuren.

Während die deutschen Ausfuhren nach Großbritannien im ersten Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum noch um 6 Prozent stiegen, folgte im zweiten Quartal ein Einbruch um 15 Prozent. Ein Grund: Viele Betriebe haben ihre Ausfuhren mit Blick auf den 30. März 2019 ins erste Quartal vorgezogen. Entsprechend entfiel der Großteil des Beratungsaufwandes der IHKs zum Brexit auf die Monate Januar, Februar und März 2019. Im Nachgang zur gemeinsam mit dem Bundesministerium der Finanzen und der Generalzolldirektion Ende 2018 durchgeführten Roadshow „Brexit und Zoll", organisierten die IHKs in ganz Deutschland seit Anfang 2019

Rangfolge der wichtigsten deutschen Handelspartner					
Land	Handelsvolumen 1. Halbjahr 2019 (in Mrd. €)	Rang 2016	Rang 2018	Rang 2019	
China	99	1	1	1	→
Niederlande	97	4	2	2	→
USA	93	3	3	3	→
Frankreich	89	2	4	4	→
Italien	64	6	5	5	→
Polen	61	7	7	6	↗
Vereinigtes Königreich	59	5	6	7	↘
Österreich	57	8	8	8	→

mehr als 30 weitere Brexit bezogene Veranstaltungen – oftmals in enger Abstimmung mit den Hauptzollämtern der jeweiligen Region. Darüber hinaus stellt die IHK-Organisation betroffenen Unternehmen umfangreiche Informationsmaterialien zur Verfügung. Allein die IHK-Checkliste „Are you ready for BREXIT?" wurde bis September 2019 mehr als 50.000 Mal von Unternehmen genutzt.

Mit Blick auf die näher rückende Austrittsfrist bleiben Fragen rund um die möglichen Folgen des Brexit für die Unternehmen aktuell. Die EU-Kommission hatte bis Ende März 2019 zahlreiche Notfallmaßnahmen vorbereitet und für über 50 verschiedene Themenfelder Leitfäden für den Fall eines ungeregelten EU-Austritts des Vereinigten Königreiches („Hard Brexit") veröffentlicht. Der Leitfaden zu Zollverfahren enthält u.a. Hinweise zur Beantragung von EORI-Nummern und zollrechtlichen Bewilligungen, zum Warenursprung sowie zur Befreiung von Einfuhrzöllen bei Rückwaren. Insbesondere zum letztgenannten Bereich haben sich der DIHK und der europäische Dachverband EUROCHAMBRES für eine möglichst wirtschaftsfreundliche Regelung im Falle eines „Hard Brexit" eingesetzt und diese auch erreicht. Für eine zollfreie Wiedereinfuhr von EU-Rückwaren sieht die Leitlinie der EU-Kommission nun die Möglichkeit einer alternativen Nachweisführung durch geeignete Handelsdokumente vor, z.B. Transportbelege. Denn der standardmäßig vorgesehene Nachweis – ein förmlicher Ausgangsvermerk – steht nicht zur Verfügung, da es sich bei der ursprünglichen Sendung um eine innergemeinschaftliche Lieferung und nicht um eine Ausfuhr in ein Drittland handelt. Die IHKs empfehlen betroffenen Unternehmen deshalb, die innergemeinschaftliche Lieferung in das Vereinigte Königreich so sorgfältig wie möglich zu dokumentieren.

Russland: Unverändert im Fokus der US-Sanktionen

Beim Russlandgeschäft dominierten vor allem Fragen rund um die US- und EU-Sanktionen das IHK-Beratungsgeschäft. Die EU hat ihre Sanktionen Ende Juni 2019 erneut um sechs Monate verlängert. Die USA haben weitere russische Personen und Unternehmen gelistet. Außerdem schaffen Diskussionen über mögliche Sanktionen auch im Hinblick auf North Stream 2 Unsicherheit. Neben der Sanktionsthematik suchten Unternehmen aber auch Rat zu klassischen Fragen im Auslandsgeschäft, bspw. zur Zollabwicklung beim Export oder zu Zertifizierungsanforderungen für die Zulassung von deutschen Produkten auf dem russischen Markt.

Iran: Beratungsbedarf nimmt ab

Im ersten Halbjahr 2019 sind die deutschen Ausfuhren in den Iran um fast 50 Prozent zurückgegangen. Hauptgrund hierfür sind die extraterritorial wirkenden Sanktionen der USA. Insbesondere die Finanzierung von Irangeschäften wird immer schwieriger. Vor diesem Hintergrund ist auch der Beratungsaufwand der IHKs zurückgegangen. Nur noch 15 IHKs – statt wie im Vorjahr 40 – gaben Iran als eines der drei wichtigsten Beratungsthemen in den ersten sechs Monaten 2019 an.

Neuer IHK-Fokus: Wachstumsregion Afrika

Die afrikanischen Märkte sind für die deutsche Wirtschaft im Vergleich zu anderen Weltregionen noch relativ unbedeutend. Der deutsch-afrikanische Handel hatte im Jahr 2018 ein Volumen von ca. 45 Mrd. Euro und betrug damit lediglich zwei Prozent des deutschen Außenhandels. Der deutsche Investitionsbestand auf dem afrikanischen Kontinent betrug 2017 11,5 Mrd. Euro. Seit 2010 stieg er um 13 Prozent. Das Engagement konzentriert sich weiterhin vor allem auf die Maghrebstaaten und die Republik Südafrika (> 80 Prozent an Handel und Investitionen). Märkte in Westafrika (Ghana, Nigeria) und Ostafrika (Kenia, Tansania) rücken langsam ebenfalls in den unternehmerischen Fokus.
Der vergleichsweise geringe wirtschaftliche Austausch zwischen Deutschland und Afrika schlägt sich auch in den Antworten zum diesjährigen Außenwirtschaftsreport nieder. Knapp zwei Drittel der IHKs äußerten, dass der Beratungsaufwand zum Afrikageschäft in den letzten fünf Jahren unverändert geblieben ist – und zwar auf niedrigem Niveau.

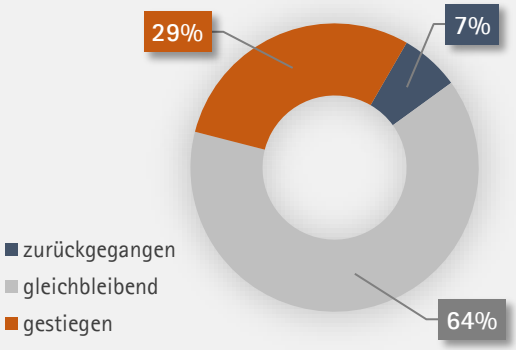
Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben in vielen afrikanischen Märkten schwierig. Aufgrund von Rechtsunsicherheit, Bürokratie, unzureichender Infrastruktur oder Schwierigkeiten, Geschäfte und Investitionen finanziell abzusichern, zögern viele Unternehmen häufig, sich zu engagieren.

Auch der Fachkräftemangel ist trotz hoher (Jugend-)Arbeitslosigkeit ein großes Thema für viele deutsche Unternehmen, die bereits in Afrika aktiv sind. Eine Umfrage des DIHKs und der Auslandshandelskammern (AHKs) unter deutschen Unternehmen in Afrika (AHK World Business Outlook 2019) ergab, dass rund 27 Prozent im Mangel an qualifizierten Arbeitskräften eine Herausforderung auf dem Kontinent sehen.

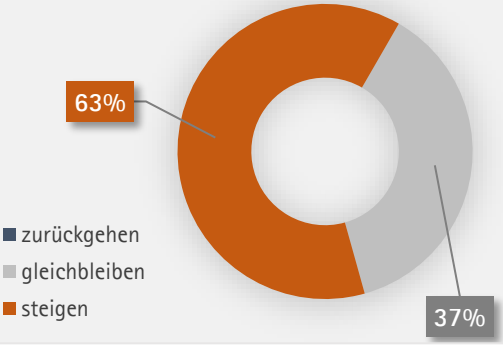
> Trotz der Risiken erwarten 63 Prozent der IHKs, dass die unternehmerische Nachfrage und damit der Beratungsaufwand zu Afrika in den kommenden fünf Jahren steigen wird.

Das mediale und politische Interesse an Afrika ist bereits heute groß. Die Bundesregierung unterstützt zahlreiche Initiativen, die sowohl die Stärkung des bilateralen Handelsaustausches als auch die nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung in den Ländern unseres Nachbarkontinents zum Ziel haben. Entscheidend für den Erfolg wird sein, inwieweit die Initiativen und Unterstützungsprogramme der Politik auch für kleine und mittelständische Unternehmen nutzbar gemacht werden können. Hier gilt es, Maßnahmen eng mit der Wirtschaft abzustimmen – neben den IHKs in Deutschland vor allem auch mit den deutschen Auslandshandelskammern in Afrika.

Wie hat sich der Beratungsbedarf Ihrer Unternehmen mit Blick auf Afrika in den vergangenen 5 Jahren entwickelt (2014 – 2019)?



Wie wird sich der Beratungsbedarf Ihrer Unternehmen mit Blick auf Afrika schätzungsweise in den kommenden 5 Jahren entwickeln (2020 – 2025)?



Regelbasierten Welthandel stärken, EU-Handelsabkommen modernisieren

Deutschland ist mit seiner erfolgreichen Exportwirtschaft wie kaum ein anderes Land auf offene Märkte und freien Handel angewiesen. Die Welthandelsorganisation (WTO) setzt hier mit ihrem globalen Regelwerk den zentralen Rahmen. Sie ist der Garant, dass sich deutsche Unternehmen im internationalen, regelbasierten Wettbewerb behaupten können.

Am 10.12.2019 droht ein großer Einschnitt für die Rechtssicherheit deutscher Unternehmen auf den Weltmärkten: Aufgrund einer langjährigen US-Blockade fällt dann die Streitschlichtungsfunktion der WTO aus. Zwei Drittel der deutschen Exporte außerhalb der EU beruhen einzig auf WTO-Regeln, die dann nicht mehr durchgesetzt werden können.

> Die EU sollte mit höchster Priorität ihre positiven Reformpläne für die WTO und insbesondere die erfolgsversprechende WTO-Mittelstandsinitiative mit möglichst vielen Partnern vorantreiben.

Gerade in Zeiten des zunehmenden Protektionismus und der äußerst ungewissen Zukunft der Welthandelsordnung leisten die bilateralen Handelsabkommen der EU einen immer wichtigeren Beitrag zur Sicherung des freien Handels. Aber: Die in den EU-Abkommen vereinbarten Erleichterungen fallen in einigen Bereichen nicht automatisch vom Himmel. Dies gilt besonders im Zollbereich.

> Die EU-Handelsabkommen sollten für alle Unternehmen nutzbar sein, insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe.

Gemeinsam mit den IHKs hat der DIHK 2019 daher ein „Ideenpapier für moderne Handelsabkommen" erarbeitet. Das Papier enthält diverse Vorschläge zur Erhöhung der Nutzungsraten von Zollvergünstigungen in EU-Handelsabkommen und verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz. Nicht zuletzt mit Blick auf das jüngste Abkommen mit Japan fordert der DIHK dementsprechend möglichst einfache, Abkommen übergreifend einheitliche Regeln zur Ermittlung, zum Nachweis und zur Verifizierung des präferenziellen Warenursprungs.
Hierzu gehört beispielsweise die Wahlfreiheit bei der Art des Ursprungsnachweises. Ob dokumentenbasierte Nachweise aufgrund einer Zertifizierung durch die Zollbehörden (z.B. EUR.1, Rechnungserklärung eines „Ermächtigten Ausführers") oder datenbankbasierte Nachweise auf Grundlage einer Selbstzertifizierung der Unternehmen (z.B. Erklärung zum Ursprung als Registrierter Ausführer, „REX"): Alle Exporteure sollten selbst entscheiden, mit welchem Instrument sie den Präferenzursprung belegen und Zollvorteile nutzen wollen. Diese Flexibilität würde die Anwendung von Handelsabkommen durch Unternehmen stark befördern.

Ebenso würden folgende Verbesserungen zu einer stärkeren Nutzung von Zollvergünstigungen führen: die Möglichkeit einer buchmäßigen Trennung nicht nur für Vormaterialien, sondern auch für Handelswaren, die Nutzung gleitender Durchschnittspreise bei der Anwendung von Wertzuwachsregeln sowie die Anhebung der Wertgrenze für die Ausstellung formloser Präferenznachweise auf Handelsrechnungen von 6.000 auf 10.000 Euro nach mehr als 25 Jahren ohne Inflationsausgleich.

Damit auch KMUs mit wenig personellen und IT-technischen Ressourcen von Zollpräferenzen profitieren, setzt sich der DIHK seit langem für

die Bereitstellung eines Online-Kalkulationsprogramms durch die EU-Kommission ein. Ein solcher „Ursprungsrechner" könnte in die "Market Access Database" integriert werden und die dort bereits vorhandenen Ursprungsregeln ergänzen. Dieses Programm würde KMUs bei der Präferenzkalkulation eine wichtige Hilfsstellung bieten und die konkrete Nutzung aller Abkommen erhöhen.

Die Modernisierung von EU-Handelsabkommen, die Stärkung einer regelbasierten internationalen Handelsordnung und das Eintreten gegen die Abschottungspolitik und die exterritorialen Sanktionen der USA: Die IHKs setzten sich über den Deutschen Industrie- und Handelskammertag sowie den europäischen Kammerdachverband bei diesen und vielen weiteren Themen für die Interessen der deutschen Wirtschaft ein. Und zwar auf allen Ebenen – sowohl gegenüber inländischen und europäischen als auch gegenüber ausländischen Entscheidungsträgern.

Zahlen zur Umfrage

Außenwirtschaftsreport 2014 – 2018										
Zahlen aus:	2014	Veränderung zum Vorjahr in %	2015	Veränderung zum Vorjahr in %	2016	Veränderung zum Vorjahr in %	2.017	Veränderung zum Vorjahr in %	2.018	Veränderung zum Vorjahr in %
Bescheinigungswesen										
Carnet ATA	**28.779**	-1,8	**27.771**	-3,5	**27.384**	-1,4	**27.208**	-0,6	**26.307**	-3,3
Ursprungszeugnisse (UZs), manuell	935.699	-8,9	954.763	2,0	883.344	-7,5	912.075	3,3	887.551	-2,7
UZs, elektronisch	397.822	23,0	385.439	-3,1	431.885	12,1	480.094	11,2	541.487	12,8
Ursprungszeugnisse gesamt	**1.333.521**	-1,2	**1.340.202**	0,5	**1.315.229**	-1,9	**1.392.169**	5,8	**1.429.038**	2,6
Bescheinigungen manuell	374.404	-3,2	413.627	10,5	424.828	2,7	416.863	-1,9	407.289	-2,3
Bescheinigungen elektronisch	85.668	8,7	108.675	26,9	119.157	9,6	128.144	7,5	131.960	3,0
Bescheinigungen gesamt	**460.072**	-1,1	**522.302**	13,5	**543.985**	4,2	**545.007**	0,2	**539.249**	-1,1
Carnets/UZs/Bescheinigungen gesamt	**1.822.372**	-1,2	**1.890.275**	3,7	**1.886.598**	-0,2	**1.964.384**	4,1	**1.994.594**	1,5
Auskünfte/Beratungen										
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	357.672	-3,5	410.835	14,9	412.654	0,4	413.646	0,2	408.151	-1,3
Sonstige	183.783	4,8	161.429	-12,2	159.425	-1,2	124.025	-22,2	125.310	1,0
Gesamt	**541.455**	-0,9	**572.264**	5,7	**572.079**	0,0	**537.671**	-6,0	**533.461**	-0,8
Veranstaltungen										
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	1.716	3,7	1.701	-0,9	1.647	-3,2	1.731	5,1	1.747	0,9
Ländersprechtage	1.372	-0,9	1.437	4,7	1.218	-15,2	1.158	-4,9	1.221	5,4
Sonstige	108	-52,4	104	-3,7	225	116,3	181	-19,6	104	-42,5
Gesamt	**3.196**	-2,1	**3.242**	1,4	**3.090**	-4,7	**3.070**	-0,6	**3.072**	0,1
Teilnehmer										
Zoll und Außenwirtschaftsrecht	36.604	1,7	37.351	2,0	39.224	5,0	37.503	-4,4	37.154	-0,9
Ländersprechtage	39.932	1,6	41.948	5,0	37.296	-11,1	34.576	-7,3	33.623	-2,8
Sonstige	4.498	-59,8	5.293	17,7	5.894	11,4	5.134	-12,9	5.824	13,4
Gesamt	**81.034**	-6,3	**84.592**	4,4	**82.414**	-2,6	**77.213**	-6,3	**76.601**	-0,8