

Risiken für Exportgeschäfte nach Kanada

CETA: Neue Chancen oder neue Risiken?

Das Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) soll nach Genehmigung durch das Europäische Parlament 2017 teilweise in Kraft treten. Es wird auch (finanzielle) Auswirkungen auf die Risiken von Exportgeschäften aus der EU nach Kanada haben.

Vollumfänglich wird CETA erst dann wirken, wenn die in nationales Recht der Mitgliedsstaaten eingreifenden Vertragsteile von den jeweiligen Parlamenten ins jeweilige Landesrecht überführt wurden. Übersetzt bedeutet CETA „umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen“ – in der Tat wird es einen großen Beitrag zu einer stärkeren Verzahnung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen Kanada und der EU leisten. Die wichtigsten Neuregelungen werden dabei auch Auswirkungen auf das klassische Exportgeschäft haben. Nachfolgend sollen diese skizziert werden.

Importzölle

Diese sollen in den nächsten Jahren fast vollständig abgeschafft werden. 98,6 % aller kanadischen und 98,7 % der europäischen Zölle fallen weg. Lediglich wenige als „sensibel“ eingestufte landwirtschaftliche Güter werden weiterhin Zöllen unterliegen. Das BMWi geht davon aus, dass durch die Zollerleichterung EU-Exporteure langlebiger Investitionsgüter (bzw. deren kanadische Käufer), etwa eine halbe Milliarde Euro, einsparen werden. Diese Einsparungen führen zu einer größeren Attraktivität europäischer Produkte – eine große Chance für zusätzliche Exporte.

Nichttarifäre Handelsbarrieren

Auch zahlreiche nichttarifäre Handelsbarrieren sollen abgeschafft werden. Dazu gehören



Die Chancen, die CETA bietet, sollten genutzt werden.

- die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen und folglich der Wegfall zusätzlicher, aufwendiger, langwieriger und kostspieliger Zulassungsverfahren im jeweiligen Importland,
- der Schutz ortsgebundener Produktbezeichnungen als Qualitätsmerkmal (z. B. „Nürnberger Rostbratwürste“) und
- eine Verbesserung des Patent- und Copyright-Schutzes in Kanada, um geistiges Eigentum besser zu schützen (das europäische Recht ist an dieser Stelle bislang strenger).

Ausgenommen sind Lebensmittel, Chemikalien und Kosmetika – hier gilt weiterhin das EU-Zulassungsverfahren.

Es wird erwartet, dass mittelständische Exporteure überproportional von diesen Neuregelungen profitieren werden: Für sie sind zusätzliche Zulassungsverfahren oftmals unwirtschaftlich, daher waren sie bisher von Exporten nach Kanada ausgeschlossen. Der

Schutz regionaler Produktbezeichnungen ermöglicht auch für sie Exporte nach Kanada, ohne befürchten zu müssen, dass das Produkt Nachahmer findet.

Liberalisierung

Die Liberalisierung des Handels von Dienstleistungen eröffnet neue Chancen für Unternehmen, die Ingenieurs- oder Finanzdienstleistungen, Wirtschaftsprüfung, aber auch Logistikdienstleistungen etc. anbieten. CETA sieht eine gegenseitige Anerkennung von berufsständischen Zertifikaten und Zulassungen vor – Exporte von Dienstleistungen werden also erheblich erleichtert und dürften auch vielen deutschen Firmen die Tür nach Kanada öffnen.

Öffentliche Ausschreibungen

Künftig profitieren EU-Unternehmen vom Wegfall der Zugangsbeschränkungen bei öffentlichen Ausschreibungen in Kanada. Deutsche Unternehmen hatten allerdings auch bisher unbeschränkter Zugang, sodass an dieser Stelle keine zusätzlichen Opportunitäten zu erwarten sind.

Ausländische Direktinvestitionen

Bezüglich ausländischer Direktinvestitionen gilt der „Investment Canada Act“, gemäß dem eine ausländische Übernahme einer kanadischen Firma nur zulässig ist, wenn die kanadische Volkswirtschaft davon profitiert und die Regierung folglich die Übernahme genehmigt. Das wird die Einführung von CETA nicht verändern, aber der Schwellenwert genehmigungspflichtiger Übernahmen wird auf den Transaktionswert von einer Milliarde Kanadischer Dollar angehoben, sodass Übernahmeverfahren unter dem Schwellenwert beschleunigt und immens erleichtert werden. Das bietet europäischen Unternehmen, die sich langfristig einen sicheren Zugang zum kanadischen Markt sichern wollen, eine interessante Option und langfristige Absatzchancen.

Investitionsschutzverpflichtungen

CETA enthält Investitionsschutzverpflichtungen, die einen zusätzlichen Anreiz für ausländische Di-



Exportgeschäfte in Kanada sind i. d. R. sichere Geschäfte.

rektinvestitionen schaffen sollen. Die ursprünglich geplanten öffentlich legitimierten Schiedsgerichte zur Streitbeilegung zwischen Investoren und staatlichen Stellen stießen auf scharfe Kritik, sodass die endgültige Fassung von CETA nun einen ständigen internationalen Gerichtshof mit 15 Mitgliedern vorsieht (ernannt von Kanada und der EU) sowie öffentliche Verfahren mit Berufungsinstanz. Damit wurde den Bedenken der Kritiker zumindest teilweise Rechnung getragen.

Fazit

Die Europäische Kommission erwartet, dass die Exporte zwischen Kanada und der EU nach Umsetzung der Neuregelungen um 20 bis 25 % zunehmen werden. Das wird auch einen positiven Effekt auf deutsche Unternehmen und langfristig auf ihre Finanzstärke haben – die Chancen, die CETA bietet, sollten also genutzt werden.

Über die Autorin

Chiara-Felicitas Otto

ist geschäftsführende Gesellschafterin der exficon GmbH, einer Financial Advisory Firma, die in den letzten 6 Jahren zahlreiche Export- und Projektfinanzierungen erfolgreich begleitet hat.

exficon GmbH
Telefon: 069/6655-4490
E-Mail: kontakt@exficon.de
www.exficon.de