

Transatlantischer Handel

TTIP | Deutschland mit seiner erfolgreichen Exportwirtschaft ist wie kaum ein anderes Land auf offene Märkte und freien Handel angewiesen. Die USA sind seit langer Zeit Deutschlands größter Handelspartner außerhalb Europas. Bis heute erschweren jedoch noch viele Barrieren den Zugang zu den Märkten für Waren, Dienstleistungen und Investitionen auf beiden Seiten. Die geplante transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) soll Handelshürden abbauen und die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und den USA fit machen für das 21. Jahrhundert.

• **Regulatorische Zusammenarbeit stärken:** Oberste Priorität muss der Abbau nicht tarifärer Handelshemmnisse haben, da diese den Handel am stärksten beeinträchtigen. So müssen momentan zum Beispiel Verkabelungen in vielen Maschinen für den Export umgebaut werden, da in den USA und der EU verschiedene Farben und Kabeldicken benutzt werden. Laut der DIHK-Umfrage „Going international“ sehen 75 Prozent der Unternehmen deshalb auch den größten Nutzen von TTIP in der Zusammenarbeit bei Normen, Standards und Zertifizierungen. In Bereichen, in denen die Ziele der Gesetzgebung in der EU und den USA äquivalent sind, sollte man sich auf eine gegenseitige Anerkennung einigen. Dabei geht es ausdrücklich nicht um die Absenkung des Niveaus im Verbraucher- oder Umweltschutz, sondern um die effiziente Gestaltung des Austauschs von Waren mit gleichwertiger Sicherheit und Funktionalität.

• **Zollabwicklung vereinfachen:** Umfangreiche Formalitäten bei der Zollabwicklung verteuern und verzögern den Warenverkehr unnötig. Daher muss im transatlantischen Wirtschaftsraum die Zollabwicklung weitestgehend vereinfacht werden. Auch muss auf eine Harmonisierung der Ursprungsregeln hingearbeitet werden.

• **Kleine und mittelständische Unternehmen in den Mittelpunkt stellen:** Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) leiden aufgrund begrenzter Ressourcen überproportional unter unterschiedlichen regulatorischen Anforderungen. Alle Regelungen des TTIP müssen daher daraufhin geprüft werden, ob sie der Geschäftswirklichkeit von KMU gerecht werden und zusätzliche Dokumentationspflichten vermeiden. Darüber hinaus sollte TTIP Unternehmen mit konkreten Instrumenten helfen, gesetzliche Anforderungen für den Export zu erfüllen, wie zum Beispiel mit

einer Datenbank, die die Anforderungen verschiedener Verwaltungsebenen und Institutionen zusammenfasst und in einer Quelle verfügbar hält.

• **Regeln für den Welthandel definieren:** Ein Abkommen zwischen zwei wirtschaftlichen Schwergewichten wie Europa und den USA kann notwendige Liberalisierungsimpulse für den Welthandel geben. Darüber hinaus bietet es die Möglichkeit, neue Standards auch für andere Handelsabkommen zu entwickeln, die der wirtschaftlichen Realität des 21. Jahrhunderts gerecht werden. Transatlantische Initiativen in Bereichen wie dem Zugang zu Energie und Rohstoffen, dem Schutz geistigen Eigentums sowie zu transparenter Gesetzgebung können Zeichen setzen für ein globales handelspolitisches Ordnungssystem.

• **Dialog faktenbasiert und konstruktiv führen:** Die Diskussion der Inhalte, Chancen und Risiken eines solch bedeutenden Abkommens ist richtig. Sie muss jedoch faktenbasiert erfolgen. Viele vorgebrachte Bedenken erweisen sich bei genauer Betrachtung als grundlos.

So kann ein Handelsabkommen beispielsweise die europäische Gesetzgebung zur Zulassung von Lebensmitteln nicht außer Kraft setzen. TTIP bringt also keine Produkte ins Land, die nach europäischen Gesetzen nicht zugelassen sind. Die Diskussion sollte darauf abzielen, das Abkommen zu gestalten. Ein TTIP-Abkommen, das für Unternehmen und Verbraucher gleichermaßen Sinn macht, wird Deutschland und die transatlantischen Beziehungen nachhaltig stärken – wirtschaftlich wie politisch.



IHK-Ansprechpartner: Kurt Treumann,
Tel.: 0931 4194-309, E-Mail: kurt.treumann@wuerzburg.ihk.de

www.wuerzburg.ihk.de

„Heiratsmarkt“ für Unternehmen

IHK BIETET UNTERSTÜTZUNG BEI DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE | Den richtigen Partner zu finden, ist auch im Geschäftsleben nicht einfach, vor allem, wenn die Unternehmensnachfolge ansteht. Bei einer steigenden Anzahl von Seniorunternehmern, verringert sich zugleich die Anzahl potenzieller Übernehmer. Kamen 2010 auf jeden Übergeber noch rund 1,6 Übernehmer, liegt das Verhältnis heute nur noch bei knapp 1:1. Die IHK Würzburg-Schweinfurt bietet deshalb Unterstützung bei Fragen rund um das Thema Unternehmensnachfolge.

„Wir merken im Beratungsalltag, dass die Suche nach dem geeigneten Nachfolger die wesentliche Herausforderung bei der Übergabe des Unternehmens ist“, berichtet Dr. Sascha Genders, IHK-Bereichsleiter Existenzgründung und Unternehmensförderung. Einerseits sei dies eine Folge der zunehmenden Betriebsübergaben aus Altersgründen bei zeitgleich weniger potenziellen Nachfolgern. Andererseits kämen aber auch weitere Hemmnisse dazu wie Probleme bei der Einigung über den Kaufpreis oder beim „Loslassen“ des Lebenswerkes,

Angst vor Belastungen im Zuge der Erbschaftssteuer beim Übergeber oder schlicht der zu späte Start bei der Suche nach dem passenden Nachfolger. „Eine gelungene Übergabe braucht ein paar Jahre Vorlauf. Die Braut muss geschmückt werden, ein Bräutigam gefunden werden und die Vermählung geplant werden. Dafür braucht es Zeit“, pointiert Dr. Genders.

Dienstleistungen rund um die Unternehmensnachfolge

Laut dem aktuellen Nachfolgereport des Deutschen Industrie- und Han-

delskammertags (DIHK) in Berlin bereitet sich jeder zweite Unternehmer nicht rechtzeitig auf die Nachfolge vor, um beispielsweise steuerliche und rechtliche Aspekte adäquat bewältigen zu können. Eine Plattform, um Übergeber und Übernehmer zusammenzubringen, ist dabei das Onlineforum „Nexxt Change“, das vom Bundeswirtschaftsministerium und der IHK-Organisation unterstützt

wird. Hier können Interessenten anonym und kostenfrei zusammenkommen. „Quasi ein Onlineheiratsmarkt für Unternehmen“, so Dr. Genders. Zurzeit sind bundesweit rund 10.000 Verkaufs- oder Kaufgesuche in der Börse registriert, Tendenz steigend. Ferner hilft die IHK bei unternehmerischen Fragestellungen wie etwa der Businessplanerstellung und Schritten in die Selbstständigkeit oder berät in Finanzierungsfragen.



IHK-Ansprechpartner: Dr. Sascha Genders,
Tel.: 0931 4194 373, E-Mail: sascha.genders@wuerzburg.ihk.de

www.wuerzburg.ihk.de