

information oktober 2017

2. CETA – ein kurzer Überblick

Kanada ist mit seinen rund 36 Millionen Einwohnern für Deutschland ein Handelspartner von herausragender Bedeutung. Deutschland exportiert jährlich Waren im Wert von etwa 9,5 Milliarden Euro in den zweitgrößten Staat der Erde, von wo Güter im Wert von etwa 4 Milliarden Euro zu uns kommen. Obwohl der Handel floriert, liegt dieser nach Auffassung des Auswärtigen Amtes noch unter dem Potential beider Volkswirtschaften.

Am 21. September 2017 trat das rund 1.600 Seiten umfassende *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) vorläufig in Kraft. Erst wenn alle nationalen Parlamente der Europäischen Union, welche mit Kanada das CETA abgeschlossen hat, ihre Zustimmung erteilt haben, wird es endgültig wirksam. Als Freihandelsabkommen wird CETA wichtige Impulse setzen für einen weiteren Ausbau des Handels zwischen Kanada und der EU sowie Deutschland. Aber was bedeutet CETA genau und in welchen Bereichen wird es Veränderungen geben?

Eines der wichtigsten Handelshemmnisse zwischen der EU, deren Mitgliedstaaten und Kanada sind Zölle. Etwa 99 % dieser Abgaben werden durch CETA abgeschafft; nach sieben Jahren sollen alle Zölle auf gewerbliche Waren abgeschafft sein. Ohne Zölle können europäische Unternehmen ihre Waren in Kanada günstiger anbieten. Damit wird die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen in Kanada gestärkt. Soweit ein Unternehmen aus der EU Produkte und Waren aus Kanada bezieht, werden diese ebenfalls kostengünstiger werden, so dass europäische Unternehmen ihre Herstellkosten senken können. Entsprechendes gilt für landwirtschaftliche Erzeugnisse und Lebensmittel, für die ebenfalls fast durchgängig alle Zölle und Abgaben abgeschafft werden. Zusätzlich bringt CETA im Bereich der Nahrungsmittel und Getränke einen Schutz für europäische Hersteller gegen Nachahmung von traditionellen europäischen Lebensmitteln. Beispielsweise sind geschützt *Roquefort*, *Schwarzwälder Schinken*, *Spreewälder Gurken* und *Steirischer Kren*. Deutsche Unternehmen haben damit keine Wettbewerbsnachteile mehr gegenüber kanadischen Firmen sowie Unternehmen aus den USA und Mexiko, die aufgrund des nordamerikanischen Freihandelsabkommens bereits seit Jahren zollfrei nach Kanada exportieren können.

Durch die in CETA vereinbarte wechselseitige Anerkennung von Konformitätsbescheinigungen im Bereich Elektrogeräte, Elektronik, Spielzeug, Maschinen und Messgeräte müssen europäische Unternehmen künftig keine doppelte Prüfung für den Verkauf in der EU und in Kanada vornehmen lassen. So kann beispielsweise ein deutscher Hersteller von eichpflichtigen Messgeräten die von einer Konformitätsbewertungsstelle in Europa ausgestellte Konformitätserklärung für den Export nach Kanada verwenden. Auf Grundlage von CETA reicht die Bewertung in Deutschland aus, es fallen keine doppelten Kosten mehr an. Darüber hinaus erkennt z. B. Kanada eine Reihe von europäischen Normen im Bereich des Fahrzeugbaus an, was zu Erleichterungen für europäische Unternehmer im Automobilbereich führt.

Europäische Unternehmen erhalten einen besseren Marktzugang in Kanada, weil sie wegen CETA an öffentlichen Ausschreibungen auf allen Ebenen (Bund, Provinz und Kommune) gleichberechtigt mit kanadischen Firmen teilnehmen können. Die kanadischen öffentlichen Ausschreibungen werden künftig auf einer Internetseite mitgeteilt, so dass europäische Unternehmen sich leicht über laufende Ausschreibungen informieren können.

Zur Abschaffung nicht tarifärer Handelshemmnisse, wozu z. B. unterschiedliche Standards und Normen in Kanada und der EU gehören, sieht das CETA eine enge Zusammenarbeit der Normungsgremien der Vertragsparteien vor. Die Vereinheitlichung von technischen Normen und z. B. der Vorschriften für Kennzeichnung und Etikettierung ist von erheblichem Nutzen für den Handel.

Das Abkommen birgt viele Chancen für europäische und damit auch für deutsche Unternehmen. Um diese optimal zu nutzen sollten Unternehmer stets darauf bedacht sein, dass ihre Geschäfte auf einem soliden rechtlichen Fundament stehen und dass die Vorteile des Freihandels nicht durch die Übernahme von vermeidbaren Risiken aufgezehrt werden.

Dr. Markus Ackermann

+49 6221 4340210

markus.ackermann@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information oktober 2017“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.