



Die Globalisierung nach Corona

Ein wichtiger Impuls der IHK-Organisation zur aktuellen Diskussion

Abnehmende internationale Kooperation und bröckelnde staatliche Allianzen lassen derzeit Rufe nach wirtschaftlicher Abschottung lauter werden. Haben sich Lieferketten zu weit ausgedehnt? Läutet die Corona-Krise den Beginn einer De-Globalisierung ein?

Mit nachstehendem Papier leistet die IHK-Organisation einen Beitrag zur Diskussion:

Es wäre verheerend für die deutsche Wirtschaft, die Chancen der Globalisierung im Zuge der Corona-Krise zu verspielen. Für die hochinternationalisierte deutsche Wirtschaft ist entscheidend, die Pandemie-Krise ohne neuen, zusätzlichen Protektionismus zu bewältigen. Statt dem Rückzug ins Nationale sind beherzter Einsatz für die internationale Arbeitsteilung, der Erhalt internationaler Wertschöpfungsketten auf der Grundlage von regelbasiertem Handel und ein EU-Leadership in diesen Fragen das Gebot der Stunde.

Die Bedeutung von offenen Märkten für die deutsche Wirtschaft

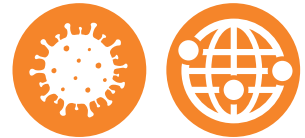
Die stark internationalisierte deutsche Wirtschaft ist auf offene Märkte und gute Regeln für Handel und Investitionen angewiesen. Schließlich hängt jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland am Export, in der Industrie sogar jeder zweite. Europaweit gibt es insgesamt 36 Millionen Jobs in der Exportwirtschaft. Der EU-Binnenmarkt ist einer der größten Wirtschaftsräume mit rund 450 Millionen Bürgern, der 2,8 Millionen Arbeitsplätze geschaffen hat. Deutschlands jährliche Einkommensgewinne durch die EU belaufen sich auf 86 Milliarden Euro – EU-weiter Rekord.¹ Die Umkehr von EU-Integrationsschritten würde jüngsten Studien zufolge das deutsche BIP um bis zu 3,9 Prozent jährlich schrumpfen lassen.² Die EU tätigt und empfängt weltweit die meisten Auslandsinvestitionen und ist der wichtigste Handelspartner von über 80 Ländern (USA: 20).

Deutschland ist gleichzeitig einer der größten Profiteure des Welthandels mit jährlichen Einkommensgewinnen dank Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation (WTO) in Höhe von 66 Milliarden US-Dollar. Und diese Vorteile sind auch im Alltag jedes Einzelnen ganz konkret spürbar.

Beispielsweise macht der internationale Handel schon seit Langem die Warenwelt, Speisekarten und damit auch den Alltag der Deutschen abwechslungsreicher, internationaler und vielfältiger – und das zu niedrigeren Kosten. Auch gerade in Corona-Zeiten so wichtige Alltagsgegenstände wie Smartphones wären ohne die globale Arbeitsteilung teurer, könnten mit technischen Entwicklungen andernorts weniger Schritt halten und wären etwa aufgrund von begrenzten Ressourcenvorkommen in Deutschland nur in geringerer Angebotsvielfalt verfügbar. Denn Vorprodukte und Dienstleistungen werden grenzüberschreitend gehandelt, auch zwischen deutschen Unternehmen und ihren Niederlassungen im Ausland. Rund die Hälfte aller deutschen Güterimporte und -exporte sind Vorprodukte, über 20 Prozent des Mehrwerts der deutschen Güterexporte machen Importe aus.³ Globale Wertschöpfungsketten ermöglichen Effizienzgewinne durch die Kombination von Standortvorteilen mit Spezialisierung, Wissens-, Ideen-, Technologie- und Datenaustausch, Investitionen und Arbeitnehmerfreizügigkeit. Laut der Welthandelsorganisation (WTO) ist Deutschland neben China und den USA eines der wichtigsten Zentren weltweiter Wertschöpfungsketten.



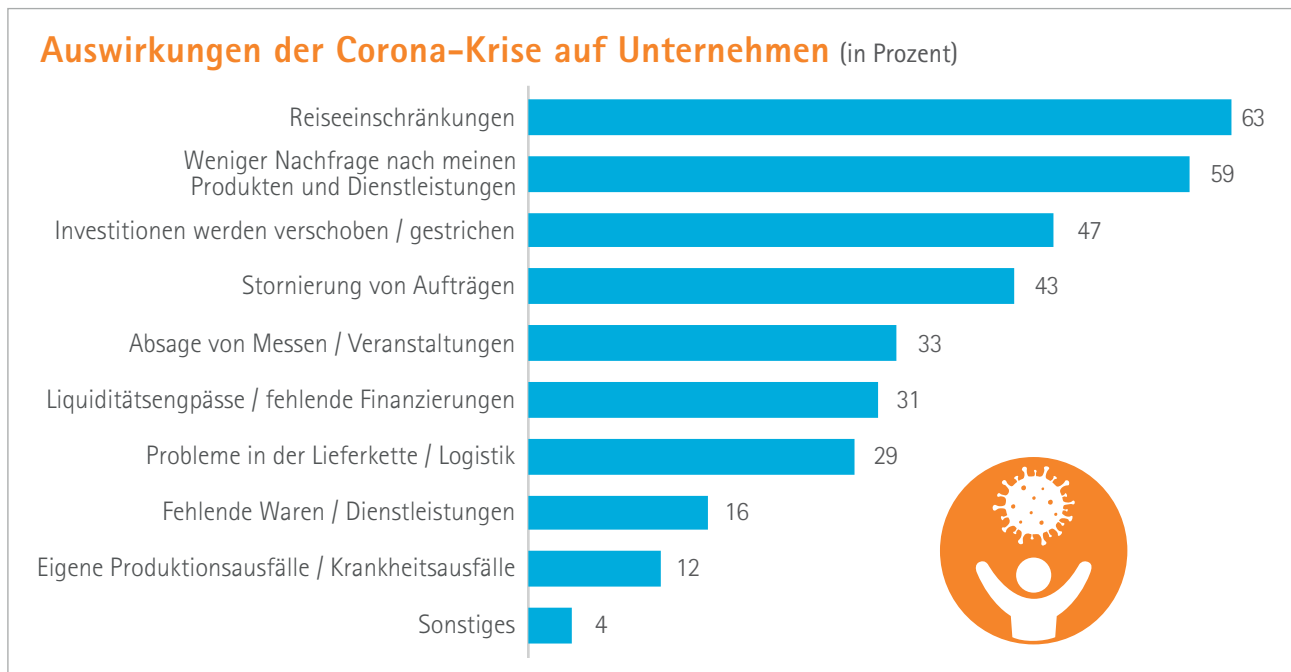
Die Globalisierung nach Corona



Die aktuelle Lage deutscher Betriebe in der Corona-Pandemie

Die Corona-Pandemie hat das Wirtschaftsleben auf dem Globus erfasst und belastet die deutsche Wirtschaft in einem nie dagewesenen Ausmaß. Fast 80 Prozent der Betriebe in Deutschland erwarten laut aktuellen DIHK-Umfragen für das Jahr 2020 Umsatzeinbrüche. Viele Unternehmen haben mit Finanzierungs- und Liquiditätsengpässen zu kämpfen oder stehen sogar kurz vor der Insolvenz. Darunter sind bislang kerngesunde mittelständische Unternehmen. Weltweit sind die Auswirkungen auf die Wirtschaft noch größer: Laut dem AHK World Business Outlook rechnen 83 Prozent der deutschen Unternehmen im Ausland mit starken Umsatzverlusten wegen der Corona-Krise, 15 Prozent sogar mit mehr als einer Umsatzhalbierung. Durch Finanzierungs- und Liquiditätsprobleme und weniger Investitionen werden die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Krise vermutlich lange bestehen.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die deutsche Wirtschaft im Einzelnen



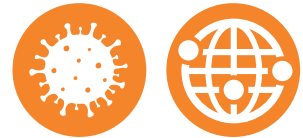
[AHK World Business Outlook 2020, Corona-Sonderbefragung Juli 2020](#)

Auswirkungen auf die internationalen Lieferketten

In der Corona-Krise stehen nahezu alle Exportmärkte unter Druck. In vielen Regionen wurden im Rahmen von Schutzmaßnahmen der grenzüberschreitende Personenverkehr und damit auch der Geschäftsreiseverkehr drastisch eingeschränkt. Aber auch der Güterverkehr war von vielen Maßnahmen betroffen. LKW-Staus an den Grenzen, zusätzliche Bürokratie und der Ausfall vieler Passagierflieger, die normalerweise auch Luftfracht transportieren, führen zu erheblichen Verzögerungen in der Lieferkette. Die Einführung von Exportverboten und -einschränkungen vieler Länder, vor allem bei Medizinprodukten, sorgt zum Teil noch immer für eine Verschärfung des weltweiten Protektionismus. Zusätzlich führt der asynchrone Verlauf der Corona-Pandemie derzeit zu erheblichen Verzögerungen bei der Wiederaufnahme von Geschäften und der Produktion.



Die Globalisierung nach Corona



Das ist besorgniserregend, denn die deutsche Wirtschaft ist auf internationale Vernetzung und im Wettbewerb stehende Lieferoptionen angewiesen. 17 Prozent der Industrieunternehmen ändern derzeit ihre Lieferketten und suchen Hersteller für ihre dringend benötigten Vorprodukte in Deutschland oder anderen Ländern. Unternehmen passen ihre Lieferketten bedarfsgerecht an die Produktionsmöglichkeiten an. Die internationale Arbeitsteilung wird neu sortiert. Die Sicherheit der Lieferketten wird zukünftig für die Unternehmen wichtiger.

Auswirkungen auf das Welthandelssystem

Immer mehr droht die Corona-Krise zur Protektionismusfalle zu werden. Das kann gerade für die so hoch internationalisierte deutsche Wirtschaft zum Problem werden. Der Ruf in vielen Ländern nach Lokalisierungszwängen, um die heimische Wirtschaft vermeintlich zu schützen, wird lauter. Viele Staaten beschlossen in der Corona-Krise Exportverbote, -beschränkungen oder -kontrollen für Schutzmasken, Schutzkleidung, Beatmungsgeräte oder Desinfektionsmittel. Doch dies führt zu höheren Kosten, Produktionsengpässen wegen fehlender Vorprodukte und längeren Lieferzeiten. Insbesondere Sektoren wie die Nahrungsmittel- und Textilproduktion sind aufgrund von verderblichen Gütern und kürzeren Produktionszyklen besonders anfällig für Lieferkettenunterbrechungen. Darüber hinaus wird derzeit die WTO zunehmend geschwächt. Globale Initiativen zur Stärkung des Handels bleiben in der WTO seit Jahren blockiert. Nur wenige bilaterale und regionale Abkommen, etwa der EU mit Japan, Kanada oder Vietnam, setzen punktuelle Gegentrends. Hinzu kommt seit Ende 2019 die Erosion des Streitbeilegungsmechanismus. Ohne eine funktionierende WTO und insbesondere ohne die USA als Treiber des Freihandels könnten sich die Abschottungs-Erfahrungen der 1930 Jahre wiederholen. Die Beendigung der langjährigen WTO-Krise ist nicht in Sicht; vielmehr die weitere Erosion der weltweiten Handelsregeln. Für zwei Drittel der außereuropäischen Exporte sind das in Ermangelung von bilateralen Abkommen die einzigen Handelsregeln.

Beschleunigung von Trends

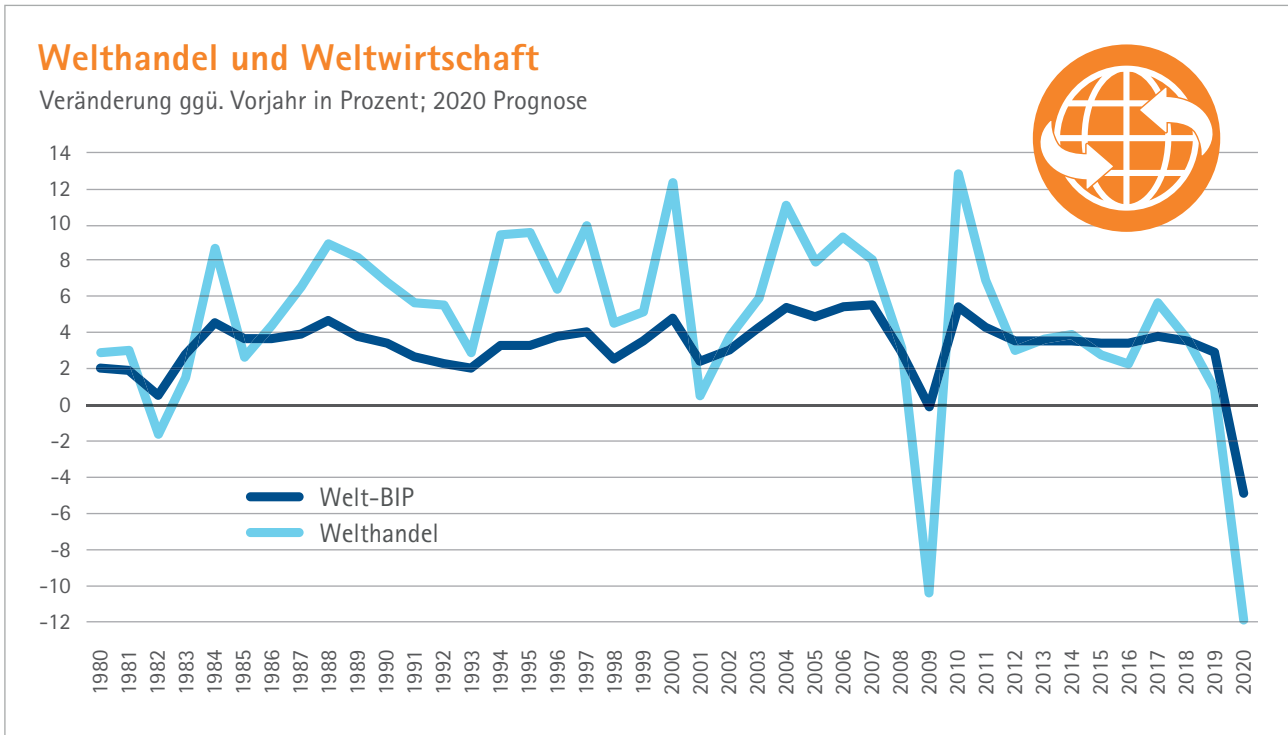
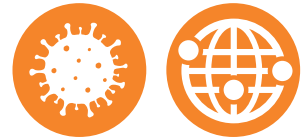
Die Corona-Krise bedeutet keine Kehrtwende der Globalisierung, jedoch wirkt sie strukturell als Beschleuniger. Erwartbare Entwicklungen der nächsten zehn Jahre ereignen sich nun im Zeitraffer von zehn Wochen. Änderungen der Lieferketten durch unternehmerische Entscheidungen, Verbraucherpräferenzen, Handelshürden und staatliche Vorgaben werden schneller ablaufen. Auch könnte es durch eine Diversifizierung der Lieferketten und damit geringeren Risiken bei Produktions- und Lieferausfällen einen Trend hin zur Regionalisierung geben. Abhängig davon, wie einige Länder es schaffen, die Corona-Krise zu bewältigen und die wirtschaftlichen Folgen abzufedern, könnten einige Länder einen Vorteil haben. Um welche Trends handelt es sich?

Peak Globalization?

Laut WTO könnte der Welthandel 2020 zwischen 13% und 32% schrumpfen. Aber schon vor der Corona-Krise ist der Welthandel über mehrere Jahre nur unterdurchschnittlich gewachsen. Seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 wird unter Begriffen wie „Slowbalization“ oder „Peak Globalization“ das Ende des Wachstums des Weltgüterhandels als Weltwirtschaftstreiber diskutiert. Gleichzeitig wächst der weltweite Dienstleistungshandel, auch in der Corona-Krise. Die globale Handelsoffenheit, also das Verhältnis von globalen Exporten zum Welt-BIP, schrumpft seit 2008. Das gilt insbesondere für die USA und China und lässt auf eine reduzierte internationale Orientierung dieser beiden Wirtschaftsgiganten schließen.



Die Globalisierung nach Corona



DIHK-Grafik 2020-Zahlen basierend auf WTO-Prognosen

Digitalisierung

Bereits seit Jahren steigt der grenzüberschreitende digitale Handel rasant; in der Corona-Krise umso mehr. Der zunehmende Online-Handel stellt gleichzeitig den Einzelhandel vor große Herausforderungen. Technologische Fortschritte in der Produktion, inklusive einem steigenden Dienstleistungsanteil in der Güterproduktion, der sogenannte Modus 5, bieten der deutschen Wirtschaft große Chancen. Mehr Digitales, mehr individuelle Lösungen sowie neue Technologien können auch die Verlagerung zuvor ausgelagerter Produktionsschritte nach Deutschland und Europa mit sich bringen.

Nachhaltigkeit

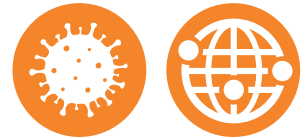
Nachhaltigkeitserwägungen, zum Beispiel zum Umwelt- oder Verbraucherschutz, werden für Unternehmen durch Wettbewerbsvorteile, Verbraucherpräferenzen und gesellschaftspolitische Entwicklungen immer relevanter. Gerade deutsche Unternehmen können hier als Vorreiter agieren. Eine Anpassung der Lieferketten entlang der Verbreitung europäischer Regulierungen wird zunehmen und könnte durch den hohen Anpassungsdruck der Corona-Pandemie beschleunigt werden.

Stärkere Rolle des Staates

Durch zahlreiche Corona-Rettungsmaßnahmen wird der Staat weltweit zu einem wichtigeren Wirtschaftsakteur. In Kombination mit der Zunahme an Unternehmensinsolvenzen verstärken Verstaatlichungen Marktkonzentrationen. Weltweit werden Rufe in der Politik nach Industriestrategien, stärkeren Export- und Investitionsprüfungen, Buy local und local-content Vorgaben sowie nach staatlich gelenkter Rückverlagerung der Industrieproduktion lauter. Zudem ist ein wettbe-



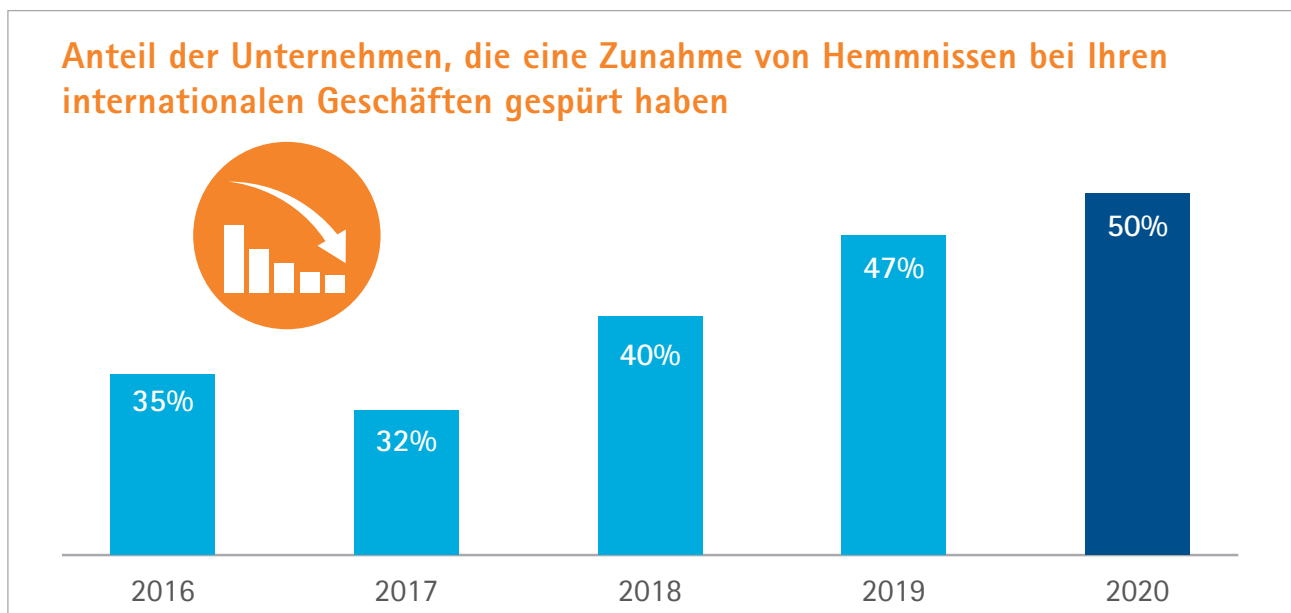
Die Globalisierung nach Corona



werbsverzerrender Subventionswettbewerb durch weltweite Hilfsmaßnahmen gestartet, die zum Beispiel bei Verstaatlichungen zu ineffizienter Marktkonzentration und somit zu verstärktem unfairem Wettbewerb führen könnten.

Protektionismus

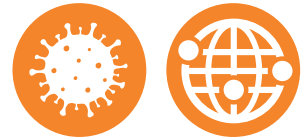
Schon vor der Corona-Krise haben globale Handelskonflikte, neue Zölle und Handelsbarrieren zunehmend die Realität der außenwirtschaftlich orientierten Unternehmen in Deutschland bestimmt. Als Folge der America First-Politik der USA entstehen neue unilaterale Hemmnisse sowie Vergeltungsmaßnahmen anderer Staaten, die globale Lieferketten stören. Allen voran trifft der USA-China Handelskonflikt die Weltwirtschaft und damit nicht zuletzt auch deutsche Unternehmen, die in beiden Ländern viel investiert und jeweils rund eine Million Beschäftigte haben. Aber auch in anderen Regionen beklagen deutsche Unternehmen seit Jahren eine Zunahme von Handelshemmnissen. In der Corona-Pandemie hat sich der Trend zu Protektionismus verstärkt und stellt nun auch immer mehr ganze Bereiche des freien Welthandels unter Vorbehalt. Es droht der Rückfall in die Kleinstaaterei und den ökonomischen Nationalismus.



[DIHK Going International April 2020](#)

Decoupling

Die Diskussion zur wirtschaftlichen Entkopplung der USA und Chinas nimmt an Fahrt auf. Dies stellt globale Lieferketten vor strukturelle Probleme und rechtliche Unsicherheit. Es zeichnet sich der Zerfall der eng verknüpften Weltwirtschaft in zwei konkurrierende geökonomische und technologische Blöcke ab, die sich im Systemwettstreit zwischen Staatskapitalismus und Marktwirtschaft befinden. Die Fragilität von Wertschöpfungsketten ist insbesondere im High-Tech Bereich (z.B. Telekommunikation, einige Dual-Use-Güter und Weltraum) akut. Dies ist insbesondere der Fall, wenn nur wenige Anbieter verfügbar sind. Instrumente einer „economic coercion“ beinhalten Investitions-, Import- und Exportverbote, Sanktionen sowie Boykotte. Für die EU bietet sich die Chance, sich als wirtschaftlich souveräner Akteur und Vorbild für andere zu etablieren und durch gezielte Investitionen in Zukunftstechnologien u.a. in den Bereichen Umwelt, Mobilität, Automatisierung und Gesundheit die Wettbewerbsfähigkeit des Kontinents wieder mehr zu stärken.



Wege aus der Corona-Krise

Der Erhalt internationaler Wertschöpfungsketten auf der Grundlage von regelbasiertem Handel sollte für die Bundesregierung und die EU-Institutionen höchste Priorität haben. Nur so kann die wirtschaftliche Erholung während und nach der Corona-Pandemie gelingen. Änderungen von Lieferketten sind unternehmerische Entscheidungen und dies sollte so bleiben. Vielmehr sollten wirtschaftliche Diversifizierung und die Souveränität Europas gestärkt werden. Die erste deutsche EU-Ratspräsidentschaft seit über einem Jahrzehnt bietet auch die Gelegenheit, die europäische Führungsrolle für offene Märkte weltweit zu sichern.

1. Protektionismus entgegenreten

Protektionismus ist kein Ersatz für Krisenvorsorge. Eine Verpflichtung der G20-Länder, keine neuen Zölle einzuführen, könnte das Schlimmste verhindern. Die EU sollte zudem weltweit alle Länder dazu auffordern, zukünftig keine Zölle mehr auf Gesundheitsgüter zu erheben. Die Corona-Einschränkungen sollten perspektivisch zurückgenommen werden und durch weniger einschneidende Maßnahmen ersetzt werden: Eine WTO-konforme Lagerhaltung, die auf europäischer Ebene (mit engen Partnern) koordiniert wird, wäre Exportbeschränkungen vorzuziehen. Zwei Drittel der außereuropäischen Exporte deutscher Unternehmen beruhen einzig auf WTO-Regeln und diese sind durch die Erosion des WTO-Streitschlichtungsmechanismus gefährdet. Nötig ist daher ein ehrgeiziger EU-Impuls für die WTO-Modernisierung, die Stärkung staatlicher Transparenzverpflichtungen zu Subventionen sowie eine breite Koalition zum Erhalt der Streitschlichtung. Effektive EU-Handelsschutzmaßnahmen müssen auch für Länder außerhalb der WTO-Streitbeilegungs-Koalition möglich sein. Die beste Unterstützung globaler Lieferketten sind internationale Abkommen, die Märkte und insbesondere öffentliche Beschaffung öffnen, offenhalten und Unternehmen Rechtssicherheit bieten. Diese sollten in Kombination mit Exportfördermaßnahmen vorangetrieben werden. Indem Europa sich für den regelbasierten Welthandel einsetzt, schützt es am Ende auch sich selbst.

2. Offenheit für Investitionen sicherstellen

Die Corona-Pandemie belastet die deutsche Wirtschaft in einem nie dagewesenen Ausmaß. Gleichzeitig schnellert der Kapitalbedarf der Unternehmen deutlich in die Höhe – und lässt sich ganz sicher nicht auf Dauer allein durch Zuschüsse oder staatliche Kredite decken. Vielmehr wird für die Betriebe in Zukunft die Zufuhr internationalen Kapitals als Finanzierungs- und Investitionsquelle eine noch größere Rolle spielen müssen. Die deutsche und europäische Wirtschaft sind künftig mehr denn je auf offene Märkte und auch auf ausländisches Kapital angewiesen. Eine zu starke Regulierung bei der Zufuhr ausländischen Kapitals, etwa bei der Novelle von Außenwirtschaftsgesetz/-verordnung, beschränkt Wachstums- und Beschäftigungschancen unserer inländischen Wirtschaftsstandorte und wirkt sich negativ auf die Attraktivität des Investitionsstandortes Deutschland insgesamt aus. Der Schutz des Eigentums sowie die Kapitalverkehrsfreiheit sind Eckpfeiler unserer marktwirtschaftlichen Grundordnung. Unternehmer müssen ihr Eigentum auch frei veräußern dürfen, um auf Marktveränderungen reagieren zu können. Die Politik sollte sich auch in Krisenzeiten dafür einsetzen, dass staatliche Eingriffe bei ausländischen Kapitalbeteiligungen in deutsche Unternehmen eher die Ausnahme bleiben.

3. Grenzüberschreitenden Austausch sicherstellen

Der grenzüberschreitende Waren- und Personenverkehr wird von den Corona-Gegenmaßnahmen wie Grenzschließungen und verstärkten Kontrollen sowie vom allgemeinen Nachfragerückgang stark getroffen. Insgesamt müssen die Staaten, vor allem innerhalb der EU, zukünftig mehr kooperieren, um die Aufrechterhaltung des grenzüberschreitenden Waren- und Personenverkehrs auch in Pandemiezeiten zu gewährleisten. Die Aufrechterhaltung von Transportinfrastruktur, -routen, und -anbietern, insbesondere in der Luftfahrt und just-in-time Bereichen, ist von zentraler Bedeutung für die deutschen Unternehmen und sollte priorisiert werden. Insbesondere innerhalb des für die deutsche Wirtschaft entscheidenden EU-Binnenmarkts und eng assoziierter Länder wie dem UK, der Schweiz und dem EWR sollte die Freizügigkeit als Pfeiler der wirtschaftlichen Integration und als Grundbedingung für grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung rasch wieder sichergestellt werden.



4. Diversifizieren statt Reshoring

Lieferketten sind gewachsene Strukturen und nicht über Nacht abänderbar. Die deutsche Außenwirtschaft ist bereits mit Blick auf die Handelspartner und Produktionspalette global diversifiziert. Änderungen von Lieferketten sind in erster Linie unternehmerische Entscheidungen, etwa aus Effizienz- und Kostengründen, zur Risikovermeidung, Nutzung von Digitalisierungsfortschritten oder Chancenoptimierung. Der Staat sollte grundsätzlich keine Wertschöpfungsketten regulieren, bei Eingriffen zurückhaltend vorgehen, regulatorische Belastungen für Lieferketten vermeiden und offene Drittmärkte sicherstellen. Zudem sollte durch die EU-Kreislaufwirtschaft und Rohstoffpartnerschaften der Zugang der Unternehmen zu kritischen Rohstoffen sichergestellt werden. Ineffiziente „Rückbesinnungen“ auf nationale Produktionen und Lokalisierungsverpflichtungen, auch Buy European, sind abzulehnen. Reshoring kann die Auswirkungen externer Schocks reduzieren, könnte aber vielfach zu Preissteigerungen führen, die die globale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beeinträchtigen. Grenzüberschreitende Arbeitsteilung ist und bleibt daher ein wichtiger Bestandteil wirtschaftlicher Resilienz. International gleiche Wettbewerbsbedingungen durch das Vorantreiben eines Level Playing Fields sowie stärkere Diversifizierung, etwa durch ausgewogene und für die Wirtschaft einfach anwendbare Freihandelsabkommen, sind umso wichtiger.

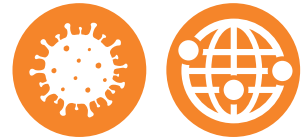
Gleichzeitig gilt in Fragen der nationalen Sicherheit das Primat der Politik. Aus Sicht der Wirtschaft gilt es allerdings zu bedenken, dass die Definition von kritischen Wirtschaftsbereichen nicht zu weit sein sollte. Denn das hätte zur Folge, dass Unternehmen möglicherweise unverhältnismäßig eingeschränkt würden, ohne dass eine begründete Notwendigkeit dafür besteht. Bei essenziellen Wertschöpfungsketten könnte zum Schutz der öffentlichen Gesundheit ein weiterer Umbau von Wertschöpfungsketten, wie er zum Teil schon stattgefunden hat, notwendig sein. Dabei sollte überprüft werden, ob langfristig die Schaffung von Produktionskapazitäten in Deutschland bzw. in der EU, die Anlage von größeren Notfallreserven oder die technologieoffene Förderung besonders flexibler Produktionskapazitäten, die in Krisenfällen schnell umgestellt werden können, wirtschaftlich als auch unter Aspekten der öffentlichen Gesundheit am sinnvollsten wäre. Deutsche Lieferkettenanpassungen müssen daher europäisch gedacht werden. Staatlicherseits sollte sichergestellt werden, dass die jetzt gefundenen Lösungen, um Lieferketten innerhalb der EU aufrecht zu erhalten, zukünftig in Krisenfällen schnell verfügbar sind, sowie entsprechende Rahmenbedingungen für innovative Wettbewerbsfähigkeit angepasst werden. Für Lieferketten außerhalb Europas, sollten ebenfalls Lösungen zur Erhöhung der Krisenfestigkeit gefunden werden, etwa durch die Stärkung der Welthandelsregeln und bilateraler Abkommen für unternehmerische Planungssicherheit. Das AHK-Netzwerk an 140 Standorten in 92 Ländern spielt im Zuge der Corona-Krise eine wichtige Rolle, um Unternehmen Hilfestellungen bei unterbrochenen Lieferketten sowie bei der Suche nach Alternativen und neuen Geschäftspartnern zu geben. Dieses Netzwerk ist weiter zu stärken und konsequent auszubauen.

Lieferkettenanpassungen können hier für Deutschland eine Chance bedeuten, wenn die richtigen Anreize als Investitionsstandort gesetzt werden. Dies umfasst etwa die Bildungs-, Industrie-, Innovations- und Wettbewerbspolitik. Die Industrie trägt fast ein Viertel zur Wertschöpfung hierzulande bei. Die industrielle Basis gerade in strategisch relevanten Bereichen inklusive Gesundheitswirtschaft ist wichtig für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit Blick auf verstärkte industriepolitische Forderungen sollten die bewährten Kriterien der Vorwettbewerblichkeit und Degressivität, also der Fokus auf Forschung und Entwicklung und eine Verringerung im Laufe der Zeit, weiter ausschlaggebend sein. Unternehmen, die umfassend auf Lokalisierung setzen, könnten auch anfälliger für externe Schocks werden, da ihre Ausweichmöglichkeiten durch weniger Standorte und Zulieferer in einem kleineren Markt beschränkt sind.

Eine enge wirtschaftliche Vernetzung der EU mit den Entwicklungsländern, insbesondere in Afrika, ist im Interesse der deutschen Unternehmen. Durch den derzeitigen Kapitalabzug sowie die Exportrestriktionen dutzender Länder im Nahrungsmittel- und Gesundheitsgüterbereich geraten insbesondere die am wenigsten entwickelten Länder unter Druck. Die EU sollte sich hier engagieren, etwa durch die Prüfung von Ausnahmen bei Exportkontrollen und weitere Handelserleichterungen. Auch sollte die Corona-Krise als Chance begriffen werden, um die Blockaden in der WTO zwischen entwickelten und Entwicklungsländern zu lösen und letztere stärker in Verhandlungen einzubeziehen, um den multilateralen regelbasierten Handel und die WTO zu stärken. Eine Ausdifferenzierung von Entwicklungsländerpräferenzen für große Wirtschaften wie China und Indien ist hierfür nötig.



Die Globalisierung nach Corona



5. Mittelstand mitdenken, Wettbewerb erhalten

Die Unterstützung der Wirtschaft zur Bewältigung der Corona-Krise muss Priorität haben, denn gerade der internationalisierte Mittelstand und global agierende Unternehmen dürfen nicht zum Verlierer der Krise werden. Auch Startups sind zunehmend zu einem entscheidenden Faktor der Innovationskraft Deutschlands geworden und sollten daher auch angemessene Unterstützung erfahren. Durch weltweite Verstaatlichungen und Insolvenzen ist global mit einer steigenden Marktkonzentration zu rechnen, der durch eine engagierte Wettbewerbspolitik für ein globales Level Playing Field, auch von Privatunternehmen gegenüber Staatsbetrieben, zu begegnen ist. Bemühungen der EU, USA und Japan für globale Regeln gegen Marktverzerrungen durch Staatsbetriebe werden somit noch wichtiger. Auch die mittelstandsfreundliche Umsetzung von Freihandels- und Investitionsabkommen und effektive EU-Handelsschutzinstrumente sind nötig. Sie machen internationale Geschäfte für alle einfacher. Dies sollte auch der Arbeitsschwerpunkt des neuen EU-Trade Enforcement Officers sein.

6. Zollbürokratie entrümpeln

Der grenzüberschreitende Handel scheitert in der Corona-Krise auch an nicht mehr zeitgemäßen bürokratischen Hürden, etwa analogen Zoll-Dokumentationspflichten. Temporäre Erleichterungen, die auf digitalisierte Zollprozesse wie etwa Video-Zollinspektionen und digitale Unterschriften setzen, sollten rasch vorangetrieben und langfristig verankert werden. Die Digitalisierung weiterer Verfahren wie eCarnet muss konsequent vorangetrieben werden. Die Digitalisierung kann dazu führen, dass der Handel reibungsloser und transparenter abgewickelt werden kann. Die EU sollte hier eine globale Vorreiterrolle für die digitale Zollabwicklung einnehmen, aber andere Länder haben hier schon vorgelegt (z.B. Blockchain-Lanes in Asien) und könnten so die globalen Standards für morgen setzen, auch für deutsche Unternehmen. Gleichzeitig sollten Zollkontrollen gegen gefälschte und unsichere Produkte bedarfsgerecht verstärkt werden.

7. Europäische Resilienz stärken

Europa sollte seine eigene Wettbewerbsfähigkeit und Standortqualität stärken, anstatt auf Autarkie zu setzen. Anreize, um Lieferketten diversifiziert, robust und resilient zu machen, wirken eher als Zwänge. Die deutschen Unternehmen wickeln knapp 60 Prozent ihrer Warenexporte und -importe innerhalb der EU ab; hinzu kommt die zunehmende Bedeutung der EU-Dienstleistungserbringung. Der Erhalt und die Stärkung des EU-Binnenmarkts sind daher von sehr großer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Umso mehr bietet die Verbreitung europäischer Standards einen großen Wettbewerbsvorteil für die Wirtschaft. Die erste deutsche EU-Ratspräsidentschaft seit über einem Jahrzehnt bietet eine große Gelegenheit, hier die europäische Führungsrolle weltweit zu sichern. Die EU sollte daher zur Diversifizierung der Handelsbeziehungen verstärkt ihre Nachbarschaftsbeziehungen und Konnektivitätsagenda mit Asien ausbauen. Zudem ist die Stärkung des regelbasierten Welthandelssystems und weiterer Handelsabkommen nötig, um den Güter- und Dienstleistungshandel weniger anfällig für Krisen und den Einfluss politischer Spannungen zu machen. Nur mit einer EU, die entschlossen und geschlossen auftritt, haben unsere Unternehmen im internationalen Wettbewerb eine hörbare Stimme. Die Stärkung der Handlungsfähigkeit der EU zur Abwehr exterritorialer Maßnahmen sollte vorangetrieben werden. Zudem gilt es die digitale Souveränität der EU zu stärken, etwa durch die Förderung offener Standards sowie resilienterer digitaler Infrastrukturen, auch mit europäischen Alternativen, um die Anfälligkeit für technologische Decoupling-Zwänge zu reduzieren. Der rasche Ausbau des digitalen Ökosystems der EU erfordert ebenfalls eine resiliente Ausgestaltung, um gegen zukünftige Schocks wie Cyberattacken gewappnet zu sein. Der Einsatz für offene Märkte schließt im Einzelfall Reziprozität und ein robustes Auftreten der EU nicht aus.

¹ https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/EZ_Study_SingleMarket.pdf

² https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/-ifw/Kiel_Policy_Brief/Kiel_Policy_Brief_125.pdf

³ https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/DE_e.pdf