



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN

011952/EU XXIII.GP  
Eingelangt am 19/04/07

Brüssel, den 18.4.2007  
KOM(2007) 183 endgültig

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN  
RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND  
DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

**DAS GLOBALE EUROPA -  
EINE STARKE PARTNERSCHAFT ZUR ÖFFNUNG DER MÄRKTE FÜR  
EUROPÄISCHE EXPORTEURE**

{SEK(2007) 452}  
{SEK(2007) 453}

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN  
RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND  
DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

**DAS GLOBALE EUROPA -  
EINE STARKE PARTNERSCHAFT ZUR ÖFFNUNG DER MÄRKTE FÜR  
EUROPÄISCHE EXPORTEURE**

## **1. Einleitung**

Nie waren europäische Unternehmen so sehr auf einen ungehinderten Zugang zu den Märkten unserer Handelspartner angewiesen wie in der heutigen globalisierten Wirtschaft. Europäische Unternehmen investieren große Summen in Drittländern und errichten komplexe, weltweite Lieferketten. Europäische Exporteure wollen nicht nur in den großen Volkswirtschaften der Industrieländer erfolgreich sein, sondern drängen zunehmend auf die aufstrebenden Märkte Chinas, Indiens, Brasiliens und Russlands.

In der Mitteilung „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt“ aus dem Jahr 2006<sup>1</sup> wurde der Handelspolitik eine Schlüsselrolle bei der Förderung von Wachstum und Beschäftigung in Europa zuerkannt, wenn sie dafür sorgt, dass die europäischen Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben und uneingeschränkten Zugang zu den für sie lebenswichtigen Exportmärkten haben. Europa tut seinerseits gut daran, seine eigenen Märkte zu öffnen, um Wettbewerbsfähigkeit und Innovation zu fördern, den Zugang zu Rohstoffen zu sichern und ausländische Investitionen anzuziehen: Das ist die richtige Antwort auf die Globalisierung. Im Gegenzug dürfen und sollten wir außerhalb Europas ebenfalls offene Märkte und faire Handelsbedingungen erwarten. Vor allem die aufstrebenden Volkswirtschaften, die vom globalen Handelssystem profitiert und hohe Wachstumsraten erzielt haben, sind nun gefordert, ihre eigenen Handelsschranken abzubauen und ihre Märkte stärker zu öffnen. Dies liegt sowohl in ihrem eigenen Interesse als auch im Interesse des Welthandelssystems. In einer wettbewerbsintensiven Weltwirtschaft wird unsere Exportleistung wesentlich von der Öffnung der Märkte abhängen.

Bei seinen Bemühungen um die Erhaltung offener Weltmärkte räumt Europa der WTO, dem multilateralen Handelssystem und der Doha-Runde eine klare Priorität ein. Eine schrittweise weltweite Liberalisierung ist nicht nur der wirksamste Weg hin zu einem offenen Handelssystem, sondern sie ist auch der einzige für alle - für Entwicklungs- und Industrieländer gleichermaßen - gangbare Weg. Gleichwohl ist die überarbeitete Marktöffnungsstrategie mit Schwerpunkt auf bestimmten Problemen und Märkten wesentlicher Bestandteil der weiter gefassten Handelspolitik der EU.

Diese Mitteilung, die auf einer ausführlichen öffentlichen Konsultation basiert, schlägt eine starke **Partnerschaft für die Öffnung der Märkte** zwischen der Kommission, den Mitgliedstaaten und den Unternehmen vor. Das Konzept ist klarer, ergebnisorientierter und

---

<sup>1</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen – Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt – Ein Beitrag zur Strategie für Wachstum und Beschäftigung in Europa - KOM(2006) 567 vom 4.10.2006.

konzentriert sich auf die konkreten Probleme, denen europäische Unternehmen auf Drittlandsmärkten begegnen. Dabei werden sowohl die Schwächen des derzeitigen Systems als auch das Ausmaß der Änderungen aufgezeigt, die in der Gemeinschaftspolitik vollzogen werden müssen, um der sich wandelnden Weltwirtschaft Rechnung zu tragen.

Vorgesehen sind eine stärkere Dezentralisierung des derzeitigen Systems und eine bessere Nutzung lokaler Kenntnisse und Projekte; zu diesem Zweck sollen in Drittländern Kompetenzteams für die Marköffnung gebildet werden, die sich aus Mitarbeitern der Kommissionsdelegationen, der Botschaften der Mitgliedstaaten und der Wirtschaftsverbände zusammensetzen. Ferner werden Überlegungen darüber angestellt, ob wir unsere Kapazitäten gezielter nutzen und sicherstellen können, dass die Gemeinschaft die dringendsten Probleme vorrangig angeht, ohne dabei alle anderen Beschwerden über Marktzugangsbehinderungen zu vernachlässigen. Die Mitteilung erläutert, wie wir das derzeitige System effizienter und für die europäischen Unternehmen transparenter machen können.

Eine konsequente Politik im Bereich der Marköffnung ist ein Schlüsselement in der gemeinsamen Handelspolitik und kann den Mitgliedstaaten echte wirtschaftliche Vorteile bringen. Bei der eigentlichen Bekämpfung von Handelshemmnissen müssen wir versuchen, die vorhandenen Instrumente besser zu nutzen und, sofern möglich, neue zu entwickeln. Dieses Papier beschreibt, wie wir diese Politik zukunftsgerichtet gestalten können.

## **2. Öffnung der Märkte in einer sich wandelnden Weltwirtschaft**

### **Erfolge seit 1996**

Die Marköffnungsstrategie der EU wurde 1996<sup>2</sup> auf den Weg gebracht, um die multilateralen und bilateralen Handelsvereinbarungen zu festigen und dafür zu sorgen, dass Drittlandsmärkte für Ausfuhren aus der Gemeinschaft geöffnet werden. Im Rahmen dieser Strategie sollten die exportierenden Unternehmen über Marktzugangsbedingungen informiert und Hemmnisse im Handel mit Waren, Dienstleistungen, geistigem Eigentum und bei Investitionen bekämpft werden.

Wichtigstes Werkzeug dieser Strategie ist die Marktzugangsdatenbank, ein kostenloser Onlinedienst für Exporteure in der Gemeinschaft mit Informationen über Markteintrittsbedingungen in rund 100 Ländern; ferner sind dort, öffentlich zugänglich, Marktzugangshemmnisse aufgelistet (derzeit rund 500), die der Kommission in erster Linie von Unternehmen gemeldet wurden und werden. Die Informationsrubriken der Datenbank werden gut angenommen und intensiv genutzt.

Aufgrund der Priorität, die die EU multilateralen Bemühungen zur Überwindung von Handelsschranken eingeräumt hat, hat sich der Schwerpunkt der Kommission etwas von der Beseitigung spezifischer Hemmnisse entfernt. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung und Komplexität nichttarifärer Hindernisse und der Forderungen der Beteiligten muss dies dringend korrigiert werden, was sich durch eine engere Abstimmung mit den Unternehmen und den Mitgliedstaaten und einen gezielteren Abbau von Handelsschranken unter bestmöglichem Einsatz der Ressourcen erreichen ließe. Gelingt es nicht, die Koordinierung zu

---

<sup>2</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen: Welthandel als globale Herausforderung: Eine Marköffnungsstrategie der Europäischen Union - KOM(96) 53 vom 14.2.1996.

verbessern, wird es sehr viel schwieriger, vordringliche Problembereiche aufzuzeigen, zu analysieren und zu bewerten und systematisch Hindernisse abzubauen.

### **Die neuen Hemmnisse des globalen Zeitalters**

Mit der Globalisierung der Wirtschaft haben sich die Handelshemmnisse verändert. Während der Marktzugang früher vorwiegend durch Grenzzölle geregelt wurde, gewinnen heutzutage nichttarifäre und andere jenseits der Grenze auf den Märkten unserer Handelspartner angesiedelte Hemmnisse immer mehr an Bedeutung (vgl. Kasten). Es sollte klar unterschieden werden zwischen unnötigen Handelsbeschränkungen und gerechtfertigten, juristisch vertretbaren Maßnahmen, mit denen legitime politische Ziele verfolgt werden wie Sicherheit, Schutz der Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen und Schutz der Umwelt. Die Regulierung des Handels ist zwar notwendig, sie muss aber transparent und diskriminierungsfrei sein und darf den Handel nicht stärker beschränken, als es für die Verwirklichung anderer legitimer politischer Ziele nötig ist.

Diese neuen Schranken sind komplizierter, technisch anspruchsvoll und nur mit größerem Zeitaufwand zu ermitteln, zu analysieren und zu beseitigen. Heute gehen viele Probleme beim Markteintritt auf eine fehlerhafte Anwendung oder Durchsetzung geltender Vorschriften zurück. Darüberhinaus ist es der WTO nicht gelungen, mit neuen Vorschriften auf die zunehmende Vielfalt der Hemmnisse in der globalisierten Wirtschaft zu reagieren. GATT und WTO waren zwar beim Abbau von Zollschranken äußerst erfolgreich und werden jetzt auf Gebieten wie der Überwachung gesundheitspolitischer Handelsbeschränkungen aktiv, es gibt aber nach wie vor viele Bereiche, in denen die WTO ihre Regeln noch an nichttarifäre Hemmnisse anpassen bzw. neue Regeln aufstellen muss. Und nicht zu vergessen: Je mehr unsere Handelspartner und wir die gleichen vorbildlichen Verfahren anwenden und je stärker wir unsere umwelt- und sozialpolitischen Standards einander angleichen, um so mehr wird die Wirtschaft der EU davon profitieren.

#### **Handelshemmnisse in der modernen globalisierten Wirtschaft**

1. **Zollschranken.** Die Zollschranken wurden in zahlreichen multilateralen Handelsrunden gesenkt, doch stellen hohe Zölle für exportierende Unternehmen in der EU immer noch ein Problem dar.
2. **Aufwändige Zollverfahren** bei der Ein-, Aus- und Durchfuhr sowie unfaire bzw. diskriminierende **Steuervorschriften und –verfahren.**
3. **Technische Vorschriften, Normen** und Konformitätsbewertungsverfahren, die den WTO-Vorschriften über technische Handelshemmnisse zuwiderlaufen (TBT-Übereinkommen).
4. **Missbräuchliche Anwendung gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen,** d. h. solcher Maßnahmen, die nach den geltenden WTO-Vorschriften weder aus Gründen der Gesundheit noch aus Gründen der Sicherheit gerechtfertigt sind.
5. **Beschränkter Zugang zu Rohstoffen,** besonders restriktive Ausfuhrpraktiken, einschließlich Ausfuhrsteuern, die die Preise, beispielsweise für Häute und Felle oder wichtige Minerale und Metalle, in die Höhe treiben, sowie Doppelpreissysteme.

6. **Unzureichender Schutz von Rechten am geistigen Eigentum**, einschließlich geografischer Angaben, mangelhafte Anwendung und Durchsetzung von Immaterialgüterrechten.
7. **Schranken im Handel mit Dienstleistungen und für ausländische Direktinvestitionen**, wie ungerechtfertigte Obergrenzen für ausländische Beteiligungen, Auflagen bei der Gründung von Joint Ventures und diskriminierende Behandlung.
8. **Regeln und Maßnahmen im öffentlichen Auftragswesen**, die Unternehmen aus der EU bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in Drittländern keine echte Chance lassen.
9. **Missbräuchliche und/oder WTO-widrige Anwendung handelspolitischer Schutzinstrumente** durch Drittländer.
10. **Unfaire staatliche Beihilfen und sonstige Subventionen** in Drittländern, mit denen der Marktzugang beschränkt wird.

### Interessengruppen befürworten eine Veränderung

2006 gab die Kommission eine Evaluierung in Auftrag<sup>3</sup> und führte eine Online-Befragung über die Marktöffnungspolitik der Europäischen Union durch<sup>4</sup>. Auf diese Befragung gingen mehr als 150 Reaktionen von Mitgliedstaaten, europäischen Unternehmen und anderen Beteiligten ein. Die Evaluierung und die Online-Befragung ergaben folgende Ergebnisse:

- Die EU muss den Mix ihres Marktöffnungsinstrumentariums verbessern, indem sie ihr Bekenntnis zu multilateralen und bilateralen Handelsverhandlungen mit konsequenten Maßnahmen zur wirksamen Durchsetzung dieser Vereinbarungen verbindet.
- Die Exportförderung muss weiterhin im Wesentlichen Aufgabe der EU-Mitgliedstaaten sein, doch viele europäische Unternehmen agieren bereits auf europäischer und in zunehmendem Maße auch auf globaler Ebene. Kommission, Mitgliedstaaten und Unternehmen müssen ihre Partnerschaft intensivieren, damit wir sowohl in Brüssel als auch in Drittländern bei der Bekämpfung und der Vermeidung von Hemmnissen eine möglichst gute Ausgangsposition haben.
- Die EU muss bei der Beseitigung von Handelsbarrieren zielgerichteter vorgehen, um die größtmöglichen ökonomischen Vorteile für die EU zu erzielen.
- Die EU muss ihre Dienste für die Unternehmen effizienter und transparenter gestalten. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) drängen zunehmend auf Exportmärkte und haben häufig am stärksten mit Handelshemmnissen zu kämpfen. Bei der praktischen Umsetzung der Strategie muss den Marktzugangsproblemen der KMU sorgfältig Rechnung getragen werden. Im November 2005 verabschiedete die Kommission eine Mitteilung<sup>5</sup>, in der besonders darauf hingewiesen wurde, wie wichtig es ist, den

---

<sup>3</sup> Der Bericht kann unter folgender Internetadresse abgerufen werden:

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc\\_130518.2.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf).

<sup>4</sup> Der Bericht kann unter folgender Internetadresse abgerufen werden

[http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk\\_access/cs101106\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm)

<sup>5</sup> Mitteilung der Kommission: "Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft – Eine zeitgemäße KMU-Politik für Wachstum und Beschäftigung" - KOM(2005) 551 vom 10.11.2005.

Bedürfnissen der KMU in diesem Bereich gerecht zu werden. Darüber hinaus kann die Kommission die Nutzerfreundlichkeit ihrer Marktzugangsdatenbank erhöhen.

Die Ergebnisse der Evaluierung und der Befragungen zeigen, dass das Thema der Marktöffnung ein stärkeres Engagement seitens der EU erfordert. Die europäischen Unternehmen fordern ergebnisorientiertere Maßnahmen, mit denen ihre konkreten Probleme auf Drittlandsmärkten so rasch und effizient gelöst werden können, wie es die ökonomische Realität heute erfordert. Und die Mitgliedstaaten haben immer wieder betont, dass die EU eine wirksamere und energischere Politik vertreten sollte.

### **3. Vorschläge für eine starke Partnerschaft für die Öffnung der Märkte**

Gute Gründe sprachen 1996 dafür, die Marktöffnung in den Mittelpunkt des Interesses zu rücken; heute sind die Argumente vielleicht noch besser. Unsere Aufgabe ist es, den politischen Rahmen der Marktöffnung zu festigen und anzupassen und die konkreten Instrumente, die Teil dieses Rahmens sind, zu verbessern.

#### **3.1. Der richtige Mix des Marktöffnungsinstrumentariums**

Das WTO-System und die multilaterale Zusammenarbeit sind nach wie vor der wichtigste Mechanismus zur Sicherung und Gewährleistung einer Öffnung der Märkte im Weltwirtschaftssystem, auch wenn andere Systeme, wie die Weltzollorganisation, ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Aber wir können uns nicht auf einen einzigen Weg bzw. Mechanismus zur Beseitigung von Handelsschranken verlassen und müssen multilaterale und bilaterale, formelle und informelle Instrumente nutzen.

Erste Priorität der EU im Rahmen der WTO ist der erfolgreiche Abschluss der ehrgeizigen Handelsverhandlungen der Doha-Runde. Beitrittsverhandlungen verlieren im Hinblick auf eine größere Marktöffnung immer mehr an Bedeutung, da einige der wichtigsten Handelspartner, wie China, der WTO bereits beigetreten sind und andere, wie Russland, sich in der Endphase der Beitrittsverhandlungen befinden. Die Arbeiten auf multilateraler Ebene werden ergänzt durch die Aufnahme von Verhandlungen über eine neue Generation bilateraler Freihandelsabkommen, die über die derzeitigen WTO-Vorschriften hinausgehen und mit Regionen und Ländern wie den ASEAN-Staaten, der Republik Korea, Indien, den Andenstaaten und den Ländern Mittelamerikas geschlossen werden sollen; die Verhandlungen mit den Mercosur-Ländern und dem Golf-Kooperationsrat werden fortgesetzt, und darüber hinaus ist der Abschluss spezifischer Abkommen vorgesehen.

Wir sollten ferner versuchen, unsere Rolle in den internationalen Normungsgremien, wie der Internationalen Organisation für Normung (ISO), auszubauen. So gewinnen wir mehr Einfluss auf die internationale Regulierungszusammenarbeit, z. B. indem wir die Anwendung nicht obligatorischer Normen fördern, die von internationalen Normungsstellen entwickelt wurden. Auch sollten die neuen Freihandelsabkommen eine Angleichung der Vorschriften vorsehen, und die EU sollte es den Entwicklungsländern ermöglichen, aktiv an solchen Regulierungsgesprächen teilzunehmen.

Die Vereinbarung von Regeln ist jedoch erst der Anfang. Im Vordergrund muss weiterhin die Durchsetzung stehen, und es muss dafür Sorge getragen werden, dass Drittländer ihren Verpflichtungen aus bilateralen und multilateralen Vereinbarungen nachkommen. Zu diesem Zweck sollten wir das WTO-Streitbeilegungsverfahren konsequent nutzen. Auf multilateraler und bilateraler Ebene sollten flexible, auf Schlichtungsverfahren beruhende

Streitvermeidungs- und Streitbeilegungsmechanismen ausgehandelt werden, mit denen Probleme mit Partnerländern gelöst werden können. Wir sollten auch andere auffordern, unserem Beispiel zu folgen und die Notifizierungsverfahren im Rahmen des Übereinkommens über technische Handelshemmnisse stärker zu nutzen, um Handelsbeschränkungen abzuwenden. Darüber hinaus sollte die Handelshemmnis-Verordnung dahingehend geändert werden, dass auch Beschwerden bezüglich der Verletzung der bilateralen Verträge berücksichtigt werden, bei denen wir Vertragspartei sind. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Zusammenarbeit mit Drittländern zu intensivieren, um im gemeinsamen Interesse Handelsschranken abzubauen. Solche Gespräche sollte die EU im Rahmen der bestehenden strategischen Partnerschaften mit bedeutenden Schwellenländern und Industriestaaten führen. Mit den Vereinigten Staaten arbeiten wir bereits eng in Fragen der Markttöffnung zusammen.

Auch das Fehlen effizienter Wettbewerbsgesetze kann den Marktzugang einschränken. Wir müssen daher weiterhin auf die Einführung angemessener Wettbewerbsvorschriften in Drittländern hinarbeiten.

Die Durchsetzung von Vorschriften zur Markttöffnung hängt auch von einer gut funktionierenden Verwaltung und deren technischer Ausstattung ab. Viele Entwicklungsländer verfügen nicht über hinreichende Verwaltungskompetenz, Ausbildungsmöglichkeiten und technische Ausrüstung. Hier können wir handelsbezogene Hilfe leisten. Die Kommission und die EU als Ganzes sind bestrebt, im Rahmen ihrer Gesamtstrategie für Handelshilfe („Aid for Trade“)<sup>6</sup> verstärkt handelsbezogene Hilfe zu leisten.

Immer größeren Raum in den gemeinsamen Anstrengungen der Kommission, der Mitgliedstaaten und der Unternehmen beim Abbau von Handelshemmnissen werden auch politische Kontakte und Handelsdiplomatie einnehmen, die andere, mittel- und langfristige, Instrumente ergänzen.

### **3.2. Eine neue Beziehung zu Mitgliedstaaten und Unternehmen**

In der gemeinsamen Handelspolitik spielt die Kommission eine zentrale, lebenswichtige Rolle. Um diese Aufgabe jedoch noch besser wahrnehmen zu können, muss die Kommission sowohl mit den Mitgliedstaaten, die in diesem Bereich eigene Zuständigkeiten haben, als auch mit den europäischen Unternehmen eine neue Partnerschaft aufbauen.

Kommission, Mitgliedstaaten und Unternehmen müssen ihre Arbeitsweise verbessern. Dies beinhaltet regelmäßige Kontakte und Zusammenarbeit auf allen Ebenen, sowohl innerhalb der EU als auch in Drittländern. Kommission, Mitgliedstaaten und Unternehmen sollten sich bei der Festlegung der Prioritäten für die Beseitigung von Hindernissen besser abstimmen, ihre Datenbanken vernetzen und ein Expertennetz für Fragen des Marktzugangs aufbauen.

Dies ist besonders wichtig vor Ort, auf den Märkten bedeutender Drittländer, da die Kenntnis der örtlichen Gegebenheiten durch nichts zu ersetzen ist. Die Mitarbeiter in den Kommissionsdelegationen, in den Botschaften der Mitgliedstaaten und den Niederlassungen europäischer Unternehmen kennen die örtlichen Verwaltungsstrukturen und -verfahren und

---

<sup>6</sup> Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament: „Auf dem Weg zu einer EU-Strategie für Handelshilfe (Aid for Trade) – der Beitrag der Kommission“ - KOM(2007) 163 vom 4.4.2007.

sind daher normalerweise am besten in der Lage, eine erste Prüfung von Marktzugangsproblemen vorzunehmen, die Fälle herauszufiltern, die koordinierte Maßnahmen mit Brüsseler Fachleuten beispielsweise für geistiges Eigentum, technische Handelshemmnisse oder gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Beschränkungen erfordern, und die Maßnahmen vor Ort zu verfolgen. In Drittländern gibt es bereits zahlreiche praxisbezogene Initiativen zur Bündelung von Ressourcen und Kontakten. Regelmäßigere Kontakte und eine systematischere Koordinierung würden jedoch die Sammlung von Informationen erleichtern, auf einschlägige Gesetzesentwürfe könnte bereits vor ihrer Verabschiedung reagiert werden, und die Kenntnis der örtlichen Gegebenheiten und der Einfluss in dem Land könnte genutzt werden, um diplomatischen Druck auszuüben und Marktzugangsschranken rasch und wirksam anzugehen.

Die Kommission schlägt vor, auf Drittlandsmärkten so genannte Kompetenzteams für die Marktöffnung einzurichten, die sich aus Vertretern der Kommission, der Mitgliedstaaten, des Privatsektors (zum Beispiel EU Handelskammern) und gegebenenfalls anderer Interessengruppen in der EU zusammensetzen. In Kürze wird eine Liste von Ländern erstellt, in denen in einem Pilotversuch engere Netze geknüpft und solche Kompetenzteams eingesetzt werden sollen.

Die Kommission ist ferner der Ansicht, dass sich der Beratende Ausschuss für den Marktzugang, der sich aus Vertretern der Mitgliedstaaten unter Vorsitz der Kommission zusammensetzt, mehr mit der technischen Seite von Marktzugangsfragen befassen<sup>7</sup> und u. a. auch Einzelfälle und den Austausch bewährter Verfahren erörtern sollte. Außerdem sollte er sich, auf der Grundlage der Rückmeldungen aus den Kompetenzteams, wieder verstärkt der Koordinierung widmen und eng mit dem durch die Handelshemmnis-Verordnung eingesetzten Ausschuss zusammenarbeiten. Daneben sollte der Beratende Ausschuss nach Artikel 133, der sich mit allgemeinen Fragen der Handelspolitik beschäftigt, weiterhin die Diskussionsplattform für die wichtigsten Marktzugangsprobleme bilden. Aufgrund der Komplexität und der Vielfalt der Marktzugangsprobleme werden gegebenenfalls auch andere Fachausschüsse die Federführung übernehmen. Die Kommission wird ferner alle diese Fragen regelmäßig mit dem Europäischen Parlament diskutieren.

Die Unternehmen haben klar zum Ausdruck gebracht, dass sie aktiver an der Beseitigung von Hemmnissen mitwirken wollen. Die Kommission hält es daher für sinnvoll, sich häufiger mit den europäischen Unternehmen und den Mitgliedstaaten zu trilateralen Gesprächen zu treffen und schlägt hierfür die Einrichtung eines eigenen Forums vor; diese Treffen könnten mit den Sitzungen des Beratenden Ausschusses für den Marktzugang kombiniert werden.

Bei unserer Zusammenarbeit sollten wir grundsätzlich versuchen, bestehende Mechanismen besser zu nutzen und regelmäßige Kontakte aufzubauen, anstatt zusätzliche Stellen für die Kooperation innerhalb der EU zu schaffen.

### **3.3. Prioritäten setzen für eine bessere Nutzung der Ressourcen**

Der zu erwartende weitere Anstieg der ohnehin schon erheblichen Zahl gemeldeter Handelshemmnisse in Verbindung mit ihrer wachsenden Komplexität und den zunehmenden Schwierigkeiten bei ihrer Lösung zwingt uns, uns auf die vordringlichsten Probleme zu konzentrieren.

---

<sup>7</sup>

Innerhalb des durch Beschluss 98/552/EG des Rates vom 24. September 1998 vorgegebenen Rahmens.



Selbstverständlich müssen auch weiterhin alle Beschwerden geprüft werden, aber anhand objektiver Prioritätsindikatoren, die mit den EU-Mitgliedstaaten und den europäischen Unternehmen, einschließlich der KMU, diskutiert werden. Diese Indikatoren können Folgendes berücksichtigen:

- die potenziellen kurz- und mittelfristigen wirtschaftlichen Vorteile für europäische Unternehmen insgesamt
- die Tatsache, ob das fragliche Hemmnis eine schwerwiegende Verletzung bilateraler oder multilateraler Vereinbarungen darstellt
- die Möglichkeit, das Problem innerhalb eines vertretbaren Zeitraums zu lösen.

Nach Bestimmung der Vordringlichkeit könnten die Prioritäten in folgende Kategorien eingeteilt werden:

- Länder (Industriestaaten und aufstrebende Volkswirtschaften, aber ohne die am wenigsten entwickelten Länder)
- Wirtschaftszweige (in der Online-Befragung und im Rahmen der Industriepolitik wurden bereits eine Reihe von Sektoren vorgeschlagen<sup>8</sup>) und/oder
- Kategorien von Problemen, wie z. B. Verstöße gegen Rechte am geistigen Eigentum.

Diese Prioritäten dürfen jedoch keine Zwangsjacke sein, sondern sollen Orientierungshilfe für eine bessere Nutzung der Ressourcen geben.

### **3.4. Ein wirksamerer, effizienterer und transparenterer Dienst**

#### **...der das Entstehen neuer Hindernisse verhindert...**

Ein „Frühwarnsystem“, mit dem die Gesetzgebung in Drittländern beobachtet wird, hat den Vorteil, dass mögliche Hemmnisse frühzeitig erkannt und an der Quelle angegangen werden können; außerdem können wir dabei unseren Handelspartnern unsere Bedenken mitteilen, bevor die entsprechenden Rechtsvorschriften erlassen werden. Die Kommission wird alle Beteiligten auffordern, die Möglichkeit der Notifizierungen nach dem Übereinkommen über technische Handelshemmnisse zu nutzen, und die Kompetenzteams dazu anhalten, direkt in Drittländern verstärkt Informationen über geplante Gesetzesvorhaben zu sammeln.

#### **... der verstärkt zur Beseitigung von Hemmnissen beiträgt...**

Am stärksten wurden die 1996 geweckten Erwartungen hinsichtlich der Zeit enttäuscht, die benötigt wird, um auch bei den eindeutigsten Verletzungen multilateraler oder bilateraler Vereinbarungen, Handelsbeschränkungen endgültig zu beseitigen. Die Unternehmen haben deutlich gemacht, dass rascher und gezielter reagiert werden muss. Die Kommission wird die

---

<sup>8</sup> Mitteilung der Kommission: „Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft: Ein politischer Rahmen zur Stärkung des Verarbeitenden Gewerbes in der EU – Auf dem Weg zu einem stärker integrierten Konzept für die Industriepolitik“ - KOM(2005) 474 vom 5.10.2005. Die technische Aktualisierung vom 4.9.2006 ist unter folgender Internetadresse abrufbar: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/industry/doc/sec\\_overview\\_update06.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf)

Registrierung, Analyse und Behandlung von Marktzugangsbeschwerden sowie das Feedback an die Unternehmen verbessern und straffen.

Wir sind darauf angewiesen, dass uns die Unternehmen ausführlich über die Hemmnisse informieren, die ihren Handel oder ihre Investitionen in Drittländern beeinträchtigen, und wir werden dafür Sorge tragen, dass diese Informationen allen Beteiligten in der Kommission zur Verfügung stehen. Ziel ist es, alle Marktzugangsbeschwerden in der Marktzugangsdatenbank zu registrieren. Wir werden die Marktzugangsdatenbank mit anderen Datenbanken überall in der EU (einschließlich Datenbanken der Mitgliedstaaten und der Unternehmen, sofern möglich) verlinken, so dass alle gemeldeten Hemmnisse über die Marktzugangsdatenbank abgefragt werden können. Jeder Fall bekommt seine eigene Nummer, die eine transparente Verfolgung im System erleichtert.

Bei der Prüfung der Hindernisse müssen alle Beteiligten, auch die Kompetenzteams vor Ort, mit einbezogen werden. Und die Unternehmen sollten über die aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten werden.

Gerade bei der Feststellung und Prüfung von Handelshemmnissen dürfte eine starke Partnerschaft mit Unternehmen und Mitgliedstaaten zu den größten Effizienz- und Transparenzgewinnen führen.

### **... der die Marktzugangsdatenbank verbessert**

Die Marktzugangsdatenbank der Europäischen Kommission enthält leicht zugängliche und zuverlässige Informationen über geltende Zölle, Einfuhrformalitäten und Papiere, die bei der Einfuhr in Drittländer benötigt werden, sowie Informationen über Handelshemmnisse, die den Zugang zu Drittlandsmärkten beschränken. Im Allgemeinen sind die Nutzer mit dem bestehenden System zwar zufrieden, aber es besteht dennoch Verbesserungsbedarf.

Im Vordergrund stehen dabei Nutzerfreundlichkeit und Vereinfachung, so dass Probleme leichter festgestellt und gemeldet werden können. Die Kommission wird die Antwortfristen für Online-Anfragen verkürzen und sicherstellen, dass die Angaben in der Datenbank regelmäßig aktualisiert werden. Die derzeitige Sparte „Your Comments“ wird erweitert, damit die Unternehmen der Kommission mehr Fragen und Probleme per E-Mail mitteilen können. Mit und in den Mitgliedstaaten werden wir eine Werbekampagne starten, um die Dienste der Partnerschaft für die Öffnung der Märkte allgemein bekannt zu machen, und zwar vor allem bei den KMU über das geplante EU-weite Netz zur Unterstützung von Unternehmen und Innovation, und um die europäischen Unternehmen zu ermutigen, ihre Beschwerden über Handelshemmnisse über die Datenbank zu melden.

Auf Wunsch der Nutzer und um den derzeitigen Herausforderungen und Bedürfnissen der europäischen Exportunternehmen Rechnung zu tragen, wird die Marktzugangsdatenbank im Laufe der Zeit in Bereichen wie Dienstleistungen, Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum und Investitionen erweitert.

Die Kompetenzteams vor Ort sollten regelmäßig über Handelsschranken in ihren Gastländern berichten; auf diese Weise wird das Bild, das die Marktzugangsdatenbank zeichnet, aktualisiert und verdeutlicht.

Darüber hinaus wird die Kommission prüfen, wie die Marktzugangsdatenbank und der Export-Helpdesk für Exportunternehmen in Entwicklungsländern miteinander verbunden

werden können. Auf diese Weise würde sich für diese Exporteure die Möglichkeit eröffnen, auch in andere Länder zu exportieren, was wiederum vor allem den Süd-Süd-Handel ankurbeln würde.

#### **4. Schlussfolgerung**

Eine starke Partnerschaft für die Öffnung der Märkte ist ein zentrales Element der Strategie für das Globale Europa und leistet einen bedeutenden Beitrag zur Lissabon-Agenda für Wachstum und Beschäftigung. Europäische Unternehmen, angefangen bei großen weltweit operierenden Unternehmen bis zu aufstrebenden KMU, kämpfen um ihren Erfolg auf den Weltmärkten. Eine konsequente Politik im Bereich der Marktöffnung ist ein Schlüsselement in der gemeinsamen Handelspolitik und kann den Mitgliedstaaten und den Bürgern und Unternehmen in Europa echte wirtschaftliche Vorteile bringen. Die 1996 auf den Weg gebrachte Politik muss ausgebaut und an die sich wandelnde globale Wirtschaft angepasst werden, in der sich sowohl die Märkte, auf die wir drängen, als auch die Hemmnisse, die den Markteintritt verhindern, ändern.

Die Kommission schlägt daher vor:

- Wir sollten verstärkt auf multilaterale Einrichtungen wie die WTO und auf bilaterale Instrumente wie die neuen Freihandelsabkommen zurückgreifen, um eine schrittweise und durchsetzbare Liberalisierung, Marktöffnung und Annäherung von Normen und Standards zwischen der EU und ihren Handelspartnern voranzutreiben.
- Kommission, Mitgliedstaaten und Unternehmen in der EU sollten enger zusammenarbeiten, um Wirtschaftsakteure bei der Überwindung konkreter Schwierigkeiten, denen sie beim Zugang zu Drittlandsmärkten begegnen, direkt zu unterstützen, und zwar auf eine Art und innerhalb eines Zeitrahmens, die der ökonomischen Realität gerecht werden.
- Das derzeitige System sollte zugunsten lokaler Initiativen in Drittländern dezentralisiert werden, die die Form von Kompetenzteams annehmen, die in den jeweiligen Ländern angesiedelt sind und sich aus Mitarbeitern der Kommissionsdelegationen, der Botschaften der Mitgliedstaaten und von Wirtschaftsverbänden zusammensetzen.
- Die technische Zusammenarbeit in Brüssel zwischen Beamten der Mitgliedstaaten und der Kommission in Fragen der Marktöffnung sollte intensiviert und es sollten verstärkt Vertreter aus verschiedensten Industriezweigen zur Beratung herangezogen werden.
- Bei der Auswahl der zu beseitigenden Hemmnisse sollten im Interesse einer effektiven Ressourcennutzung klare Prioritäten gesetzt werden, indem man sich entweder auf bestimmte Zielmärkte (ausgenommen die am wenigsten entwickelten Länder), bestimmte Industriezweige und/oder inhaltliche Bereiche, wie beispielsweise Hemmnisse im Bereich der Rechte des geistigen Eigentums, konzentriert.
- Die Marktzugangsdatenbank der Europäischen Kommission sollte überarbeitet werden.
- Die Kommission sollte die Prüfung von Beschwerden über Handelshemmnisse effizienter und transparenter gestalten, dazu gehört auch ein einfacheres System für die Registrierung der Beschwerden.

Der Erfolg dieser Initiative hängt von der Stärke der neuen Partnerschaft ab, davon, dass wir ihr gemeinsam hinreichende Ressourcen zur Verfügung stellen und davon, dass wir diese Ressourcen bestmöglich nutzen. Die Kommission ist bereit, diese Herausforderung anzunehmen und fordert alle Beteiligten auf, das ihre dazu beizutragen, damit diese neue Partnerschaft Wirklichkeit werden kann.