

Barrieren und Perspektiven im Auslandshandel

Jeden Tag werden international aktive Unternehmen mit zahlreichen Hürden bei Exporten und Importen konfrontiert. Doch die Produktion und unser Wohlstand hängen sowohl von ausländischen Kunden als auch von Rohstoffen und Vorprodukten aus anderen Regionen ab. Das zwischen der EU und den USA angestrebte Freihandelsabkommen TTIP soll unnötige Barrieren abbauen, Zollverfahren vereinfachen und vorhersehbare Regeln für internationale Geschäfts schaffen. Im Interview sagen Unternehmer aus der Region, welche Bedeutung Auslandsmärkte für sie haben, was sie sich von TTIP erwarten und welche Barrieren sie bislang bei Geschäftsbeziehungen ins Ausland erleben.

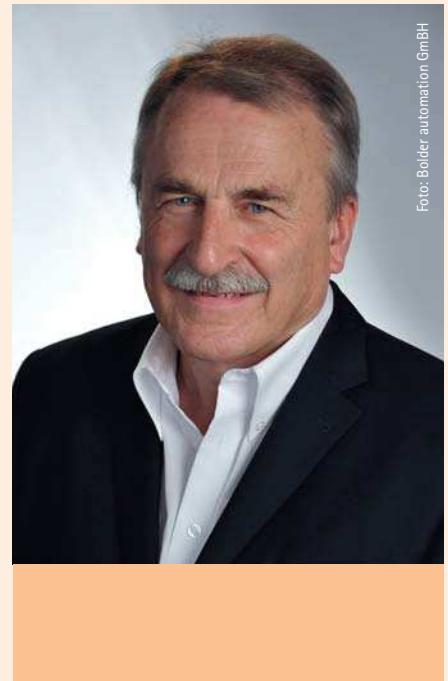
Welche Bedeutung hat das Auslandsgeschäft für Ihr Unternehmen?

Ekrem Sirman: Das Auslandsgeschäft hat große Bedeutung für uns. 55 Prozent unseres Umsatzes machen wir im Ausland. Unser eigener USA-Anteil ist zwar gering, aber dadurch, dass unsere europäischen Kunden zum Teil sehr stark in die USA liefern, sind wir indirekt dennoch betroffen. Unsere mechatronischen Produkte für die Antriebstechnik werden in Maschinen und Anlagen verbaut, die dann auch ihren Weg in die USA finden.

Georg Bolder: Unsere Produkte wie Anlagenkomponenten, Elektronik und Software sind auf allen Kontinenten installiert. Einen großen Anteil hieran hat der Vertrieb über den deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Deren Kunden werden von uns meist direkt unterstützt, wozu auch der Service vor Ort gehört. In die USA liefern wir auch direkt an Kunden, die ihre Maschinen selbst ausrüsten.

Was halten Sie von dem geplanten TTIP-Abkommen?

Ekrem Sirman: Wir stehen einem geplanten TTIP-Abkommen sehr positiv gegenüber. Speziell mittelständische Unternehmen, die über



begrenzte personelle Ressourcen für die Prüfung und Bewertung von Standards, Normen und Zertifizierungen verfügen, tun sich schwer, ihre Produkte in Übersee anzubieten. Sie gehen dabei auch Risiken ein, ohne deren Folgen richtig beurteilen zu können. Auch ist es wichtig, dass durch das Abkommen Investitionen im Ausland besser geschützt werden sollen.

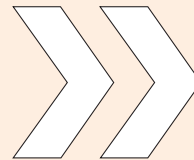
Georg Bolder: TTIP wird uns den Export erleichtern. Wir erwarten, dass die Vorbehalte amerikanischer Firmen, Waren in Europa direkt einzukaufen, abnehmen. Wir hoffen auch, dass sich der bürokratische Aufwand reduziert, Ware auszuführen und Dienstleistung zu erbringen.

Welche Barrieren erleben Sie in Geschäftsbeziehungen mit anderen Ländern und speziell mit den USA?

Ekrem Sirman: Das Ziel, technische Normen, die gleichwertig sind, gegenseitig zu akzeptieren, würde uns Zeit und Geld sparen. Zurzeit müssen wir unsere Antriebe sehr aufwendig für die US-Norm IL zertifizieren.

Georg Bolder: In Europa sind in den letzten Jahrzehnten wichtige Richtlinien wie die zur Maschinensicherheit und zur elektromagneti-

schen Verträglichkeit erarbeitet worden. Diese Richtlinien müssen in jedem Mitgliedsstaat der EU ratifiziert werden. Eine vergleichbare Regelung sollte auch in TTIP vereinbart werden. Voraussetzung hierfür wäre in jedem Fall eine Harmonisierung der eingeschlossenen Normen und Standards.



Mittelständische Unternehmen mit begrenzten Ressourcen tun sich bislang schwer, ihre Produkte in Übersee anzubieten.

Diese Arbeiten könnten weitere Jahrzehnte in Anspruch nehmen. Die Internationalisierung von Normen ist weltweit ein Thema, wenn Handelshemmnisse nicht aufgebaut, sondern abgebaut werden sollen.

Insbesondere bei Personenschäden ist die rechtliche Bewertung der Einhaltung von Normen und Richtlinien unterschiedlich. Die diskutierten Schiedsgerichte können hier keinen Beitrag leisten.