

Japan:

**Gastbeitrag Peter Löscher, APA-Vorsitzender & CEO Siemens AG
erschieden am 25. März 2013 im Handelsblatt**

Wenn an diesem Montag in Tokio die Aufnahme von Verhandlungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und Japan beschlossen sein wird, sind wir in den gemeinsamen Wirtschaftsbeziehungen einen großen Schritt weitergekommen.

Für Deutschland war Japan im vergangenen Jahr mit einem Handelsvolumen von knapp 39 Milliarden Euro nach China der zweitwichtigste Handelspartner in Asien. Bei Zuflüssen von Direktinvestitionen in die EU nahm Japan 2011 mit fünf Milliarden Euro den sechsten Platz ein. Aber auch wenn sich unsere Wirtschaftsbeziehungen auf hohem Niveau bewegen, weisen sie doch nicht die Dynamik auf, durch die sich das Geschäft mit anderen Ländern Asiens auszeichnet.

Warum also brauchen wir mit Japan ein Freihandelsabkommen? Die Antwort ist klar: Wo mehr Dynamik angestrebt wird, sollten Grenzen abgebaut und Strukturen durchlässiger werden, um Raum für neues Wachstum zu schaffen.

Japan wie Deutschland stehen vor großen Herausforderungen, die nach innovativen und kosteneffizienten Lösungen verlangen. Das gilt für den Umbau der Energielandschaft genauso wie für die Bedürfnisse einer alternden Gesellschaft – Themen, bei denen wir als Partner miteinander kooperieren und gemeinsam Wachstum generieren können.

Japan selbst hat bereits erkannt, dass die wirtschaftliche Dynamik nur durch eine noch stärkere Integration in die Weltwirtschaft angeschoben werden kann. Vor wenigen Tagen verkündete Japans Premier Abe, an den Verhandlungen zur Transpazifischen Partnerschaft mit insgesamt elf Ländern teilzunehmen. Was Japan erkannt hat, sollte für Europa ebenso gelten. Die EU und ihre Mitgliedstaaten brauchen weiterhin strukturelle Reformen, die ihrerseits durch Wachstum erleichtert werden. Der Ausbau des Freihandels kann hier einen wesentlichen Beitrag leisten.

Oft wird der japanische Markt als schwierig bezeichnet, da sich ausländische Unternehmen in vielen Bereichen geschlossenen Strukturen und regulatorischen Hürden gegenübersehen, sogenannten nichttarifären Handelshemmnissen. Während aus europäischer Sicht die Einfuhrzölle für Exporte nach Japan vergleichsweise niedrig erscheinen, klagen viele deutsche Unternehmen über Gesetze und Regulierungen, die sie gegenüber japanischen Wettbewerbern benachteiligen – etwa bei Produktzulassungen oder durch Standards, die von internationalen Vereinbarungen abweichen.

Überfällige Anpassungen in diesen Bereichen bergen auch für japanische Unternehmen Vorteile. Denn eine stärkere Internationalisierung der Unternehmen sowie fairer und offener Wettbewerb können zur Aufrechterhaltung der globalen Wettbewerbsfähigkeit Japans beitragen.

Von den Verhandlungen zwischen der EU und Japan erwartet der Asien-Pazifik-Ausschuss daher einen deutlichen Abbau von Marktzugangsbarrieren. Ausländische und inländische Unternehmen sollten die Möglichkeit haben, nicht aufgrund von Regularien, sondern ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu konkurrieren.

Ungeachtet der Vorteile müssen die Bedenken von Teilen der europäischen Industrie ernst genommen werden: Nicht alle Unternehmen in Europa sind davon überzeugt, dass der Wegfall von Importzöllen auf japanische Produkte in Europa, die heute teilweise noch bis zu zehn Prozent betragen, mit einem besseren Marktzugang in Japan kompensiert werden kann.

Die bereits gemachten Zugeständnisse der japanischen Regierung gehen in die richtige Richtung. Die deutsche Wirtschaft erhofft sich sehr, dass diese Zugeständnisse zu konkreten Vereinfachungen für das tägliche Wirtschaftsleben führen. Die Vereinbarung, nach einem Verhandlungsjahr den Fortschritt beim Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse zu überprüfen, ist daher wichtig und richtig.

Dass aber ein vollständiger Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen nicht von heute auf morgen vonstattengeht, haben wir bei der Realisierung des EU-Binnenmarktes selbst erlebt.

Die deutschen Unternehmen, allen voran der Mittelstand, können sich selbstbewusst dem internationalen Wettbewerb stellen. Und wir sind überzeugt: Nur wer sich heute an den Besten im internationalen Wettbewerb misst, wird auch morgen noch erfolgreich sein.