

Was die kanadische Wirtschaft von CETA erwartet

Am 30. Oktober 2016 unterzeichneten die Europäische Union und Kanada das Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA). Vorausgegangen waren sieben Jahre intensive Verhandlungen, um ein umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen abzuschließen.

Im Fokus stand dabei, die Handelsbeziehungen zwischen den Märkten zu intensivieren, den Zugang für Industriegüter, Agrarprodukte und Dienstleistungen zu erleichtern und den Weg für eine Öffnung des öffentlichen Auftragswesens zu ebnen. Durch das Handelsabkommen sollen kanadische Exporte in die EU über die nächsten Jahre um CAD 1,4 Milliarden (ca. 98 Millionen Euro) wachsen.

Über die letzten Jahrzehnte verlieb sich Kanada sehr auf die stabile Handelsbeziehung mit dem großen Nachbarn USA: Über 75 Prozent kanadischer Exporte gehen in die USA. Während diese erfolgreiche Beziehung nicht an Wichtigkeit verliert, muss Kanada in einer globalisierten Welt über den eigenen kontinentalen Tellerrand hinausschauen und sich weitere starke Partner suchen. Genau dies geschieht nun mit zunehmender Begeisterung: Obwohl CETA auf beiden Seiten noch ratifiziert werden muss, ist es bereits jetzt ein großer Erfolg. Nie zuvor wurde ein so fortschrittliches und umfangreiches Handelsabkommen verhandelt und unterschrieben.

Durch die Gleichstellung mit ihren europäischen Counterparts und des damit verbundenen klaren Wettbewerbsvorteils zu Firmen aus Nicht-EU Ländern erwarten kanadische Unter-



Thomas Beck
AHK Kanada

nehmen Wachstumsimpulse und stehen dem Abkommen und der Öffnung der Märkte sehr positiv gegenüber. Die ganz großen Hoffnungen werden allerdings aufgrund der aktuellen, vor allem politischen Ereignisse der letzten Monate noch etwas vorsichtig kommuniziert – auch in Kanada ist man in Wartestellung. Überraschenderweise wird CETA auch den Handel innerhalb Kanadas, zwischen den Provinzen und Territorien, vereinfachen – denn was den nicht-regulierten Transport von Waren und Gütern im gemeinsamen Wirtschaftsraum angeht, ist die EU Kanada voraus.

Im produzierenden Gewerbe und im Hoch- und Tiefbau sowie der Energiewirtschaft werden in Kanada mit dem Zugang zu den großen europäischen Märkten allgemein hohe Erwartungen verknüpft. Im Dienstleistungssektor setzt

die Provinz Ontario vor allem auf die Informations- und Kommunikationstechnik (IKT) und erwartet einen überproportionalen Anstieg des Exports in die EU, dem weltweit größten Importmarkt für IKT Dienstleistungen. Unternehmen der Provinz Quebec sehen großes Potential in der Luft- und Raumfahrtindustrie, wohingegen die Käseproduzenten der Region dem Abkommen eher zurückhaltend gegenüberstehen. In der Provinz Nova Scotia im Osten bereiten sich Unternehmen vor allem auf den erleichterten Marktzugang für Meeresfrüchte vor: Durch das Abkommen werden die zurzeit sehr hohen Einfuhrzölle auf Meeresfrüchte (bis zu 20 Prozent pro Container) stark reduziert. Rinderfarmer in den westlichen Prärieprovinzen freuen sich über die erhöhten Quoten für die Einfuhr ihrer Produkte in die EU.

Für Kanada soll CETA allerdings nicht nur Wirtschaftswachstum und die Vertiefung von Beziehungen in der EU bedeuten. Da Kanada sich Europa sehr verbunden fühlt, hoffen die Unternehmen auch auf ein weiteres Zusammenwachsen beider Seiten des Atlantiks. ■

Thomas Beck
Hauptgeschäftsführer
Deutsch-Kanadische Industrie-
und Handelskammer



Kanada

 **36,2 Mio.**
Einwohner

 **1,2 %**
Zuwächse real 2016

 **1.970 Mio.€**
Handelsvolumen mit Bayern 2014

 **2.081 Mio.€**
Handelsvolumen mit Bayern 2015