

CETA FREIHANDEL MIT KANADA

„Kaufkräftige Bevölkerung“

Interview Thomas Beck, Chef der IHK in Toronto, über Kanadas Wirtschaft.

Warum Kanada als Investitionsstandort und nicht die USA?
Thomas Beck: Für die meisten deutschen Mittelständler ist der US-Markt schwierig: groß, gnadenloser Wettbewerb, schwer durchschaubare Gesetze. Viele scheitern deshalb und sind nach fünf Jahren nicht mehr auf dem Markt. Kanada ist einfacher zu erschließen. Die Geschäftsmentalität kommt uns Deutschen mehr entgegen.

Was bietet Kanada?

Ein hervorragendes Ausbildungssystem und gute Fachkräfte. Microsoft rekrutiert hier viele Software-Ingenieure. Kanadier schätzen hochwertige Produkte (Autos, Waschmaschinen oder Kücheneinrichtungen etwa) aus Deutschland und greifen dafür auch tiefer in die Tasche.

Wie hoch sind die Steuern?

Die Unternehmensbesteuerung ist die dritt niedrigste in der OECD, nach Irland und der Schweiz. Der Gesamtsteuersatz liegt bei rund 25 Prozent; in Deutschland sind es 30 Prozent, in den USA fast 40 Prozent.

Und die Energiekosten?

Je nach Provinz betragen sie etwa die Hälfte oder ein Drittel der deutschen Energiekosten.

Eine Firma in einem fremden Land zu gründen ist für Mittelständler nicht so einfach.

Die Unternehmensgründung in Kanada erfolgt unbürokratisch und ist in der Regel innerhalb weniger Tage vollzogen. Die Gründung einer haftungsbeschränkten Corporation ist vergleichsweise günstig und erfordert kein Mindestkapital.



Thomas Beck.
Foto: AHK Toronto

Finden die deutschen Unternehmen auch die Qualifikationen, die sie benötigen?

Über die Hälfte der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter verfügt über eine Hochschulbildung. Das wissen die deutschen Firmen sehr zu schätzen. Dennoch klagen die Unternehmen über einen Fachkräftemangel, vor allem in technischen Berufen.

Wie würden Sie Kanada ökonomisch kurz beschreiben?

Kanada ist die elftgrößte Volkswirtschaft der Welt mit einer der kaufkräftigsten Bevölkerungen. Die vier großen Wirtschaftszentren sind Montreal, Toronto, Calgary/Edmonton und Vancouver. Sie stehen für 80 Prozent der Wirtschaftskraft. Im Großraum Toronto werden allein knapp 30 Prozent erwirtschaftet. hes

Chancen für Mittelständler

Wirtschaftsbeziehung Der Vertrag bedeutet weniger Bürokratie, sagen Unternehmer aus dem Südwesten. Sie können sich an Ausschreibungen beteiligen. *Von Helmut Schneider*



Ein Container-Schiff läuft in den Hafen der kanadischen Stadt Vancouver ein, einem der großen Handelsumschlagplätze des Landes an der Pazifik-Küste.

Foto: © Volodymyr Kyrlyuk/Shutterstock.com

Horst Wiedenmann setzt große Hoffnungen auf Kanada und das Handelsabkommen Ceta. Für seine Firma aus Rammingen bei Ulm, die Maschinen zur Pflege von Rasenflächen und Golfplätzen herstellt, bringt Ceta allerdings keine niedrigeren Exportzölle – was man gemeinhin als Vorteil von Handelsabkommen betrachtet. „Die Zölle sind vernachlässigbar“, sagt Wiedenmann. Denn sein Unternehmen hat zwei Auslandswerke, neben Ungarn auch eines in den USA. Seit 17 Jahren sitzen die Schwaben in Savannah, inzwischen mit einem Dutzend Mitarbeitern, die den nordamerikanischen Markt bearbeiten. Die drei Länder USA, Kanada und Mexiko sind über das Handelsabkommen Nafta miteinander verbunden. US-Präsident Donald Trump verhandelt Nafta jetzt neu. Was das für den Verkauf der Wiedenmann'schen Rasenmäher aus den USA nach Kanada bedeutet, ist noch nicht abzusehen.

Umso klarer ist für Horst Wiedenmann, der bei der Ulmer Industrie- und Handelskammer den Ausschuss „International“ leitet, dass das Handelsabkommen Ceta einen starken Impuls und großes Potenzial für die deutsch-kanadischen Wirtschaftsbeziehungen bringen wird. „Zwei Mitarbeiter von uns sind allein mit den Formalitäten der Zollabwicklung beschäftigt“, sagt Wiedenmann und unterstreicht damit den „Riesen-

aufwand“ für eine Firma mit rund 250 Beschäftigten. Mit Ceta fällt ein Großteil an bürokratischen Dokumentationen weg.

Bedienungsanleitungen, Sicherheitshinweise und vieles mehr, die bislang für den kanadischen Markt extra angefertigt werden mussten, sind jetzt einheitlich. Es gelten die höheren Standards der EU, betont der Mittelständler. Hauptkritikpunkt an

„Zwei Mitarbeiter sind allein mit den Formalitäten der Zollabwicklung beschäftigt.“

Horst Wiedenmann
Unternehmer

Freihandelsabkommen allgemein und auch an Ceta war die Behauptung, sie opferten höhere europäische Standards auf dem Altar der Konzern-Profiten.

Thomas Beck kennt diese Kritik und weist sie vehement zurück. Als Chef der Deutsch-Kanadischen Auslandshandelskammer (AHK) in Toronto weiß er, was Ceta den deutschen Firmen – viele sind Mittelständler wie Wiedenmann – vor allem bedeutet und wert ist: einheitliche technische und bürokratische Standards eben. Davon sei man zum Beispiel im Maschinenbau und in der Automobilindustrie noch weit entfernt.

Die Vorteile auf Seiten des europäischen Handelspartners in Übersee sind zunächst grundsätzlicher Art. Das Land ist in seinen Wirtschaftsbeziehungen ganz stark auf den Nachbarn USA ausgerichtet, dorthin gehen 80 Prozent seines Exports. „Kanada will wegkommen von der Konzentration auf die USA“, sagt AHK-Geschäftsführer Beck. Die Konzentration hat nicht nur historische, sondern ganz praktische Gründe. Man spricht hier wie dort Englisch. „Oft scheitert es schon an der Sprache“, sagt Beck auf die Frage, warum Kanadas Unternehmen Europa und Deutschland kaum auf dem Radar haben.

Das hat sich zwar in der jüngeren Vergangenheit zum Besseren gewendet, ist aber noch lange nicht ausreichend. Zumal längst andere Akteure auf dem Markt sind. Beck verdeutlicht dies am Thema Einwanderer: In den 70er Jahren kamen noch 90 Prozent von ihnen aus Europa, heute kommt die Hälfte aus China. Mit Ceta soll sich das ändern, zumindest wird es für Mitarbeiter deutscher Firmen in Kanada – Facharbeiter, Ingenieure, Architekten – einfacher. Es geht darüber hinaus aber auch um die Anerkennung von Bildungsabschlüssen und andere formale Hürden.

Was hält andererseits Kanadas Unternehmen von Investitionen in Deutschland ab? Beck fällt als erstes die gewerkschaftliche Mitbestimmung in Deutschland ein, die von den Kanadiern vermut-

lich als direkte Vorstufe zum Sozialismus gesehen wird. „Wir müssen dann Überzeugungsarbeit leisten, dass die Mitbestimmung eine gute Sache ist“, sagt er.

Für die deutschen Unternehmen öffnet Ceta einen Zugang, den sie bisher nicht hatten: „Jetzt haben wir die Chance, in öffentliche Ausschreibungen reinzukommen“, sagt Otto Sälzle, Chef der IHK Ulm. Er macht sich auch Hoffnungen auf den Brexit, also darauf, dass Großbritanniens Ausstieg die Spielräume Europas im Handel mit Kanada erweitert.

Und dann gibt es noch Irritationen mit der weltgrößten Wirtschaftsmacht. „In Sachen USA herrscht große Verunsicherung“,

„Es gelten die höheren Standards der EU, betont der Unternehmer.“

sagt Horst Wiedenmann, der Mittelständler mit US-Standbein. Er meint damit die von US-Präsident Trump angedeuteten Importzölle. In seinen Ergebnissen und Folgen völlig unklar ist eine zweite Baustelle: Trump hat das 1994 vereinbarte Freihandelsabkommen Nafta (zwischen USA, Kanada und Mexiko), einem der weltweit größten seiner Art, aufgekündigt. Es wird derzeit neu verhandelt. Ausgang ungewiss.

Kommentar

Thomas Veitinger
zu Siemens' Verlegung der Forschung



Richtiger Schritt

China befiehlt, die Welt gehorcht. Das Land will mehr Elektro-Autos? Die Hersteller verändern ihre Modellpolitik. China will seine Unternehmen bis zum Jahr 2025 technologisch zur Weltspitze führen? Deutsche Familienunternehmen und Hightech-Firmen wie Kuka öffnen sich dem Fernen Osten. Das Land will mehr Einfluss? Die Deutsche Bank stimmt dem Einstieg eines asiatischen Konglomerats zu. Selbst beim Verschieberer Allianz sollen die Chinesen angeklopft haben.

Die Verlegung der autonomen Robotik von Siemens in den Fernen Osten scheint in einer Reihe von Technologieabflüssen zu stehen. Doch halt! Ganz so einfach ist die Wirtschaftswelt nicht. Es werden bei Siemens keine Entwicklungskapazitäten verlegt. Dass in dem Land künftig die Führung für den Bereich Robotik angesiedelt wird, ist ein Zeichen: Schaut her, wir nehmen euch, den größten Robotermarkt der Welt, ernst. Siemens weiß seit 145 Jahren, wie schwierig Handel mit dem Land ist.

Da mag die EU-Kommission die Übernahme europäischer Firmen schärfer prüfen lassen: Siemens ist auf den Umsatz mit China angewiesen. Das Land könnte für die Münchner eine größere Rolle spielen als Deutschland. Die einstige Werkbank der Welt dürfte der Hightech-Mittelpunkt werden. Investoren wie Siemens sind wichtig – für China und Deutschland.