



Die EU und der Binnenmarkt – Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels

ifo-Studie im Auftrag der IHK für München und Oberbayern



München und
Oberbayern

ifo INSTITUT

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung
an der Universität München e.V.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	I
Tabellenverzeichnis	II
Executive Summary	III
1 Ausgangslage	1
2 Der Dienstleistungssektor als Wachstumstreiber	4
3 Innereuropäische Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich	9
4 Simulationsergebnisse	13
4.1 Wertschöpfungsgewinne durch 10%-Abbau der Barrieren.....	13
4.2 Sektorale Wertschöpfungsgewinne	15
4.3 Wertschöpfungsgewinne durch 25%-Abbau der Barrieren.....	18
5 Handlungsempfehlungen.....	20
6 Quellenverzeichnis.....	22
Anhang.....	23

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Index der Gütermarktglobalisierung	1
Abbildung 2: Entwicklung des Güter- und Dienstleistungshandels in Relation zum BIP	2
Abbildung 3: Sektoraler Beitrag zum Wachstum der Bruttowertschöpfung in der EU27	4
Abbildung 4: Sektoraler Wachstumsbeitrag in EU27, 2000-2023	5
Abbildung 5: Dienstleistungshandel von EU-27.....	6
Abbildung 6: Deutscher Dienstleistungshandel	6
Abbildung 7: Sektorale Verflechtungen in Deutschland, 2019.....	8
Abbildung 8: Durchschnittlicher Intra- und Extra STRI nach Ländern, 2022.....	10
Abbildung 9: Intra-STRI, 2022.....	11
Abbildung 10: Innereuropäische Dienstleistungshandelsbeschränkungen.....	12
Abbildung 11: Veränderung des Wohlstandes nach einer Reduktion der Barrieren um 10%.....	14
Abbildung 12: Anteil am EU-Wachstum nach einer Reduktion der Barrieren um 10%.....	15
Abbildung 13: Veränderung des Wertschöpfungsniveaus nach einer Reduktion der Barrieren um 10%.....	15
Abbildung 14: Veränderung der Wertschöpfung nach einer Reduktion der Barrieren um 10% und 25%.....	19
Abbildung 15: Zustimmungswerte von Unternehmen zu Barrieren im EU Binnenmarkt	24

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wichtigsten Handelspartner für Deutschland	6
Tabelle 2: Veränderung der Wertschöpfung im DL- Sektor nach einer Reduktion der Barrieren um 10%	17
Tabelle 3: Veränderung der Wertschöpfung im VG nach einer Reduktion der Barrieren um 10%	18
Tabelle 4: Innereuropäische Dienstleistungsbeschränkungen	23

Executive Summary

Die vorliegende Studie analysiert den Dienstleistungssektor der Europäischen Union (EU). Es wird untersucht, inwieweit die Integration des Dienstleistungssektors, der wesentlich zum Bruttoinlandsprodukt der Mitgliedstaaten beiträgt, gestärkt und das ungenutzte Potenzial freigesetzt werden kann. Im ersten Teil der Studie wird die Entwicklung des Dienstleistungshandels in den vergangenen Jahren beschrieben. Im zweiten Teil werden die innereuropäischen Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich beschrieben. Im dritten Teil werden Politikszenerarien bezüglich der Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels in der EU analysiert. Im letzten Kapitel werden Politikmaßnahmen konkretisiert.

Die Ergebnisse der deskriptiven Analyse zur Entwicklung des Dienstleistungshandels können wie folgt im Detail beschrieben werden:

- **Stagnation im Güterhandel, Wachstum im Dienstleistungshandel:** Während der Güterhandel in der EU eine Stagnation verzeichnete, hat der Dienstleistungshandel in Relation zum BIP an Bedeutung gewonnen.
- **Dienstleistungen als Wachstumsmotor:** Dienstleistungen, insbesondere in handelbaren Sektoren wie IT und Finanzdienstleistungen, haben sich als dynamische Wachstumsmotoren in der EU etabliert. Zwischen 2000 und 2023 haben Dienstleistungen 81,9% des europäischen Wirtschaftswachstums ausgemacht. In den letzten Jahren fand dieses Wachstum insbesondere innerhalb der Mitgliedsstaaten statt. Das deutet auf ein wichtiges Wachstumspotenzial hin, das mit einer vertieften Integration der EU einhergehen könnte.
- **Der Dienstleistungshandel der EU verzeichnete in den letzten 13 Jahren eine jährliche Wachstumsrate von 4,5 %.** Die EU handelt vor allem mit unternehmensnahen Dienstleistungen. Die Bereiche Information und Kommunikation, geistiges Eigentum sowie Dienstleistungen für das verarbeitende Gewerbe verzeichnen das stärkste Wachstum.
- **Dienstleistungen sind ein essenzieller Input in allen Branchen:** Die zunehmende Präferenz für individualisierte Produkte und Maschinen führt zu einer immer engeren Verflechtung des DL-Sektors mit anderen Wirtschaftssektoren. Das Verarbeitende Gewerbe bezieht 32,6% seiner Vorleistungen aus dem DL-Sektor und die Land- und Forstwirtschaft 42,2%. Dies deutet darauf hin, dass die Liberalisierung des Dienstleistungshandels positive Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft haben wird.

Um ein umfassenderes Verständnis für die Art der vorhandenen Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich der EU zu erlangen, analysiert das zweite Kapitel die Handelsbarrieren. Die Hauptergebnisse werden wie folgt zusammengefasst:

- **Trotz des Grundsatzes des freien Dienstleistungsverkehrs in der EU, ein Flickenteppich von 27 Systemen in der EU:** Innerhalb der Europäischen Union gibt es erhebliche nationale Barrieren mit unterschiedlichen Regulierungen und Marktzugangsbarrieren für den Handel mit Dienstleistungen, die zwar geringer sind als die Barrieren für den Handel außerhalb der EU, aber dennoch existieren. Anstelle eines harmonisierten EU-Binnenmarktes existieren derzeit 27 unterschiedliche nationale Systeme, welche die Erbringung von Dienstleistungen regeln.
- **Ausgeprägte Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten und den verschiedenen Sektoren:** Die Niederlande, Litauen, Schweden, Dänemark und Estland zeichnen sich durch besonders offene Märkte aus, während Luxemburg, Belgien, Österreich und Frankreich die restriktivsten Handelsbarrieren aufweisen. Im Durchschnitt zählen Bereiche wie Lufttransport, Vertrieb und Rechtsberatung zu den am stärksten regulierten Branchen in den Mitgliedstaaten des gemeinsamen Wirtschaftsraums. Es zeigt sich jedoch vor allem, dass die Barrieren in allen Sektoren in den Ländern sehr unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Unternehmen verschiedener Branchen sind daher in der Praxis nicht einem kohärenten Binnenmarkt ausgesetzt, sondern mit 27 unterschiedlichen nationalen Systemen innerhalb der EU konfrontiert.
- **Administrative Hürden stellen die größten Einschränkungen für die reibungslose Erbringung von Dienstleistungen im Ausland dar:** Die meisten Mitgliedstaaten stellen unterschiedliche Anforderungen an ausländische Dienstleistungserbringer. Dabei handelt es sich vor allem um administrative Anforderungen wie das Erfordernis einer vorherigen Genehmigung, zusätzlicher Versicherungen oder die Anerkennung von Qualifikationen. Die Fragmentierung der Regelungen in Verbindung mit intransparenten und schwer zugänglichen Informationen über die jeweiligen Anforderungen erschweren die reibungslose Erbringung von Dienstleistungen im Ausland.

Mit Hilfe des ifo-Simulationsmodells werden im dritten Teil der Studie die ökonomischen Auswirkungen eines vertieften Dienstleistungshandels in der EU quantifiziert. Insbesondere simulieren wir eine Reduzierung der nicht-tarifären Handelshemmnisse für den Dienstleistungshandel innerhalb der EU um 10% und 25%. Die Ergebnisse können wie folgt zusammengefasst werden:

- **Der Abbau nicht-tarifärer Hemmnisse im Dienstleistungshandel innerhalb der EU führt zu Wertschöpfungsgewinnen für alle Mitgliedstaaten:** Besonders klei-

nerer Länder wie Irland, Luxemburg und Malta würden prozentual am stärksten profitieren, während größere Volkswirtschaften wie Deutschland, Frankreich, Italien signifikante absolute Gewinne verzeichnen. In den absoluten Zugewinnen profitieren Deutschland, Irland, Frankreich, Belgien und Italien am meisten von einer Reduktion der Barrieren. Eine Reduktion nicht-tarifärer Handelshemmnisse um 10% (25%) könnte zu einem Anstieg des Wertschöpfungsniveaus in der EU um 0,5% (2,3%) und in Deutschland um 0,4% (1,8%) führen. In Preisen von 2023 entspricht dies in der mittleren Frist einem jährlich höheren Niveau der Bruttowertschöpfung von 77 Mrd. Euro (355 Mrd. Euro) in der EU.

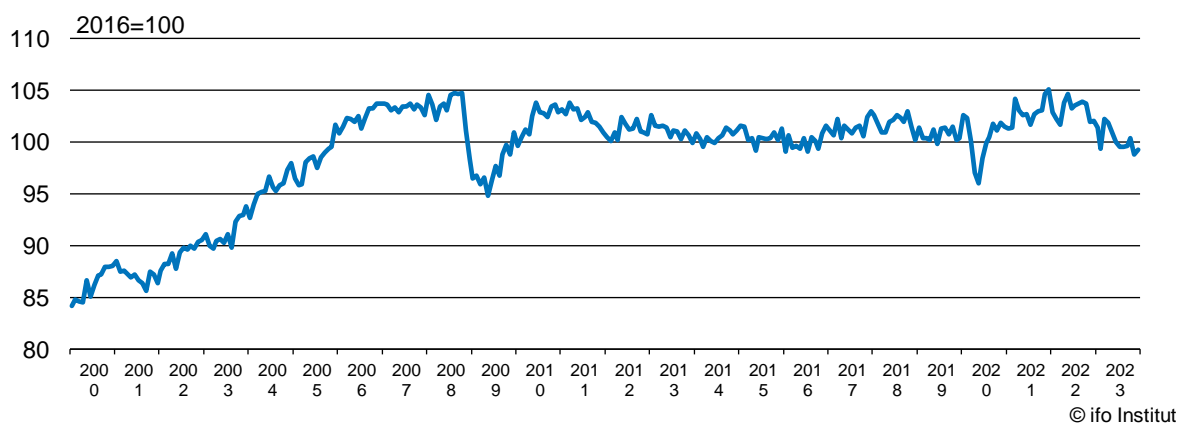
- **Der Abbau nicht-tarifärer Hemmnisse im Dienstleistungshandel innerhalb der EU führt zu Wertschöpfungsgewinnen in allen Sektoren:** Insbesondere der Dienstleistungssektor, wie beispielsweise Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Transport und Freizeit würden die größten prozentualen Zuwächse erfahren. Auch der Industriesektor würde deutlich von der Liberalisierung im Dienstleistungshandel profitieren.
- **Die deutsche Industrie könnte stark von den Synergien zwischen Dienstleistungshandel und dem Güterhandel profitieren:** In Deutschland würde das verarbeitende Gewerbe besonders von der Liberalisierung im europäischen Dienstleistungshandel profitieren. Die Dienstleistungsbereiche Transport, Lagerhaltung sowie Tourismus- und Freizeitbranche hingegen werden voraussichtlich geringere Zuwächse verzeichnen.

Kapitel 5 der Studie fasst die Handlungsempfehlungen zusammen.

1 Ausgangslage

Europa und vor allem Deutschland haben viele Jahre von der Globalisierung profitiert. Die internationale Arbeitsteilung und die Integration der globalen Märkte nährte lange Zeit den Wohlstand in Europa. Bis zur globalen Finanzkrise war der Warenhandel ein wichtiger Wachstumsmotor. Doch die Zeiten wachsender Globalisierung sind bereits seit einigen Jahren vorbei, das überproportionale Wachstum des globalen Warenhandels kam ins Stocken. Nach 2010 schwächte sich das Wachstum deutlich ab. Die rasante Globalisierung der Gütermärkte, die vor der Krise zu beobachten war, hat sich deutlich verlangsamt und ist in eine Phase der Stagnation eingetreten (siehe Abbildung 1). Angesichts dieser Entwicklungen ist es unerlässlich, neue Wachstumsquellen zu erschließen. Doch wo kann die Europäische Union (EU) neue Impulse erhalten und wirtschaftliche Dynamik beleben, wenn der Außenhandel stockt?

Abbildung 1: Index der Gütermarktglobalisierung



Anmerkung: Der Index zeigt, wie der Güterwelthandel sich entwickelt hat im Vergleich zur globalen Industrieproduktion. Dabei wird der Mengenindex des Welthandels durch den Mengenindex der globalen Industrieproduktion geteilt. Seit der Finanzkrise ist der Welthandel mit Waren nicht stärker gewachsen als die Industrieproduktion.

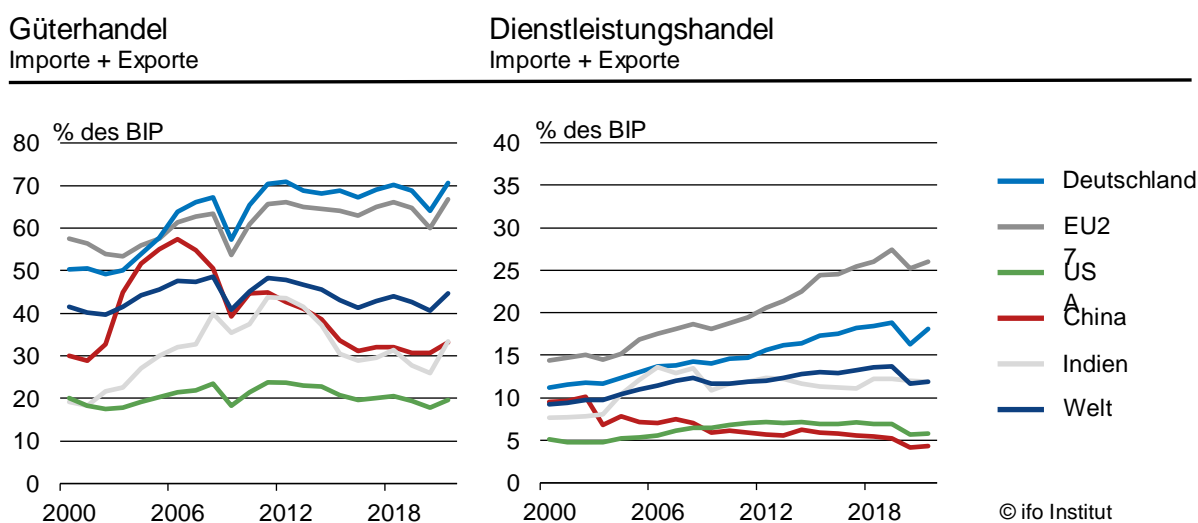
Daten: CPB 2024; Berechnungen des ifo Instituts.

Während die Außenhandelsquote im Güterhandel in den USA mit rund 20% schon immer auf einem geringeren Niveau lag, ist sie in den wachsenden Schwellenländern China und Indien seit der Finanzkrise sogar deutlich rückläufig und pendelte sich zuletzt auf rund 30% ein (Abbildung 2). Dort wird relativ zu ihrer Wirtschaftsleistung immer weniger exportiert oder importiert, auch da die heimische Nachfrage zunehmend durch die heimische Produktion abgedeckt wird. In Deutschland bzw. der EU-27 pendelte sich die Außenhandelsquote im Güterhandel seit 2012 bei rund 70% bzw. 65% der volkswirtschaftlichen Leistung und damit im Vergleich auf einem hohen Niveau ein. Damit profitiert Europa zwar weiter deutlich vom Welthandel mit ihren produzierten Gütern, ist aber auch weiterhin abhängiger von funktionierenden globalen Wertschöpfungsketten. Abbildung 2 zeigt zudem, dass die Quote für

Ausgangslage

den Dienstleistungshandel der EU zwar auf geringem Niveau ist, aber seit der Finanzkrise kontinuierlich gestiegen und mittlerweile nahezu 20% erreicht hat. Dennoch ist der Handel mit Dienstleistungen im Vergleich zum Güterhandel immer noch gering, obwohl ein stetiges Wachstum zu beobachten ist, während der Güterhandel eine Seitwärtsbewegung aufzeigt. Das Wachstum im Dienstleistungshandel hat dabei allerdings trotz erheblicher Barrieren stattgefunden und signalisiert das Potenzial für eine weiterführende Integration und Expansion des Dienstleistungshandels in der EU.

Abbildung 2: Entwicklung des Güter- und Dienstleistungshandels in Relation zum BIP



Daten: Weltbank; Berechnungen des ifo Instituts.

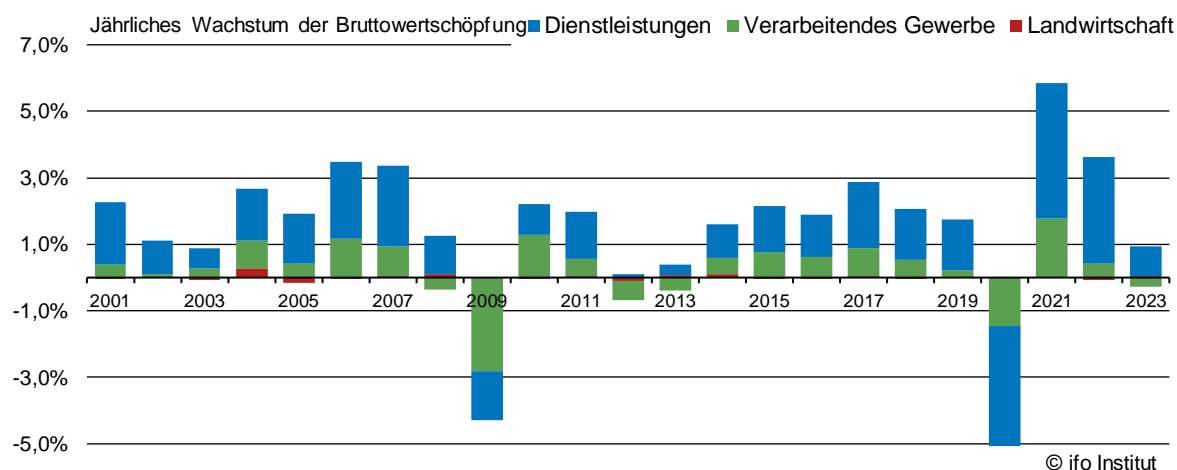
Die jüngsten Krisen haben gezeigt, wie geopolitische Herausforderungen und strukturelle Umbrüche schnell zu Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in der Europäischen Union werden können. Zur Stärkung von Wohlstand und Wettbewerbsfähigkeit gilt es Risiken zu reduzieren, ohne auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung und Wohlfahrtsgewinne zu verzichten. Statt eines *Reshoring* der Güterproduktion muss es daher vielmehr darum gehen, den heimischen EU-Binnenmarkt zu stärken und dort die noch nicht ausgeschöpften Wachstumspotenziale zu identifizieren. Denn trotz der Freiheit des Binnenmarkts stecken insbesondere im Dienstleistungssektor weiterhin erhebliche Barrieren in der EU, die dazu führen, dass viele (Dienstleistungs-)Unternehmen die Marktgröße der EU nicht voll ausschöpfen können. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) oder auch digitale und innovative Startups bestehen damit in Europa Wettbewerbsnachteile im Vergleich zu großen integrierten Märkten wie in den USA oder China. Die Wachstumspotenziale im Dienstleistungshandel könnten durch die Dynamik in der Digitalisierung, einer steigenden Nachfrage nach individualisierten Produkten sowie der Verflechtung mit anderen Wirtschaftsbereichen weiter zunehmen. Ein Abbau von Barrieren und ein kohärenter Binnenmarkt für Dienstleistungen kann daher die europäische Wirtschaftskraft stärken, ihre Resilienz erhöhen und ihre Wettbewerbsfähigkeit global stärken.

Die Stagnation der Globalisierung erfordert eine Stärkung und Integration des Binnenmarkts in der EU. Die Studie analysiert den Dienstleistungssektor der EU, der trotz der Freiheiten des Binnenmarktes durch signifikante Ineffizienzen und Handelsbarrieren eingeschränkt wird. Untersucht wird, inwieweit die Integration des Dienstleistungssektors, der einen wesentlichen Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt der Mitgliedstaaten leistet, verstärkt und ungenutztes Potenzial freigesetzt werden kann. Die Studie zeigt die wirtschaftlichen Auswirkungen des Abbaus nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Dienstleistungssektor innerhalb der EU. Der Fokus liegt dabei auf dem unausgeschöpften Potenzial des Dienstleistungshandels in der EU, dem Ausmaß der bestehenden Handelsbeschränkungen sowie den Auswirkungen einer Reduktion der Handelskosten auf den allgemeinen Wohlstand und die Wertschöpfung in verschiedenen Sektoren. Darüber hinaus werden die wichtigsten Handelshemmnisse für Unternehmen in der EU identifiziert. Die Studienergebnisse verdeutlichen, dass insbesondere im Dienstleistungssektor erhebliches ungenutztes Potenzial für alle Länder der Europäischen Union steckt.

2 Der Dienstleistungssektor als Wachstumstreiber

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat der Dienstleistungssektor maßgeblich zum wirtschaftlichen Wachstum in der Europäischen Union beigetragen (Abbildung 3). Die Bruttowertschöpfung in der EU-27 ist zwischen 2000 und 2023 preisbereinigt um 37,1 % gestiegen. Dank der Dienstleistungen allein ist sie um 30,4% gewachsen, während der Zuwachs an Bruttowertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe 6,4% und im Agrarsektor 0,2% betrug. Damit hat der Dienstleistungssektor allein knapp 82% zum Gesamtwachstum der Bruttowertschöpfung beigetragen (Abbildung 4).

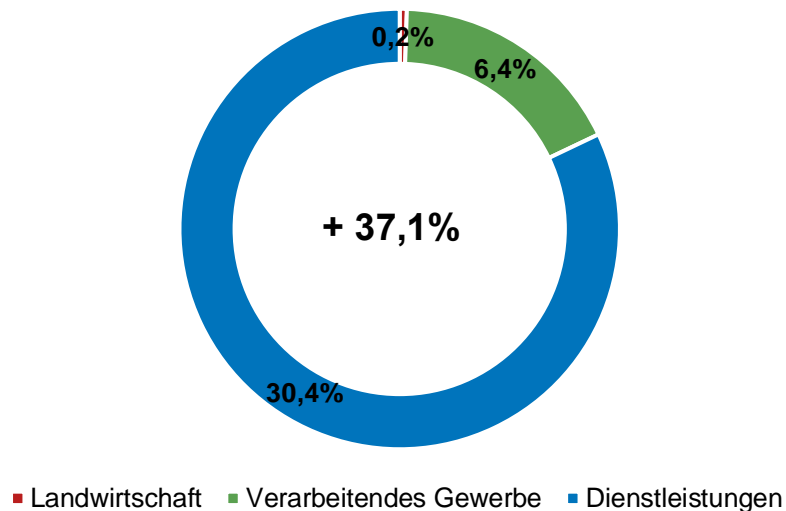
Abbildung 3: Sektoraler Beitrag zum Wachstum der Bruttowertschöpfung in der EU27



Daten: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Diese Zahlen verdeutlichen, dass der Dienstleistungssektor ein erhebliches Wachstumspotenzial und sich bereits als zentraler Motor der europäischen Wirtschaft etabliert hat, obwohl diese Dienstleistungen noch überwiegend innerhalb nationaler Grenzen erbracht werden. Dennoch zeigt sich trotz bestehender Barrieren auch beim Dienstleistungshandel in der EU eine stetige positive Entwicklung (Abbildung 5). Zwischen 2010 und 2023 verzeichnete der Handel mit Dienstleistungen eine jährliche Wachstumsrate von 4,5%. Sowohl bei Exporten als auch bei Importen ist eine ähnliche Zusammensetzung der gehandelten Dienstleistungen zu beobachten, wobei unternehmensnahe Dienstleistungen eine dominierende Rolle spielen. Die am schnellsten wachsenden Exportsektoren bei Dienstleistungen umfassen die Bereiche Information und Kommunikation, Eigentumsrechte (z.B. Lizenzen) sowie Dienstleistungen für das verarbeitende Gewerbe.

Abbildung 4: Sektoraler Wachstumsbeitrag in EU27, 2000-2023



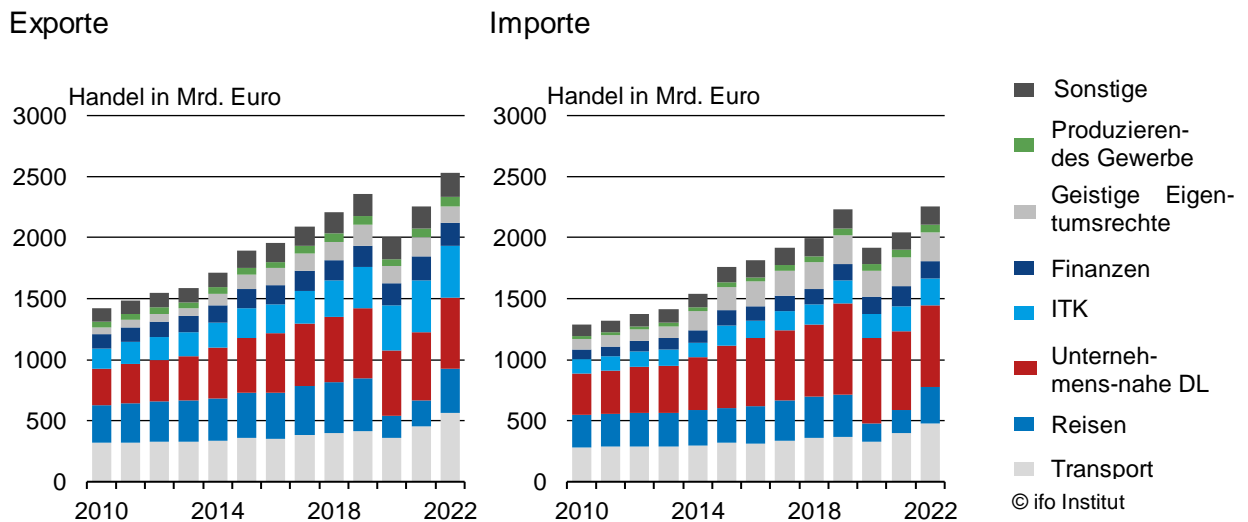
Daten: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Ein spezifischer Blick auf Deutschland offenbart ebenfalls ein kontinuierliches Wachstum der Exporte (4,9% p.a.) und Importe (4,2% p.a.). Nichtsdestotrotz weist Deutschland über die betrachteten Jahre ein geringfügiges Handelsdefizit bei Dienstleistungen auf (Abbildung 6). Für Deutschland zählt die EU zu seinen wichtigsten Handelspartnern, was die Bedeutung des Abbaus von Handelsbarrieren innerhalb der EU unterstreicht. Zudem sind die USA, das Vereinigte Königreich und die Schweiz bedeutende Handelspartner für Dienstleistungen, die sich von den bedeutendsten Handelspartnern für Güter unterscheiden, da insbesondere China für den Austausch von Dienstleistungen eine geringere Bedeutung als für den Warenaustausch hat (Tabelle 1).

Der Dienstleistungssektor ist eng mit anderen Wirtschaftsbereichen vernetzt, was durch die sektoralen Verflechtungen am Beispiel Deutschlands für das Jahr 2019 illustriert wird (Abbildung 7). Diese Verflechtungen zeigen auf, dass das verarbeitende Gewerbe 32,6% seiner Vorleistungen direkt aus dem Dienstleistungssektor bezieht. Noch ausgeprägter ist die Abhängigkeit in der Land- und Forstwirtschaft sowie in der Fischerei, wo 42,2% der Vorleistungen aus dem Dienstleistungssektor stammen. Diese Verflechtungen legen nahe, dass eine Liberalisierung des Dienstleistungshandels weitreichende positive Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft haben könnte.

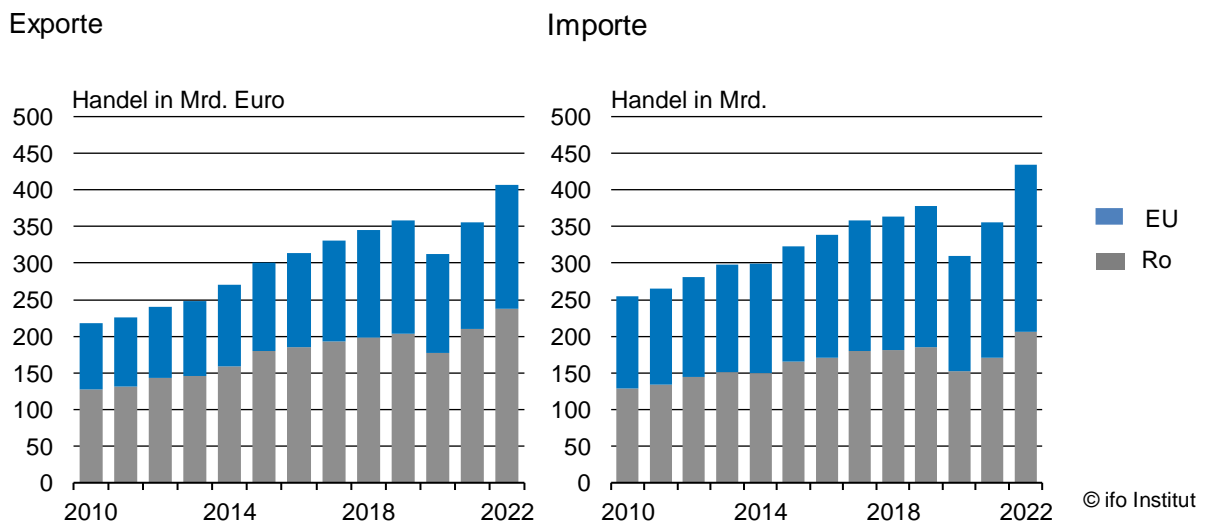
Der Dienstleistungssektor als Wachstumstreiber

Abbildung 5: Dienstleistungshandel von EU-27



Anmerkung: Die Volumina sind die Summe des internationalen Handels mit Dienstleistungen für intra- und extra-EU. Die abgebildeten Preise sind bereinigt mit Stand 2022.
 Daten: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Abbildung 6: Deutscher Dienstleistungshandel



Anmerkung: Die abgebildeten Preise sind bereinigt mit Stand 2022.
 Daten: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Tabelle 1: Wichtigsten Handelspartner für Deutschland

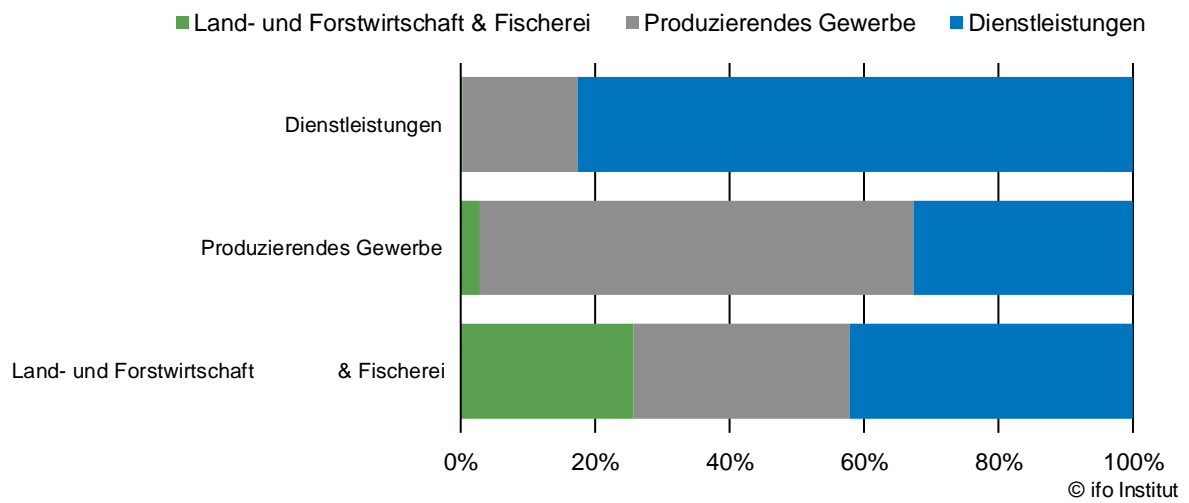
<u>Dienstleistungen</u>				<u>Güter</u>			
Partner	Export in %	Partner	Importe in %	Partner	Export in %	Partner	Importe in %
EU	37,9	EU	43,2	EU	48,8	EU	45,3
US	18,5	US	12,4	US	8,9	CN	8,2
UK	8,3	UK	8,8	CN	7,6	US	4,5
CH	8,2	CH	4,4	GB	4,8	CH	3,7
JP	1,7	JP	1,7	CH	4,4	GB	2,4
SG	1,4	SG	1,5	RU	1,9	RU	2,0
IN	1,1	IN	1,5	TR	1,6	JP	1,4

Daten: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

Der Abbau von Handelsschranken im Dienstleistungsbereich könnte daher auch als Katalysator für Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen in den anderen Sektoren wirken. Beispielsweise könnten verbesserte Logistikdienstleistungen oder effizientere Beratungsdienste auch die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes unmittelbar steigern. Zudem sind viele Industrieunternehmen auch als Dienstleister rund um ihre Produkte tätig, wie beispielsweise Leasing- und Finanzierungsangebote für Autos, die zu einer gesteigerten Automobilproduktion führen können. Verstärkt werden diese Effekte durch die zunehmende Präferenz für individualisierte Produkte und Maschinen, die zu einer noch engeren Verflechtung des Dienstleistungssektors mit anderen Wirtschaftssektoren führt - ein Phänomen, das häufig als "*Servitization*" des Verarbeitenden Gewerbes beschrieben wird. Dabei werden zusätzliche Dienstleistungen wie Wartung, spezielle Anpassungen oder Unterstützungsdienste zusammen mit physischen Produkten angeboten. Diese zunehmende Integration von Dienstleistungen in die Produktangebote des verarbeitenden Gewerbes zeigt die wachsende Bedeutung einer nahtlosen Dienstleistungserbringung.

Insgesamt zeigt die Entwicklung des Dienstleistungshandels, dass dieser bereits seit Jahren zum stetig positiven Wachstum in der EU beiträgt. Aber die Potenziale des gesamten europäischen Binnenmarkts werden weiterhin nur unzureichend ausgeschöpft. Ein Abbau von Handelshemmnissen innerhalb Europas könnte daher zu einem signifikanten Wachstumsschub in allen Ländern der EU und dank der sektoralen Verflechtung über alle Wirtschaftsbereiche hinweg führen.

Abbildung 7: Sektorale Verflechtungen in Deutschland, 2019



Daten: Destatis; Berechnungen des ifo Instituts.

3 Innereuropäische Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich

Der Grundsatz des freien Dienstleistungsverkehrs ist in der EU grundlegend verankert und mit der Verabschiedung der Dienstleistungsrichtlinie bereits im Jahr 2006 in EU-Recht überführt. Zu den Kerngrundsätzen des Binnenmarkts für Dienstleistungen zählt die Freiheit, eine Gesellschaft bzw. ein Unternehmen in einem anderen EU-Land zu gründen (Art. 49, AEUV), sowie Dienstleistungen in einem anderen EU-Land zu erbringen oder zu empfangen als dem, in dem das Unternehmen niedergelassen ist (Art. 56, AEUV). Theoretisch sollten daher keine Hindernisse für die Erbringung von Dienstleistungen im europäischen Binnenmarkt bestehen und die EU versuchte bereits mit verschiedenen Maßnahmenpaketen bestehende Barrieren in den Mitgliedsstaaten zu reduzieren (u.a. Dienstleistungspaket von 2017).

Die praktische Umsetzung des freien Dienstleistungsverkehrs im EU-Binnenmarkt sieht jedoch weiterhin anders aus. Die Diskrepanz wird besonders deutlich, wenn man den *Service Trade Restrictiveness Index* (STRI)¹ der OECD betrachtet. Dieser Index quantifiziert nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Dienstleistungssektor. Abbildung 8 zeigt das durchschnittliche Niveau dieser Barrieren in den Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR), wobei zwischen Barrieren für Dienstleister aus anderen EWR-Ländern (Intra-EWR-STRI) und für Dienstleister aus Drittländern (Extra-EWR-STRI) unterschieden wird. Obwohl die Barrieren beim Marktzugang für Drittstaaten in der Regel restriktiver ausgestaltet sind, sehen sich auch Unternehmen aus dem gemeinsamen Wirtschaftsraum weiterhin mit erheblichen Hindernissen bei der Erbringung von Dienstleistungen in anderen Staaten des Wirtschaftsraums konfrontiert. Die durchschnittliche Stärke der Barrieren grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels liegt für Unternehmen im europäischen Wirtschaftsraum oft sogar näher an den Hindernissen, denen Unternehmen außerhalb des EWR konfrontiert sind, als den heimischen Unternehmen. Der Marktzugang in die anderen Mitgliedsstaaten ist damit nur eingeschränkt möglich und ein freier und fairer Wettbewerb nicht vorhanden. Besonders restriktive Regelungen beim grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel finden sich beispielsweise in Ländern wie Luxemburg, Belgien, Österreich, Italien oder Frankreich, während die Niederlande, Litauen, Schweden, Dänemark und Estland vergleichsweise offenere Märkte für Dienstleistungsunternehmen des gemeinsamen Wirtschaftsraums aufweisen.

¹ Der OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI) ist ein evidenzbasiertes Instrument, das Informationen über Regulierungen liefert, die den Handel mit Dienstleistungen in 22 Sektoren in allen OECD-Mitgliedsländern und 11 weiteren Ländern beeinflussen. Diese Länder und Sektoren decken mehr als 80% des weltweiten Dienstleistungshandels ab. Für die EEA-Länder werden die Beschränkungen gemessen, die sich gegen andere Mitgliedstaaten des Binnenmarktes richten (Intra-EEA-Index), sowie ein Index, der die Beschränkungen gegenüber Drittländern misst (Extra-EEA-Index).

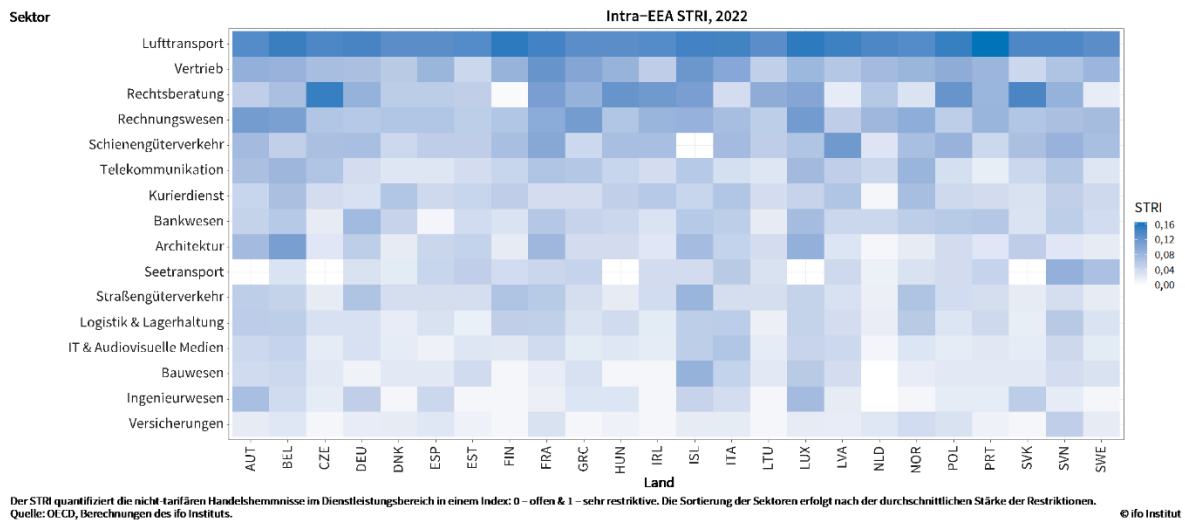
Abbildung 8: Durchschnittlicher Intra- und Extra STRI nach Ländern, 2022



Anmerkung: Der STRI quantifiziert die nicht tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich in einem Index: 0 – offen & 1 – sehr restriktiv. Daten: OECD; Berechnungen des ifo Instituts.

Unternehmen sind in der EU aber nicht nur einem Flickenteppich an unterschiedlicher Stärke von Regulierungen und nicht-tarifären Barrieren beim grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel zwischen EU-Ländern ausgesetzt, sondern eine detaillierte Betrachtung offenbart vielmehr auch noch eine erhebliche Heterogenität von Restriktionen zwischen den verschiedenen Wirtschaftsbereichen. Im Durchschnitt zählen Bereiche wie Lufttransport, Vertrieb und Rechtsberatung zu den am stärksten regulierten Branchen in den Mitgliedsstaaten des gemeinsamen Wirtschaftsraums (Abbildung 9). Es zeigt sich jedoch vor allem, dass die Barrieren in allen Sektoren in den Ländern sehr unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Unternehmen verschiedener Branchen sind daher in der Praxis nicht einem kohärenten Binnenmarkt ausgesetzt, sondern mit 27 unterschiedlichen nationalen Systemen innerhalb der EU konfrontiert. Folglich gibt es für jeden Wirtschaftsbereich 27 unterschiedliche Regelungen, die jeweils den Zugang zur Erbringung von Dienstleistungen regeln, anstatt einem harmonisierten Binnenmarkt über den gemeinsamen Wirtschaftsraum hinweg. Insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ist es damit erschwert, sich ohne erheblichen Ressourceneinsatz mit den Regulierungen aller Mitgliedsstaaten auseinanderzusetzen, sich rechtssicher im gemeinsamen Binnenmarkt zu bewegen und darin frei ihre Dienstleistungen anbieten zu können. Die Marktgröße und Stärke der EU mit knapp 450 Millionen Menschen kann damit nur unzureichend genutzt werden.

Abbildung 9: Intra-STRI, 2022



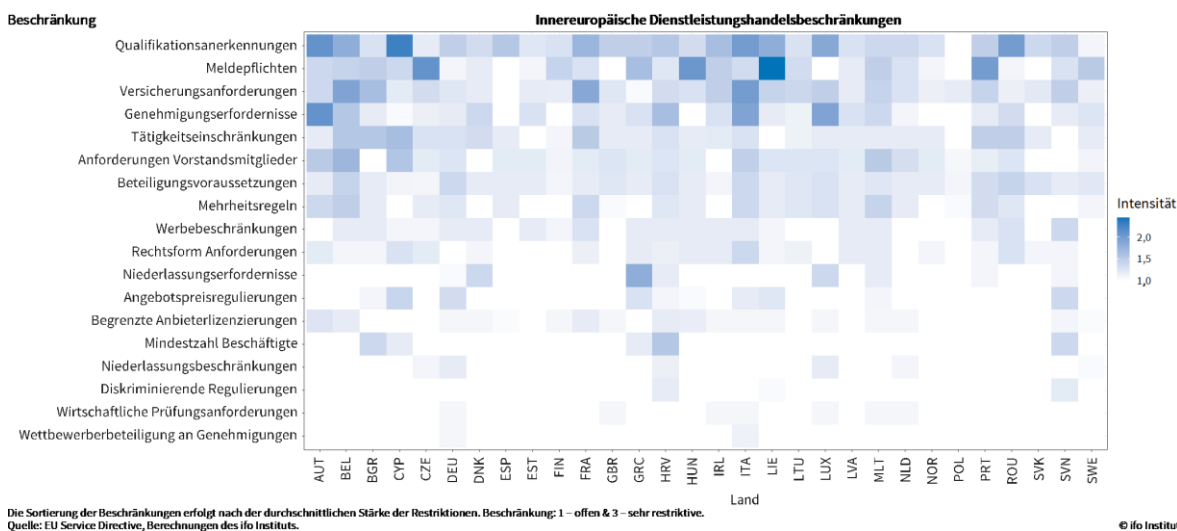
Anmerkung: Der STRI quantifiziert die nicht tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich in einem Index: 0 – offen & 1 – sehr restriktiv. Die Sortierung der Sektoren erfolgt nach der durchschnittlichen Stärke der Restriktionen.
 Daten: OECD; Berechnungen des ifo Instituts.

Unternehmen sind zahlreichen Formen von nicht-tarifären Barrieren ausgesetzt, die die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen innerhalb der Europäischen Union erschweren können. Die genaue Kenntnis dieser Barrieren ist für eine effektive Regulierung, deren mögliche Harmonisierung sowie die Rückführung der Bürokratielasten von entscheidender Bedeutung, um die Potenziale des EU-Binnenmarkts besser freizusetzen. Die Europäische Kommission hat daher im Rahmen der Implementierung des *Service Directives* eine detaillierte Evaluierung der einzelnen Barrieren in den Mitgliedstaaten veranlasst. Die Analyse dieser erhobenen Daten verdeutlicht, dass administrative Hürden die größten Einschränkungen für die reibungslose Erbringung von grenzüberschreitenden Dienstleistungen darstellen (Abbildung 10). Durch nationalstaatliche Regulierungen erlegen viele Mitgliedsländer den ausländischen Unternehmen unterschiedliche Anforderungen auf, bevor diesen die Erbringung von Dienstleistungen im eigenen Land gewährt wird. Zu diesen administrativen Hürden der Nationalstaaten zählen beispielsweise Meldepflichten, Erfordernisse einer vorherigen Genehmigung, zusätzliche Versicherungsanforderungen, oder der Schutz von Berufsbezeichnungen bzw. die mangelnde Anerkennung von beruflichen Qua-

Innereuropäische Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich

lizierungen, die die reibungslose Erbringung von Dienstleistungen im EU-Ausland erschweren.² Die Regulierungsfragmentierung der einzelnen Nationalstaaten, eine oftmals mangelnde Transparenz und schwer zugängliche Informationen über die spezifischen Anforderungen, um auf dem Markt tätig werden zu dürfen, Sprachbarrieren sowie Bürokratiekosten durch Gebühren und zeitliche Verzögerungen durch Genehmigungsverfahren behindern die Integration des EU-Binnenmarkts für Dienstleistungen in der Europäischen Union. Das Ziel des freien Dienstleistungsverkehrs in der EU wird damit weiterhin deutlich verfehlt.

Abbildung 10: Innereuropäische Dienstleistungshandelsbeschränkungen



Anmerkung: Die Sortierung der Sektoren erfolgt nach der durchschnittlichen Stärke der Restriktionen. Beschränkung: 1 – offen & 3 – sehr restriktive. Zur Beschreibung der Barrieren siehe Anhang, Tabelle 4.
Daten: EU Service Directive; Berechnungen des ifo Instituts.

² In Unternehmensbefragungen berichten auch die Unternehmen selbst von signifikanten Barrieren beim Handel mit Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt. Als häufige Barrieren werden genannt (vgl. Anhang, Abbildung 15; Eurochambers Single Market Survey 2024; DIHK-Umfrage „Going International“ 2024): (1) Fragmentierung von Regeln (z.B. unterschiedliche nationale Dienstleistungs- und Produktregeln; vertragliche und rechtliche Praktiken und steuerrechtliche Unterschiede); (2) Schwerer Zugang zu Informationen über Regeln bzw. Rahmenbedingungen und Anforderungen (u.a. Sprachbarrieren, fehlende Transparenz, öffentliche Auftragsvergabe; teils Berichte von Diskriminierung ausländischer Unternehmen durch nationale Behörden); (3) Kosten der Bürokratie und Regulierung (z.B. Gebühren, Auflagen, Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen, Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen); (4) Einschränkungen beim freien Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt (u.a. zeitliche Verzögerungen durch umfangreiche und zunehmende Berichts- und Meldepflichten sowie Verwaltungs- und Genehmigungsverfahren, z.B. durch Entsenderichtlinien bei Dienstreisen, Lizenzierungs- und Anerkennungsverfahren, uvm.).

4 Simulationsergebnisse

Im Abbau der Barrieren bei der Erbringung von Dienstleistungen innerhalb des EU-Binnenmarkts stecken erhebliche Potenziale zur Stärkung der europäischen Wirtschaft. Mit dem ifo-Handelsmodell haben wir evaluiert und simuliert, welche Wertschöpfungsgewinne durch eine Reduktion der nicht-tarifären Barrieren in der EU freigesetzt werden. In der Studie werden zwei handelspolitische Szenarien simuliert und diskutiert: (1) eine Reduktion der Barrieren um 10% und (2) eine ambitioniertere Reduktion um 25%. Letzteres stellt ein von der Europäischen Kommission gesetztes Ziel dar.

Die Szenarien werden mit dem ifo Handelsmodell berechnet. Das ifo Handelsmodell erlaubt es, die allgemeinen Gleichgewichtseffekte einer Vielzahl von unterschiedlichen handelspolitischen Szenarien zu simulieren. Es ermöglicht Aussagen über die handelspolitischen Auswirkungen auf Handelsströme, sektorale Wertschöpfung sowie Realeinkommen. Das ifo Handelsmodell deckt mehr als 120 Länder und 65 Wirtschaftssektoren ab, auf die über 90 Prozent der globalen Wertschöpfung entfallen. Mit Hilfe von Simulationen lassen sich Handels- und Produktionseffekte für alle 65 Sektoren auf einer disaggregierten Ebene ableiten. Diese sektoralen Effekte können für alle in den Daten verfügbaren Länder analysiert werden. Die für die Simulation benötigten Daten (z.B. internationale Wertschöpfungsverflechtungen) stammen aus der globalen Input-Output-Datenbank GTAP 10, die umfassenden Informationen über die Wirtschaftssektoren Landwirtschaft, verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen enthält.³

Das Modell basiert auf dem allgemeinen Gleichgewichtsmodell von Caliendo und Parro (2015) und baut auf der Arbeit von Eaton und Kortum (2002) auf. Die technischen und komplexen Details des Modells werden in etlichen, akademischen Studien beschrieben (vgl. Aichele et al 2016, Sforza und Steininger 2020, Flach et al. 2023). Die simulierten Ergebnisse zeigen einen statischen Niveaueffekt, so würde bei einem statischen Wertschöpfungsgewinn in der mittleren Frist das künftige Wirtschaftswachstum auf einem höheren Ausgangsniveau stattfinden. Die Ergebnisse dürften die langfristigen Wohlstandsveränderungen unterschätzen, da beispielweise dynamische Effekte wie weitere Investitionen im EU-Binnenmarkt dank einer besseren und attraktiveren Marktintegration sind in der Simulation nicht abgebildet.

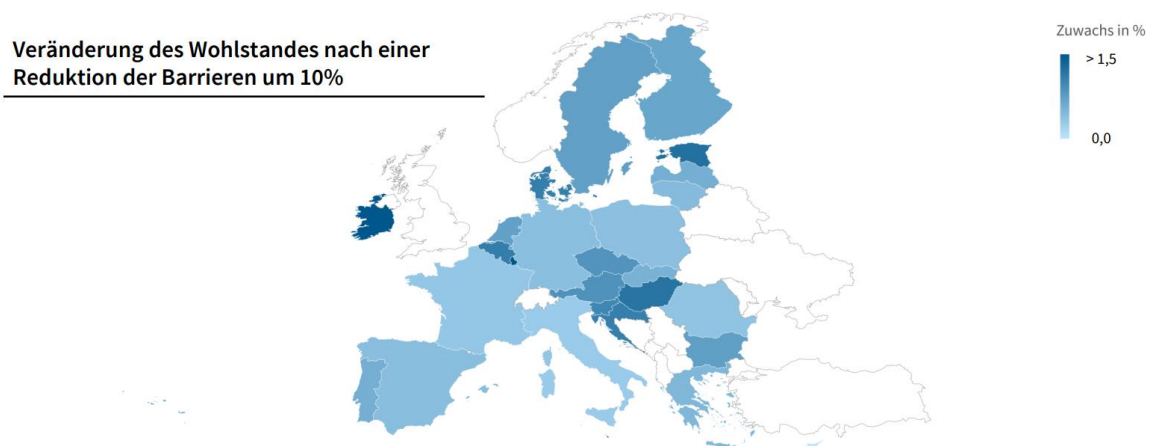
4.1 Wertschöpfungsgewinne durch 10%-Abbau der Barrieren

Im ersten Szenario wird eine 10%igen Reduktion der nicht-tarifären Handelshemmnisse betrachtet. Im Ergebnis zeigt sich, dass alle Volkswirtschaften der Europäischen Union von einer Liberalisierung und Abbau der Hürden profitieren würden und ein erheblicher Wohlstandszuwachs in der EU in der mittleren Frist zu erwarten wäre (Abbildung 11). Bereits eine Reduzierung der Barrieren um 10% würde nach den Modellberechnungen die Bruttowertschöpfung in der EU um 0,5% bzw. knapp 77 Mrd. Euro (in Preisen von 2023)

³ Vgl. Fuest et al. (2022) zur ausführlicheren Beschreibung und Anwendung des ifo Handelsmodells.

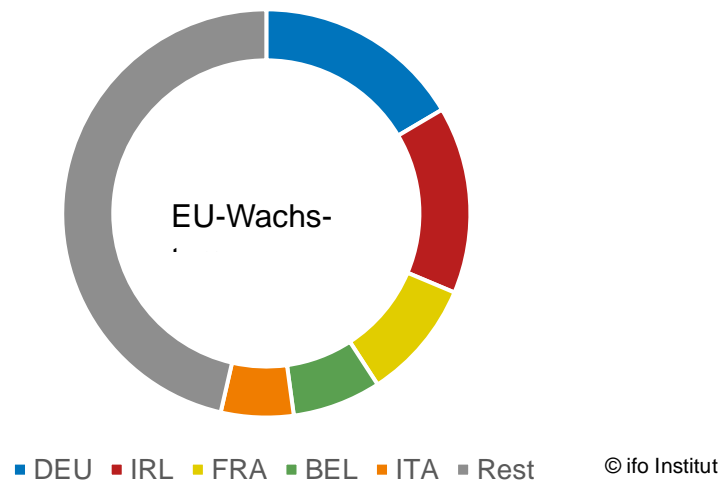
erhöhen. Wie Abbildung 11 zeigt, hätten kleinere EU-Länder wie Luxemburg (+4,0%) und Irland (+2,8%) den stärksten relativen Zuwachs. Unternehmen kleinerer Länder würden in besonderem Maße davon profitieren, einen erleichterten Zugang auf die Märkte der großen europäischen Volkswirtschaften zu erhalten. Größere Länder wie Deutschland und Frankreich würden hingegen absolut gesehen die größten Zugewinne verzeichnen. Die Zusammensetzung des EU-Wachstums verdeutlicht dies (Abbildung 12). Der Anteil Deutschlands am gesamteuropäischen Wachstum der Bruttowertschöpfung durch eine bessere Integration des Dienstleistungshandels ist mit Abstand am größten und beträgt 16,5%. Damit würde der Wohlstand in Deutschland um 0,4% bzw. rund 15 Mrd. Euro (in Preisen von 2023) steigen. In Frankreich wäre der Zuwachs bei rund 0,3% bzw. 9 Mrd. Euro. Zu den weiteren Ländern mit größten Zugewinnen würden auch Irland (13,5 Mrd. Euro), Italien (5 Mrd. Euro) und Belgien (6 Mrd. Euro) zählen.

Abbildung 11: Veränderung des Wohlstandes nach einer Reduktion der Barrieren um 10%



Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

Abbildung 12: Anteil am EU-Wachstum nach einer Reduktion der Barrieren um 10%



Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

4.2 Sektorale Wertschöpfungsgewinne

Eine detaillierte Betrachtung der sektoralen Zusammensetzung des Wertschöpfungswachstums durch die Liberalisierung bei Dienstleistungshandels in der EU zeigt interessante Muster. Die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf eine Reduktion der Barrieren um 10%.

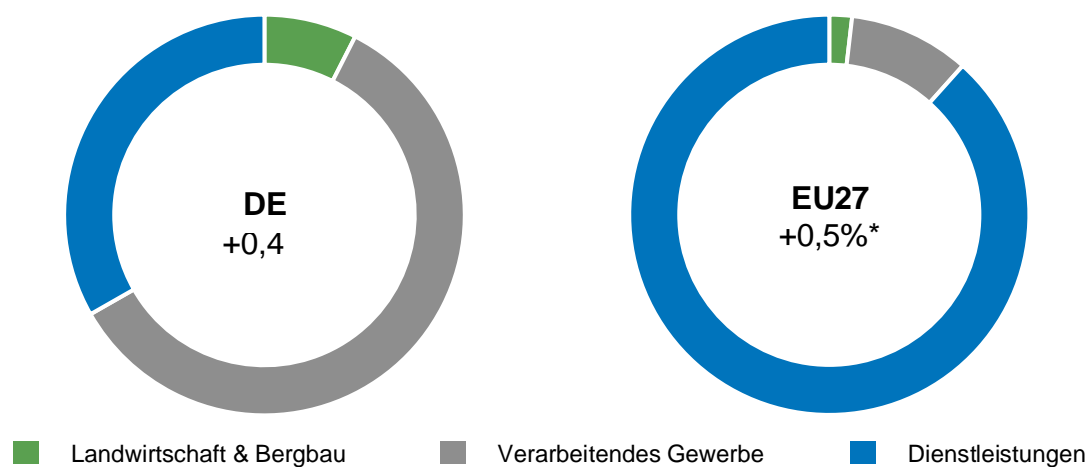
Im EU-Aggregat fällt durch den Abbau der Barrieren mit 88% der größte Anteil des Wertschöpfungszuwachs auf den Dienstleistungssektor selbst. Mit einem Anteil von rund 10% fällt ein Anteil des Zuwachses jedoch auch auf das Verarbeitende Gewerbe und 2% auf den Agrarsektor. Besonders stark würden in der EU bei einer Reduzierung der Barrieren um 10% unter anderem die unternehmensnahen Dienstleistungen (+0,8% Wertschöpfungszuwachs), Versicherungen (+1,0%), der Handel (+0,6%) und Transportdienstleistungen (+1,3%) profitieren (Tabelle 2).

In Deutschland würde die Verteilung der Zugewinne jedoch anders ausfallen. Hier profitiert insbesondere das Verarbeitende Gewerbe (+1,1% Wertschöpfungszuwachs) vom Abbau der Hürden beim europäischen Dienstleistungshandel, während die Dienstleistungsunternehmen einen Zugewinn von 0,2% verzeichnen würden (Tabellen 2 und 3). Während der Anteil des Dienstleistungssektors in Deutschland am Zugewinn der Bruttowertschöpfung somit 33% beträgt, würde der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes bei beachtlichen 58% liegen (Abbildung 13). Dies unterstreicht die enge sektorale Verflechtung und den gesamtwirtschaftlichen Nutzen einer Liberalisierung des Dienstleistungshandels.

Abbildung 13: Veränderung des Wertschöpfungsniveaus nach einer Reduktion der Barrieren um

Simulationsergebnisse

10%



© ifo Institut

Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts. *Anm.: Niveau der Bruttowertschöpfung liegt 77 Mrd. Euro höher (relativ zu 2023).

Es ist jedoch zu beachten, dass nicht alle Wirtschaftsbereiche bzw. Unternehmen der einzelnen Mitgliedsstaaten gleichermaßen vom Abbau der Hürden und höheren Wettbewerb profitieren würden. Während stark international wettbewerbsfähige Sektoren Vorteile ziehen, könnten kleinere, weniger wettbewerbsfähige Sektoren Nachteile erleiden. So wären beispielsweise in Deutschland in den Bereichen Transport und Lagerhaltung sowie Tourismus und Freizeit auf Basis der Simulationsergebnisse Wertschöpfungsverluste zugunsten anderer EU-Länder zu erwarten (Abbildung 8). Im Aggregat würden durch die Effizienzgewinne jedoch alle Länder sowie alle Sektoren Europaweit profitieren. Unternehmensnahe Dienstleistungen und Dienstleistungen rund um das Bauwesen hätten hingegen das stärkste Wachstum in Deutschland im Bereich des Dienstleistungssektors. Im verarbeitenden Gewerbe profitieren alle Wirtschaftsbereiche in Deutschland von der Liberalisierung, was teilweise darauf zurückzuführen ist, dass dieses Gewerbe zunehmend auch Dienstleistungen anbietet, wie beispielsweise Leasingangebote für Automobile, die zu einer gesteigerten Automobilproduktion führen.

Tabelle 2: Veränderung der Wertschöpfung im DL- Sektor nach einer Reduktion der Barrieren um 10%

	Deutschland		EU27	
	Veränderung	Anteil am DL Sektor	Veränderung	Anteil am DL Sektor
Dienstleistungssektor (gesamt)	0,2%		0,6%	
Geschäftliche DL	0,8%	16,4%	0,8%	14,5%
Kommunikation	-0,1%	8,7%	0,6%	8,0%
Finanzdienstleistungen	0,5%	5,0%	0,4%	5,5%
Versicherung	0,5%	1,3%	1,0%	1,3%
Bauwesen	0,6%	6,3%	0,5%	7,5%
Immobilien Sektor	0,0%	6,5%	0,5%	6,0%
Elektrizität	2,0%	1,5%	0,8%	2,1%
Wasser	0,4%	1,7%	0,5%	1,4%
Bildung	0,3%	7,1%	0,4%	6,3%
Gesundheits- und Sozialwesen	0,2%	9,5%	0,5%	9,5%
Öffentliche Verwaltung	0,3%	8,7%	0,5%	8,8%
Handel	0,2%	12,1%	0,6%	13,8%
Transport	-1,8%	3,7%	1,3%	4,6%
Lagerhaltung	-1,3%	2,0%	0,6%	1,9%
Unterkunft und Verpflegung	-0,4%	4,0%	0,5%	4,2%
Freizeit und sonstige DL	-0,9%	5,4%	0,6%	4,6%

Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

Tabelle 3: Veränderung der Wertschöpfung im VG nach einer Reduktion der Barrieren um 10%

	Deutschland		EU27	
	Veränderung	Anteil am VG	Veränderung	Anteil am VG
Verarbeitendes Gewerbe (gesamt)	1,1%		0,3%	
Textilien & Bekleidung	1,2%	2,7%	0,2%	5,5%
Holzerzeugnisse	1,2%	1,2%	0,3%	1,9%
Papierprodukte und Verlagswesen	1,0%	5,5%	0,4%	6,5%
Pharmazeutische Grunderzeugnisse	1,4%	4,3%	-0,5%	5,8%
Chemische Erzeugnisse	1,2%	8,9%	0,4%	9,6%
Gummi- und Kunststoffprodukte	1,1%	6,4%	0,4%	6,2%
Metall und Mineralien	1,1%	8,3%	0,4%	9,7%
Metallerzeugnisse	1,0%	9,1%	0,4%	9,1%
Computer & elektronische Produkte	0,9%	8,3%	0,4%	7,3%
Elektrische Ausstattung	1,1%	7,5%	0,4%	6,8%
Maschinen und Ausrüstungen	1,1%	15,8%	0,4%	13,7%
Fertigungen	0,9%	5,0%	0,2%	6,5%
Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile	1,1%	12,9%	0,5%	8,3%
Fahrzeugaufbau	0,8%	3,9%	0,4%	3,2%

Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

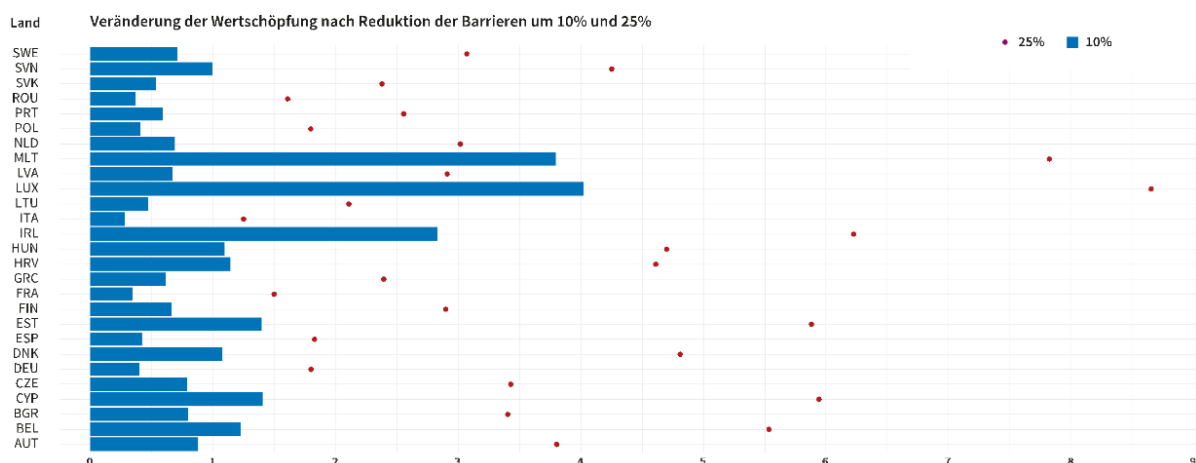
4.3 Wertschöpfungsgewinne durch 25%-Abbau der Barrieren

Sollte die EU die ambitionierteren Ziele einer 25%igen Reduktion der Bürokratielasten und Hürden für den Dienstleistungshandel im EU-Binnenmarkt erreichen, wären die Wertschöpfungsgewinne überproportional größer, wie in Abbildung 14 ersichtlich ist. Bei einem umfangreichen Abbau der Handelsbarrieren um 25% würde nach den Modellberechnungen die Bruttowertschöpfung in der EU langfristig sogar um 2,3% bzw. etwa 353 Mrd. Euro (in Preisen von 2023) erhöhen. Generell würden durchweg alle EU-Ländern von einem umfangreichen Abbau der nationalen Handelsbarrieren für Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt profitieren. Insbesondere Deutschland würde mit einem Zuwachs der Wertschöpfung um 1,8 Prozent profitieren. Dies entspricht etwa 68 Milliarden Euro. Italien würde einen Zuwachs von 1,3 Prozent oder knapp 24 Milliarden Euro verzeichnen. Bei Frankreich wären es 1,5 Prozent oder rund 38 Milliarden Euro. Zu den weiteren Ländern mit den größten

Zugewinnen zählen auch Irland mit einem Zuwachs um 6,2 Prozent oder 30 Milliarden Euro sowie Belgien mit einem Zuwachs von 5,5 Prozent oder 29 Milliarden Euro.

Die Ergebnisse zeigen im Vergleich zum Szenario mit einer 10% Reduktion der Hürden, dass ein weiterer Abbau der Bürokratielasten und Liberalisierung des EU-Binnenmarkts für den Dienstleistungshandel sich überproportional in Wohlstandsgewinne überträgt und darin erhebliche Potenziale zur Stärkung der europäischen Wirtschaft liegen. Damit ist die weitere Liberalisierung und Integration des Dienstleistungshandels im EU-Binnenmarkt eine deutlich bessere Alternative zur Stärkung der europäischen Wirtschaft als handelspolitische *Reshoring*-Szenarien, also die umfassende Rückverlagerung von Produktion nach Europa, die vielmehr zu erheblichen Wohlstandsverlusten (-5%) führen würden (vgl. Baur et al. 2023).

Abbildung 14: Veränderung der Wertschöpfung nach einer Reduktion der Barrieren um 10% und 25%



Tatsächliche Änderungen für IRL, LUX und MLT sind doppelt so hoch bei 25%.
Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

5 Handlungsempfehlungen

Die Volkswirtschaften der EU-Mitgliedstaaten sind heute stark durch den Dienstleistungssektor geprägt. Mehr als 70% der Bruttowertschöpfung und Beschäftigung finden europaweit in diesem Sektor statt, der in den vergangenen zwei Jahrzehnten auch wesentlicher Wachstumstreiber zur Wohlstandssteigerung in der EU war. Die rasante Entwicklung der Digitalisierung hat dazu beigetragen, dass viele Dienstleistungen nunmehr grenzüberschreitend gehandelt werden können und hohe Wachstumspotenziale für die europäische Wirtschaft bestehen. Trotz dieser technologischen Fortschritte und großen Bedeutung des Sektors erfolgt der überwiegende Anteil der Dienstleistungserbringung jedoch noch immer innerhalb der nationalen Märkte. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass zahlreiche Barrieren den freien Handel mit Dienstleistungen weiterhin behindern. Aktuell bestehen noch immer 27 unterschiedliche Systeme, statt eines harmonisierten EU-Binnenmarkts für Dienstleistungen. Die unterschiedlichen (bürokratischen sowie institutionellen) Regelungen sind dabei tief in den nationalen Systemen verwurzelt.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben dadurch kaum Möglichkeiten die Marktgröße von 450 Millionen Menschen des europäischen Binnenmarkts zu nutzen. Im Vergleich zu anderen großen Weltmärkten wie den USA, China und Indien ist die Marktgröße vieler EU-Mitgliedstaaten allein relativ gering. Diese Begrenzung schränkt sowohl das Wachstumspotenzial als auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Start-ups im Dienstleistungssektor ein und schwächt langfristig die europäische Wettbewerbsfähigkeit. Für die Europäische Union und die Mitgliedsstaaten ist es daher von essenzieller Bedeutung, innerhalb ihrer Grenzen bestehende Handelsbarrieren zu identifizieren und zu minimieren sowie gemeinsam einen kohärenten, barrierefreien Binnenmarkt für Dienstleistungen zu etablieren. Ein solcher strategischer Ansatz könnte insbesondere jungen Unternehmen verbesserte Wachstumschancen eröffnen, Investitionen im EU-Binnenmarkt erhöhen und die Position Europas im globalen Wettbewerbskontext signifikant stärken.

Um die nicht-tarifären Barrieren im Dienstleistungshandel innerhalb der Europäischen Union effektiv zu adressieren, sind koordinierte Maßnahmen auf mehreren Ebenen empfehlenswert:

Auf der EU-Ebene:

- Die Stärkung des Binnenmarkts sollte als eine zentrale Priorität betrachtet werden, mit einem besonderen Fokus auf den Abbau von Hürden, die das signifikante Wachstumspotenzial des Dienstleistungshandels hemmen. Hierbei wäre eine proaktive und koordinierende Unterstützung durch die EU hilfreich, um heterogene nationale Regelungen mehr zu harmonisieren. Gleichzeitig sollte die EU die Einführung neuer, restriktiver Vorschriften vermeiden, wie beispielsweise übermäßige Berichtspflichten, und sollte eigene hinderliche Vorschriften wie die Entsenderichtlinien überdenken.

- Der Ausbau der zentralen EU-Online-Plattform (vgl. "Single Digital Gateway") sollte zügiger umgesetzt und ausgebaut werden. Diese Plattform sollte umfassende Informationen zu allen relevanten Prozessen und Regeln der einzelnen Mitgliedsländer bieten, in verschiedenen Sprachen zugänglich sein und die digitale sowie zentrale Abwicklung grenzüberschreitender Verwaltungsverfahren unterstützen. Unternehmen hätten somit eine zentrale Anlaufstelle, um sich rechtssicher über den Zugang zu den Märkten der einzelnen Mitgliedsstaaten zu informieren. Dies wäre insbesondere für KMU eine Entlastung und Hilfe.

Auf Ebene der Mitgliedsstaaten:

- Eine verbesserte Harmonisierung nationaler Vorschriften und Normen wäre sinnvoll. Optimierungen könnten insbesondere im Bereich von rechtlichen Rahmenbedingungen und Praktiken, wie dem E-Commerce, den Eigentumsrechten, der Anerkennung von Qualifikationen sowie den Sicherheits- und Versicherungsanforderungen, erfolgen.
- Ein spürbarer Abbau von nationaler Bürokratie und Regulierungskosten wäre angezeigt, denn hier liegen die größten Hürden für den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel. Dies könnte eine Reduzierung von Dokumentations- und Meldepflichten sowie von Barrieren im freien Dienstleistungsverkehr beinhalten, wie beispielsweise kostspielige und langwierige Lizenzierungs- und Genehmigungsverfahren. Insbesondere in Grenzregionen im Binnenmarkt kommt hier eine besondere Bedeutung zu.

Schließlich sollte der Ausbau der Digitalisierung und der grenzüberschreitenden Infrastruktur gefördert werden, um die Chancen für Wirtschaftswachstum und die Skalierungsmöglichkeiten für Unternehmen durch digital handelbare Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt zu erhöhen. Durch diese koordinierten Anstrengungen könnte die Europäische Union die Voraussetzungen für einen effizienteren und integrativeren Binnenmarkt schaffen, was letztendlich allen Mitgliedstaaten und Wirtschaftssektoren zugutekommt.

6 Quellenverzeichnis

- Aichele, R., Felbermayr, G., und Heiland, I. (2016). Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised. *ifo Working Paper 219*.
- Baur, A., F. Dorn, L. Flach, und C. Fuest (2023). Rethinking Geoeconomics: Trade Policy Scenarios for Europe's Economy. *EconPol Policy Report 44*.
- Caliendo, L. und Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *The Review of Economic Studies*, 82(1):1–44.
- Eaton, J. und Kortum, S. (2002). Technology, Geography, and Trade. *Econometrica*, 70(5):1741–1779.
- Europäische Kommission (2023a). *Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2023) 168 final.
- Europäische Kommission (2023b). *Commission work programme 2024. Delivering today and preparing for tomorrow*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2023) 638 final.
- Eurostat, 2024. National accounts aggregates by industry (up to NACE A*64). Eurostat Data Browser, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/NAMA_10_A64.
- Eurostat, 2024. Internationaler Dienstleistungsverkehr (ab 2010). Eurostat Data Browser, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BOP_ITS6_DET/default/table?lang=de.
- Eurostat, 2024. Comext Database for International Trade. Eurostat Data Browser, <https://ec.europa.eu/eurostat/comext/newxtweb/>.
- Flach, L., I. Heiland, M. Larch, M. Steininger, und F. Teti (2023). Quantifying the Partial and General Equilibrium Effects of Sanctions on Russia, *Review of International Economics*, 1-43.
- Organisation For Economic Cooperation And Development (OECD), 2023. Services Trade Restrictiveness Index. OECD.Stat, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI>.
- Sforza, A. und Steininger, M. (2020). Globalization in the Time of COVID-19. *CESifo Working Paper Series*.

Anhang

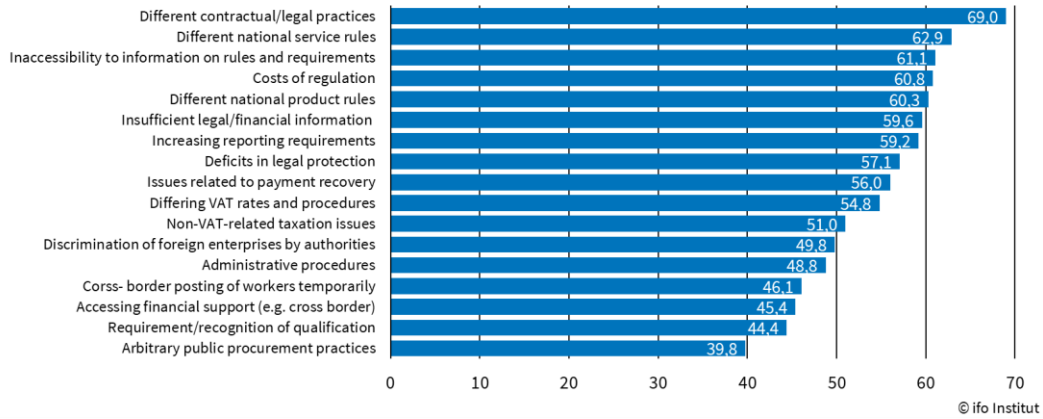
Tabelle 4: Innereuropäische Dienstleistungsbeschränkungen

Barriere	Beschreibung
Abstimmungsrechte	In der gesamten EU ist gemeinsame Anforderung, dass die Mehrheit der Anteile von Gewerbetreibenden gehalten werden muss, damit die Kontrolle über ein Unternehmen in den Händen von Gewerbetreibenden bleibt.
Anforderungen Vorstandsmitglieder	Für die Mitglieder der Geschäftsführung eines Dienstleisters gelten besondere Anforderungen.
Angebotspreisregulierung	Für bestimmte Dienstleistungen gibt es gesetzlich oder durch Berufsverbände festgelegte Mindest- und Höchstpreise, die die Anbieter einhalten müssen, wenn sie ihre Dienstleistungen auf dem Markt anbieten.
Begrenzte Anbieterlizenzierung	Quantitative und territoriale Beschränkungen begrenzen die Gesamtzahl der Diensteanbieter und behindern so den Markteintritt neuer Anbieter und schränken die Niederlassungsfreiheit ein.
Be-teiligungsvoraussetzungen	Beteiligte an Unternehmen müssen einen Mindestkapitalbetrag vorweisen oder spezifische Qualifikationen haben, um Anteile zu besitzen
Diskriminierende Regulierungen	Die Vorschriften für die Ausübung einer Dienstleistung unterscheiden sich aufgrund der Staatsangehörigkeit, des Wohnsitzes oder des Sitzes des Dienstleistungserbringers.
Genehmigungserfordernis	Das Unternehmen benötigt eine Zulassung oder Genehmigung für die Erbringung einer Dienstleistung.
Meldepflichten	Anforderungen, die Dienstleister aus anderen Mitgliedstaaten dazu verpflichten, Meldungen zu machen oder sich registrieren zu lassen, bevor sie ihre Dienste anbieten können.
Niederlassungsbeschränkung	Dienstleistungserbringer dürfen nur eine Niederlassung in dem jeweiligen Mitgliedstaat haben.
Niederlassungserfordernis	Voraussetzung für die Erbringung grenzüberschreitender Dienstleistungen ist die Niederlassung des Dienstleistungserbringers in dem betreffenden Mitgliedstaat.
Qualifikationsanerkennung	Vorschriften über die Anerkennung bestimmter Qualifikationen für Dienstleistungserbringer.
Rechtsform Anforderungen	Die Genehmigung zur Ausübung bestimmter gewerblicher Tätigkeiten wird nur registrierten juristischen Personen erteilt und schließt natürliche Personen aus.
Tätigkeitseinschränkung	Regelungen, die von Dienstleistungserbringern die Beschränkung auf eine Tätigkeit verlangen und die gleichzeitige Ausübung verschiedener Tätigkeiten oder die Bildung von Partnerschaften einschränken.
Versicherungsanforderungen	Grenzüberschreitende Dienstleister müssen eine Berufshaftpflichtversicherung oder eine andere Form der finanziellen Garantie mit grenzüberschreitender Deckung abschließen.
Werbebeschränkungen	Es besteht eine Beschränkung, Dienstleistungen zu bewerben.
Wettbewerberbeteiligung an Genehmigungen	Konkurrierende Betreiber werden in den Entscheidungsprozess der zuständigen Behörden über die Genehmigung von Dienstleistungstätigkeiten einbezogen.
Wirtschaftliche Prüfungsanforderungen	Eine Genehmigung für eine gewerbliche Tätigkeit wird nur erteilt, wenn der Antragsteller nachweist, dass seine Tätigkeit wirtschaftlich notwendig/nachgefragt ist oder keine negativen wirtschaftlichen Auswirkungen auf andere Marktteilnehmer hat.

Quelle: "Mapping and assessment of removal of legal and administrative barriers in the services sector" (2021)

Abbildung 15: Zustimmungswerte von Unternehmen zu Barrieren im EU Binnenmarkt

Eurochambers Survey 2024: Zustimmungswerte zu ausgewählten Hürden im EU Binnenmarkt
 Anteil der Unternehmen, die von sehr signifikanten und signifikanten Hürden berichten (in Prozent)



Anmerkung: 55 % der Befragten sind Dienstleister und die restlichen 45 % sind Warenhersteller. Was die Unternehmensgröße betrifft, so sind 87 % KMU und 13 % Großunternehmen. Was die grenzüberschreitenden Aktivitäten betrifft, so nutzen 67 % der Befragten den EU Binnenmarkt.

Quelle: Eurochambers Survey 2024. 1004 Unternehmer aus allen EU-Mitgliedsstaaten, Umfrageperiode: 4.9.-20.11.2023



**München und
Oberbayern**

Impressum

Verleger und Herausgeber:

IHK für München und Oberbayern

Dr. Manfred Gößl

Prof. Klaus Josef Lutz

Max-Joseph-Straße 2, 80333 München

☎ 089 5116-0

@ info@muenchen.ihk.de

🌐 ihk-muenchen.de

Ansprechpartner:

Alexander Lau, Stabsstelle Europapolitik, Handelspolitik, EEN

☎ 089 5116-0

@ lau@muenchen.ihk.de

Verfasser:

ifo Zentrum für Außenwirtschaft

Dr. Florian Dorn

☎ 089 9224-1292

@ dorn@ifo.de

Prof. Dr. Lisandra Flach

☎ 089 9224-1428

@ flach@ifo.de

Isabella Gourevich

☎ 089 9224-1298

@ gourevich@ifo.de

Gestaltung Umschlag:

Ideenmühle GmbH, Eckental

Bildnachweis:

Titel: Adobe Stock © Denys Rudyi

Hinweis zu ifo-Studien:

© Die Inhalte wurden vom ifo Institut erstellt und entsprechen nicht notwendigerweise den Positionierungen der IHK.

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Stand: Mai 2024



ihk-muenchen.de



/ihk.muenchen.oberbayern



@IHK_MUC



ihk-muenchen.de/newsletter



/pages/ihk-muenchen



/company/ihk-muenchen