

IfM-Standpunkt

Nr. 31

Digitale Schranken

Mit Hilfe von immer neuen Handelszöllen zieht der US-amerikanische Präsident Donald Trump seit 2018 unsichtbare Mauern um die Wirtschaft in den USA. Sein Ziel ist es, das Handelsdefizit seines Landes zu verringern und die heimische Industrie zu fördern. Damit hat er jedoch eine Protektionismusspirale in Gang gesetzt, die sich zunehmend schneller dreht: Auf jede neue Handelshürde seitens der USA folgt eine entsprechende Reaktion des betroffenen Landes bzw. der Europäischen Union.

Über Jahre hinweg galt Deutschland als Exportweltmeister. Dazu trugen nicht nur die großen deutschen Konzerne bei, sondern auch der Mittelstand: Noch in 2016 erzielten die großen Familienunternehmen jeden dritten Euro durch den Export. Die USA stellten zu diesem Zeitpunkt den zweitwichtigsten Absatzmarkt für ihre Exportgüter und Dienstleistungen dar. Aber auch die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind international aktiv: In 2017 erzielten sie rund ein Sechstel des gesamten deutschen Exportumsatzes. Darüber hinaus sind die KMU beispielsweise auch als Zulieferer für globale Wertschöpfungsketten am Exporterfolg der deutschen Wirtschaft beteiligt.

Auf den ersten Blick scheinen die großen Familienunternehmen leichter auf restriktive Handelshemmnisse wie Schutzzölle reagieren zu können als die KMU: Schließlich verfügen die großen Familienunternehmen in der Regel über die notwendigen finanziellen Ressourcen, um (vorübergehende) Gewinneinbußen leichter kompensieren zu können. Auch sind sie eher in der Lage als die KMU, Zweigniederlassungen im Ausland zu eröffnen, um so die Schutzzölle zu umgehen.

Für die KMU stellt per se jede Auslandsaktivität ein höheres Investitionsrisiko dar als für Großunternehmen. Entsprechend müssen die Verantwortlichen sorgfältig zwischen den zu erwartenden Erlösen auf der einen Seite sowie den

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Das IfM Bonn ist eine Stiftung
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



damit verbundenen zu erwartenden fixen und variablen Kosten auf der anderen Seite abwägen. Anschließend gilt es, das Ergebnis dem zu erwartenden strategischen Nutzen gegenüberzustellen.

Auch verfügen die KMU im Allgemeinen über geringere finanzielle Reserven als große Familienunternehmen. Entsprechend können Fehlschläge im Auslandsgeschäft mitunter ihren Unternehmensbestand gefährden. Die Planungsunsicherheit, die im Zuge der aktuellen Handelskonflikte deutlich gestiegen ist, wirkt sich daher aktuell besonders nachteilig für die KMU und ihre Internationalisierungsaktivitäten aus. Im Zweifel werden sie Auslandsaktivitäten absagen, zeitlich verschieben oder nur in kleinerem Umfang umsetzen. Gleiches gilt im Übrigen auch im Hinblick auf die weiterhin unklare Brexit-Situation.

Handelseinschränkungen wie Schutzzölle treffen die KMU umso mehr, je umfassender sie Geschäftsbeziehungen mit dem protektionistisch auftretenden Land unterhalten und je geringer ihre nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit ist. Auch kann ihre Rolle als Zulieferer in globalen Wertschöpfungsketten durch Handelshindernisse und die damit verbundene Unsicherheit so erschwert werden, dass eine weitere Beteiligung nicht mehr rentabel ist.

Gleichwohl sind Schutzzölle nur eine Form von Protektionismus. Wenn es um den Schutz der einheimischen Wirtschaft geht, sind auch andere Staaten als die USA durchaus kreativ: Angefangen von eigens kreierten Genehmigungs- bzw. Zulassungsverfahren, über mangelnden Schutz des geistigen Eigentums oder gezielte Stimmungskampagnen zugunsten inländischer Produkte bei den einheimischen Konsumenten.

Noch weniger im Fokus der allgemeinen Öffentlichkeit steht bislang der digitale Protektionismus: Dazu gehört zum einen die Zensur von Online-Inhalten sowie das Blockieren von Webseiten, worunter nicht nur – aber besonders – kleinere Unternehmen leiden. Schließlich ist es für sie aufgrund der niedrigen Stückzahlen meist nicht sinnvoll, ein eigenes internationales Vertriebsnetzwerk aufzubauen. Wird jedoch die e-Commerce Plattform blockiert, über die sie ihre Produkte vertreiben, führt dies zu umfassenden Umsatzeinbußen.

Digitaler Protektionismus zeigt sich zum anderen aber auch in Form von gezielter Behinderung beispielsweise bei der Verarbeitung und Speicherung von produktbezogenen Daten oder durch das Verbot, die Nutzungsdaten ins Heimatland des Herstellers zu transferieren.

Zum dritten findet digitaler Protektionismus in verdeckter Form von Cyberangriffen bzw. durch den offiziellen staatlichen Zwang statt, Quellcodes offenzulegen.

Die Europäische Union tut daher gut daran, weiterhin den bilateralen Abbau von Handelshemmnissen mit denjenigen Staaten(-gruppen) zu suchen, die gleichfalls Freihandel befürworten. Angesichts der fortschreitenden globalen Digitalisierung gilt es jedoch, in zukünftigen Freihandelsverhandlungen nicht nur handels- und wirtschaftspolitische Fragen, sondern auch den Umgang mit digitalen Produkten und Dienstleistungen sowie die Datennutzung unter Abwägung der verschiedenen gesellschaftlichen Rechtsgüter und individuellen Schutzrechte zu klären.

Wie aber können sich die mittelständischen Unternehmen in Deutschland vor den zunehmenden protektionistischen Bestrebungen einzelner Länder schützen? Im Bereich des Risikomanagements empfiehlt es sich, die (handels-)politischen Entwicklungen genau zu verfolgen und auf potenzielle Konsequenzen für die eigenen Außenwirtschaftsaktivitäten hin zu bewerten. Beabsichtigt ein Unternehmen (größere) Investitionen, sollte es verschiedene Szenarien entwickeln und die jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeiten einschätzen. Im Ergebnis kann dies dazu führen, dass geplante oder bereits bestehende Auslandsaktivitäten verringert oder ausgesetzt werden.

Im Hinblick auf die Zukunft ist absehbar, dass insbesondere die KMU, die aktuell ihre außereuropäischen Aktivitäten aufgrund schlechter (handelspolitischer) Rahmenbedingungen reduzieren, diese auch dann nicht mehr so schnell auf das vorherige Maß erhöhen werden, wenn die protektionistischen Handelshindernisse in den jeweiligen Ländern zurückgefahren werden. Zum einen haben bereits viele KMU entsprechende strukturelle Anpassungen innerhalb ihrer Wertschöpfungsketten vorgenommen. Zum anderen werden sie länderspezifisch die erlebte handelspolitische Unsicherheit bei ihrer zukünftigen strategischen Planung berücksichtigen. Beruhigend ist allein, dass dem Mittelstand auf jeden Fall ein sicheres Terrain für seine internationalen Aktivitäten zur Verfügung steht: der EU-Binnenmarkt.

Erschienen am 4.11.2019 in der "Süddeutschen Zeitung", S. 16.