IMPULSE
für die Wirtschaftspolitik

# Binnenmarkt, Dienstleistungsfreiheit und Arbeitnehmerentsendung – wieviel Bürokratie verträgt ein fairer Wettbewerb?

Eine Bewertung für Oberbayern | ifo-Studie im Auftrag der IHK für München und Oberbayern

IHK München und Oberbayern

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

Voraus für die Wirtschaft.

# Inhalt


Executive Abstract „Auf einen Blick" 4

**1. Einleitung 6**

**2. Strukturen und Trends im Dienstleistungshandel 8**

2.1 Entwicklung des Güter- und Dienstleistungshandels 8

2.2 Dienstleistungshandel in Deutschland 11

2.3 Dienstleistungshandel: Die Rolle regionaler Nähe 14

2.4 Dienstleistungshandel zwischen Deutschland, Österreich und Tschechien 15

**3. Beschränkungen des Dienstleistungshandels 17**

3.1 OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI) 17

3.2 Global Trade Alert Datenbank 18

**4. Europäischer Binnenmarkt und Dienstleistungshandel 20**

4.1 Quantifizierung der Wertschöpfungseffekte 20

4.2 Die Rolle von Verkehrsinfrastruktur 21

4.3 Ungenutzte Potenziale 22

4.4 EU-Entsenderichtlinie 25

**5. Handlungsoptionen im Länderdreieck Bayern, Österreich und Tschechien 28**

Literatur 30

# Executive Abstract „Auf einen Blick“

Die erfolgreiche Integration bayerischer Unternehmen in den europäischen Binnenmarkt ist ein wichtiger Grundpfeiler für Beschäftigung und Wachstum im Freistaat Bayern. Grenzüberschreitende Wertschöpfungsnetzwerke sind mittlerweile Realität, gerade im verarbeitenden Gewerbe, und der Kern dieser Netzwerke befindet sich häufig in Bayern und den angrenzenden Regionen. Im Dienstleistungshandel stellen nationale Grenzen aber immer noch erhebliche Hindernisse für den innereuropäischen Handel dar. Der Abbau dieser Barrieren ist in den letzten Jahren ins Stocken geraten. Dies ist bedenklich, da 75 % der Arbeitnehmer im Dienstleistungssektor Beschäftigung finden. Der Sektor trug in den letzten Jahrzehnten überdurchschnittlich zum Wachstum von Bruttowertschöpfung bei und seine Vorleistungen werden für die Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Gewerbes immer wichtiger.

Leider gehören Deutschland – und Bayern – im Dienstleistungsbereich nicht in ähnlicher Weise zur Weltspitze wie das in der Industrie der Fall ist. Dabei gibt es riesige Chancen. Die immer schneller um sich greifende Digitalisierung der Wirtschaft erlaubt immer mehr Dienstleistungsbranchen an der internationalen Arbeitsteilung teilzunehmen. Ein verstärkter Dienstleistungshandel verspricht nicht nur klassische Gewinne aus Spezialisierung und Ausnutzung von Größenvorteilen, er könnte auch ein wirksames Mittel zur Abmilderung der Effekte des Arbeitskräftemangels sein, unter dem viele Branchen zunehmend leiden. Allerdings müssen hierfür die rechtlichen Rahmenbedingungen stimmen.

Die Studie belegt, dass der Dienstleistungsbereich im Vergleich zur Industrie sehr viel weniger stark integriert ist. Dies liegt nicht zuletzt an höheren und zunehmenden Handelshemmnissen, wie zum Beispiel durch bürokratische Barrieren. Weltweit hat sich der Handel seit 2004 ungefähr verdoppelt, wobei die Dienstleistungen etwa für die Hälfte des Zuwachses verantwortlich sind. Der deutsche direkte Dienstleistungsexport ist allerdings unterproportional gewachsen. Fast 40 % des deutschen Dienstleistungshandels entfallen auf die Nachbarländer. Ganz allgemein ist der Dienstleistungshandel viel stärker regional organisiert als der Güterhandel. Daher sind insbesondere regionale Lösungen von Marktzutrittsfragen und Inländerbehandlung vielversprechend. Seit 2009 ist eine deutliche Zunahme von restriktiven Maßnahmen im grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel zu beobachten.

Diese Studie richtet sich vor allem an politische Entscheidungsträger im Länderdreieck Bayern, Österreich und Tschechien; eine Reihe von Vorschlägen richtet sich in letzter Konsequenz auch an die Entscheidungsträger der EU in Brüssel. Die regionale Politik hat aber einen wesentlichen Einfluss auf die EU-Politik und sollte diesen auch geltend machen. Konkret gibt es auf regionaler Ebene folgende Vorschläge für einen unbürokratischeren, effizienteren und damit erfolgreicheren regionalen Dienstleistungshandel:

## Handlungsfelder

1. Die **Barrieren im grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel** sind nach wie vor deutlich höher als im Warenverkehr. Das Thema Dienstleistungshandel wird dennoch in der **Öffentlichkeit** in allen drei Ländern im Vergleich zum Warenhandel **stiefmütterlich behandelt.** Häufig fehlt ein grundlegendes Verständnis dafür, dass auch im Bereich der Dienstleistungen Vorteile aus internationaler Arbeitsteilung und Spezialisierung erzielbar sind. Wirtschaft, Politik und Wissenschaft müssen mehr tun, um zu einer besseren Aufklärung und Sensibilisierung beizutragen.

2. Die Politik muss gemeinsam mit der Wirtschaft **unbürokratische, diskriminierungsfreie** Regeln schaffen, die den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel nicht belasten und insbesondere die **Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen stärker im Blick haben.** Hierzu bieten sich einige administrative Erleichterungen an, die sowohl kurz- als auch mittel- und langfristig realisierbar sind. In einem ersten Schritt sollten mittels **bi- oder trilateraler Pilotprojekte** konkrete Vorschläge für Verbesserungsmöglichkeiten erarbeitet werden.

3. **Die Informationspolitik** der öffentlichen Verwaltung und Kammern muss sich stärker mit dem Dienstleistungshandel beschäftigen, v. a. über passende **E-Government-Angebote,** elektronische **Informationsplattformen** sowie die Unterstützung von Serviceanbietern bei **öffentlichen Ausschreibungen. Digitale mehrsprachige Formulare zur Entsendemeldung** sind ebenfalls hilfreich.

4. Der grenzüberschreitende Handel von Dienstleistungen ist häufig auf gute **Verkehrs- und Transportmöglichkeiten** angewiesen. Durch **die Aussetzung des Schengenabkommens** kommt es an den großen Grenzübergängen zwischen Bayern und Österreich jedoch zu erheblichen Wartezeiten oder Umwegfahrten. Die **Verkehrsinfrastruktur** im Dreiländereck leidet unter Überlastung und ist häufig nicht adäquat. Für Dienstleister ist ein schneller Weg über die Grenze wichtig.

# 1. Einleitung

Die erfolgreiche Integration bayerischer Unternehmen in den europäischen Binnenmarkt ist ein wichtiger Grundpfeiler für Beschäftigung und Wachstum im Freistaat Bayern. Das ist empirisch nicht zu bestreiten[1]. Gerade für das verarbeitende Gewerbe sind grenzüberschreitende Wertschöpfungsnetzwerke mittlerweile Realität, und der Kern dieser Netzwerke befindet sich häufig in Bayern und den angrenzenden Regionen. Die Realität im Dienstleistungsbereich sieht leider anders aus. Umfragen und die Analyse harter Daten zeigen, dass nationale Grenzen immer noch erhebliche Hindernisse für den innereuropäischen Handel darstellen und dass der Abbau dieser Barrieren in den letzten Jahren ins Stocken geraten ist.

Der Anteil des Dienstleistungsbereiches an der Bruttowertschöpfung des Freistaates Bayern lag im Jahr 2016 bei 65 %; in der Bundesrepublik Deutschland bei 69 %[2]. In den Nachbarländern Österreich und Tschechien lag der Anteil bei 71 % bzw. bei 60 %. Der Anteil der Dienstleistungen am Handel fällt vergleichsweise mager aus: Im Jahr 2016 machte er nicht ganz 17 % des Gesamthandels aus; in Bayern vermutlich noch etwas weniger.

Dies ist insofern bedenklich, als der Dienstleistungssektor arbeitsintensiver ist als das verarbeitende Gewerbe. Fast 75 % der Arbeitnehmer finden im Dienstleistungssektor Beschäftigung, 6 Prozentpunkte mehr als der Beitrag des Sektors zum Bruttoinlandsprodukt[3]. Der Dienstleistungssektor trug in den letzten Jahrzehnten überdurchschnittlich zum Wachstum von Bruttowertschöpfung und Beschäftigung bei. Dabei ist die Abgrenzung der Sektoren zunehmend schwierig: aktuelle Forschung am ifo Institut zeigt, dass auch klassische Industriebranchen – zum Beispiel in den Bereichen Software, Wartung, Finanzierung – Dienstleistungen erstellen und verkaufen[4]. Dieser Trend zur „Servitization" zeigt, dass die Bedeutung der Dienstleistungen für unseren Wohlstand noch größer ist, als die oben zitierten Wertschöpfungsanteile nahe legen.

Dazu kommt, dass zwischen den Exporten von Gütern und Dienstleistungen gegenseitige sich verstärkende Wechselwirkungen existieren. Die Leistungsfähigkeit und internationale Wettbewerbsfähigkeit der Industrie hängt also auch von einem leistungsfähigen Dienstleistungssektor ab. Leider gehören Deutschland – und Bayern – im Dienstleistungsbereich nicht in ähnlicher Weise zur Weltspitze wie das in der Industrie der Fall ist. Dies zeigen Studien der OECD immer wieder aufs Neue[5].

Im Industriebereich profitiert die deutsche und bayerische Industrie ganz erheblich von intensiven Verflechtungen mit den Nachbarländern. Das Prinzip der „Factory Europe" ist ein zentraler Pfeiler der Wettbewerbsfähigkeit und des Wohlstands. Im Dienstleistungsbereich sind diese Verflechtungen deutlich weniger stark ausgeprägt. Grund dafür ist unter anderem die weniger weit fortgeschrittene wirtschaftliche Integration in diesem Sektor in Europa.

In der älteren Literatur wurden Dienstleistungen als nicht handelbar unterstellt. Dies war nie eine wirklich zutreffende Annahme, und durch die immer schneller um sich greifende Digitalisierung der Wirtschaft nehmen die Möglichkeiten zu, immer mehr

[1] Siehe dazu BIHK (2014), Zum Nutzen des EU Binnenmarktes für die bayerische Wirtschaft, bihk.de/bihk/downloads/bihk/eu-binnenmarkt.pdf
[2] Bayerisches Landesamt für Statistik (2017).
[3] Zahlen aus 2016 des statistischen Bundesamtes.
[4] Ariu (2017).
[5] OECD (2016). So hat sich die Arbeitsproduktivität im verarbeitenden Gewerbe seit 1997 um circa 47% verbessert; im Bereich von unternehmensnahen Dienstleistungen aber nur um 19%.

Bereiche der Dienstleistungsbranche an der internationalen Arbeitsteilung teilnehmen zu lassen. Dies gilt besonders im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen. Aber auch in vielen anderen Teilbereichen wie Gesundheitswesen, Bildung und Weiterbildung, Logistik und Beschaffung usw. nimmt die Handelbarkeit zu. Ein verstärkter Dienstleistungshandel verspricht nicht nur klassische Gewinne aus Spezialisierung und Ausnutzung von Größenvorteilen, er könnte auch ein wirksames Mittel zur Abmilderung der Effekte des Arbeitskräftemangels sein, unter dem viele Branchen zunehmend leiden. Allerdings müssen hierfür die rechtlichen Rahmenbedingungen stimmen.

In dieser Studie werden Möglichkeiten erörtert, die zur besseren Integration der bayerischen Wirtschaft in den grenzüberschreitenden regionalen Dienstleistungsmarkt führen – um Produktivitätsvorteile zu heben und Wohlstandspotenziale zu sichern. Wir gehen hier in drei Schritten vor: Zunächst soll eine Bestandsaufnahme der existierenden Handelsbarrieren im Dienstleistungssektor erfolgen. Die Entwicklung der Hürden über die Zeit und eine Katalogisierung bzw. ein Clustering stehen hierbei im Vordergrund. Dabei wird versucht, trotz einer unbefriedigenden Datenlage belastbare Trends und Strukturen aufzuzeigen. Im zweiten Schritt sollen die Folgen dieser Barrieren auf die faktischen Handelskosten, die Handelsströme, und auf relevante volkswirtschaftliche Aggregate aufgezeigt werden. Dabei wird das ifo-Handelsmodell (Aichele et al., 2016) eingesetzt. Im dritten Teil wird die Situation auf dem europäischen Binnenmarkt untersucht. Schließlich werden trilaterale Kooperationsmöglichkeiten im Dreieck Bayern-Österreich-Tschechien zur Reduzierung der Barrieren erörtert. Das Ziel ist hier, konkrete Empfehlungen für die Politik herauszuarbeiten.

# 2. Strukturen und Trends im Dienstleistungshandel

In diesem Abschnitt werden wichtige, für die folgende Analyse relevante Fakten aufgezeigt. Nach Klärung einiger definitorischer Punkte wird die Entwicklung des weltweiten Dienstleistungshandels betrachtet und dem Güterhandel gegenüber gestellt. Danach wird auf regionaler Ebene die Struktur des deutschen Dienstleistungshandels untersucht und mit jener der bayerischen Nachbarländer Tschechien und Österreich verglichen. Schließlich wird die besondere Rolle regionaler Nähe für den Dienstleistungshandel aufgezeigt.

## 2.1 Entwicklung des Güter- und Dienstleistungshandels

Unsere wichtigste Datenquelle ist die von Timmer et al. (2015) beschriebene World Input-Output Database (WIOD). Diese bietet sektorale Produktionswerte, sektorale Wertschöpfungsinformationen und bilateralen End- und Zwischengüterhandel mit Erzeuger- und Verbraucherpreisen, einschließlich Dienstleistungssektoren. Mit Hilfe dieser Daten kann die Entwicklung der Handelsströme in den Güter- sowie Dienstleistungssektoren analysiert werden. Die Daten erfassen 43 Länder und den Rest der Welt (RoW) als Aggregat für die Jahre 2000 bis 2014. WIOD unterscheidet 56 Sektoren, wovon sich 33 den Dienstleistungen zuordnen lassen.

Der Dienstleistungshandel kann nach den unterschiedlichen Erbringungsmodi unterteilt werden, die im Rahmen des General Agreement on Trade in Services (GATS) definiert werden.

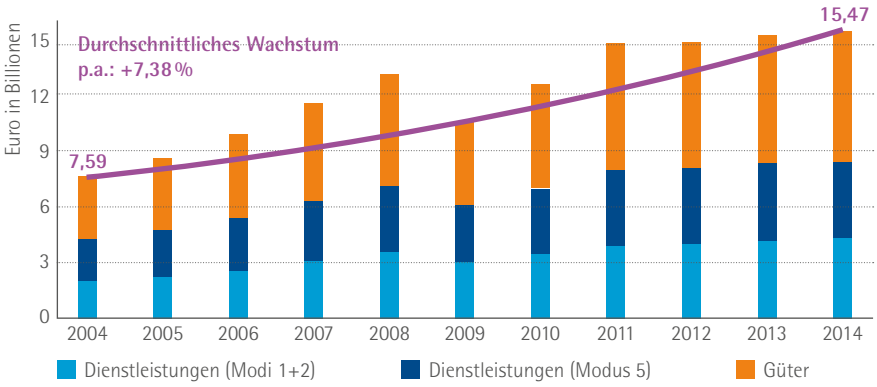
- **Modus 1:** grenzüberschreitende Dienstleistungen heimischer Firmen wie Software, Finanz- und Architekturdienstleistungen. Dieser Modus ist das direkte Pendant zum Güterhandel. Seine Erbringung bedarf Infrastrukturen wie zum Beispiel Post- und Kurierdienste, Telefon, Internet und so weiter.
- **Modus 2:** Dienstleistungen heimischer Firmen für ausländische Staatsbürger im eigenen Land (z.B. Touristen, Studenten und Patienten). In diesem Modus müssen sich natürliche Personen grenzüberschreitend bewegen dürfen. Dies bedingt neben rechtlicher Voraussetzungen auch Transportinfrastrukturen; im regionalen Bereich vor allem Straße und Schiene.
- **Modus 3:** Dienstleistungen durch ausländische Niederlassungen heimischer Firmen (z.B. Banken, Hotels und Supermärkte). Dies ist ein quantitativ wichtiger, aber statistisch schlecht erfasster Erbringungsmodus, der eigentlich nicht in die Systematik des GATS passt, weil keine grenzüberschreitende Transaktion vorliegt. Die Erbringung dieser Dienstleistungen erfordert ausländische Direktinvestitionen.
- **Modus 4:** Dienstleistungen vor Ort für ausländische Firmen durch heimische Staatsbürger (z.B. befristete Beschäftigung im Ausland). Hier ist, wie in Modus 2, die Bewegung natürlicher Personen erforderlich. Der Unterschied ist, dass der Dienstleistungserbringer grenzüberschreitend mobil ist, und nicht der Dienstleistungsempfänger. Die Voraussetzungen ähneln jenen des Modus 2.
- **Modus 5** (nicht Teil der GATS Modi): heimische Dienstleistungen, die als Vorprodukte für die Produktion zu exportierender Gütern eingesetzt werden (Cernat und Kutlina-Dimitrova, 2014).

Der Dienstleistungshandel unterliegt keiner Verzollung und ist daher in den klassischen Handelsstatistiken nicht erhalten. Informationen darüber erhält man aus der Zahlungsbilanzstatistik. Die Besonderheit von Modus 5 liegt darin, dass beim Export von Gütern, bei deren Erzeugung Dienstleistungen eingesetzt werden, die den Wert der Güter erhöhen, diese Dienstleistungen mit jenem Zoll belastet werden, der auf den Gütern liegt. Das ist im innereuropäischen Handel kein Problem; doch gilt dort, dass nicht-tarifäre Barrieren, die den Handel mit Gütern einschränken, auch den Dienstleistungshandel nach Modus 5 belasten.

WIOD erfasst die Erbringungsmodi 1 und 2, allerdings ist es nicht möglich, diese weiter zu differenzieren. Der Anteil der Exporte, der dem Modus 5 zuzuordnen ist, kann der Trade in Value-Added (TiVA) Datenbank entnommen werden, die gemeinsam von der OECD und der WTO bereitgestellt wird. Für die restlichen Modi ist die Erfassung in der Zahlungsbilanz schwierig und unvollständig, deshalb sind diese leider nicht in WIOD enthalten. Dem Leser sollte diese Problematik stets bewusst sein.

Mittels der WIOD Daten kann die Entwicklung der weltweiten Güter- und Dienstleistungsexporte im Detail beleuchtet werden (vgl. Abbildung 1). Die Exporte haben sich seit 2004 mehr als verdoppelt und sind von 7,59 auf 15,47 Billionen Euro angestiegen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 7,38 %. Mehr als 50 % der Exporte können dem Dienstleistungssektor zugerechnet werden, diese teilen sich zu etwa gleichen Teilen weiter auf die Modi 1 und 2 und Modus 5 auf. Das Verhältnis zwischen Güter- und Dienstleistungshandel hat sich in dem betrachteten Zeitraum wenig verändert. Allerdings war der Dienstleistungshandel von der Weltwirtschafts- und Finanzkrise weniger stark betroffen als der Güterhandel.

**Abb. 1: Die Entwicklung der weltweiten Güter- und Dienstleistungsexporte unterteilt nach Erbringungsmodus**




Angaben in Billionen Euro (laufende Preise). Die Daten beziehen sich auf die Jahre 2004-2014. Modus-1&2-Dienstleistungen enthalten grenzüberschreitende Dienstleistungen heimischer Firmen und Dienstleistungen heimischer Firmen für ausländische Staatsbürger im eigenen Land. Modus-5-Dienstleistungen beziehen sich auf in exportierten Gütern eingebrachte Dienstleistungen. Der Wert der Güter entspricht der Differenz der exportierten Güter und den enthaltenen Modus-5-Dienstleistungen. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

**Wichtig zu wissen**

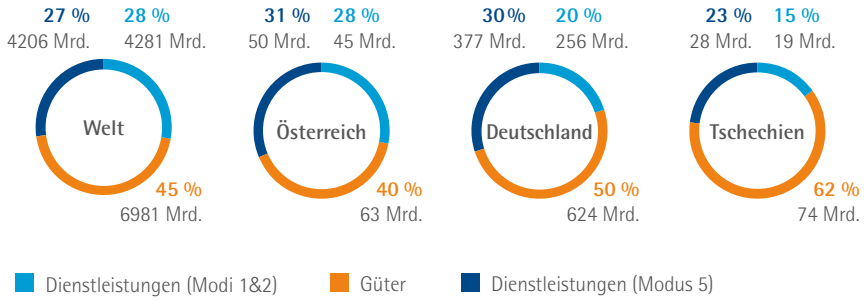
*Die Güter- und Dienstleistungsexporte weltweit sind zwischen 2004 und 2014 jährlich durchschnittlich um 7,38 % gewachsen.*

Wie Abbildung 2 verdeutlicht, nimmt der Güterhandel in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern einen etwas höheren Stellenwert ein als der Dienstleistungshandel. Insbesondere die Relevanz der Modi 1 und 2 ist mit nur 20 % im globalen Vergleich deutlich geringer, während der Anteil des Modus 5, der sich auf 30 % des Wertes aller Exporte beläuft, in etwa gleich ist. Im Nachbarland Tschechien spielt der Dienstleistungshandel eine noch geringere Rolle. Der Anteil der Dienstleistungsexporte, die den Modi 1 und 2 zuzuordnen sind, beträgt 15 %; die eingebrachten Dienstleistungen in exportierten Gütern machen 23 % aus. Im Gegensatz dazu entfielen fast 60 % der österreichischen Exporte in 2014 auf Dienstleistungen. Insbesondere im Vergleich zu Deutschland und Tschechien ist dieser Wert als hoch einzustufen.

## Wichtig zu wissen

*Der Dienstleistungshandel in Deutschland nimmt im internationalen Vergleich einen etwas geringeren Stellenwert ein als der Güterhandel.*

### Abb. 2: Die Exportstruktur im Ländervergleich



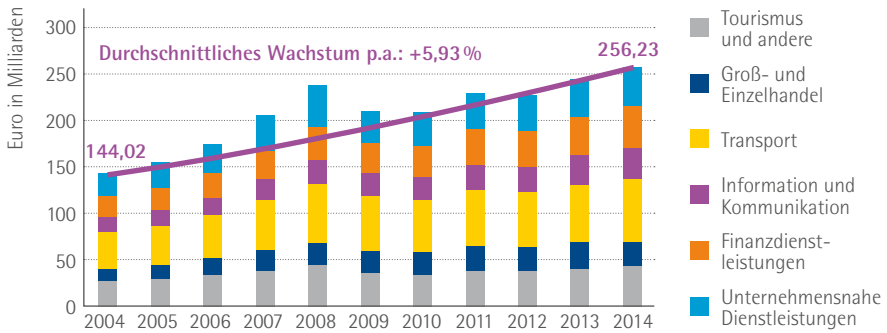

Angaben in Prozent. Die Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2014. Modus-1&2-Dienstleistungen enthalten grenzüberschreitende Dienstleistungen heimischer Firmen und Dienstleistungen heimischer Firmen für ausländische Staatsbürger im eigenen Land. Modus-5-Dienstleistungen beziehen sich auf in exportierten Gütern eingebrachte Dienstleistungen. Der Wert der Güter entspricht der Differenz der exportierten Güter und den enthaltenen Modus-5-Dienstleistungen. Die Exportvolumina (in Mrd. EUR) sind in den Balken dargestellt. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

Die Exportvolumina von deutschen, österreichischen und tschechischen Firmen können ebenfalls Abbildung 2 entnommen werden. Das deutlich größere Volumen der deutschen Exporte ist auf die relative Größe der Volkswirtschaft zurückzuführen. Insgesamt betragen die Dienstleistungsexporte in Deutschland 633 Milliarden Euro, in Österreich 94 Milliarden Euro und in Tschechien 46 Milliarden Euro.

## 2.2 Dienstleistungshandel in Deutschland

Dieses Kapitel legt den Fokus speziell auf den deutschen Dienstleistungshandel. Für die Modi 1 und 2 kann der Gesamtwert der Exporte in feinere Sektoren unterteilt werden, für den Modus 5 ist das aufgrund fehlender verfügbarer Daten nicht möglich[6]. In Abbildung 3 werden die Zahlen für die Sektoren Groß- und Einzelhandel, Transport, Information und Kommunikation, Finanzdienstleistungen, Unternehmensnahe Dienstleistungen und Tourismus und andere Dienstleistungen dargestellt[7].

**Abb. 3: Die Entwicklung der deutschen Dienstleistungsexporte unterteilt nach Industrien**




Angaben in Milliarden Euro. Die Daten beziehen sich auf die Jahre 2004-2014. Es sind nur die Dienstleistungen der Modi 1&2 (grenzüberschreitende Dienstleistungen heimischer Firmen und Dienstleistungen heimischer Firmen für ausländische Staatsbürger im eigenen Land) abgebildet. Die Sektoren ergeben sich aus der Klassifikation des STRI der OECD. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

**Wichtig zu wissen**

*Das Volumen deutscher Dienstleistungsexporte hat sich in den letzten zehn Jahren fast verdoppelt.*

Wie aus der Abbildung klar ersichtlich wird, hat sich das Volumen deutscher Dienstleistungsexporte über die letzten 10 Jahre von 144 Milliarden Euro auf 256 Milliarden Euro fast verdoppelt. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 5,93 %.

Deutschland weist im Gegensatz zum Güterhandel bei den Dienstleistungen ein Leistungsbilanzdefizit auf (vgl. Abbildung 4, links). Dieses ist besonders ausgeprägt in den Sektoren Unternehmensnahe Dienstleistungen und Transport, für die der Wert der Importe den der Exporte um jeweils etwa 20 Milliarden Euro übersteigt, während bei den Finanzdienstleistungen und im Groß- und Einzelhandel das Defizit nur jeweils 3 Milliarden Euro beträgt. Abbildung 4 (rechts) zeigt die prozentuale Veränderung der Exporte und Importe zwischen 2004 und 2014 in den verschiedenen Sektoren. Die deutschen Importe sind in allen Sektoren stärker gewachsen als die Exporte. Ein besonders starker Anstieg (ca. 200 %) ist für die Sektoren Groß- und Einzelhandel und Unternehmensnahe Dienstleistungen zu erkennen. Die Finanzdienstleistungsbranche verzeichnet hingegen ein relativ geringes Wachstum, insbesondere bei den Exporten.

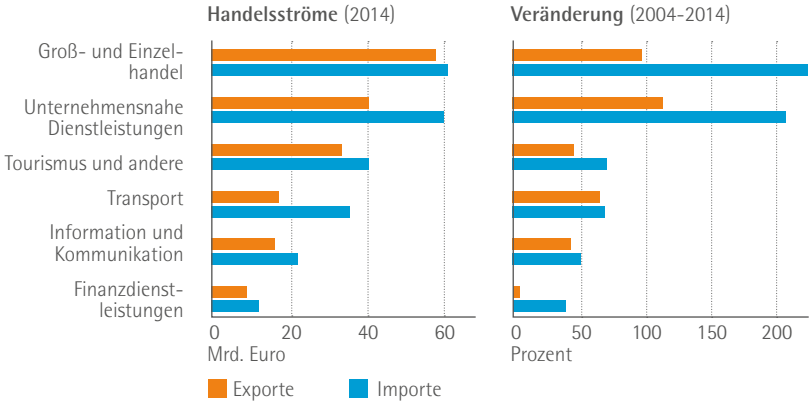
[6] Modi 3 und 4 fehlen in den Daten.

[7] In dieser Gruppe sind folgenden Sektoren zusammen gefasst: Tourismus, Energieversorgung, Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung, Baugewerbe, Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung, Kunst, Unterhaltung und Erholung, Erbringung von sonstigen Dienstleistungen, Private Haushalte mit Hauspersonal und Exterritoriale Organisationen.

## Wichtig zu wissen

*Deutschland weist bei den Dienstleistungen im Gegensatz zum Güterhandel ein Leistungsbilanzdefizit auf.*

### Abb. 4: Gegenüberstellung deutscher Dienstleistungsexporte und -importe nach Sektoren



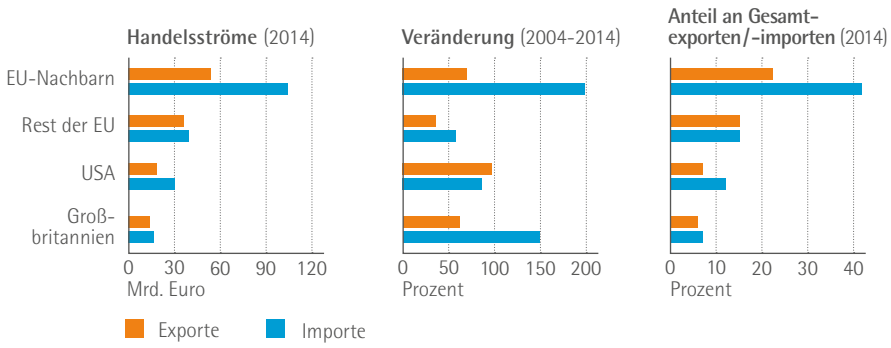

Die linke Abbildung zeigt die deutschen Exporte und Importe nach Sektoren in Milliarden Euro (Jahr 2014). Die rechte Abbildung zeigt die prozentuale Veränderung zwischen 2004 und 2014. Die Sektoren ergeben sich aus der Klassifikation des STRI der OECD. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

In einem nächsten Schritt wird versucht herauszufinden, welche Ländergruppen besonders wichtig für den deutschen Dienstleistungshandel sind. Es wird zwischen den EU-Nachbarn[8], dem Rest der EU (ohne Großbritannien), den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) und Großbritannien unterschieden. Der größte Teil des deutschen Dienstleistungshandels wird mit den direkten Nachbarn abgewickelt[9]. Diese sind Ziel von über 20 % der deutschen Dienstleistungsexporte, sowie Ursprung von über 40 % der deutschen -importe. Auch die Vereinigten Staaten und Großbritannien sind wichtige Handelspartner, was hinsichtlich der aktuellen Abschottungsbestrebungen der beiden Staaten besondere Bedeutung hat.

## Wichtig zu wissen

*Den größten Teil des Dienstleistungshandels wickelt Deutschland mit den EU-Nachbarn ab.*

### Abb. 5: Wichtigste deutsche Partner im Dienstleistungshandel



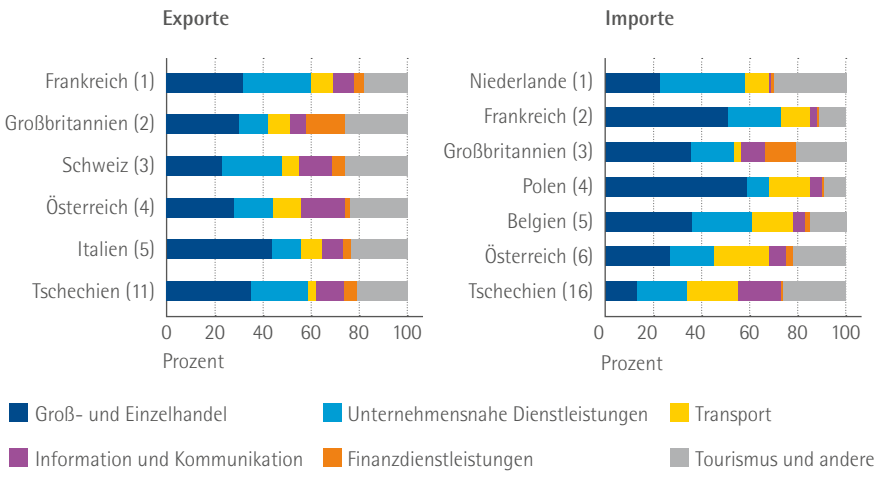

Die linke Abbildung zeigt die deutschen Exporte und Importe nach verschiedenen Ländergruppen in Milliarden Euro aus dem Jahr 2014. Die mittlere Abbildung zeigt die prozentuale Veränderung zwischen 2004 und 2014. Die rechte Abbildung zeigt die Anteile der Exporte/Importe mit den jeweiligen Ländergruppen an den Gesamtexporten/-importen (in Prozent). Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

[8] Die Gruppe „EU-Nachbarn" enthält die sieben unmittelbar angrenzenden Staaten Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Polen, Tschechien und Österreich.

[9] Die Schweiz ist nicht im Datensatz enthalten.

Die Handelsbeziehungen mit allen dargestellten Ländergruppen haben sich zwischen 2004 und 2014 deutlich intensiviert. Die Veränderungsraten der Dienstleistungsexporte und -importe sind bei allen positiv. Importe aus EU-Nachbarstaaten sind in den letzten zehn Jahren um fast 200 % gestiegen.

**Abb. 6: Sektorstruktur des deutschen Dienstleistungshandels mit den Top 6 plus Tschechien** (Rang in Klammern)




Die Grafik zeigt die Sektorstruktur der Dienstleistungsexporte und der -importe aus dem jeweiligen Land, wobei diese nur für die wichtigsten Partnerländer dargestellt ist. Der Rang der europäischen Handelspartner ist in Klammern angegeben. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2014 und entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

**Wichtig zu wissen**

*Die meisten deutschen Dienstleistungen werden nach Frankreich, Großbritannien und in die Schweiz exportiert. Die meisten deutschen Dienstleistungsimporte stammen aus den Niederlanden, Frankreich und Großbritannien.*

Ein genauerer Blick auf den innereuropäischen Dienstleistungshandel offenbart weitere interessante Muster. Abbildung 6 zeigt die Top 6 der europäischen Handelspartner und die sektorale Struktur der deutschen Dienstleistungsexporte bzw. –importe. Die meisten deutschen Dienstleistungen werden nach Frankreich, Großbritannien und in die Schweiz exportiert. Österreich ist ebenfalls ein sehr wichtiger Markt, Tschechien liegt auf Platz 11. Die sektorale Struktur folgt nationalen Spezialisierungstendenzen (vgl. Abbildung 6 (links): Während deutsche Dienstleister in Großbritannien überproportional im Finanzsektor aktiv sind, dominiert in den Niederlanden und in Italien der Groß- und Einzelhandel. Der Anteil der Exporte im Bereich Information und Kommunikation ist besonders hoch in den deutschsprachigen Staaten.

Abbildung 6 (rechts) verdeutlicht den gleichen Zusammenhang für die innereuropäischen deutschen Dienstleistungsimporte. Es fällt auf, dass aus den Niederlanden die meisten Dienstleistungen importiert werden. Dies ist vermutlich auf das vorteilhafte niederländische Steuersystem zurückzuführen. Wieder folgt die sektorale Handelsstruktur nationalen Spezialisierungstendenzen: Großbritannien und die Schweiz verkaufen überproportional viele Finanzdienstleistungen in Deutschland, polnische Unternehmen spezialisieren sich dagegen auf Dienstleistungen im Handel und im Transport. Im Gegensatz zu den Exporten spielen Österreich und Tschechien bei den Dienstleistungsimporten eine untergeordnete Rolle.

## 2.3 Dienstleistungshandel: Die Rolle regionaler Nähe

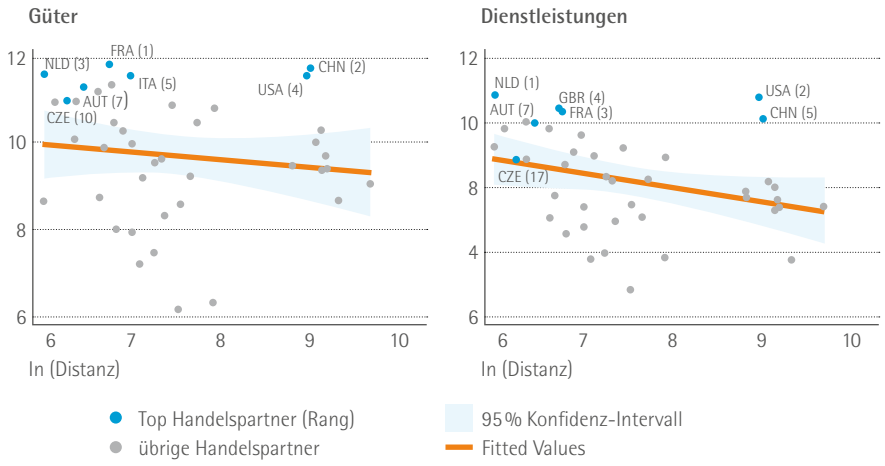
Das inzwischen grundlegende Gravitationsmodell der Handelstheorie[10] besagt, dass bilateraler Handel sowohl in der ökonomischen Größe zweier Volkswirtschaften, als auch in ihrer geographischen Nähe zueinander steigt. Bei Dienstleistungen ist oftmals direkter Austausch nötig, um die Dienstleistung überhaupt zu erbringen, beispielsweise bei Tourismus oder Beratungsprojekten. Aus diesem Grund liegt die Vermutung nahe, dass der Dienstleistungshandel noch stärker als der Güterhandel negativ mit der Distanz zweier Länder korreliert: je näher zwei Volkswirtschaften beieinander liegen, desto mehr Dienstleistungen werden zwischen diesen gehandelt.

Abbildung 7 zeigt den Zusammenhang zwischen den deutschen Handelsvolumina und der geographischen Entfernung zu den jeweiligen Handelspartnern. Jeder Punkt stellt einen der Handelspartner dar, die fünf wichtigsten deutschen Handelspartner sowie Österreich und Tschechien sind eigens markiert. Je steiler die Regressionsgerade, desto stärker nimmt der Handel mit der Entfernung ab. Sowohl für Güter als auch für Dienstleistungen ist der negative Zusammenhang klar ersichtlich: je weiter weg der Handelspartner, desto weniger wird mit diesem gehandelt. Außerdem spielt in der Tat die Entfernung zwischen zwei Ländern eine deutlich größere Rolle für den Dienstleistungshandel als für den Güterhandel.

**Wichtig zu wissen**

*In Deutschland beeinflusst die Entfernung zum Partnerland beim Dienstleistungshandel stärker als beim Güterhandel das jeweilige Handelsvolumen.*

**Abb. 7: Deutsche Handelsvolumina nach Entfernung des Partnerlandes**



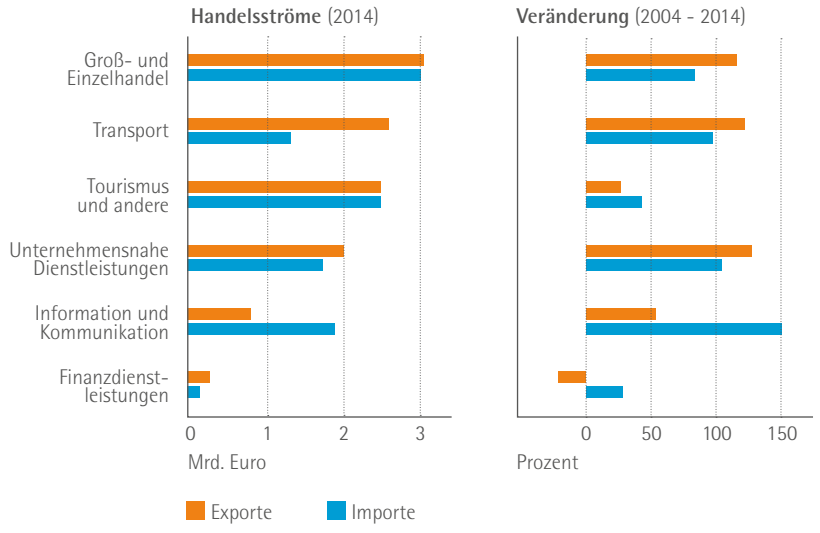

Bilaterale Entfernungen werden über Geodaten zwischen den wichtigsten Ballungsräumen des jeweiligen Länderpaares ermittelt (Mayer und Zignago, 2011). Die Handelsvolumina setzen sich zusammen aus Exporten und Importen und sind in Milliarden Euro angegeben. Sowohl die Distanzen als auch die Handelsvolumina sind logarithmiert und können deswegen als Elastizitäten interpretiert werden. Je größer die Entfernung, desto weniger wird gehandelt. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2014, entstammen der World Input-Output Database. (Timmer et al., 2015) und dem CEPII (Mayer und Zignago, 2011), eigene Darstellung.

[10] Vergleiche Head und Mayer (2014).

## 2.4 Dienstleistungshandel zwischen Deutschland, Österreich und Tschechien

In den vorangegangenen Abschnitten wurde die Bedeutung regionaler Nähe insbesondere für den Dienstleistungssektor herausgestellt. In diesem Kapitel wird deshalb der deutsche Dienstleistungshandel mit den unmittelbaren Nachbarn Österreich und Tschechien beleuchtet, die gerade für Bayern bedeutende Handelspartner sind. Abbildung 8 zeigt die nach Sektoren unterteilten Handelsströme im Dienstleistungsverkehr zwischen Deutschland und Österreich in Milliarden Euro (links) für das Jahr 2014, sowie die Veränderung zwischen 2004 und 2014 (rechts). Insgesamt verzeichnet Österreich im Dienstleistungshandel ein bilaterales Leistungsbilanzdefizit mit Deutschland von 1,68 Milliarden Euro, allerdings ist die Handelsstruktur über die Sektoren recht unterschiedlich. Während im Transportsektor ein klarer Überschuss zu erkennen ist, ist für den Sektor Information und Kommunikation das Gegenteil der Fall. Bei den restlichen Sektoren ist die Leistungsbilanz in etwa ausgeglichen. Im Vergleich zwischen 2004 und 2014 wird deutlich, dass sowohl die Dienstleistungsexporte als auch die –importe in allen Sektoren mit Ausnahme des Finanzdienstleistungssektors, der noch unter den Nachwehen der Finanzkrise leidet, stark zugenommen haben.

**Abb. 8: Dienstleistungsexporte und –importe Österreichs nach und aus Deutschland**




Die linke Abbildung zeigt die Handelsströme zwischen Österreich und Deutschland in Milliarden Euro für das Jahr 2014. Die rechte Abbildung zeigt die prozentuale Veränderung zwischen 2004 und 2014. Die Sektoren ergeben sich aus der Klassifikation des STRI der OECD. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung. (Timmer et al., 2015) und dem CEPII (Mayer und Zignago, 2011), eigene Darstellung.

**Wichtig zu wissen**

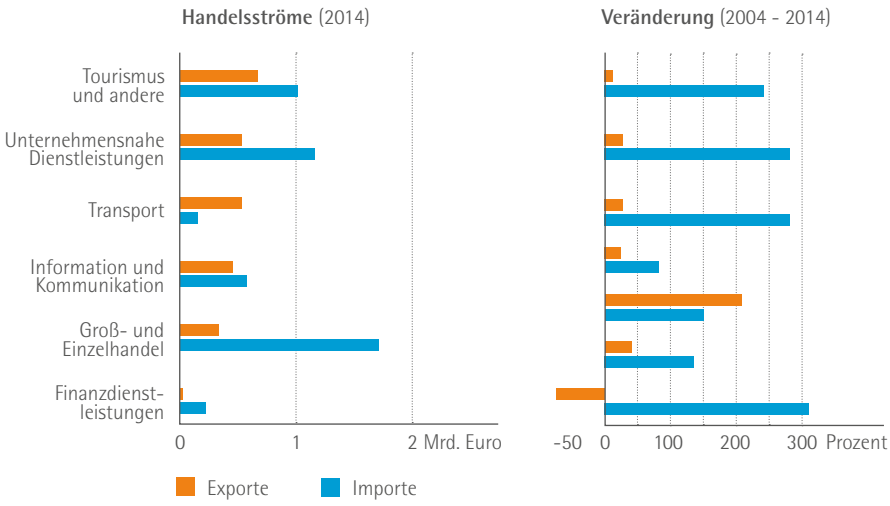
*Österreich verzeichnet im Dienstleistungshandel mit Deutschland ein bilaterales Leistungsbilanzdefizit, wenn auch mit unterschiedlicher Handelsstruktur über die Sektoren.*

Wie auch in Abbildung 2 ersichtlich ist, ist der Dienstleistungshandel in Tschechien weniger bedeutend als in den anderen beiden Volkswirtschaften. In 2014 wurden Dienstleistungen aus Deutschland vor allem importiert, in den meisten Sektoren (außer Transport) hatte Tschechien ein Leistungsbilanzdefizit mit Deutschland (vergleiche Abbildung 9, links). Bei den Exporten ist die stärkste Entwicklung im Informations- und Kommunikationssektor zu beobachten, hier sind die Exporte nach Deutschland zwischen 2004 und 2014 um über 300 % gestiegen.

## Wichtig zu wissen

*Auch Tschechien hat bei den Dienstleistungen ein Leistungsbilanzdefizit gegenüber Deutschland.*

### Abb. 9: Dienstleistungsexporte und -importe Tschechiens nach und aus Deutschland




Die linke Abbildung zeigt die Handelsströme zwischen Tschechien und Deutschland nach Sektoren in Milliarden Euro für das Jahr 2014. Die rechte Abbildung zeigt die prozentuale Veränderung zwischen 2004 und 2014. Die Sektoren ergeben sich aus der Klassifikation des STRI der OECD. Die Daten entstammen der World Input-Output Database (Timmer et al., 2015), eigene Darstellung.

# 3. Beschränkungen des Dienstleistungshandels

Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors für die Weltwirtschaft schlug sich 1995 in der Schaffung des GATS unter dem Dach der Welthandelsorganisation nieder. Das Abkommen hat sich die Erleichterung des grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels zum Ziel gemacht, was im Gegensatz zum Güterhandel vor allem durch den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse erreicht werden kann. Die Quantifizierung dieser Hemmnisse stellt aufgrund ihrer oft nicht-linearen und abstrakten Natur eine Herausforderung dar, weshalb umfassende und zugleich akkurate Bewertungen nationaler Handelsbarrieren rar sind. Dieses Kapitel stellt die wichtigsten existierenden Indizes mitsamt ihrer Stärken und Defizite vor.

## 3.1 OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI)

Der 2014 aufgesetzte STRI der OECD ist ein Versuch, die komplexen nicht-tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich zu quantifizieren. Dazu werden für 40 Länder[11] und 22 Sektoren nationale Regulierungsvorschriften und Gesetze in einen Index gegossen. Ein Wert von 0 entspricht einer vollständigen Öffnung des Dienstleistungssektors, während ein Wert von 10 für eine vollkommene Abschottung des Landes im Dienstleistungssektor steht.

Der STRI besteht aus fünf Subindizes, die sich aus meist binären Beschränkungsmaßen zusammensetzen: Einschränkungen beim Marktzugang, Einschränkungen bei der Freizügigkeit von Personen, andere diskriminierende Regulierungen, Wettbewerbsbeschränkungen und regulatorische Transparenz. Bei der Aggregation auf das Sektorniveau teilen Experten den Subindizes je nach Sektor unterschiedliche Gewichte zu, um eine möglichst realitätsnahe Darstellung der tatsächlichen Hemmnisse zu erhalten. Da nicht-tarifäre Hemmnisse oft Bestandteil bilateraler und regionaler Abkommen sind, wenden Länder je nach Ursprungsland oft unterschiedliche Regulierungen an. Um dennoch einen einheitlichen Index konstruieren zu können, werden für den STRI die für eine most favored nation (MFN) geltenden Regulierungen zugrunde gelegt. Spezielle Zugeständnisse an bestimmte Partnerländer im Rahmen von Handelsabkommen werden nicht berücksichtigt. Damit werden vor allem für Länderpaare, die einem umfassenden Handelsabkommen angehören (wie bspw. der EU oder NAFTA), die Handelsbarrieren überschätzt. Dennoch ermöglicht der STRI einen ersten Ländervergleich im Hinblick auf Handelsbarrieren im Dienstleistungsbereich.

Weltweit beträgt der STRI im Durchschnitt 2,57, die EU ist im Mittel sogar noch etwas offener (2,21), allerdings besteht ein großes Ausmaß von Heterogenität über die Sektoren und Länder. Der Maximalwert von 10 wird in neun Fällen erreicht[12]. Die Länder mit dem durchschnittlich höchsten STRI sind China (4,09), Indonesien (4,55) und Indien (4,71); Lettland (1,38), Dänemark (1,71) und die Niederlande (1,80) dienen hingegen als Vorbilder hinsichtlich der Öffnung des Dienstleistungssektors. Wie Abbildung 10 zeigt, weist Österreich im weltweiten Vergleich, vor allem aber auch im Vergleich zu Deutschland und Tschechien deutlich mehr Restriktionen auf. Dieses Bild bleibt über alle Sektoren bestehen. Der Sektor „Unternehmensnahe Dienstleistungen" ist in allen drei Ländern derjenige mit den meisten Restriktionen, an zweiter Stelle steht „Information und Kommunikation". Deutlich weniger restriktiv sind die Sektoren „Tourismus und andere" sowie „Finanzdienstleistungen".

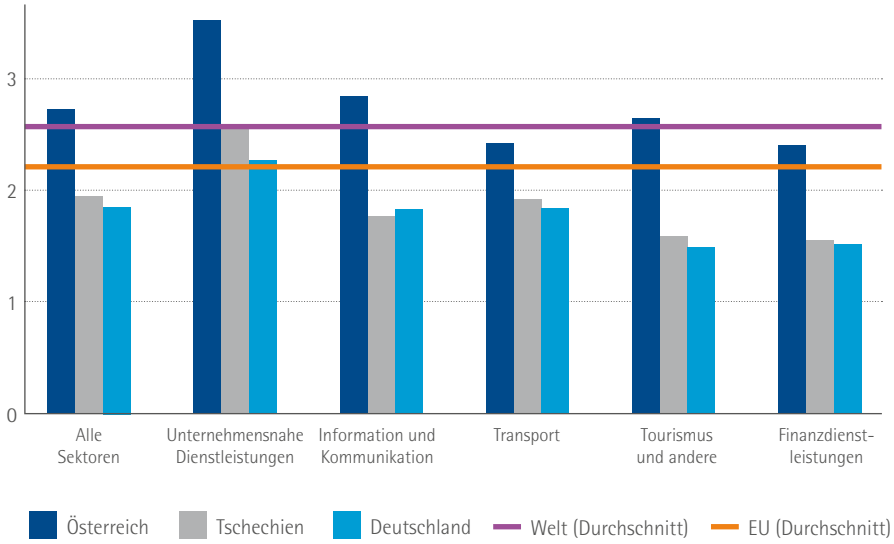
[11] 34 OECD Mitglieder, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Russland und Südafrika.

[12] Diese sind im Einzelnen: Indien (Eisenbahnverkehr), Israel (Eisenbahnverkehr) Korea (Accounting), Luxemburg (juristische Dienstleistungen), Mexiko (Logistik), Polen (juristische Dienstleistungen), Russland (Eisenbahnverkehr, Logistik) und Türkei (Accounting).

**Wichtig zu wissen**

*Österreich weist im Vergleich zu Deutschland und Tschechien deutlich mehr Restriktionen im Dienstleistungsbereich auf.*

**Abb. 10: Der Services Trade Restrictiveness Index (STRI) nach Industrien und Ländern**



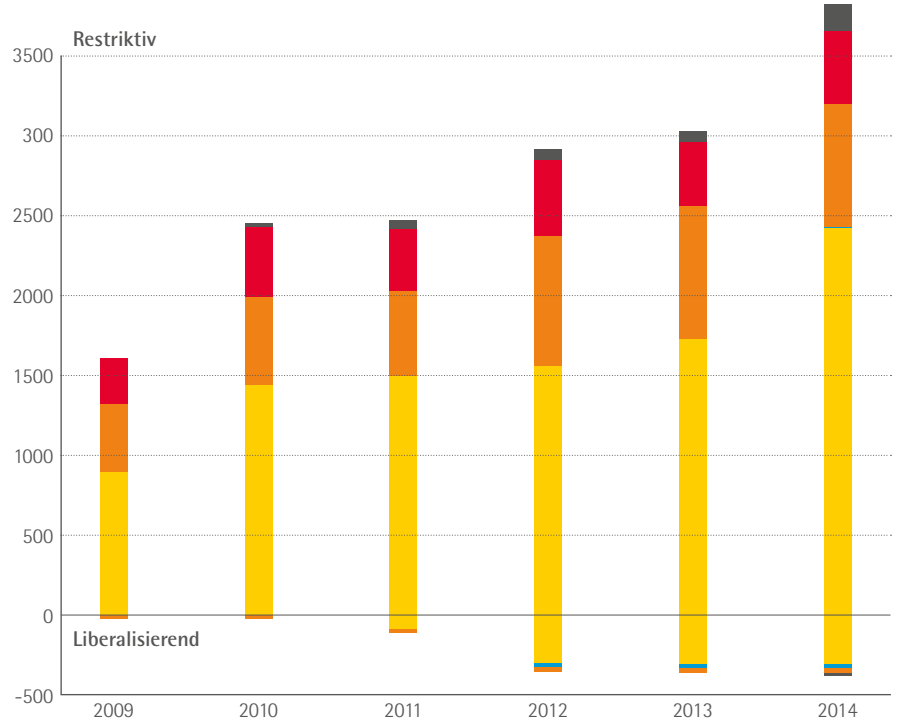

Ein Wert von 10 spiegelt maximale Handelshemmnisse im jeweiligen Dienstleistungssektor wider, ein Wert von 0 Freiheit von Handelshemmnissen. Die Abbildung ist eine eigene Darstellung der Daten von der OECD. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2014.

## 3.2 Global Trade Alert Datenbank

Zwar gibt der STRI einen guten Überblick über das generelle Niveau der Beschränkungsmaßnahmen im Dienstleistungshandel eines Landes, jedoch wird die bilaterale Natur von nicht-tarifären Handelshemmnissen ignoriert. Außerdem ist unklar welche genauen Politikmaßnahmen ein Land einführt. Die Global Trade Alert (GTA) Datenbank liefert Antworten auf diese beiden Fragen. Sie dokumentiert Politikinterventionen, die den Außenhandel durch nicht-tarifäre Barrieren beeinträchtigen. Neben dem implementierenden Staat werden seit November 2008 für alle bekannten Interventionen betroffene Staaten, die Art der Intervention (liberalisierend oder restriktiv), betroffene Sektoren, Firmen und Produkte, sowie der erwartete Grad der Diskriminierung gegen ausländische Firmen dokumentiert. Die Datenbank bietet also eine umfassende bilaterale Dokumentierung von diskriminierenden und liberalisierenden handelspolitischen Maßnahmen. Der große Nachteil der GTA Datenbank ist jedoch, dass nur diejenigen Politikmaßnahmen erfasst sind, die seit November 2008 stattfanden. Somit sind zwar alle neueren Maßnahmen enthalten, über die bereits vor 2008 bestehenden ist jedoch keinerlei Aussage möglich. Aus diesem Grund sind diejenigen Länder in der Datenbank überrepräsentiert, die in den vergangenen 10 Jahren den Handel durch nicht-tarifäre Barrieren eingeschränkt haben.

Abbildung 11 zeigt die Entwicklung der innereuropäischen (d.h. von europäischen Staaten gegen europäische Staaten gerichtete) protektionistischen Interventionen nach Sektor, die aus der GTA-Datenbank gewonnen worden sind. Den handelshemmenden (oder restriktiven) Interventionen werden dabei die liberalisierenden Interventionen gegenübergestellt.

**Abb. 11: Innereuropäische Interventionen im Dienstleistungsbereich, nach Sektorengruppen**




Die abgebildeten Zahlen geben die Anzahl der Sektoren-Länder-Paare wieder, die im jeweiligen Jahr von Interventionen betroffen sind. Das bedeutet, dass für jeden Sektor die Anzahl der betroffenen Einfuhrstaaten aufsummiert werden. Auf diese Weise werden Interventionen nach ihrer Bedeutung für ausländische Firmen gewichtet.

**Wichtig zu wissen**

*Im innereuropäischen Dienstleistungshandel kommt es zu einer Ausweitung protektionistischer Maßnahmen.*

- Baudienstleistungen
- Verwaltung und Bildung
- Finanzdienstleistungen
- Transport und Versorgung
- Unternehmensnahe Dienstleistungen

Es lässt sich zwischen 2009 und 2014 ein Anstieg der Gesamtzahl restriktiver Interventionen von 1601 auf 3821 erkennen. Im gleichen Zeitraum sind die Interventionen, die Restriktionen gegen Firmen aus dem europäischen Ausland lockern sollten, von 20 auf 407 gestiegen. Die Daten zeigen also eine Ausweitung protektionistischer Maßnahmen im europäischen Binnenmarkt, der nur wenige zusätzliche liberalisierende Maßnahmen gegenüberstehen. Im innereuropäischen Dienstleistungshandel ist der Transport- und Versorgungssektor am stärksten von protektionistischen Maßnahmen betroffen (2424 aktive Interventionen in 2014). Der Finanzsektor ist besonders stark in Großbritannien, Polen und Griechenland betroffen, in Frankreich werden Unternehmensnahe Dienstleistungen häufig reguliert.

In Deutschland griff der Staat neben der Förderung im Transportsektor bei der Energiesteuer-Befreiung des Hafenbetriebs, dem KfW Sonderprogramm 2009, der Kreditgarantie für Hapag-Lloyd, der Mehrwertsteuerbefreiung des Tourismusgewerbes und beim Bau des Flughafens Berlin-Brandenburg zugunsten heimischer Firmen in den Wettbewerb ein. Die öffentliche Finanzierung des lettischen Hafens Krievu Sala, die vergünstigte Kreditvergabe mehrerer EU-Staaten an Airbus, sowie staatliche Hilfe bei der Restrukturierung des Fährenbetreibers SeaFrance sind weitere Beispiele für die Maßnahmen, die in der GTA Datenbank erfasst sind.

# 4. Europäischer Binnenmarkt und Dienstleistungshandel

Die im vorangegangenen Kapitel vorgestellten Indizes gehen von regulatorischen Gegebenheiten aus und errechnen daraus einen Index, der das Ausmaß der Beschränkung in einem Land oder Länderpaar ausweisen soll. In diesem Kapitel wird der umgekehrte Weg beschritten: basierend auf Daten zu tatsächlichen Handelsströmen wird mithilfe des ifo Handelsmodells die Veränderung von Zolläquivalenten nicht-tarifärer Handelsbarrieren im Zuge der europäischen Integration geschätzt. Um Handelskosten (z.B. Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse und Transportkosten) direkt miteinander vergleichen zu können, kann man die im internationalen Handel anfallenden Transaktionskosten in Zolläquivalenten ausdrücken – den so genannten ad valorem Äquivalenten. Beispielsweise würde ein ad valorem Zolläquivalent von 10 % für nicht-tarifäre Handelshemmnisse bedeuten, dass die durch diese Barrieren entstehenden Kosten sich so negativ auf den Handel auswirken wie ein Zoll von 10 %. Diese ad valorem Zolläquivalente können dann verwendet werden, um ein Maß für den Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse durch Politikmaßnahmen wie beispielsweise bilaterale Handelsabkommen oder der Europäischen Integration zu erhalten.

## 4.1 Quantifizierung der Wertschöpfungseffekte

In Felbermayr et al. (2018) wird mit Hilfe des ifo Handelsmodells untersucht, welche Effekte durch eine Rückabwicklung diverser europäischer Integrationsschritte zu erwarten sind. Dabei werden die empirisch messbaren Handelskostenabsenkungen aus den einzelnen Schritten zugrunde gelegt. Das Basisjahr ist das Jahr 2014; das heißt, die Berechnungen beantworten die Frage: was wäre, wenn im Jahr 2014 die EU nicht mehr existierte, sonst aber alles – zum Beispiel die Produktivität der einzelnen Sektoren, die Wirtschaftskraft der Wettbewerber im Ausland, usw. – konstant bliebe? Tabelle 1 zeigt, was in Österreich, Tschechien und Deutschland in den Bereichen Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistungen zu erwarten wäre. Es zeigt sich, dass die Industrie etwa doppelt so viel zu verlieren hätte, wie die Dienstleistungen. Dies wird vor allem durch den Binnenmarkt getrieben.

**Tab. 1: Wertschöpfungsverluste durch Desintegration der EU,** in % des Wertes von 2014

| | | GESAMT | ZOLL-UNION | BINNEN-MARKT | EURO | SCHENGEN | ANDERE FHA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| AUT | Industrie | - 15,49 | - 3,65 | - 8,48 | - 1,02 | - 2,34 | - 0,39 |
| AUT | Dienstleistungen | - 7,24 | -0,56 | - 5,46 | - 0,61 | - 0,61 | -0,30 |
| AUT | Landwirtschaft und Rohstoffe | - 6,07 | -1,70 | - 3,27 | - 1,24 | 0,13 | - 0,41 |
| CZE | Industrie | - 20,10 | -4,36 | - 12,06 | 0,08 | - 3,76 | - 0,26 |
| CZE | Dienstleistungen | - 11,25 | -1,35 | - 8,99 | 0,02 | - 0,93 | - 0,18 |
| CZE | Landwirtschaft und Rohstoffe | - 9,54 | -3,59 | - 5,60 | 0,77 | - 1,12 | -0,32 |
| DEU | Industrie | - 7,03 | -1,72 | - 4,05 | - 0,49 | - 0,77 | - 0,21 |
| DEU | Landwirtschaft und Rohstoffe | - 4,35 | 1,57 | - 1,85 | - 0,78 | - 0,15 | - 0,33 |
| DEU | Dienstleistungen | - 3,77 | -0,44 | - 2,65 | - 0,35 | - 0,33 | - 0,24 |

Die Tabelle zeigt Detailergebnisse aus Felbermayr et al. (2018). In dieser Studie wurde der Versuch unternommen, zu quantifizieren, welche Effekte eine Rückabwicklung europäischer Integrationsschritte haben würde.

**Wichtig zu wissen**

*Die wirtschaftliche Integration im Dienstleistungsbereich ist in der EU deutlich hinter jener im Güterbereich zurückgeblieben.*

Dieser Befund bedeutet, dass offensichtlich die wirtschaftliche Integration im Dienstleistungsbereich deutlich hinter jener im Güterbereich zurückgeblieben ist. In diesen Rechnungen macht übrigens indirekter Handel (Dienstleistungen, die in die Erstellung von gehandelten Waren eingehen) in Modus 5 des grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels den größten Anteil aus: das heißt, die direkte Integration des Dienstleistungsbereiches ist noch geringer, als die Tabelle suggeriert.

## 4.2 Die Rolle von Verkehrsinfrastruktur

Gerade für den regionalen grenznahen Dienstleistungshandel ist eine leistungsfähige Verkehrsinfrastruktur von hoher Bedeutung. Dies gilt insbesondere für Modus 2 und Modus 4, wo die physische Mobilität des Dienstleistungsempfängers oder des Dienstleistungserbringers notwendig ist. Felbermayr und Tarasov (2015) weisen nach, dass in der EU gerade in Grenzregionen zu wenig in Straßeninfrastruktur investiert wird. Dafür sind vor allem politökonomische Gründe verantwortlich, weil der Nutzen der Investitionen zu einem erheblichen Anteil in einer anderen (der ausländischen) Jurisdiktion anfällt, und im Kalkül der heimischen Regierung nur die heimische Wohlfahrt eine Rolle spielt. Um dieses Unterinvestitionsproblem zu lösen, bedarf es grenzüberschreitender Kooperation, die deutlich über das Niveau hinausgeht, das in der Europäischen Union derzeit praktiziert wird. Dies gilt gerade auch in den bayerischen Grenzregionen zu Österreich und Tschechien. Die dadurch entfallenen Wertschöpfungseffekte betragen im europäischen Durchschnitt circa ein Fünftel der insgesamt anfallenden Wohlfahrtsgewinne durch Handel; das ist ein überraschend hoher Effekt, der von Infrastrukturplanern ernst genommen werden sollte.

Dazu kommt, dass seit Sommer 2015 das Schengenabkommen, das einen Reiseverkehr ohne Grenzkontrollen zwischen Mitgliedern des Abkommen vorsieht, teilweise ausgesetzt ist. An den bayerischen Grenzen wird kontrolliert, und diese Kontrollen führen regelmäßig zu Staus und Verzögerungen. Felbermayr et al. (2016) weisen empirisch nach, dass dies den grenzüberschreitenden Handel zwar in geringem, aber doch statisch signifikanten Ausmaß beeinträchtigt. Dies ist vor allem in den Bereichen Transportdienstleistungen, unternehmensnahe Dienstleistungen, Kommunikationsdienstleistungen und andere Dienstleistungen der Fall. Auch die dadurch entstehenden Wohlfahrtsverluste sind nicht vernachlässigbar; der Dienstleistungshandel wird durch Kontrollen an der bayerischen Südostgrenze um circa 3 Mrd. Euro vermindert, wobei Handelsumlenkungseffekte einen Teil dieses Verlustes wettmachen können (Felbermayr et al., 2016).

Insgesamt zeigt sich, dass gerader der kleinräumig aufgestellte grenzüberschreitende Dienstleistungshandel im Vergleich zum Fernhandel durch inadäquate Infrastruktur und Kontrollen in Grenzregionen belastet wird.

## 4.3 Ungenutzte Potenziale

Mit Hilfe des Gravitationsmodells lassen sich ungenutzte Handelspotenziale quantifizieren. Hierfür wird wie folgt vorgegangen: in einem ersten Schritt wird berechnet wie viel ein Länderpaar in einer Welt ohne Zölle und nicht-tarifärer Handelsbarrieren miteinander handeln würde. Dieser Wert entspricht dem Handelspotenzial. In einem zweiten Schritt wird das Handelspotenzial mit den realisierten Handelsströmen, die zwischen einem Länderpaar stattfinden, verglichen. Je größer der Unterschied, desto mehr ungenutzte Potenziale bestehen. Diese können beispielsweise durch die Abschaffung von nicht-tarifären Handelshemmnissen gehoben werden. Abbildung 12 stellt die Nutzung der bilateralen Handelspotenziale zwischen den europäischen Staaten dar. Dabei signalisiert eine blaue Einfärbung der Punkte, dass für das gegebene Staatenpaar das Handelspotenzial vergleichsweise gut genutzt wird. Eine graue Einfärbung signalisiert dagegen hohes bestehendes Potenzial, die orangene Farbe signalisiert eine mittlere Nutzung der Handelspotenziale.

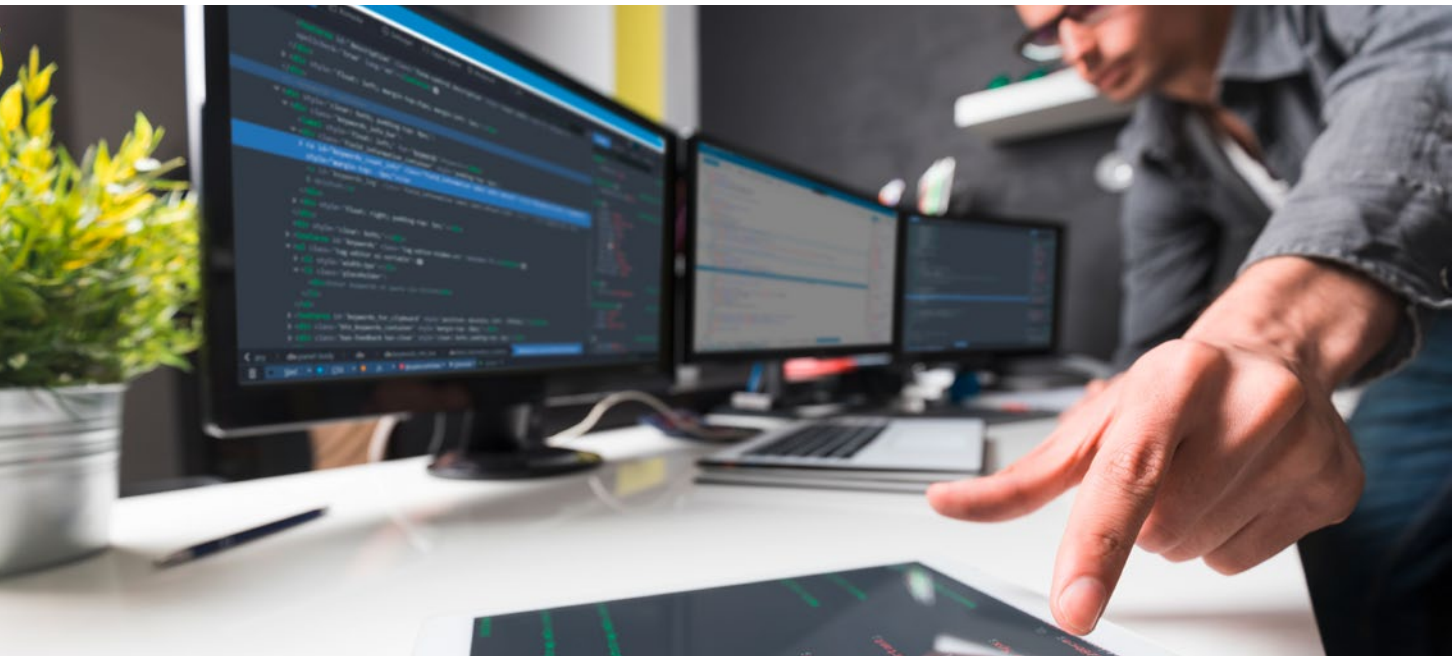
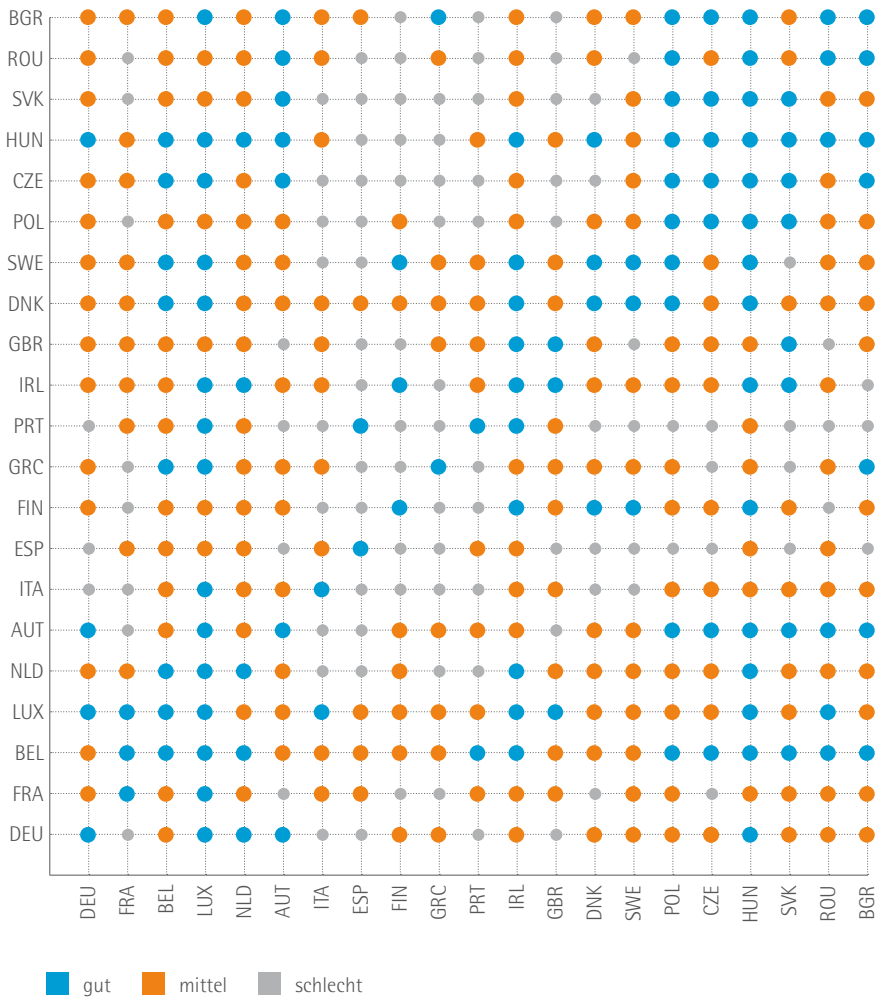


**Abb. 12: Ausschöpfung des Handelspotenzials nach Länderpaaren, Dienstleistungshandel**




Die Einfärbung der Punkte gibt den Grad der Ausschöpfung von Handelspotentialen nach Länderpaaren wieder. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2014 und entstammen der WIOD-Datenbank, eigene Kalkulation und Darstellung.

Zunächst fällt auf, dass die bilaterale Ausschöpfung von Handelspotenzialen im inländischen Handel am höchsten ist. Diese Tatsache überrascht aufgrund geographischer, kultureller und sprachlicher Faktoren nicht. Wie bereits in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt wurde, ist auch aus dieser Grafik ersichtlich, dass die Auslastung im Dienstleistungshandel mit geographischer Nähe steigt. So erkennt man, dass die Auslastung für den Dienstleistungshandel zwischen den Benelux-Staaten, sowie den osteuropäischer Länder (Bulgarien, Rumänien, Slowakei, Ungarn, Tschechien und Polen) besonders gut ist. Für Deutschland ist die Auslastung gut mit Ungarn, Österreich und Luxemburg, eher schlecht hingegen mit Portugal, Spanien und Italien. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland allerdings im unteren Mittelfeld. Österreich und Tschechien nutzen die Handelspotenziale insgesamt etwas besser als Deutschland, europäischer Spitzenreiter ist Luxemburg.

## Wichtig zu wissen

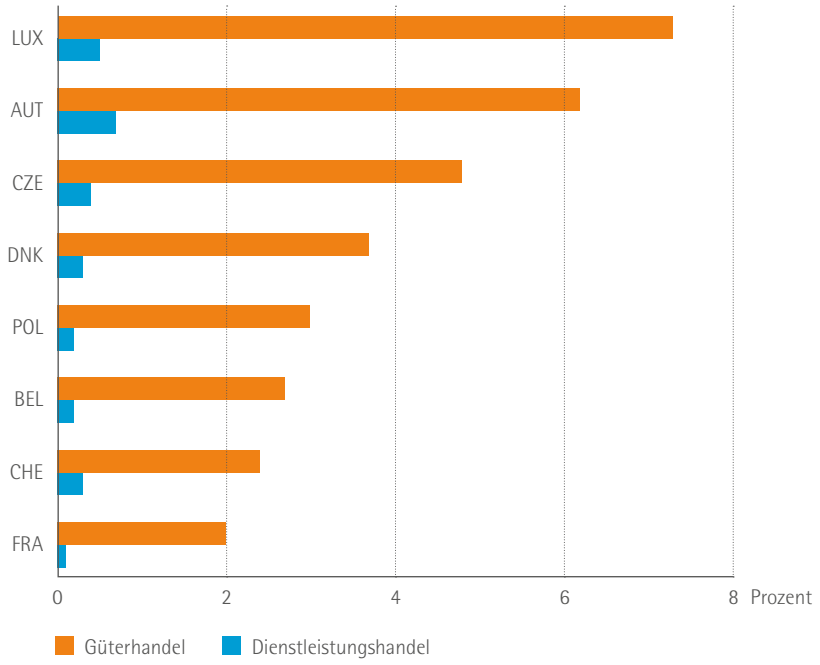
*Hinsichtlich der Ausschöpfung des Handelspotenzials liegt Deutschland bei Dienstleistungen im europäischen Vergleich im unteren Mittelfeld.*

In Abbildung 13 wird die Ausnutzung der deutschen Handelspotenziale mit den Nachbarstaaten im Güterhandel mit der im Dienstleistungshandel verglichen. Ein Blick auf die Ausnutzung der bilateralen Handelspotenziale mit den Nachbarstaaten offenbart, dass der deutsche Dienstleistungshandel mit allen Nachbarländern deutlich hinter dem Güterhandel zurück bleibt. Die beste Auslastung wird im Handel mit Österreich erreicht, gefolgt von Luxemburg, Tschechien und der Schweiz, was der sprachlichen Gemeinsamkeit mit dreien der vier Staaten zuzurechnen sein könnte. Für alle Nachbarstaaten existieren jedoch beachtliche Handelspotenziale im Dienstleistungsbereich, legt man den Güterhandel als Maßstab an.

**Wichtig zu wissen**

*Im Dienstleistungsbereich existieren für Deutschland mit allen Nachbarstaaten beachtliche Handelspotentiale.*

**Abb. 13: Ausnutzung der bilateralen deutschen Handelspotenziale mit Nachbarstaaten, Güter- vs. Dienstleistungshandel**

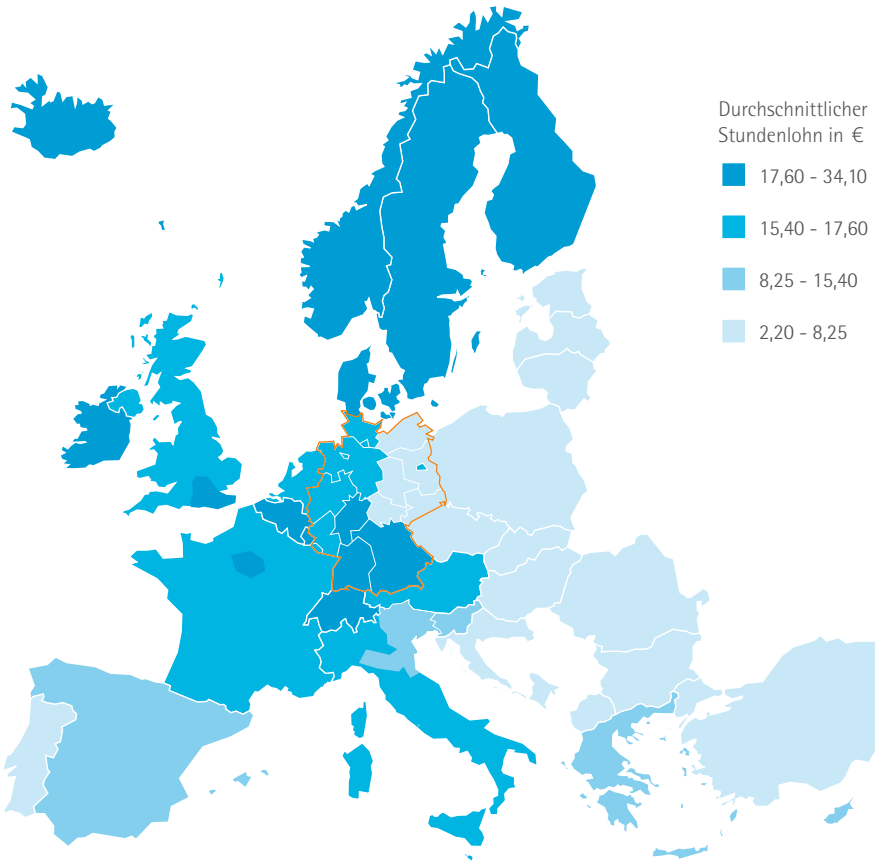



Die Balken geben den Grad der Ausschöpfung von bilateralen Handelspotentialen wieder. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 2014 und entstammen der WIOD-Datenbank, eigene Kalkulation und Darstellung

## 4.4 EU-Entsenderichtlinie

Die protektionistischen Tendenzen einzelner europäischer Staaten äußern sich auch auf der supranationalen Ebene: die Sozialminister der EU-Staaten haben sich 2017 auf eine Reform der Arbeitnehmerentsenderichtlinie, die die grenzüberschreitende Dienstleistungserbringung regeln soll, geeinigt (Haufe Online, 2017). Die Reform trägt dem Lohnunterschied innerhalb des europäischen Binnenmarktes Rechnung, welcher in den Ländern mit höherem Lohnniveau zu Lohndumping führen kann. Abbildung 14 verdeutlicht das teils starke Lohngefälle im europäischen Raum. Abgebildet ist der durchschnittliche Stundenlohn nach europäischen NUTS-1-Regionen (Bundesländer in Deutschland).

**Abb. 14: Durchschnittliches Lohnniveau nach NUTS-1-Region, 2014**




Die Einfärbung der Regionen richtet sich nach dem jeweiligen durchschnittlichen Stundenlohn in Euro. Entsprechend der Legende signalisieren dunklere Einfärbungen ein höheres Lohnniveau in der jeweiligen Region. Die Daten stammen von EUROSTAT, eigene Darstellung. Subnationale Grenzen sind dick gekennzeichnet, nationale Grenzen schmal.

**Wichtig zu wissen**

*In Europa existiert ein deutliches Lohngefälle zwischen west- und osteuropäischen Staaten sowie zwischen nord- und südeuropäischen Staaten.*

Generell lässt sich ein deutliches Gefälle zwischen den west- und osteuropäischen Staaten, sowie in geringerem Ausmaß zwischen nord- und südeuropäischen Staaten erkennen. Innerhalb Deutschlands weisen die süddeutschen Bundesländer ein höheres Lohnniveau auf. Für die bayrische Wirtschaft ergibt sich aufgrund der Lage an der Außengrenze zu Österreich und Tschechien eine besonders interessante Konstellation: Das Dreiländereck ist charakterisiert durch ein Gefälle zwischen den hohen Stundenlöhnen in Süddeutschland (durchschnittlich 19,70 € in Hessen, 18,99 € in Baden-Württemberg und 18,65 € in Bayern), den mittelhohen Stundenlöhnen in Österreich (15,77 € in Westösterreich, 15,28 € in Südösterreich und 16,40 € in Ostösterreich), sowie den deutlich geringeren Stundenlöhnen in Tschechien (5,38 €). Es bestehen also Arbitrage-Möglichkeiten vor allem für tschechische Arbeiter.

Das offensichtliche Lohngefälle zwischen west- und osteuropäischen Staaten spiegelt sich in der Anzahl der Entsendungen von Arbeitnehmern wieder: 86 % aller innerhalb der EU entsandten Arbeitnehmer kommen in den 15 westlichen Mitgliedsstaaten unter (Dauner, 2018). Viele westliche Mitgliedsstaaten forderten deshalb aus Angst vor Lohndumping eine Angleichung der Arbeitsstandards an die im Aufnahmeland geltenden Bestimmungen, was letztlich in der Reform der EU-Entsenderichtlinie resultierte. Diese sieht vor, dass entsandte Arbeitnehmer nicht mehr nur unter die gesetzliche Mindestlohnregelung des Aufnahmelandes fallen, sondern auch unter alle weiteren Entlohnungsvorschriften und allgemeinverbindlichen Tarifverträge. Dies schließt weniger produktive Arbeitnehmer aus osteuropäischen Ländern vom Markt aus und hemmt so den Wettbewerb zulasten der Konsumenten in Westeuropa (Dauner, 2018).

Zusätzlich werden auf nationaler Ebene protektionistische Maßnahmen ergriffen, die die heimischen Arbeitnehmer vor Konkurrenz aus dem Ausland schützen soll: Wie die FAZ (Schubert, 2018) berichtet, fordert die französische Arbeitsinspektion von ausländischen Unternehmen vor jeder Entsendung die Anmeldung jedes einzelnen Mitarbeiters. Darüber hinaus muss ein in Frankreich lebender, französisch sprechender Ansprechpartner benannt werden. Ist die Entsendung angezeigt worden, müssen entsandte Mitarbeiter allerlei Dokumente mit sich führen, die von Lohnnachweisen bis hin zu medizinischen Bescheinigungen reichen. Für Firmen in der Grenzregion, die als Teil ihres Geschäftes regelmäßig bei Kunden in Frankreich vor Ort sein müssen, ist die Einhaltung dieser Vorschriften, die unter Androhung hoher Bußgeldzahlungen durchgesetzt werden, eine große Belastung, die viele zur Aufgabe zwingt. Laut einer Umfrage der IHK Südlicher Oberrhein, deren Unternehmen sich von der Freizügigkeitsinitiative der EU verstärkt grenzübergreifende Geschäftsbeziehungen erhofft haben, klagen fast 50 Prozent der befragten Unternehmen über bürokratische Hürden, 30 Prozent haben ihr Frankreichgeschäft bereits eingeschränkt (BIHK, 2016). Besonders betroffen ist der französische Bausektor: Für jeden Mitarbeiter muss ein Berufsausweis beantragt werden, der jedoch nur an Adressen in Frankreich versandt wird (Schubert, 2018). Dazu haben einige Regionen, darunter der Großraum Paris, während des letztjährigen Präsidentschaftswahlkampfes die sogenannte „Molière-Klausel" verabschiedet, die den Gebrauch der französischen Sprache auf öffentlich ausgeschriebenen Baustellen zur Pflicht macht. Inspektionstrupps sollen die Einhaltung dieser Richtlinie überprüfen (Wüpper, 2017). Die bizarre Richtlinie, die offiziell die Sicherheit auf Baustellen gewährleisten soll, unterbindet die Entsendung ausländischer Arbeitnehmer und steht so im Widerspruch zur Freizügigkeit im europäischen Wirtschaftsraum.

Doch nicht nur Firmen aus den aufstrebenden osteuropäischen Mitgliedsstaaten würden unter den strengeren Auflagen zur internationalen Dienstleistungserbringung leiden: Deutsche Unternehmen, die die zweitmeisten Arbeitnehmer in europäische Partnerstaaten entsendet, stehen zwar aufgrund ihrer meist gut ausgebildeten Belegschaft nicht im Verdacht, anderswo geltende Arbeitnehmerschutzbestimmungen zu untergraben. Dennoch würden diese Firmen erhöhten bürokratischen Aufwand betreiben müssen, um den Anforderungen des Reformvorschlags gerecht zu werden. Dies stelle vor allem für kleine und mittlere Unternehmen eine Herausforderung dar (Kramer, 2018).

# 5. Handlungsoptionen im Länderdreieck Bayern, Österreich und Tschechien

Diese Studie bietet eine Reihe von Erkenntnissen, die direkte wirtschaftspolitische Relevanz haben. Sie richtet sich vor allem an politische Entscheidungsträger im Länderdreieck Bayern, Österreich und Tschechien. Denn eine wichtige Botschaft der Analyse in den vorangehenden Kapiteln war, dass der grenzüberschreitende Dienstleistungshandel der meisten kleineren und mittelgroßen Unternehmen im Vergleich zum Güterhandel kleinräumig organisiert ist. Allerdings sind die drei angesprochenen Länder natürlich in den größeren bundesdeutschen und europäischen Kontext eingebunden; eine Reihe von Vorschlägen richtet sich daher in letzter Konsequenz an die Entscheidungsträger der EU in Brüssel. Die regionale Politik hat aber einen wesentlichen Einfluss auf die EU-Politik und sollte diesen auch geltend machen.
Konkret gibt es auf regionaler Ebene folgende Vorschläge für einen unbürokratischeren, effizienteren und damit erfolgreicheren regionalen Dienstleistungshandel:

1 Die Barrieren im grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel sind nach wie vor deutlich höher als im Warenverkehr; das gilt in Europa im Allgemeinen, aber auch für den bayerisch-österreichischen und bayerisch–tschechischen Grenzverkehr im Speziellen. Vor allem Österreich sticht nach Statistiken der OECD durch hohe Zugangsbarrieren hervor. Der Dialog zum Abbau dieser diskriminierenden Barrieren sollte im Interesse vieler in der Grenzregion tätiger Unternehmen trilateral vorangetrieben werden. Das Thema Dienstleistungshandel wird dennoch in der Öffentlichkeit in allen drei Ländern im Vergleich zum Warenhandel stiefmütterlich behandelt. Häufig fehlt ein grundlegendes Verständnis dafür, dass auch im Bereich der Dienstleistungen Vorteile aus internationaler Arbeitsteilung und Spezialisierung erzielbar sind. Einer Vertiefung des Binnenmarktes der EU stehen vor allem Barrieren im Dienstleistungsbereich entgegen. Um den Fliehkräften der Globalisierung entgegenzuwirken, ist es notwendig, gerade hier Marktbarrieren abzubauen, anstatt neue zu schaffen. Dabei ist der Dienstleistungshandel regionaler Natur. Wirtschaft, Politik, und Wissenschaft müssen mehr tun, um zu einer besseren Aufklärung und Sensibilisierung beizutragen.

2 Wenngleich neue Rechtsvorschriften – z.B. die Reform der Entsenderichtlinie – zwar von dem legitimen Anliegen, Missbrauch von Steuer- und Sozialsystemen vorzubeugen, getrieben sind, so haben sie gleichzeitig zu oft auch eine marktabschottende Wirkung. Die Politik und die Wirtschaft müssen weiter alle möglichen Anstrengungen unternehmen, um unbürokratische, diskriminierungsfreie Regeln zu schaffen, die den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel nicht belasten und insbesondere die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen stärker im Blick haben. Auf europäischer Ebene könnte hierzu beispielsweise die behördliche Zusammenarbeit kurzfristig hin zur Verwendung eines einheitlichen Meldeformulars zur Anzeige der Dienstleistung und zur Entsendung von Arbeitnehmern sowie mittelfristig in Richtung eines Onlineregisters fortentwickelt werden, in der arbeitsvertragliche und sozialversicherungsrecht liche Unterlagen der entsandten Mitarbeiter und ggf. deren erforderliche Qualifikationsnachweise für die Behörden europaweit einsehbar sind. Ferner sollte auch die gängige Praxis der Kontrolle und Verhängung von empfindlichen Ordnungsgeldern entschärft werden. Langfristig muss zudem die gegenseitige Anerkennung von Berufsqualifikationen verbessert werden und möglichst automatisiert werden. Um das Erbringen von grenzüberschreitenden Dienstleitungen zu erleichtern, bieten sich in einem ersten Schritt bi- oder trilaterale Pilot-

projekte an, bei denen aus der unternehmerischen und behördlichen Praxis heraus konkrete Vorschläge für Verbesserungsmöglichkeiten erarbeitet werden. Auch die Brüsseler Entscheidungsträger sollten in diese Prozesse eingebunden werden.

3 Die Informationspolitik der Behörden und Kammern muss sich stärker mit dem Dienstleistungshandel beschäftigen. Hierbei bietet es sich insbesondere an, passende E-Government-Angebote zu entwickeln, die noch besser über die Chancen und Gefahren des Dienstleistungshandels im Europäischen Binnenmarkt informieren: die Digitalisierung bietet bei der Bewältigung wichtiger Zukunftsherausforderungen wie des Fachkräftemangels neue Möglichkeiten. Gerade im Bereich des B2B Dienstleistungshandels sind elektronische Informationsplattformen, wie z. B. der bayerische Dienstleistungskompass (dienstleistungskompass.eu) zur Information von Unternehmen, die grenzüberschreitende Dienstleistungen erbringen, sinnvoll. Auch öffentliche Ausschreibungen müssen besser bekannt gemacht werden; hier bieten sich digitale Foren an. Vor allem in Hinblick auf Tschechien muss alles getan werden, um die Sprachbarrieren abzusenken. In der Interaktion mit Behörden wären hierfür beispielsweise harmonisierte digitale mehrsprachige Formulare zur Entsendemeldung hilfreich.

4 Der grenzüberschreitende Handel von Dienstleistungen ist häufig auf gute Verkehrs- und Transportmöglichkeiten angewiesen. Die Situation im Dreiländereck ist derzeit nicht ideal: durch die Aussetzung des Schengenabkommens kommt es an den großen Grenzübergängen zwischen Bayern und Österreich zu erheblichen Wartezeiten (oder zu Umwegfahrten), die sowohl im Tagestourismus aber auch bei der Erbringung von Modus 4-Dienstleistungen zu einer Einschränkung grenzüberschreitender Aktivitäten führen. Auf bayerische Seite ist dringend darauf zu achten, dass bei Kontrollen an der Grenze eine prioritäre Abwicklung regionaltätiger Dienstleister gewährleistet ist. Dies könnte durch eine entsprechende Akkreditierung von Fahrern und Fahrzeugen geschehen und durch die Einrichtung eines „Fast Lane Systems". Insgesamt wäre es wünschenswert, wenn der Aufbau eines effektiven gemeinschaftlichen Grenzschutzes an den Schengen-Außengrenzen rasch vorangetrieben würde, mit dem Ziel, Kontrollen an den Binnengrenzen einzustellen. Die Verkehrsinfrastruktur im Dreiländereck leidet unter Überlastung und ist häufig nicht adäquat. Auch dies führt zu Staus und kostspieligen Verzögerungen. Bayern muss dringend mit seinen Nachbarn zu einer konstruktiveren Verkehrspolitik zurückfinden, so dass beispielsweise in Tirol keine Blockabfertigungen auf der Brennerstrecke mehr stattfinden. Eine Voraussetzung hierfür ist die Beschleunigung der Anbindung des in Bau befindlichen Brennerbasistunnels an das deutsche Schienennetz. Österreich muss nach Lückenschluss bei der A94 in Bayern für eine verbesserte Anbindung an die österreichische A8 sorgen.

5 Modus 5-Exporte von Dienstleistungen in Drittstaaten – Wertschöpfung der Dienstleistungsbranchen, die in die Produktion von Gütern eingeht – sind von Zöllen belastet, obwohl direkte Dienstleistungsexporte von Zollzahlungen befreit sind. Zwar ist dies im europäischen Binnenmarkt kein Thema, gleichwohl führt es aber zu einer Belastung der indirekt exportierenden Dienstleister. Die Politik sollte sich für Lösungen dieser Problematik stark machen.

# Literatur

**Aichele, Rahel, Gabriel Felbermayr und Inga Heiland** (2016), "Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised", Ifo Working Paper No. 219.

**Antimiani, Alessandro und Lucian Cernat** (2017), "Liberalizing Trade in Mode 5 Services: How Much is It Worth?", Chief Economist Note No. 5/2017, DG Trade, European Commission.

**Ariu, Andrea, Holger Breinlich, Gregory Corcos und Giordano Mion** (2017), The interconnections between Services and Goods Trade at the Firm-level, CEPR Working Paper 12169.

**Bartsch, Elga und Berend Diekmann** (2006), Deutschlands Chancen im Handel mit Dienstleistungen, Wirtschaftsdienst 86(1): 53-61

**Bayerischer Industrie- und Handelskammertag** (2016): Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt. Hürden, Hindernisse und Herausforderungen, ihk-muenchen.de/ihk/documents/Innovation/Studie-Dienstleistungsverkehr.pdf

**Bayerische Industrie- und Handelskammer** (2014), Zum Nutzen des EU Binnenmarktes für die bayerische Wirtschaft, bihk.de/bihk/downloads/bihk/eu-binnenmarkt.pdf

**Bayerisches Landesamt für Statistik** (2017), „Bruttoinlandsprodukt in Bayern im Jahr 2016", Statistische Berichte.

**Cernat, Lucian und Kutlina-Dimitrova, Zornitsa.** (2014) "Thinking in a Box: A Mode 5 Approach to Service Trade", Chief Economist Note No. 1/2014, DG Trade, European Commission.

**Dauner, Matthias** (2018) "Reform der Entsenderichtlinie: Schutz gegen Sozial- und Lohndumping oder Einschränkung des Binnenmarkts?", ifo Schnelldienst 3/2018 S. 3-6

**Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl und Inga Heiland** (2018), Undoing Europe in a New Quantitative Trade Model, ifo Working Paper No. 250.

**Felbermayr, Gabriel und Alexander Tarasov** (2015), Trade and The Spatial Distribution of Transport Infrastructure, CEPII Working Paper No 2015-29.

**Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl und Thomas Steinwachs** (2016), Handelseffekte von Grenzkontrollen, Studie für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie.

**Grosso, Massimo und Frederic Gonzales, Sebastien Miroudot, Hildegunn Nordas, Dorothee Rouzet und Asako Ueno** (2015) "Services Trade Restrictiveness Index (STRI): Scoring and Weighting Methodology", OECD Trade Policy Papers, No. 177, OECD Publishing, Paris.

**Haufe Online** (2017): EU-Entsenderichtlinie 2017: Sozialminister einigen sich auf Reform. Online abrufbar: haufe.de/personal/arbeitsrecht/reform-der-eu-entsenderichtlinie_76_343718.html [am 20. Februar 2018 abgerufen].

**Head, Keith und Thierry Mayer** (2014): „Workhorse, Toolkit, and Cookbook", in G. Gopinath, E. Helpman und K. Rogoff (eds.), Handbook of International Economics Vol. 4, 131-195

**Kramer, Ingo** (2018): "Wettbewerb statt neuer Binnengrenzen für Europa", ifo Schnelldienst 3/2018 S. 6-7

**Mayer, Thierry und Soledad Zignagno** (2011): "Notes on CEPII's distances measures: The GeoDist database", CEPII WP No 2011-25

**OECD** (2016). „OECD Economic Surveys: Germany", OECD, Paris.

**Schubert, Christian** (2018): "Die unsichtbare Mauer in Europa", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (2018), Nr. 15, S.18.

**Timmer, Marcel, Erik Dietzenbacher, Bart Los, Robert Stehrer und Gaaitzen de Vries** (2015): "An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production", Review of International Economics, 23(3), 575-605

# Impressum

**Verleger und Herausgeber:**
IHK für München und Oberbayern
Dr. Eberhard Sasse
Peter Driessen
Balanstraße 55-59
81541 München
089 5116-0
ihk-muenchen.de

**Ansprechpartner:**
Alexander Lau, Stellvertretender Bereichsleiter für Außenwirtschaft
Dr. Thando Sililo, Referent Europa/EU

**Verfasser:**
ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V.
ifo Zentrum für Außenwirtschaft
Prof. Gabriel Felbermayr, Ph. D. (Leitung)
Feodora Teti,
David Jia-Hui Streich

**Gestaltung:**
Ideenmühle, Eckental

**Bildnachweis:**
Titel: Fotolia © Savvapanf Photo // Seite 7: Shutterstock © Hitdelight //
Seite 8: Shutterstock © Syda Productions // Seite 17: Shutterstock © Firma V //
Seite 20: Shutterstock © Milos Muller // Seite 22: Shutterstock © REDPIXEL.PL //
Seite 26: Fotolia © goodluz

**Druck:**
Oberländer GmbH & Co. KG, München

Stand: April 2018

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.

IHK München und Oberbayern

enterprise europe network
Wir stehen Unternehmen zur Seite

Europäische Kommission