

Florian Dorn, Lisandra Flach und Isabella Gourevich

EU-Binnenmarkt stärken: Die ungenutzten Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels*

IN KÜRZE

Der Dienstleistungssektor war in den vergangenen zwei Jahrzehnten wesentlicher Wachstumstreiber des Wohlstands in der Europäischen Union (EU). Statt die Wertschöpfungspotenziale des Dienstleistungshandels jedoch stärker zu nutzen, leisten sich die Mitgliedstaaten der EU weiterhin erhebliche nationale Barrieren. Der Flickenteppich von 27 Systemen in der EU mit unterschiedlichen Regulierungen und Marktzugangsbarrieren erschwert maßgeblich den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel. Unsere quantitative Analyse zeigt, dass ein Abbau der Barrieren und eine bessere Harmonisierung und Integration des EU-Binnenmarkts für den Dienstleistungshandel Europas Wirtschaft und Wettbewerbsfähigkeit in allen Bereichen stärken und spürbare Wohlstandsgewinne erzeugen würde.

DIE 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. Doch die Zeiten wachsender Globalisierung sind bereits seit einigen Jahren vorbei, das überproportionale Wachstum des globalen Warenhandels kam seit der globalen Finanzkrise in den vergangenen 15 Jahren ins Stocken. Angesichts dieser Entwicklungen ist es unerlässlich, neue Wachstumsquellen zu erschließen. Doch wo kann Europa neue Wachstumsimpulse erhalten, wenn der

* Der Artikel fasst die Ergebnisse einer Studie im Auftrag der IHK München und Oberbayern zusammen (Dorn et al. 2024).

Außenhandel stockt? Der Dienstleistungssektor bietet noch immer erhebliches ungenutztes Potenzial.

STAGNATION DER GLOBALISIERUNG ERFORDERT STÄRKUNG DES BINNENMARKTS

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. 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 bei rund 70% bzw. 65% der volkswirtschaftlichen Leistung und damit auf einem im Vergleich hohen Niveau ein. Damit profitiert Europa zwar weiter deutlich vom Welthandel mit seinen produzierten Gütern, ist aber auch weiterhin abhängiger von funktionierenden globalen Wertschöpfungsketten. Die jüngsten Krisen haben gezeigt, wie geopolitische Herausforderungen und strukturelle Umbrüche schnell zu Risiken für die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft in der EU 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 er-



Dr. Florian Dorn

ist Persönlicher Referent des Präsidenten und Economist am ifo Institut sowie Direktor von EconPol Europe bei CESifo.



Prof. Dr. Lisandra Flach

leitet das ifo Zentrum für Außenwirtschaft und ist Professorin für Volkswirtschaftslehre, insb. Ökonomik der Globalisierung, an der Ludwig-Maximilians-Universität München.



Isabella Gourevich

ist Doktorandin am ifo Zentrum für Außenwirtschaft

hebliche 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 Start-ups 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.

DIENSTLEISTUNGSSEKTOR ALS WACHSTUMSTREIBER

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat der Dienstleistungssektor bereits maßgeblich zum wirtschaftlichen Wachstum in der Europäischen Union beigetragen (vgl. Abb. 1). 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.

Diese Zahlen verdeutlichen, dass der Dienstleistungssektor ein erhebliches Wachstumspotenzial hat und sich bereits als zentraler Motor der europäischen Wirtschaft etablieren konnte. Aktuell werden diese Dienstleistungen jedoch überwiegend innerhalb nationaler Grenzen erbracht. Zwar erfährt der Dienstleistungshandel seit Jahren ein stetig positives Wachstum. 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 der EU führen.

BARRIEREN IM EU-BINNENMARKT

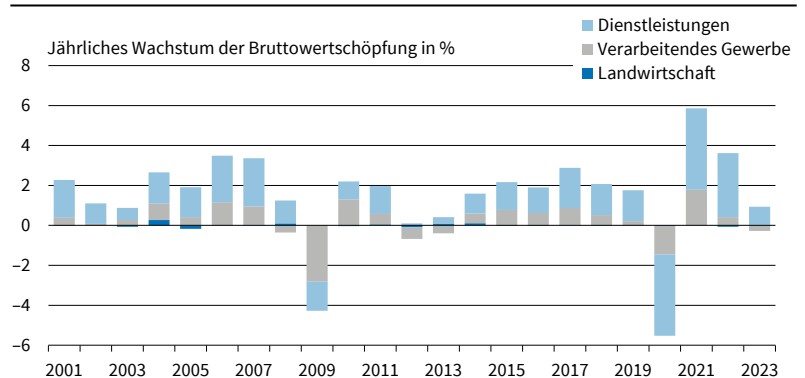
Der Grundsatz des freien Dienstleistungsverkehrs ist in der EU fest verankert und mit der Verabschiedung der Dienstleistungsrichtlinie bereits im Jahr 2006 in EU-Recht überführt worden. Zu den Kerngrundsätzen des Binnenmarkts für Dienstleistungen zählt die Freiheit, eine Gesellschaft bzw. ein Unternehmen 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 Mitgliedstaaten 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) der OECD betrachtet. Dieser Index quantifiziert nicht-tarifäre Handelshemmnisse im Dienstleistungssektor. Abbildung 2 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 Höhe der Barrieren eines grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels liegt für Unternehmen innerhalb des EWR oft sogar näher an den Hindernissen,

Abb. 1

Sektoraler Beitrag zum Wachstum der EU-Bruttowertschöpfung

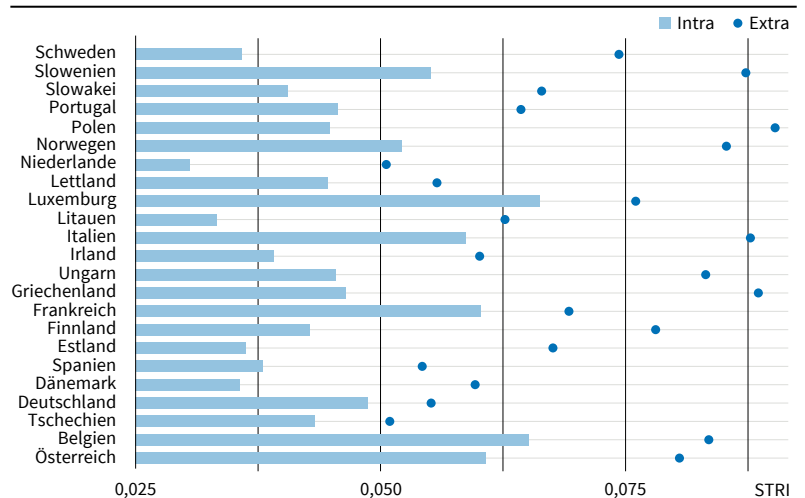


Quelle: Eurostat; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 2

Durchschnittlicher Intra- und Extra-EWR-STRI^a nach Ländern 2022

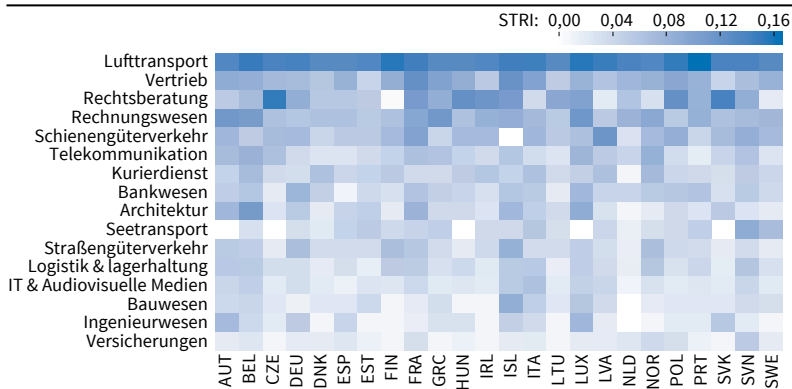


^a Der STRI quantifiziert die nicht-tarifären Handelshemmnisse im Dienstleistungsbereich in einem Index: 0 = offen, 1 = sehr restriktiv.

Quelle: OECD; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 3
Intra-STRI^a, 2022



^a 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.
Quelle: OECD; Berechnungen des ifo Instituts. © ifo Institut

mit denen Unternehmen außerhalb des EWR konfrontiert sind. Der Marktzugang in die anderen Mitgliedstaaten 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 oder Frankreich, während die Niederlande, Litauen, Schweden, Dänemark und Estland vergleichsweise offenere Märkte für Dienstleistungsunternehmen des gemeinsamen Wirtschaftsraums haben.

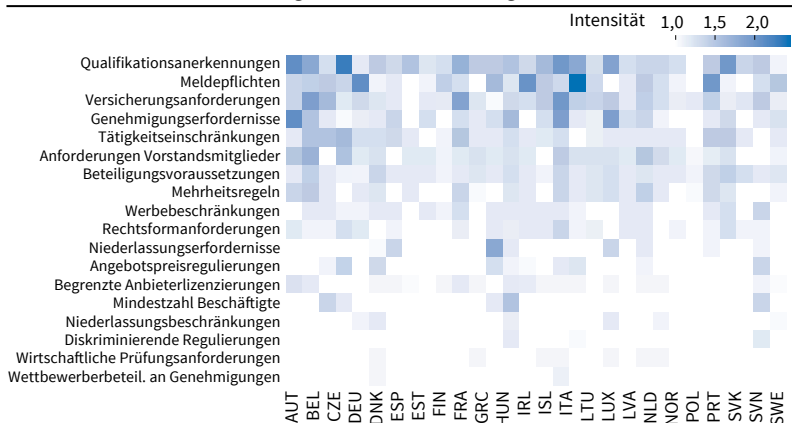
Unternehmen sind in der EU aber nicht nur einem Flickenteppich an unterschiedlicher Stärke von Regulierungen und nicht-tarifären Barrieren beim grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel zwischen EU-Ländern ausgesetzt. Eine detaillierte Betrachtung offenbart zudem eine erhebliche Heterogenität von Restriktionen zwischen den verschiedenen Wirtschaftsbereichen. Im Durchschnitt zählen Bereiche wie Lufttransport, Vertrieb und Rechtsberatung zu den am stärksten regulierten Branchen in den Mitgliedstaaten des gemeinsamen Wirtschaftsraums (vgl. Abb. 3). 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 eines harmonisierten Binnenmarkts über den gemeinsamen Wirtschaftsraum hinweg. Insbesondere KMU wird es erschwert, sich ohne erheblichen Ressourceneinsatz mit den Regulierungen aller Mitgliedstaaten auseinanderzusetzen und rechtssicher im gemeinsamen Binnenmarkt zu bewegen und darin frei ihre Dienstleistungen anbieten zu können. Die Marktgröße und Stärke der EU mit knapp 450 Mio. Menschen kann damit nur unzureichend genutzt werden.

ZAHLEICHE ADMINISTRATIVE SCHRANKEN AUF NATIONALER EBENE

Unternehmen sind zahlreichen Formen von nicht-tarifären Barrieren ausgesetzt, die die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen innerhalb der EU 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 (vgl. Abb. 4). 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 Qualifizierungen, die eine reibungslose Erbringung von Dienstleistungen im EU-Ausland erschweren.¹

Abb. 4
Innereuropäische Dienstleistungshandelsbeschränkungen^a



^a Die Sortierung der Sektoren erfolgt nach der durchschnittlichen Stärke der Restriktionen.
Beschränkung: 1 = offen, 3 = sehr restriktiv.
Quelle: EU Service Directive; Berechnungen des ifo Instituts. © ifo Institut

¹ In Unternehmensbefragungen berichten auch die Unternehmen selbst von signifikanten Barrieren beim Handel mit Dienstleistungen im EU-Binnenmarkt. Als häufige Barrieren werden genannt (vgl. Eurochambers Single Market Survey 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, u.v.m.).

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 EU. Das Ziel des freien Dienstleistungsverkehrs in der EU wird damit weiterhin deutlich verfehlt.

WOHLSTANDSGEWINNE DURCH ABBAU DER NATIONALEN BARRIEREN

Im Abbau der Barrieren bei der Erbringung von Dienstleistungen innerhalb des EU-Binnenmarkts stecken erhebliche Potenziale zur Stärkung der europäischen Wirtschaft. Mit dem ifo Handelsmodell² haben wir evaluiert und simuliert, welche Wertschöpfungsgewinne durch eine Reduktion der nicht-tarifären Barrieren in der EU freigesetzt werden. Im Ergebnis zeigt sich, dass alle Volkswirtschaften der EU von einer Liberalisierung und einem Abbau der Hürden profitieren (vgl. Abb. 5). Eine Reduzierung der Barrieren um 10% würde nach den Modellberechnungen die Bruttowertschöpfung in der EU in der mittleren Frist um 0,5% bzw. 77 Mrd. Euro erhöhen.³ In kleineren EU-Ländern wie Luxemburg und Irland kommt es zu einer größeren positiven Veränderung der Wertschöpfung. 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 (vgl. Abb. 6). Der Anteil Deutschlands am gesamteuropäischen Wachstum der Bruttowertschöpfung durch eine bessere Integration des Dienstleistungshandels ist mit Abstand am größten und beträgt 18,2%. Zu den weiteren Ländern mit größten Zugewinnen würden auch Irland, Italien und Belgien zählen.

Bei einer umfangreichen Reduzierung der Handelsbarriere um 25% würde sich die Bruttowertschöpfung in der EU mittelfristig sogar um 2,3% bzw. knapp 350 Mrd. Euro erhöhen. Die Ergebnisse zeigen, dass sich ein weiterer Abbau der Bürokratielasten und Liberalisierung des EU-Binnenmarkts für den Dienstleistungshandel überproportional in Wohlstandsgewinne überträgt und darin erhebliche Potenziale zur Stär-

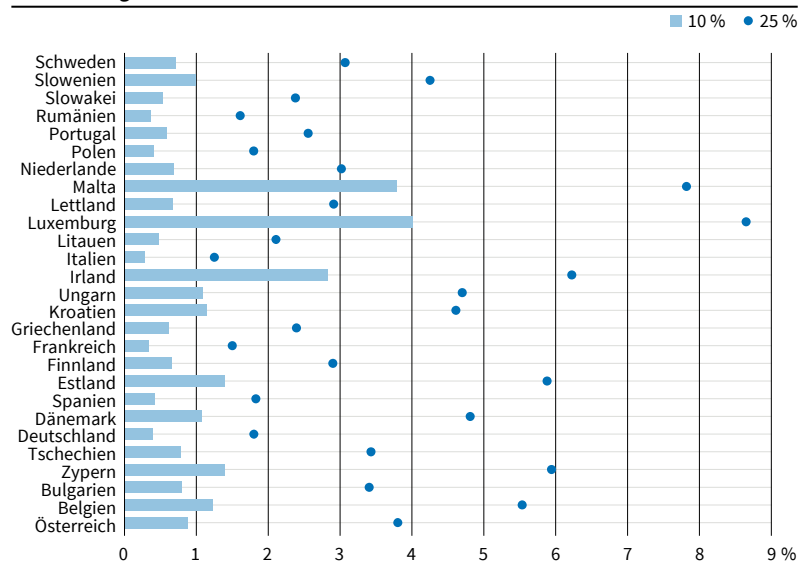
kung der europäischen Wirtschaft liegen. Damit ist die weitere Liberalisierung und Integration des Dienstleistungshandels im EU-Binnenmarkt eine deutlich bessere Alternative zur Stärkung der europäischen Wirtschaft als handelspolitische Reshoring-Szenarien, also die umfassende Rückverlagerung von Produktion nach Europa, die vielmehr zu erheblichen Wohlstandsverlusten (-5%) führen würden (Baur et al. 2023).

SEKTORALE VERFLECHTUNG FÜHRT ZU ZUGEWINN IN ALLEN WIRTSCHAFTSBEREICHEN

Eine detaillierte Betrachtung der sektoralen Zusammensetzung des Wertschöpfungswachstums durch die Liberalisierung des Dienstleistungshandels in der EU zeigt interessante Muster. 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

Abb. 5

Veränderung des Wohlstands nach Reduktion der Barrieren um 10% bzw. 25%

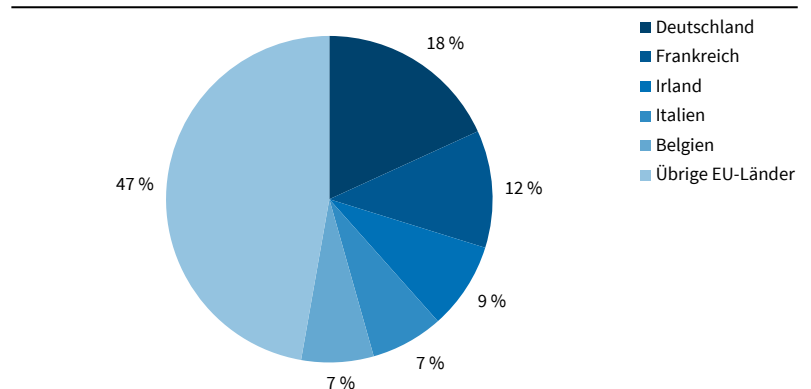


Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 6

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



Quelle: ifo Handelsmodell; Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

² Das ifo Handelsmodell erlaubt es, die allgemeinen Gleichgewichtseffekte einer Vielzahl von unterschiedlichen handelspolitischen Szenarien zu simulieren. Das ifo Handelsmodell deckt mehr als 120 Länder und 65 Wirtschaftssektoren ab, auf die über 90% der globalen Wertschöpfung entfallen.

³ Dabei handelt es sich um einen statischen Niveaueffekt (relativ zum Jahr 2023), der die langfristigen Wohlstandsgewinne unterschätzen dürfte. So würde das zukünftige Wirtschaftswachstum auf einem höheren Ausgangsniveau stattfinden. Auch dynamische Effekte wie weitere Investitionen im EU-Binnenmarkt dank einer besseren und attraktiveren Marktintegration sind in der Simulation nicht abgebildet.

der Barrieren um 10% u. a. die unternehmensnahen Dienstleistungen (+ 0,8% Wertschöpfungszuwachs), Versicherungen (+ 1,0%), der Handel (+ 0,6%) und Transportdienstleistungen (+ 1,3%) profitieren.

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. Während der Anteil des Dienstleistungssektors in Deutschland am Zugewinn der Bruttowertschöpfung somit 33% beträgt, würde der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes bei beachtlichen 58% liegen. Dies unterstreicht die enge sektorale Verflechtung und den gesamtwirtschaftlichen Nutzen einer Liberalisierung des Dienstleistungshandels. Der Abbau von Handelsschranken im Dienstleistungsbereich kann folglich 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. Es ist jedoch zu beachten, dass nicht alle Wirtschaftsbereiche bzw. Unternehmen der einzelnen Mitgliedstaaten gleichermaßen vom Abbau der Hürden und höheren Wettbewerb profitieren würden. So wären in Deutschland in den Bereichen Transport und Lagerhaltung sowie Tourismus und Freizeit auf Basis der Simulationsergebnisse Wertschöpfungsverluste zugunsten anderer EU-Länder zu erwarten. Im Aggregat würden durch die Effizienzgewinne jedoch alle Länder sowie alle Sektoren europaweit profitieren.

FAZIT UND 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 KMU haben dadurch kaum Möglichkeiten, die Marktgröße von 450 Mio. 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 EU und die Mitgliedstaaten 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...

- ...sollte die Stärkung des Binnenmarkts 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 stärker zu harmonisieren. Gleichzeitig sollte die EU die Einführung neuer, restriktiver Vorschriften vermeiden, wie übermäßige Berichtspflichten, und eigene hinderliche Vorschriften, wie die Entsenderichtlinien, überdenken.
- ...sollte der Ausbau der zentralen EU-Online-Plattform (vgl. »Single Digital Gateway«) 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 Mitgliedstaaten zu informieren. Dies wäre insbesondere für KMU eine Entlastung und Hilfe.

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 EU die Voraussetzungen für einen effizienteren und integrativeren Binnenmarkt schaffen, was letztendlich allen Mitgliedstaaten und Wirtschaftssektoren zugutekommt.

Auf Ebene der Mitgliedstaaten...

- ...wäre eine verbesserte Harmonisierung nationaler Vorschriften und Normen 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.
- ... wäre ein spürbarer Abbau von nationaler Bürokratie und Regulierungskosten 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 kostspielige und langwierige Lizenzierungs- und Genehmigungsverfahren. Insbesondere den Grenzregionen im Binnenmarkt kommt hier eine besondere Bedeutung zu.

REFERENZEN

Baur, A., F. Dorn, L. Flach und C. Fuest (2023), Rethinking Geoeconomics: Trade Policy Scenarios for Europe's Economy, *EconPol Policy Report* 44.

Dorn, F., L. Flach und I. Gourevich (2024), *Die EU und der Binnenmarkt – Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels*, ifo Studie im Auftrag der IHK München und Oberbayern.

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.