

Europa in Zeiten der Geoökonomie

Kann „Buy European“ Europas Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz stärken?

Tim Peter

Neben Ausgleichszöllen, internationalen Allianzen und Innovationsförderung wird „Buy European“ als Instrument zur Stärkung der europäischen Industrie diskutiert. Dabei sollte „Buy European“ die Ultima Ratio sein und nur in eng definierten Bereichen angewandt werden. Effektiver wäre eine Kombination aus gezielten Ausgleichszöllen bei unfairem Wettbewerb und einer offensiven Freihandelsagenda.

„Buy European Mainstreaming“

Wie sehen Wirtschafts- und Handelspolitik in Zeiten der Geoökonomie aus? Die EU hat darauf bisher verschiedene Antworten gegeben: Dazu zählen defensive Mechanismen wie das *Anti-Coercion Instrument (ACI)* und Initiativen zum Abbau kritischer Abhängigkeiten wie der *Critical Raw Materials Act (CRMA)* und der *Critical Medicines Act (CMA)*. Ein weiterer Ansatz, der in Brüssel zunehmend diskutiert wird, ist „Buy European“. Dabei handelt es sich um europäische Präferenzkriterien, die dazu dienen, die heimische Industrie internationalen Anbietern vorzuziehen. Damit soll die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie gestärkt und die europäische Wirtschaft insgesamt resilenter gemacht werden. Als Antwort auf die Frage, wie dies umgesetzt werden soll, ist ein regelrechtes „Buy European Mainstreaming“ zu beobachten. Es könnte über die öffentliche Beschaffung im Rahmen des *Industrial Accelerator Acts (IAA)*, über den Wettbewerbsfähigkeitsfonds des nächsten Mehrjährigen Finanzrahmens (MFR) oder – wie von Volkswagen und Stellantis gefordert – über die Anrechnung auf die Flottengrenzwerte der Automobilindustrie umgesetzt werden. Wie eng oder weit die Sektoren oder Technologien definiert werden, für die „Buy European“ gelten soll, bleibt dabei genauso umstritten wie die Instrumente zur Umsetzung.

Freihandelsagenda hat Vorrang

Dass die EU nicht weiter Fußball spielen kann, während große Handelspartner Rugby spielen, ist umstritten. Jedoch darf die EU mit diesem Ansatz ihre internationale Handelsagenda nicht konterkarieren. Warum sollte die EU Handelsabkommen mit den Mercosur-Staaten, Indien und Australien abschließen und anschließend durch die Hintertür den Marktzugang für diese wieder einschränken? Mit „Buy European“ kann falsch verstandene europäische Wettbewerbsfähigkeit hergestellt werden – zwar Wettbewerbsfähigkeit auf dem europäischen Markt, aber keine globale. Insbesondere die exportorientierte Industrie muss jedoch den globalen Markt als Maßstab nehmen und den Wettbewerb als Fitnesscenter verstehen. Auch mit Blick auf die Stärkung der Resilienz müssen mehr internationale Partnerschaften mit verlässlichen Partnern die Antwort sein, insbesondere in kritischen Bereichen wie der Rohstoffversorgung.

Umsetzung fraglich

Die Umsetzung von „Buy European“ wirft ebenfalls einige Fragen auf. Würde es nur für Beschaffungsämter gelten oder für alle Institutionen, die öffentliche Gelder verwenden? Welche Güter-

gruppen würde es umfassen? Ab wie viel Prozent „Made in Europe“ gilt ein Produkt als „European“? Nicht zuletzt stellt sich die Frage, inwiefern die erforderliche Dokumentation mit dem Ziel des Bürokratieabbaus vereinbar sein soll.

Anwendung in einem eng definierten Bereich

Welche Rolle kann „Buy European“ somit in Zeiten der Geoökonomie spielen? Es könnte als eines von mehreren Instrumenten eines Maßnahmenkatalogs in eng definierten Bereichen eingesetzt werden. So könnte über den Weg der öffentlichen Beschaffung eine bestimmte Industriekapazität in der EU aus strategischen Gesichtspunkten erhalten werden. Beispielsweise könnte so eine Rumpfkapazität der Stahlproduktion in Europa mit Blick auf sicherheitspolitische Erwägungen gesichert werden – für den Fall, dass der internationale Wettbewerb zu einer Stilllegung großer Teile der europäischen Stahlproduktion zu führen droht.

Instrumentenmix ist entscheidend

Zum geoökonomischen Werkzeugkasten zählen auch gezielte Ausgleichszölle, internationale Allianzen zur Reduzierung kritischer Abhängigkeiten und Innovationsförderung von strategischen Fähigkeiten. Im Rahmen dieses Maßnahmenkatalogs wäre „Buy European“ (Made in Europe) die Ultima Ratio, da es internationale Partner weitgehend ausschließt. Dem wären internationale Allianzen (Made with Europe), beispielsweise mit einem Mindestpreis für kritische Rohstoffe, vorzuziehen. Offener sind dagegen gezielte Ausgleichszölle, die den Handel mit allen anderen Partnern weiterhin ermöglichen. So kompensieren die Ausgleichszölle auf Automobile aus China teilweise deren durch Subventionen, Steuervorteile und eine Unterbewertung des Renminbi entstandenen unfairen Wettbewerbsvorteil. Im Gegensatz zu „Buy European“ bleibt der europäische Markt offen für andere Hersteller und Zulieferer und somit Teil der internationalen Arbeitsteilung und den damit verbundenen Effizienzgewinnen.

Impressum

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Tim Peter

Wettbewerbsfähigkeit Europas

tim.peter@kas.de

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>).