

Zusammenfassender Bericht

Den Standards des Handels gerecht werden



© International Trade Centre 2016

Das International Trade Centre (ITC) ist die gemeinsame Agentur der Welthandelsorganisation (WTO) und der Vereinten Nationen.

Adresse: ITC
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genf, Schweiz

Briefanschrift: ITC
Palais des Nations
1211 Genf 10, Schweiz

Telefon: +41-22 730 0111

Fax: +41-22 733 4439

Email: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>



Den Standards des Handels gerecht werden

Inhalt

Vorwort.....	5
Zusammenfassender Bericht	7
Standards – ein Teil unseres Lebensalltags.....	7
Nachhaltigkeit, Kompatibilität, Verbraucherschutz.....	10
Einige Daten und Zahlen zu Standards.....	11
Standards beeinflussen die Wettbewerbsfähigkeit.....	14
Politische Entscheidungsträger und Unternehmensleiter: Ähnliche Herausforderungen, unterschiedliche Blickwinkel.....	17
Ein Aktionsplan für politische Entscheidungsträger und TISIs.....	19
KMU-Wettbewerbsfähigkeit zum Anschluss an nachhaltige Wertschöpfungsketten.....	21
Regionale Momentaufnahmen: Standards sind entscheidend für die Ausschöpfung des Exportpotenzials.....	22
Strategisches Vorgehen erhöht die Erfolgchancen.....	24
Enthalten im <i>SME Competitiveness Outlook 2016</i>	25
Länderprofile.....	25
Vordenker.....	26
Fallstudien.....	26

Vorwort

Handel „möglich“ zu machen ist ein wichtiger Bestandteil der Gestaltung internationaler Handelsbestimmungen. Handel zu ermöglichen steht im Zentrum der Arbeit des International Trade Centre (ITC).

Die Ermöglichung von „gutem“ Handel ist abhängig von effektiven Standards, die Verbraucher und Umwelt, darunter pflanzliches und tierisches Leben, schützen. Gleichzeitig muss sichergestellt werden, dass alle Länder und ihre Mikrounternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (MKMUs) die richtigen Werkzeuge zum Umgang mit diesen Standards haben. Standards und Vorschriften für sowohl Waren als auch Dienstleistungen sind unabdingbare Werkzeuge zur Erreichung der sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit des Handels. Sie tragen zum Verbraucherschutz bei und erleichtern Handel durch die Gewährleistung von Kompatibilität.

Die Handelslandschaft des 21. Jahrhunderts ist neben öffentlichen Standards ebenso durch weit verbreitete freiwillige Nachhaltigkeitsstandards (Voluntary Sustainability Standards [VSS]) geprägt, die in jeder Diskussion über Regelungsrahmen auf politischer oder Unternehmensebene berücksichtigt werden müssen. Sie stehen im Zentrum internationaler Wertschöpfungsketten (international value chains [IVCs]) und fördern Nachverfolgbarkeit, Transparenz und Effizienz. Der Großteil der VSS entsteht in den Industrieländern. Es zeichnet sich jedoch eine Trendwende ab: Zwischen 2010 und 2015 wurde über ein Drittel neuer VSS in Nicht-OECD-Staaten geschaffen.

Standards sind allgegenwärtig und vielseitig. Spielwaren, Arzneimittel, Unternehmensprozesse und Lebensmittel erfordern sehr unterschiedliche Standards, Vorschriften und technische Infrastrukturen. Das Finden des Weges in einem Labyrinth von Standards und Vorschriften – die viele Berufsangehörige als nicht-tarifäre Maßnahmen (non-tariff measures [NTMs]) bezeichnen – ist eine komplexe Aufgabe, besonders für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs). Für diese stellen die Kosten, die durch die Compliance mit Standards und Vorschriften entstehen können, eine besondere Belastung dar.

Da die Erschließung internationaler Märkte durch KMUs für ein inklusives globales Wachstum sowie Beschäftigungsschaffung unerlässlich ist, müssen Standards sowohl bekannt als auch umsetzbar sein.

Aus diesem Grund konzentriert sich die diesjährige Ausgabe des *SME Competitiveness Outlook* auf Standards. Sie verbindet Datenanalysen und akademische Erkenntnisse mit Fallstudien und Ansätzen von Vordenkern und gibt somit Einblicke und Orientierungshilfe in einer komplexen Welt der



Standards. Politische Entscheidungsträger, KMU-Führungskräfte, Handelsexperten und Standardisierungsgremien finden so Informationen, Analysen und innovative Werkzeuge rund um die Schnittstelle zwischen Standards, Handel und Wettbewerbsfähigkeit.

Zur Unterstützung der KMU-Führungskräfte bei der Orientierung in der komplexen Welt der Standards enthält dieser Bericht Leitlinien zur Auswahl und Umsetzung von Standards und Vorschriften.

Politische Entscheidungsträger und Institutionen zur Förderung von Handel und Investitionen (trade and investment support institutions [TISIs]) können KMUs unterstützen, indem sie sicherstellen, dass Standards „besseren“ Handel begünstigen und nicht Engpässe schaffen. Dieser Bericht bietet politischen Entscheidungsträgern einen Aktionsplan aus fünf Punkten mit dem Ziel der Stärkung der Unternehmenskapazität zur Annahme von Standards sowie zum Nachweis von Compliance.

Eine Schlüsselrolle politischer Entscheidungsträger besteht in der Bereitstellung einer gut funktionierenden, angemessenen technischen Infrastruktur für Standards. Diese technische Infrastruktur beinhaltet eine Vielzahl an Einrichtungen zur Schaffung, Überwachung und Umsetzung von Standards und Vorschriften – sowohl innerhalb der Landesgrenzen als auch grenzüberschreitend – seien es nun nationale Standardisierungsagenturen, Konformitätsbewertungsstellen, Metrologie- und Akkreditierungseinrichtungen oder andere. Die bloße Anzahl an Agenturen und die komplexe Natur ihrer gegenseitigen Abhängigkeit machen die Verbesserung der technischen Infrastruktur zu einer wahren Herausforderung. Dennoch handelt es sich dabei um eine Voraussetzung für Unternehmen, die an Exporttätigkeit interessiert sind.

Ein Bestandteil dieser Infrastruktur ist die Gestaltung der Governance im Inland zur Handelserleichterung. Die Rolle der politischen Entscheidungsträger macht an der Grenze jedoch nicht Halt. Eine proaktive Teilnahme an

internationalen Initiativen zur gegenseitigen Anerkennung oder Harmonisierung von Verfahren, Zertifizierungen und Standards kann sehr vorteilhaft sein. Die Förderung öffentlich-privater Dialoge kann die Standardumsetzung durch Unternehmen ebenfalls begünstigen.

Ressourcenschwache Regierungen müssen strategische Entscheidungen treffen, wenn es darum geht, welche Produktlinien sie mit neuer oder vermehrt international anerkannter technischer Infrastruktur unterstützen wollen. Dies ist auf den Kostenaufwand, der mit einer solchen Infrastruktur einhergeht, zurückzuführen.

Regionale Integration kann hier eine Rolle spielen. Wo der Inlandsmarkt nicht groß genug ist, um kostspielige Investitionen zu rechtfertigen, können Regierungen ihre Kräfte und Ressourcen bündeln und die notwendige technische Infrastruktur auf regionaler Ebene schaffen. Dieser Ansatz kann im Besonderen kleinen Volkswirtschaften und den am wenigsten entwickelten Ländern (least developed countries [LDCs]) dienlich sein.

Investitionsentscheidungen in technische Infrastruktur haben ernsthafte langfristige Auswirkungen. Sie beeinflussen letztlich den Inhalt des Exportkorbs eines Landes. Zur Unterstützung der politischen Entscheidungsträger bei der Abwägung ihrer Investitionsentscheidungen enthält dieser Bericht regionale Momentaufnahmen sowie 35 Länderprofile mit Informationen über Diversifizierungsmöglichkeiten und Produktlinien, die noch ungenutztes Exportpotenzial aufweisen.

Dies wird ergänzt durch Daten über die Intensität der Regulierungsaktivität der betreffenden Volkswirtschaft je nach Sektor sowie über Stärken und Schwächen der dort tätigen KMUs im Umgang mit Standards und Vorschriften. Anhand all dieser Informationen können sich politische Entscheidungsträger ein umfassendes und nuanciertes Bild darüber machen, wo Chancen für zukünftige export-ankurbelnde Investitionen bestehen und wo KMUs Unterstützung zur Bewältigung einschlägiger Hindernisse benötigen.

Das ITC, die gemeinsame Agentur der Vereinten Nationen (UN) und der Welthandelsorganisation (WTO), blickt auf eine lange Tradition bei der Unterstützung der Regierungen in diesem Bereich zurück. Wir erheben Daten über Regierungsvorschriften, die Wahrnehmung solcher Vorschriften durch Unternehmen und VSS. Diese Daten werden auf Onlineplattformen, welche die Zielgruppe der Unternehmen ansprechen, zur Verfügung gestellt.

Die politische Beratungstätigkeit des ITC für handelspolitische Entscheidungsträger und Standardisierungsgremien soll diesen dabei behilflich sein, zugunsten der Wettbewerbsfähigkeit der KMUs funktionierende Standards zu schaffen. Ein großer Teil dieser Beratungstätigkeit beruht auf dem durch das ITC ermöglichten öffentlich-privaten Dialog. Wir unterstützen TISIs unmittelbar beim Aufbau der

technischen Infrastruktur, welche die Grundlage von Standards bildet, sowie beim Erhalt internationaler Akkreditierungen. Zudem helfen wir KMUs bei der Erfüllung technischer Anforderungen auf internationalen Märkten sowie bei der Bewältigung technischer Handelshindernisse.

Das ITC arbeitet nicht im Alleingang. Sowohl im Außendienst als auch in Genf arbeitet das ITC eng mit Partnern aus dem öffentlichen und privaten Sektor zusammen, um mit vereinten Kräften vor Ort noch mehr erreichen zu können. Im Zuge unserer Datenerhebung und -verbreitung arbeiten wir mit Partneragenturen wie der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD), der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa (UNECE), der Weltbank und der WTO sowie mit unserem Netzwerk von Partnern aus dem Privatsektor zusammen. Im Bereich Kapazitätsaufbau schätzen wir unsere langjährige Partnerschaft mit der Internationalen Organisation für Normung (ISO). Bei unserer diesjährigen Analysearbeit konnten wir von der Zusammenarbeit mit dem European University Institute sowie von der Teilnahme des ITC am Forschungsnetzwerk für Produktivität, nicht-tarifäre Maßnahmen und Offenheit (PRONTO) profitieren. Ich bedanke mich bei all diesen Partnern für die ausgezeichneten Arbeitsbeziehungen und freue mich auf eine weitere Zusammenarbeit in der Zukunft.

Mein besonderer Dank gilt den fünf internationalen Vordenkern, die durch die Erläuterung ihrer Ansichten und Visionen hinsichtlich der Rolle von Standards und Vorschriften für internationalen Handel persönlich zu diesem Bericht beigetragen haben. Ich bedanke mich außerdem bei Sri Lanka, dem Gastgeberland des diesjährigen World Export Development Forum, das den *SME Competitiveness Outlook 2016* mitgestaltet hat.

In diesem Jahr jährt sich nun erstmals die Umsetzung der UN Global Goals. Mit diesem Bericht möchte das ITC die Bemühungen der Mitglieder zur Erreichung dieser Ziele unterstützen. In fester Überzeugung davon, dass die Wettbewerbsfähigkeit der KMUs ein Schlüsselfaktor für die Inklusivität des Handels ist, halten wir eine größere Integration von KMUs in IVCs auf sozial und ökologisch nachhaltige Weise für machbar. Ich bin zuversichtlich, dass dieser Bericht wertvolle Einsichten in die Möglichkeit, dieses Ziel zu erreichen, gewährt.



Arancha González
Geschäftsführende Direktorin, ITC

Zusammenfassender Bericht

Standards und Vorschriften sind unerlässlich für den internationalen Handel und Wertschöpfungsketten. Sie bestimmen, ob Inputfaktoren mit der nächsten Stufe der Wertschöpfungskette kompatibel sind, ob die Sicherheit der Endprodukte für den Verbraucher gewährleistet ist und ob internationaler Handel sozial und ökologisch nachhaltig ist.

Der diesjährige SME Competitiveness Outlook soll dazu beitragen, aus Standards und Vorschriften den größtmöglichen Nutzen für die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs) zu ziehen. Indem der vorliegende Bericht Datenanalysen mit wissenschaftlichen Erkenntnissen und Fallstudien verbindet und zudem Vordenker zu Wort kommen lässt, dient er als Leitlinie für politische Entscheidungsträger, KMU-Führungskräfte und Standardisierungsgremien.

Dazu werden in diesem Bericht zwei einzigartige ITC-Datenbanken hinzugezogen: die ITC-Unternehmensbefragung über nicht-tarifäre Maßnahmen (ITC Business Survey on Non-Tariff Measures [NTMs]) und die ITC-Standardkarte (ITC Standards Map), die Daten zu über 200 freiwilligen Nachhaltigkeitsstandards (Voluntary Sustainability Standards [VSS]) umfasst. Durch die Sammlung und Verbreitung dieser Daten trägt das ITC zu einer größeren Transparenz im Handel bei und stellt marktrelevante Informationen für KMUs und die Institutionen, die diese unterstützen, zur Verfügung.

In diesem Bericht werden die erwähnten Datenbanken zur ökonomischen Analyse verwendet, wodurch neue und nützliche Erkenntnisse über die nachhaltige Steuerung von Wertschöpfungsketten und die mit schwerfälligen Standards und Vorschriften einhergehenden diskriminierenden Effekte gezogen werden können. Die Belastung, die sich durch den Verwaltungsaufwand ergibt, ist dabei für die Ausfuhren kleiner Unternehmen doppelt so hoch wie für die großen Unternehmen.

Aufgrund ihrer positiven Auswirkungen auf Nachhaltigkeit, Kompatibilität und Verbraucherschutz werden uns Standards und Vorschriften langfristig begleiten. Ein noch sorgfältigerer Umgang mit Standards und Vorschriften von Seiten der KMU-Führungskräfte ist daher vonnöten. Politische Entscheidungsträger und Institutionen zur Förderung von Handel und Investitionen (Trade and Investment Support Institutions [TISIs]) hingegen müssen alles in ihrer Macht stehende tun, um die durch diese Maßnahmen entstehende Belastung für KMUs zu verringern.

Anhand der Ergebnisse dieses Berichts wollen wir Leserinnen und Lesern Folgendes mit an die Hand geben:

- Strategien für KMU-Führungskräfte für die Auswahl und Umsetzung von Standards und Vorschriften.
- Einen Aktionsplan für politische Entscheidungsträger und TISIs, die strategische Überlegungen über die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs auf von Standards und Vorschriften bestimmten Märkten anstellen.

Standards – ein Teil unseres Lebensalltags

Standards und Vorschriften sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Alltags – auch wenn sie leicht übersehen werden. Sie bestimmen, ob ein Stecker in die Steckdose passt, ein Handy eine Verbindung zu einem anderen herstellen kann oder ob wir Verkehrsschilder in einem anderen Land verstehen. Sie entscheiden, ob Wasser für den menschlichen Verzehr sicher ist, ein Arzneimittel verkauft werden darf oder ob eine Finanzinstitution das Recht hat, Spareinlagen anzunehmen und Kredite zu vergeben.

Aufgrund ihrer positiven Auswirkungen auf Nachhaltigkeit, Kompatibilität und Verbraucherschutz werden uns Standards und Vorschriften langfristig begleiten.

**Standards sind Teil
unseres Lebensalltags
Alles, was angebaut,
produziert oder gehandelt
wird, unterliegt Standards**



Standards sind allgegenwärtig

Jedes Unternehmen, das Ausfuhren tätigen will, muss wohl mindestens einen Standard oder eine Vorschrift erfüllen, sei es nun eine Regierungsvorschrift über Einfuhren, einen freiwilligen Nachhaltigkeitsstandard oder eine Dienstleistungsvorschrift. Ein Ausführer von Babybetten in die Vereinigten Staaten von Amerika muss beispielsweise der Bundesregelung zur Sicherheit von Babybetten gerecht werden. Ausführer von Holzbetten sollten die Verwendung von durch den Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziertem Holz in Erwägung ziehen, da der FSC-Standard in der Möbelindustrie weit verbreitet ist. Ausführer von Agrarerzeugnissen unterliegen meist den von der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Europa (UNECE) entwickelten Standards, da 70% des Frucht- und Gemüseaufkommens weltweit den Landwirtschaftsstandards der UNECE entsprechen muss.

KMUs bewegen sich in einem komplexen Umfeld

**Standards und Vorschriften
unterscheiden sich je nach Land
und entwickeln sich weiter**



Standards legen die Messlatte

Die Begriffe „Standard“ und „Vorschrift“ bedeuten für deren Nutzer unterschiedliche Dinge. Anwälte, Wirtschaftswissenschaftler, Akademiker, Berufsangehörige, Regierungsbeamte und Vertreter des Privatsektors betrachten Standards und Vorschriften unterschiedlich. In Handelskreisen wird zum Verweis auf Standards und Vorschriften oftmals die Bezeichnung NTMs verwendet.

Dieser Bericht ist aus der Sichtweise der Entscheidungsträger von KMUs und ihren Fürsprechern zu lesen. Begrifflichkeiten sind für Unternehmer nicht das Hauptanliegen. ITC-Unternehmensbefragungen haben wiederholt ergeben, dass für KMUs entscheidend ist, ob der Zugang zu einem bestimmten Markt von der Erreichung eines Qualitätsniveaus

In diesem Bericht verwendete Definitionen

Die Definitionen von Standards und Vorschriften in diesem Bericht sind breit gefasst:

- Standard – ein erforderliches oder vereinbartes Qualitätsniveau oder Leistung.
- Vorschrift – eine von einer Behörde, häufig einer Regierung, entwickelte und überprüfte Regelung oder Richtlinie.

Ein Standard wird durch die Verankerung im Gesetz zur Vorschrift. Die EU-Richtlinie 93/42/EEC über Medizinprodukte zum Beispiel enthält mehrere Verweise auf einschlägige ISO-Standards, wie ISO 1135-4:2011 über „Transfusionsgeräte zur medizinischen Verwendung“.

Wo eine Unterscheidung zwischen Standards und Vorschriften nicht notwendig ist, wird in diesem Bericht der Begriff „Standard“ für beide Bedeutungen verwendet.

Wo der Begriff „Standard“ sich nicht ausdrücklich auf von einer Regierungsstelle festgelegte Regelungen oder Richtlinien bezieht, wird dies in diesem Bericht durch die genauere Beschreibung oder namentliche Nennung der Art des Standards verdeutlicht.

abhängig ist. Ob diese Anforderungen nun von einer Regierung, einer Nichtregierungsstelle oder einem privaten Käufer gestellt werden, ist unerheblich, genauso wie die Unterscheidung zwischen nationalen, regionalen und internationalen Standards.

Unternehmensleitung: Standards begleiten jeden Schritt

Standards spielen auf jeder Stufe der generischen oder – internen – Wertschöpfungskette eines Unternehmens sowie in der Interaktion mit Zulieferern und Kunden eine entscheidende Rolle. Eine interne Wertschöpfungskette besteht aus Unterstützungs- und Haupttätigkeiten. Unterstützungstätigkeiten betreffen die Unternehmensinfrastruktur (z.B. Leitung, Buchführung und Finanzen), Personalmanagement, Technologieentwicklung und Beschaffung. Zu den Haupttätigkeiten gehören Eingangs- und Ausgangslogistik, Marketing und Verkauf, Dienstleistungen nach dem Verkauf sowie alle Maßnahmen, die das Kerngeschäft des Unternehmens betreffen.

Netzwerke der verarbeitenden Produktion sind gekennzeichnet durch eine große Menge an dienstleistungsbezogenen Standards und Vorschriften, besonders bei Unterstützungstätigkeiten wie Buchhaltung, Management und Personalwesen. Entscheidend sind Standards und Vorschriften jedoch auch für Haupttätigkeiten wie Logistik, Marketing und Verkauf sowie Dienstleistungen nach dem Verkauf.



Standards sind vielseitig

Auf operationeller Ebene sind Standards und Vorschriften äußerst sektoren- und produktspezifisch. Ein Autohersteller und ein Hotel mögen zwar denselben Buchhaltungsstandards unterliegen, aber die technischen Vorschriften für die Autoherstellung haben mit den Dienstleistungsvorschriften in der Tourismusbranche nur wenig gemein. Vorschriften zur Lebensmittelsicherheit von Früchten und Gemüse, Sicherheitsbestimmungen für Autos, Kompatibilitätsstandards in der Telekommunikation, aufsichtsrechtliche Regelungen im Finanzsektor und Datenschutzrichtlinien für die Datenspeicherung fallen alle in die Kategorie der Standards, decken jedoch ganz unterschiedliche Bereiche ab.

Jeder Sektor hat seine eigenen Standards und Vorschriften. Der institutionelle Aufbau für Wissenstransfer, Überwachung und Zertifizierung kann dabei beträchtliche Unterschiede aufweisen.

Zahlreiche Standards koexistieren innerhalb einzelner Sektoren. In der Textilindustrie erfüllt das Textilpflegekennzeichnungssystem GINETEX, das Anweisungen zum Waschen, Trocknen, Bügeln oder die chemische Reinigung von Kleidungsstücken gibt, einen gänzlich anderen Zweck als die Arbeitsstandards der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO).

Nachhaltigkeit, Kompatibilität, Verbraucherschutz

Standards spielen in Volkswirtschaften eine Schlüsselrolle. Sie werden von Regierungen oder Unternehmen eingeführt, um die Kompatibilität zwischen Schrauben und Muttern, Software und Hardware, einem Softwaresystem und einem anderen zu ermöglichen. Unternehmen führen Standards in Wertschöpfungsketten zum Schutz ihres Markennamens ein, und Regierungen verabschieden Vorschriften zum Verbraucherschutz. Standards und Vorschriften dienen zunehmend der Erreichung von sozialen Zielen und Umweltzielen. In einigen Sektoren gibt es mehr Vorschriften und Standards als in anderen.

Verbraucherschutzvorschriften decken einen Großteil der wirtschaftlichen Aktivitäten ab

Frische und verarbeitete Lebensmittel zeichnen sich durch die größte Anzahl technischer Vorschriften pro eingeführtem Erzeugnis und den höchsten Anteil von derartigen Vorschriften unterliegenden Einfuhren aus. Dies ist nicht überraschend. Da die Lebensmittelsicherheit eine direkte und indirekte Auswirkung auf die menschliche Gesundheit und das menschliche Leben hat, kontrollieren Regierungen die Qualität der Lebensmittel, die letztlich zum Verbraucher gelangen, streng.

Verbraucherschutzvorschriften beschränken sich jedoch nicht auf Lebensmittel, sondern sind den meisten wirtschaftlichen Aktivitäten eigen, obgleich sie in ihrer Gestaltung und Strenge variieren. Vorschriften sind meist strenger, wenn eine Ware oder Dienstleistung das physische Wohlergehen des Verbrauchers (z.B. Lebensmittelzusatzstoffe oder chirurgische Eingriffe) und nicht lediglich sein wirtschaftliches Wohlergehen (z.B. Finanzprodukte) beeinflusst.

Verbraucherschutzvorschriften in der Landwirtschaft und im verarbeitenden Gewerbe legen oft Produkteigenschaften fest. Im Dienstleistungssektor werden häufig Erbringereigenschaften definiert.

Im Bereich der Lebensmittelsicherheit beispielsweise enthalten Produktvorschriften Höchstwerte für den Nitratgehalt in Spinat und Salat sowie für in Fruchtsäften enthaltenes Blei. Zu den für Dienstleistungserbringer geltenden Vorschriften gehört die Lebensmittelhygiene in Restaurants, z.B. betreffend die erforderliche Verfügbarkeit von Handwascheinrichtungen für das Personal sowie den Aufbewahrungsort von Desinfektionsmitteln.

Eingangs- und Ausgangslogistik betreffende Standards sind entscheidend für das effektive Funktionieren von internationalen Wertschöpfungsketten.

Internationale Käufer halten zunehmend nach Zulieferern Ausschau, die bestimmte Schlüsseleigenschaften, wie z.B. Managementqualitäten und solide Buchhaltungsmethoden erfüllen.

Standards für soziale und ökologische Nachhaltigkeit decken die meisten wirtschaftlichen Aktivitäten ab.

Dienstleistungsstandards sind unabdingbar für internationale Wertschöpfungsketten ...

Je höher das Ausmaß der vertikalen Integration einer Wertschöpfungskette ist, desto wichtiger sind Standards und Vorschriften. Eingangs- und Ausgangslogistik betreffende Standards sind entscheidend für das effektive Funktionieren von internationalen Wertschöpfungsketten (international value chains (IVCs)). Kompatibilitätsstandards sind ebenfalls von Bedeutung, besonders wenn Montageunternehmen Teile von mehreren Zulieferern beziehen.

Solche Standards ermöglichen es Unternehmen, von externen Netzwerkeffekten zu profitieren, während Produzenten die Möglichkeit haben, ihre Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette effizienter zu koordinieren. Ein in den Vereinigten Staaten gebautes Boeing-Flugzeug enthält z.B. Teile, die von mehreren Zulieferern aus über zehn verschiedenen Ländern stammen. Bei der Montage müssen alle Teile kompatibel sein. Eine Barbiepuppe, die in den Vereinigten Staaten designt und in Malaysia zusammengebaut wird, besteht u.a. aus von Zulieferern aus der Republik China auf Taiwan hergestellten Körperteilen und trägt Kleidungsstücke von chinesischen Zulieferern. Die Kleidungsstücke müssen maßgeschneidert auf die Körperteile passen, damit Barbie ansprechend aussieht und Kinder ihre Kleider wechseln können.

... und deren Nachhaltigkeit

Führungsunternehmen internationaler Wertschöpfungsketten haben ein zunehmendes Interesse am Ruf ihrer Marke. Die Anwendung von Standards innerhalb der IVCs kann das Monitoring für die Führungsunternehmen vereinfachen. Ein Führungsunternehmen kann international geltende Standards und/oder seinen eigenen Standard anwenden, um Qualitätsanforderungen entlang der Wertschöpfungskette zu definieren. Alle Inputfaktoren entlang der Wertschöpfungskette müssen dann den Vorschriften oder Erwartungen an die Marke gerecht werden.

In diesem Zusammenhang spielen internationale Standards für Unternehmensführung, Buchhaltung und Arbeitspraktiken innerhalb der IVCs eine immer wichtigere Rolle. Unternehmensführungs- und Buchhaltungsstandards erlangen eine immer größere Bedeutung für KMUs, da internationale Käufer zunehmend nach Zulieferern Ausschau halten, die bestimmte Schlüsseleigenschaften (z.B. Managementqualität und solide Buchhaltungsmethoden) erfüllen. Internationale Arbeitsstandards und -vorschriften wiederum sind für das Personalmanagement innerhalb der IVCs relevant. Die Compliance (Einhaltung) mit internationalen Arbeitsstandards ist außerdem oftmals für die effiziente Arbeit und Zusammenarbeit mit Partnern unerlässlich.

Einige Daten und Zahlen zu Standards

Standards für soziale und ökologische Nachhaltigkeit sind weit verbreitet

Wie auch Verbraucherschutzvorschriften decken Nachhaltigkeitsstandards die meisten wirtschaftlichen Aktivitäten ab. Dabei handelt es sich häufig um Nichtregierungsinitiativen.

Ob das Augenmerk nun auf sozialer oder umwelttechnischer Nachhaltigkeit liegt, variiert je nach Sektor. Das ITC erhebt Daten über VSS und verbreitet sie durch die ITC Standards Map. Zudem werden die Daten in diesem Bericht aufgegriffen.

VSS dienen hauptsächlich folgenden Zwecken:

- Behebung negativer Auswirkungen der wirtschaftlichen Aktivität auf die Umwelt (z.B. GlobalG.A.P., ProTerra, Zertifizierung durch den Global Sustainable Tourism Council).

- Schutz grundlegender Menschenrechte, darunter betreffend Arbeits- und Lebensbedingungen (z.B. Ethical Trading Initiative, Verhaltenskodex der Business Social Compliance Initiative).
- Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Produzenten (z.B. Fairtrade International, UTZ).

Der Anwendungsgrad derartiger VSS weist länderspezifische Unterschiede auf. Während in einigen Ländern nur eine Handvoll VSS angewendet werden, können die Produzenten sich in anderen Ländern von bis zu 88 Initiativen zertifizieren lassen. Der Zugang zu Konformitätsbewertung ist gewiss ein entscheidender Faktor für die Anzahl der in einem Land geltenden VSS.

ILO-Übereinkommen: Der am häufigsten zitierte internationale Regierungsstandard

Die Onlinedatenbank der ITC Standards Map zeigt, dass die Kernübereinkommen der ILO zur Festlegung grundlegender Arbeitnehmerrechte, darunter das Verbot von Zwangsarbeit, jene internationalen Regierungsstandards sind, auf die in VSS am häufigsten verwiesen wird. Die Übereinkommen, die aus der ILO-Erklärung über die Grundprinzipien und Rechte am Arbeitsplatz aus dem Jahr 1998 hervorgehen, finden in 105 von 180 VSS der ITC Standards Map Erwähnung. Auf weitere ILO-Übereinkommen wird in 69 VSS Bezug genommen. Die internationalen Regierungsstandards, auf die am dritt- und vierthäufigsten verwiesen wird, sind die Standards der Weltgesundheitsorganisation (WHO) und die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen mit je 44 und 42 Erwähnungen.



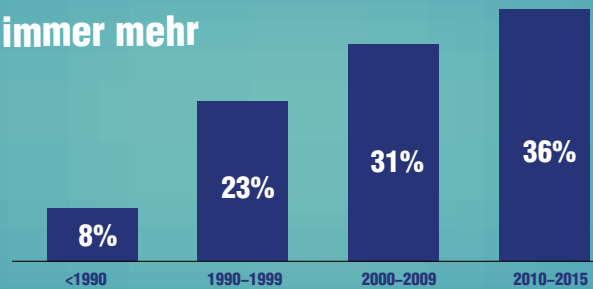
Aufstrebende Volkswirtschaften spielen eine immer größere Rolle in VSS

Der Großteil freiwilliger Standards entsteht in den Industrieländern. Einer der ältesten VSS ist die Fair trade-Kennzeichnung Max Havelaar, deren Anfang in den Niederlanden im Jahr 1988 zu suchen ist. Das erste mit dieser Kennzeichnung gehandelte Erzeugnis war ein von einer mexikanischen Genossenschaft produzierter Kaffee. Ungefähr drei Viertel der heute aktiven und durch die ITC Standards Map abgedeckten VSS haben ihren Ursprung in der OECD.

Es zeichnet sich jedoch eine Trendwende ab. Zwischen 2010 und 2015 entstand mehr als ein Drittel der neuen VSS in Nicht-OECD-Ländern. Der ITC Standards Map zufolge zeichnen sich Brasilien, Kolumbien, Indien, Kenia und Südafrika durch eine besonders rege Standardisierungsaktivität aus.

In Südafrika zum Beispiel deckt eine Reihe von VSS folgende Bereiche ab: biologischer Anbau (Afrisco); Früchte (Sustainability Initiative of South Africa – SIZA); Weinbau (Wine and Agricultural Ethical Trading Association – WIETA); Tourismus (Fair Trade Tourism Product

Aufstrebende Volkswirtschaften entwickeln immer mehr Standards



Anteil freiwilliger Nachhaltigkeitsstandards mit Hauptsitz in Entwicklungsländern

Certification Standard). In Kolumbien befassen sich mehrere VSS mit einer Bandbreite an Erzeugnissen: Echar PA'LANTE – Colcocoa mit Kakao, Florverde mit Blumenzucht und Alliance for Responsible Mining (ARM) mit dem Abbau von Metallen und Mineralien.

Größere Märkte haben mehr Nachhaltigkeitsstandards

Die Verfügbarkeit von Nachhaltigkeitsstandards ist geographisch nicht gleichmäßig verteilt. Das ITC hat festgestellt, dass in einem Land durchschnittlich 33 Standards gelten. Im Nahen Osten, Nordafrika und Subsahara-Afrika sind diese Zahlen jedoch wesentlich geringer. Die höchste Anzahl, nämlich 106, ist in der Europäischen Union zu finden.

Die Größe des Inlandsmarktes ist ein wesentlicher Faktor für die Anzahl von VSS in einem Land, was auch aus einer aktuellen Publikation des International Trade Centre (ITC) und des European University Institute (EUI) hervorgeht. Im Hoheitsgebiet größerer Volkswirtschaften gibt es mehr freiwillige Standards – mit anderen Worten ist in diesen Ländern eine höhere Standardverfügbarkeit festzustellen.

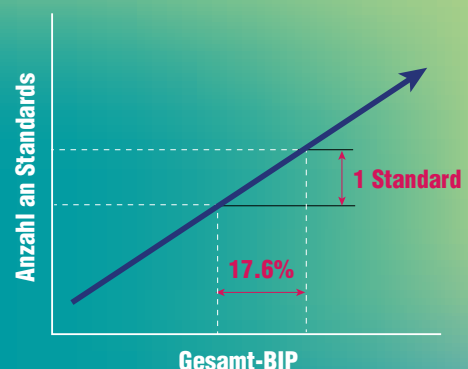
Ausschlaggebend hierfür sind wahrscheinlich angebotsgesteuerte Faktoren:

- Erstens sind größere Volkswirtschaften diversifizierter. VSS tendieren dazu, sich auf bestimmte Erzeugnisse und Dienstleistungen zu konzentrieren – jene, für die Verbraucher und Wertschöpfungskettenakteure höhere Standards, mehr Transparenz und Nachverfolgbarkeit fordern, z.B. in der Landwirtschaft, im Bergbau oder in der Textilindustrie. Größere, diversifiziertere Volkswirtschaften weisen eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, solche Erzeugnisse und Dienstleistungen anzubieten. Es ist daher von einer höheren Anzahl geltender Standards auszugehen.

Internationale Standards sind global womöglich nicht immer gleich verfügbar.

Die Größe des Inlandsmarktes ist entscheidend

Je größer die Wirtschaft, desto höher die Anzahl freiwilliger Standards



- Zweitens sind Drittzertifizierungsstellen (Konformitätsbewertungsstellen) im Allgemeinen als gewerbliche Einrichtungen tätig und wählen ihren geographischen Sitz auf Grundlage einer Kosten-Nutzen-Analyse. Die Einrichtung eines lokalen Standorts bringt Fixkosten mit sich, die in größeren Volkswirtschaften mit einer ausreichenden Anzahl an Kunden (d.h. zu zertifizierenden Produzenten) eher wirtschaftlich tragbar sind.

Standards beeinflussen die Wettbewerbsfähigkeit

Die Investition in Standards und Vorschriften ist kostspielig, besonders für KMUs

Kleinere und weniger produktive Unternehmen verzeichnen größere Schwierigkeiten bei der Deckung von zur Compliance mit Standards und Vorschriften entstehenden Fixkosten. Zwar mögen die Anforderungen dieselben sein, jedoch stellen sie für ein kleines Unternehmen in einem Entwicklungsland ein größeres Hindernis dar, weshalb dessen Fähigkeit zur Compliance niedriger sein kann.

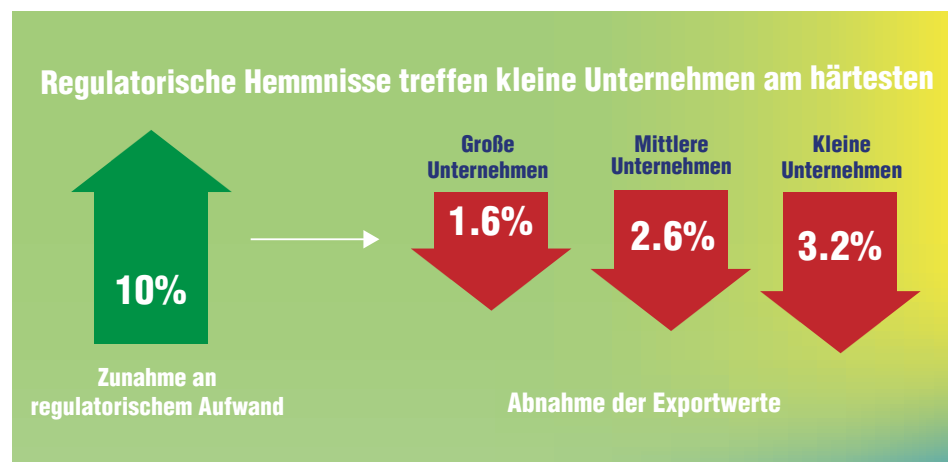
Die Auswirkungen auf den Exportwert kleiner Unternehmen sind doppelt so gravierend

Dieser Bericht kommt zur Erkenntnis, dass große Unternehmen, die mit 10% mehr regulatorischen oder prozeduralen (die Verfahren betreffenden) Handelshemmnissen konfrontiert sind, eine Verringerung ihres Exportwerts um 1,6% verzeichnen. Für kleine Unternehmen hingegen beläuft sich dieser Rückgang gar auf 3,2%.

Für Unternehmen in ärmeren Ländern ist die Compliance mit Standards schwerer

Dieses Problem ist besonders in Entwicklungsländern zu beobachten, wo Unternehmen meist kleiner und weniger produktiv sind als in entwickelten Ländern. Das unmittelbare Unternehmensumfeld von Unternehmen in ärmeren Ländern birgt zudem mehr Herausforderungen, da es oftmals an den notwendigen Prüfeinrichtungen und logistischer Infrastruktur mangelt.

Ein Befragter des NTM Business Survey gab zu Protokoll, dass „[ausgeführte] Erzeugnisse geprüft werden müssen, dafür jedoch die richtige Ausstattung nötig ist; die Prüfeinrichtungen in unserem Land sind jedoch nur eingeschränkt vorhanden“ und dass „das Gesundheitsministerium viel Zeit benötigt, um [für die Ausfuhr notwendige] Gesundheitsbescheinigungen auszustellen, und das Fischereiministerium zu lange braucht, um die Ausfuhrgenehmigung zu erteilen“.



Vom ITC-NTM Business Survey erhobene Daten bekräftigen, dass sich Unternehmen in ärmeren Ländern häufiger über regulatorische oder prozedurale Handelshemmnisse beklagen als ihre Pendanten in wohlhabenderen Ländern. Ausfuhr- und Einfuhrunternehmen aus Malawi berichten zum Beispiel verglichen mit Ausfuhr- und Einfuhrunternehmen aus Mauritius von einem durchschnittlich höheren Anteil an Märkten mit belastenden regulatorischen oder prozeduralen Handelshemmnissen. Investitionen in technische Infrastruktur in ärmeren Ländern können dazu beitragen, dieses Problem zu bewältigen.

Die Stärksten überleben

Der Bericht macht außerdem deutlich, dass technische Vorschriften die Preise bestehender Ausführer zwar nicht beeinflussen, jedoch sehr wohl die neuer Marktteilnehmer. Dies liegt womöglich daran, dass letztere die Kosten der Compliance mit technischen Vorschriften nicht internalisieren können.

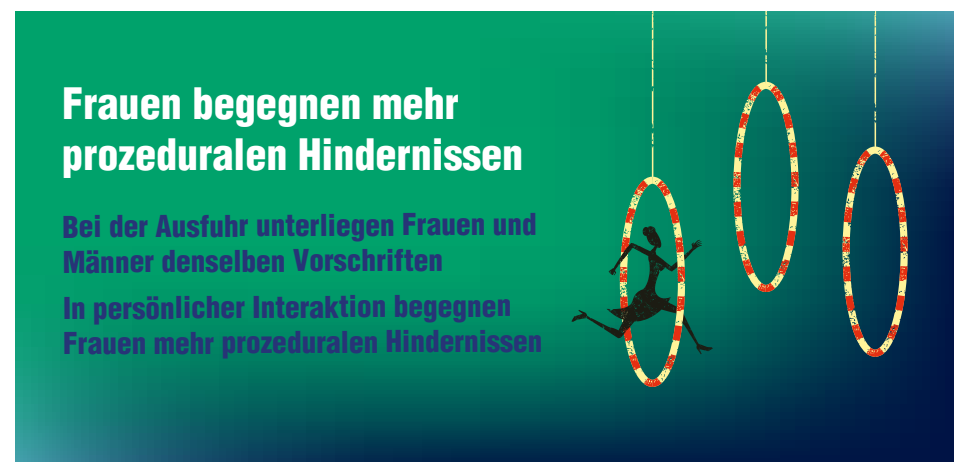
Ökonometrische Daten belegen, dass ein höherer Prozentsatz technischer Vorschriften sowohl die Austrittsrate für Unternehmen jeglicher Größe ansteigen lässt als auch zu einer höheren Konzentration von Unternehmen innerhalb jedes Sektors führt. Nur die Stärksten überleben – also jene mit der finanziellen Kapazität zur Absorption erhöhter Kosten und der Möglichkeit, ihren Kunden ein höher bepreistes Produkt zu verkaufen.

Verfahren benachteiligen Frauen

Der durch Vorschriften entstehende Aufwand fällt für von Frauen geführte Unternehmen im Vergleich zu von Männern geführten laut eigener Berichterstattung nicht höher aus. Auf Verfahrensebene, wo häufig eine persönliche Interaktion zwischen Unternehmensleitern oder –inhabern und den Vertretern nationaler Behörden stattfindet, gestaltet sich die Lage jedoch anders. Bei der Beantragung einer Ausfuhrlizenz können Antragstellerinnen in Ländern mit geschlechterbasierten kulturellen Barrieren Diskriminierung erfahren, indem z.B. von ihnen Schmiergeld verlangt oder die Bearbeitung ihres Antrags verzögert wird.

Vom ITC durchgeführte Unternehmensbefragungen über NTMs zeigen, dass Inhaberinnen von Ausfuhrunternehmen im Vergleich zu Inhabern über einen höheren Anteil an prozeduralen Handelshemmnissen berichten. Besonders der Anteil an Fällen im Zusammenhang mit „Informations- und Transparenzproblemen“ liegt bei von Frauen geführten Unternehmen höher als bei von Männern geführten. Inhaberinnen von Mikrounternehmen gaben einen höheren Anteil an prozeduralen Hindernissen aufgrund von „Informations- und Transparenzproblemen“, „informeller oder hoher Zahlungen“ und „diskriminierendem Verhalten“ als Inhaber von Mikrounternehmen bekannt.

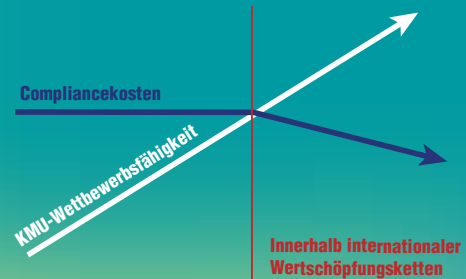
Beim Handel mit weit entfernten Absatzmärkten verzeichnen von Frauen geführte Ausfuhrunternehmen außerdem bessere Verkaufszahlen und höhere Rentabilität verglichen



Wettbewerbsfähigkeit reduziert die Kosten der Compliance

Zum Anschluss an eine Wertschöpfungskette müssen KMUs zuerst wettbewerbsfähig sein

Kosten werden zwischen Unternehmen in einer Wertschöpfungskette aufgeteilt



mit Handelsaktivitäten, die ihren Bestimmungsort unmittelbar auf der anderen Seite der Landesgrenze haben. Verringerte regionale Handelsaktivität kann daher als eine der unbeabsichtigten Konsequenzen von Vorurteilen gegenüber Frauen, die sich in prozeduralen Hindernissen niederschlagen, betrachtet werden.

Kosten der Compliance sind niedriger für wettbewerbsfähigere KMUs

Der Anteil an Fällen im Zusammenhang mit Informations- und Transparenzproblemen liegt bei von Frauen geführten Unternehmen höher als bei von Männern geführten.

Die Einhaltung von mit IVCs verbundenen Standards ist für potenzielle Zulieferer mit hoher Wahrscheinlichkeit von Vorteil, da sie bevorrechtigten Zugang zur Wertschöpfungskette und somit zu den Käufern gewährt. Daten der ITC Standards Map belegen zudem, dass sich über diese messbare Rendite einer Investition in Standardcompliance hinaus aus dem Anschluss an IVCs noch weitere finanzielle Vorteile ergeben können. Wenn Standards von Unternehmen festgelegt werden, teilen Produzenten und andere Interessensträger (z.B. Käufer in der Lieferkette) eher die Umsetzungs- und Zertifizierungskosten. Daraus lässt sich schließen, dass im Falle von durch Führungsunternehmen festgelegten Standards die Führungsunternehmen daraufhin die Einhaltungskosten zumindest teilweise tragen, die ansonsten zur Gänze von den Zulieferern beglichen werden müssten.

Zugang zu IVCs zu erhalten ist jedoch leichter gesagt als getan. Für Führungsunternehmen besteht der Anreiz, sich vor der Aufnahme einer Handelsbeziehung nach den geeignetsten Zulieferern umzusehen. KMUs müssen daher wettbewerbsfähig und produktiv sein, um sich erfolgreich in die Kette zu integrieren. Nur die Wettbewerbsfähigsten werden Erfolg haben.

Politische Entscheidungsträger und Unternehmensleiter: Ähnliche Herausforderungen, unterschiedliche Blickwinkel

Unternehmensleiter bewegen sich in einer komplexen Welt der Standards

Managemententscheidungen sind ausschlaggebend für den Exporterfolg. Den Kurs in einer komplexen Umgebung von Vorschriften und Standards zu halten ist eine der größten Herausforderungen für Unternehmensleiter. Für Leiter von Aus- und Einfuhrunternehmen ist diese Herausforderung noch komplexer.

Unternehmensleiter können praktische Maßnahmen ergreifen, um Standards und Vorschriften für das Unternehmen und nicht etwa dagegen arbeiten zu lassen. Zu diesem Zweck müssen sie zunächst verstehen, wie das Unternehmen durch die sogenannte „regulatorische Turbulenz“ beeinflusst wird – den zusammengenommenen Effekt von regulatorischer Distanz und regulatorischer Fluktuation auf das Unternehmen. Regulatorische Distanz beschreibt die Strenge von Standards und Vorschriften in den Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist. Regulatorische Fluktuation hingegen gibt an, wie sich diese im Laufe der Zeit verändern.

Standards: Die Sichtweise der Unternehmensleitung



Information ist unerlässlich – genauso wie die Fähigkeit, sie zu verinnerlichen und zu nutzen

Der Zugang zu Information über die Gestaltung von Standards und über Compliance- und Zertifizierungsprozesse ist unabdingbar, um Standards zugunsten von KMUs arbeiten zu lassen. Es gibt zahlreiche nationale, regionale und internationale Informationsplattformen, die in diesem Bericht beschrieben werden. KMU-Führungskräfte müssen allerdings ebenfalls in der Lage sein, diese Informationen aufzunehmen und konstruktiv zu nutzen.

Sobald Unternehmensleiter beschließen, welche Standards und Vorschriften sie einhalten wollen, muss die Compliance sichergestellt werden. Dies ist ein unerlässlicher Bestandteil der Produktion, Bereitstellung, Einfuhr und Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen. Aus der Sicht eines Ausführunternehmens wirken sich Standards und Vorschriften auf alle Phasen der Warenproduktion und Erbringung von Dienstleistungen aus, von der Einfuhr der Waren bis hin zur Bereitstellung des Endproduktes oder der Dienstleistung. Die Erbringung von Nachweisen über Compliance ist ein weiterer wichtiger Schritt, besonders bei der Bedienung ausländischer Märkte.

Proaktives Vorgehen zum Gewinn von Marktanteilen

Unternehmensleiter haben die Möglichkeit, die Entwicklung von Standards und Vorschriften zu beeinflussen. Standardisierungsprozesse beinhalten üblicherweise die Konsultation von Sachverständigen aus dem Privatsektor. In die Entwicklung von Industriestandards beispielsweise werden für gewöhnlich Mitglieder einschlägiger Wirtschaftsverbände oder eines Firmenkonsortiums miteinbezogen. Die proaktive Teilnahme an diesem Prozess ist für Unternehmensleiter von besonderer Bedeutung, da die anderen Teilnehmer mitunter ihre direkten Konkurrenten sein können.

Kürzlich durchgeführte Fallstudien machen deutlich, dass sich ein proaktives Vorgehen durchaus auszahlt. Selbst wenn ein Unternehmen nicht in der Lage ist, wesentlichen Einfluss auf die Bestimmungen nationaler und internationaler Standards auszuüben, so ist es oftmals ausreichend, sich rechtzeitig zu informieren, um die Unternehmenstätigkeit an den neuen Standard anzupassen und sich auf diesen vorzubereiten.

Politische Entscheidungsträger und TISIs gestalten das unmittelbare Unternehmensumfeld

Standards sind zwar das Tor zum Handel, die Compliance kann jedoch zeitaufwändig und kostspielig sein. Ob diese Kosten ein Ausschlusskriterium darstellen, hängt in wesentlichem Maße von der Unterstützung ab, die KMUs von ihrem unmittelbaren Unternehmensumfeld, durch die nationale Gesetzgebung oder von nationalen Institutionen erhalten. Politische Entscheidungsträger und TISIs können unterstützende regulatorische Rahmenbedingungen

schaffen, die gleichzeitig den Schutz des öffentlichen Interesses gewährleisten. Diese Rolle ist komplexer Natur, da wirkungsvolle regulatorische Rahmenbedingungen von nationalen technischen Rahmenbedingungen begleitet werden müssen, die wiederum eine Reihe von voneinander abhängigen Institutionen voraussetzen. Unzulänglichkeiten in einer einzigen Institution können dabei systemische Probleme auslösen.

Informierte Entscheidungen bei der Tötigung kostenintensiver Investitionen

Die nationale technische Infrastruktur zur Unterstützung von Standards und Vorschriften umfasst Verfahren und Institutionen zur Definition von Standards und Vorschriften sowie zur Durchführung von Konformitätsbewertungen. Eine Konformitätsbewertung setzt sich aus fünf Bestandteilen zusammen: Testverfahren, Inspektion, Zertifizierung, Metrologie und Akkreditierung. Die Schaffung und Erhaltung einer gut funktionierenden technischen Infrastruktur ist eine Herausforderung für ressourcenschwache Entwicklungsländer, ist aber dennoch unabdingbar für die Vernetzung der Unternehmen mit regionalen und globalen Märkten.

Die Spezifität von Standards auf operationeller Ebene hat Auswirkungen darauf, wie Regierungen Ressourcen gezielt einsetzen, um eine Zertifizierungsinfrastruktur sowie andere standardrelevante technische Infrastrukturen zu errichten. Sie wirkt sich außerdem auf die Rolle des Privatsektors in diesem Prozess aus.

Zur Einrichtung eines Testlabors für Lebensmittelzusatzstoffe, einer Crash-Test-Einrichtung für Fahrzeuge und einer Finanzregulierungsinstitution sind unterschiedliche Arten von Fachwissen vonnöten. Ressourcenschwache Entwicklungsländer sehen sich oft nicht in der Lage, all diese Strukturen gleichzeitig zu errichten. Entscheidungen über Investitionen in technische Infrastruktur ziehen daher möglicherweise einen Sektor einem anderen vor, sei dies nun beabsichtigt oder nicht.



Öffentlicher und privater Sektor: Bündeln der Kräfte

Regierungen können dazu beitragen sicherzustellen, dass die nationale technische Infrastruktur positiv für die Unternehmen ist. Die Zusammenarbeit mit dem Privatsektor – oft durch TISIs – erhöht die Chance, dass Vorschriften und deren Umsetzung unternehmensfreundlich wirken.

Was Standards und Vorschriften angeht, so ist es mitunter schwierig, ein Regierungsziel wie Verbraucherschutz oder Umwelnachhaltigkeit ohne übermäßige Behinderung von Produktionsprozessen zu erreichen. Um das richtige Gleichgewicht zu finden, ist oft die Miteinbeziehung von Sachverständigen aus der Industrie in den Standardisierungsprozess erforderlich.

Um sich jedoch nicht von der Industrie in Beschlag nehmen zu lassen, müssen Regierungen sowohl die öffentliche als auch die private Rolle gegeneinander aufwiegen. Es mag durchaus

Anreize für die Industrie geben, sich für Vorschriften einzusetzen, die Hemmnisse an der Grenze aufrechterhalten oder zu lax sind, um den Schutz der Verbraucher, Arbeitnehmer oder der Umwelt zu gewährleisten. Es obliegt der Regierung, einem solchen Lobbying etwas entgegenzusetzen.

Ein Aktionsplan für politische Entscheidungsträger und TISIs

Bei der Einrichtung eines angemessenen Kontrollsystems, das sowohl Hemmnisse als auch Förderungsmaßnahmen beinhaltet, ist die Schaffung der richtigen Anreize eine komplexe Herausforderung. Ein Teil dieser Herausforderung betrifft die Anzahl der Institutionen, welche die nationale technische Infrastruktur ausmachen, sowie deren gegenseitige Abhängigkeit.

Ein Aktionsplan mit fünf Punkten – So wirken Standards zugunsten von Handel und Entwicklung

Um die positive Wirkung von Standards auf den Handel sowie die Vorteile und Chancen, die der Handel bietet, ganz auszuschöpfen, können politische Entscheidungsträger fünf Maßnahmen ergreifen:

- Zugänglichmachen von Informationen über Standards und technische Vorschriften für Unternehmen.
- Ermutigung und Befähigung von Unternehmen zur Annahme von Standards sowie zur Compliance mit technischen Vorschriften.
- Stärkung der technischen Infrastruktur.
- Verbesserung der Governance im eigenen Land zur Erleichterung der grenzüberschreitenden Aktivität.
- Mobilisierung internationaler Mechanismen zur Handelserleichterung.

TISIs spielen sicherlich in diesem Aktionsplan eine Schlüsselrolle, im Besonderen da sie in der für Standards und Vorschriften zahlreicher Länder relevanten technischen Infrastruktur tätig sind.



Erleichterung des Zugangs zu Informationen

Besonders unter unvorhersehbaren regulatorischen Bedingungen kann der Zugriff auf Informationen über Standards und Vorschriften Unternehmen teuer zu stehen kommen. Allgemeine und sektorenspezifische TISIs können zur Bewältigung dieser Herausforderung

beitragen, indem sie die relevante Informationen verbreiten. Derartige Einrichtungen stehen in direktem Kontakt mit Unternehmen und sind daher eher dazu in der Lage, das Informationsbedürfnis richtig einzuschätzen.

Befähigung der Unternehmen zur Compliance mit technischen Standards

Wenn Unternehmen es in Erwägung ziehen, Standards und Vorschriften anzuwenden, führen sie häufig zunächst eine Kosten-Nutzen-Analyse durch. Die Kosten einerseits sind greifbar und unmittelbar und damit oft leicht zu ermitteln. Der Nutzen andererseits ist häufig schwer zu beschreiben und zu beziffern. In diesem Zusammenhang kann es sinnvoll sein, das Bewusstsein im Unternehmen sowie dessen Kapazitäten im Umgang mit relevanten Entscheidungsfindungsprozessen zu stärken.

Unterstützung der technischen Infrastruktur

Die für die Konformitätsbewertung notwendige technische Infrastruktur ist komplex und potenziell kostenaufwändig. Eine Herausforderung für Regierungen, welche eine solche technische Infrastruktur in ihrem Land schaffen wollen, besteht in der sektorenspezifischen Natur von Standards und Vorschriften. Die Ausbildung und Ausstattung, die erforderlich sind, um die Einhaltung einer Reihe von gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen nachzuweisen, variieren beispielsweise je nach Produkt beträchtlich. Das Testen von Milch und Fleisch erfordert vollkommen unterschiedliche Verfahren. Da die Ressourcen der Regierungen beschränkt sind, sind Entscheidungen darüber, welchen Sektoren die Unterstützung zukommen soll, unvermeidlich. Dies kann den zukünftigen Exportkurs eines Landes wesentlich beeinflussen.

Stärkung der Governance im Inland

Die mangelnde Koordinierung zwischen am End-to-end-Handelsprozess beteiligten Agenturen ist eine der häufigsten Ursachen für Verzögerungen in administrativen Verfahren und Complianceverfahren für Ausfuhren. Vermehrte agenturübergreifende Zusammenarbeit, z.B. zwischen Konformitätsbewertungsstellen und Grenzbehörden, kann Abhilfe schaffen.

Noch wichtiger ist die genaue Definition und klare Abgrenzung der Rollen und Aufgaben aller Institutionen der nationalen Infrastruktur. Die Abgrenzung zwischen Akkreditierungs- und Zertifizierungsstellen ist von Bedeutung. Die Einrichtung einer Institution, die im Falle der Nichteinhaltung Sanktionen verhängen soll, sowie die genaue Definition ihrer Aufgaben sind ebenfalls von Bedeutung, damit diese Institution ihre Rolle auch erfüllen kann.

Zudem muss es eine klar definierte nationale Strategie geben, die bestimmt, wie diese Institutionen zusammenarbeiten, um die KMUs bei der Compliance mit Standards und Vorschriften zu unterstützen.

Mobilisierung internationaler Mechanismen

Die Zertifizierung von Waren und Dienstleistungen im Inland erleichtert nur dann den Handel, wenn sie auch durch die zuständigen Konformitätsbewertungsstellen im Ausland anerkannt wird. Sonst müssen Ausfuhren im Bestimmungsland erneut zertifiziert werden oder bleiben an der Grenze hängen. Die Teilnahme an Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungen sowie an Initiativen zur grenzüberschreitenden Harmonisierung von Standards und Vorschriften kann von Vorteil sein.

Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungen sind formelle Vereinbarungen, welche die Gleichwertigkeit der Akkreditierung durch Labors und Zertifizierungsstellen voraussetzen. Die gegenseitige Anerkennung von Testverfahren ermöglicht es Unternehmen, Doppelprüfungen zu vermeiden und somit die Einhaltungskosten zu reduzieren. Dies ist einer jener Bereiche, wo der multilateral Prozess wesentlich zur Handelserleichterung beitragen kann.

Harmonisierung kurbelt die Exporttätigkeit an, indem Ausführeern ermöglicht wird, das gleiche Erzeugnis auf mehreren Märkten anzubieten. Nationale Regulierungsbehörden sollten internationale Standards daher bei der Gestaltung ihrer nationalen Politik in Betracht ziehen. Falls die Anwendung internationaler Standards nicht möglich oder erwünscht ist, kann die gegenseitige Anerkennung von Standards und Vorschriften mit Partnerländern in einigen Fällen eine Alternative darstellen und ebenfalls zur Handelserleichterung beitragen.

KMU-Wettbewerbsfähigkeit zum Anschluss an nachhaltige Wertschöpfungsketten

ITC bewertet Standards und Vorschriften auf drei Ebenen.

Standards und Vorschriften sind entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs. Sie kommen auf allen drei Ebenen der Wirtschaft zum Tragen – auf Ebene des Unternehmens, der des Unternehmensumfelds sowie auf nationalpolitischer Ebene. Aus diesem Grund sind sie einer der wichtigsten Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs.

In diesem Bericht wird Folgendes analysiert:

- Auf **Unternehmensebene** wird die Rolle von Standards durch den Indikator des „Internationalen Qualitätszertifikats“ erfasst, der die Anzahl der Unternehmen mit international anerkannten Qualitätszertifikaten messen soll. Dazu gehören tätigkeitspezifische Zertifikate.
- Auf **Ebene des unmittelbaren Unternehmensumfelds** beschreibt ein Indikator, wieviel Zeit Unternehmensleiter für die Erfüllung von Regierungsvorschriften aufwänden. Diese Variable gibt Auskunft über die administrative Effizienz bei der Umsetzung von Vorschriften.
- Auf **nationaler Ebene** spiegelt ein Indikator die Prävalenz von technischen Einfuhrvorschriften und Compliance mit ISO-Standards bei Managementprozessen wieder. Diese Variable wird auf nationaler Ebene erhoben und kann nicht auf die Unternehmensebene heruntergebrochen werden. Sie soll dabei helfen, die „Standardfreundlichkeit“ des nationalen Umfelds gegenüber internationalen Standards abzuschätzen.

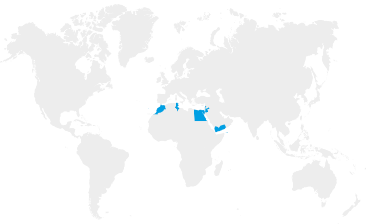
Compliance: Der Schlüssel zur Ausschöpfung des Exportpotenzials

Die Länderprofile und regionalen Momentaufnahmen in diesem Bericht enthalten auch Informationen über Erzeugnisse und Sektoren, die Potenzial für Exportzunahme bergen. Die ITC-Bewertung potenzieller Exporttätigkeit macht unzureichend genutzte Exportchancen bei bereits ausgeführten Produkten ausfindig. Das Werkzeug für die Produktdiversifizierungsbewertung wiederum identifiziert neue Sektoren, die zur Diversifizierung des Exportkorbs der Volkswirtschaft beitragen können.

Diese Information beruht auf einer quantitativen Analyse. Dabei handelt es sich um eine sinnvolle und evidenzbasierte Maßnahme bei der Entwicklung von Handels- und Investitionsstrategien, besonders, wenn diese noch durch qualitative länderspezifische Information ergänzt wird. Aufgrund von Dateneinschränkungen beschränkt sich die Analyse auf Warenexporte.

Die regionalen Momentaufnahmen in diesem Bericht kombinieren Informationen über das Exportpotenzial und die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs mit einem Augenmerk auf jene Sektoren, in denen Standards von großer Bedeutung sind. Auf globaler Handelsebene sind frische und verarbeitete Lebensmittel die zwei Sektoren mit der durchschnittlich höchsten Anzahl an Vorschriften, gefolgt von der Informationstechnologie (IT) und Unterhaltungselektronik, dem Chemikaliensektor und dem Verkehrsausstattungssektor.

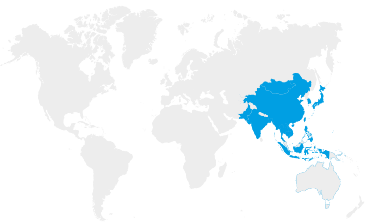
Regionale Momentaufnahmen: Standards sind entscheidend für die Ausschöpfung des Exportpotenzials



Naher Osten und Nordafrika

Die Region Naher Osten und Nordafrika (Middle East and North Africa [MENA]) birgt ein beträchtliches Wachstumspotenzial für die Ausfuhr frischer und verarbeiteter Lebensmittel. Ein großer Teil davon liegt im Handel innerhalb der Region selbst. Dennoch verhängt die MENA-Region durchschnittlich die größte Anzahl an technischen Vorschriften für die Einfuhr frischer und verarbeiteter Lebensmittel – fast viermal so hoch wie andere Regionen. Eine Reform dieser Vorschriften könnte für die Region vorteilhaft sein. Eine intensivere Harmonisierung oder eine gegenseitige Anerkennung innerhalb der Region könnten ebenfalls zur Ausschöpfung des Exportpotenzials beitragen.

Kleine Unternehmen in der MENA-Region haben zudem lediglich eine geringe Anzahl international anerkannter Qualitätszertifikate. Die Stärkung der Kapazität auf Unternehmensebene zur Compliance mit Standards könnte ebenfalls Exporttätigkeit und Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.



Asien-Pazifik

Die Region Asien-Pazifik zeichnet sich durch eine starke Exportleistung in den Sektoren IT und Elektronik aus. Der ITC-Exportbewertungsanalyse zufolge entfällt allerdings ungefähr ein Viertel des ungenutzten Exportpotenzials in bereits bestehenden Exportlinien ebenfalls auf diese beiden Sektoren. Chemikalien sind sicherlich die vielversprechendste Möglichkeit der Produktdiversifizierung. Dieser Sektor ist durch vorherrschende Verbraucherschutzvorschriften gekennzeichnet, während Kompatibilitätsstandards den IT- und Unterhaltungselektroniksektor bestimmen. Das unmittelbare Unternehmensumfeld in der Region zur Umsetzung von Standards und Vorschriften ist solide.

In der Region Asien-Pazifik haben KMUs im Durchschnitt mit geringerer Wahrscheinlichkeit ein international anerkanntes Qualitätszertifikat als in den meisten anderen Regionen. Die Ergebnisse sind jedoch wahrscheinlich auf die Leistung armer und kleiner Volkswirtschaften in der Region zurückzuführen. Die regionale Standardanalyse basiert auf ungewichteten Durchschnittswerten, welche die starke Leistung im Bereich Qualitätszertifikate und internationale Managementstandards großer aufstrebender Volkswirtschaften wie China, Indien und Indonesien nicht richtig widerspiegeln. Detaillierte Leistungen sind in den jeweiligen Länderprofilen zu finden.



Lateinamerika und Karibik

In der Region Lateinamerika und Karibik (Latin America and Caribbean [LAC]) weisen die Sektoren der frische Lebensmittel und der Verkehrsausstattung ein beträchtliches Exportpotenzial auf. Die ITC-Produktdiversifizierungsbewertung identifiziert eine große Bandbreite an Sektoren, welche die Region mit Diversifizierungsabsichten noch erschließen könnte, darunter frische und verarbeitete Lebensmittel, Chemikalien, Metalle und Basisindustrienerzeugnisse.

Im Gegensatz zu anderen Regionen unterliegen in der LAK-Region frische Lebensmitteleinfuhren wesentlich mehr Vorschriften als Einfuhren verarbeiteter Lebensmittel.

Die Annahme internationaler Managementstandards ist in der Region relativ beliebt. Während mittelgroße und große Unternehmen jedoch beim Besitz internationaler Qualitätszertifikate gut abschneiden, sind kleine Unternehmen abgeschlagen. Es könnte für die Region vorteilhaft sein, die Fähigkeit kleiner Unternehmen zur Compliance mit häufig sektorenspezifischen Qualitätszertifikaten sowie das unmittelbare Unternehmensumfeld zu stärken, damit Unternehmen weniger Zeit in die Einhaltung von Vorschriften investieren müssen.

Subsahara-Afrika

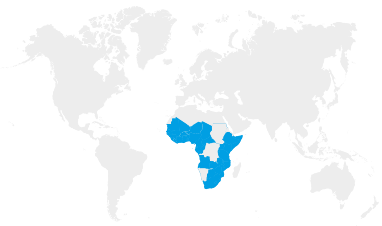
Frische Lebensmittel, Metalle und Basisindustrieerzeugnisse weisen das höchste ungenutzte Exportpotenzial in Subsahara-Afrika auf. Metalle, Basisindustrieerzeugnisse und zu einem geringeren Ausmaß Chemikalien bieten Chancen für die Exportdiversifizierung.

Die Annahme internationaler Qualitätszertifikate ist unter mittelgroßen und großen Unternehmen in Subsahara-Afrika recht weit verbreitet. Kleine Unternehmen haben noch Aufholbedarf, wobei die Situation nicht schlechter aussieht als in anderen Regionen. In diesem Zusammenhang ist es überraschend, dass internationale Managementstandards nicht häufiger angenommen werden. Angesichts der Tatsache, dass diese Managementstandards nicht sektorenspezifisch sind und das Fachwissen daher übertragbar ist, können Unzulänglichkeiten in diesem Bereich das Diversifizierungspotenzial der Region in Hinblick auf neue Produkte untergraben.

Osteuropa und Zentralasien

Die Region Osteuropa und Zentralasien (East Europe and Central Asia [EECA]) verzeichnet ein Exportpotenzial bei Metallen und Basisindustrieerzeugnissen. Letztere bieten zusammen mit Chemikalien zudem Chancen für weitere Exportdiversifizierung.

Neben den entwickelten Volkswirtschaften ist die EECA-Region die wohlhabendste Region in unserer Stichprobe. Es überrascht nicht, dass die Region bei standard- und vorschriftenrelevanten Kriterien auf Unternehmensebene und nationalpolitischer Ebene gut abschneidet. Betrachtet man den Zeitaufwand, den Unternehmensleiter in die Einhaltung von Vorschriften investieren sowie das Ausmaß der Annahme internationaler Managementstandards, übertrifft die EECA-Region andere Regionen jedoch nicht. Hier ist noch Verbesserungspotenzial vorhanden, besonders wenn die Region die Diversifizierungschancen in Sektoren wie dem Chemikaliensektor nutzen möchte.



Für Länder mit noch ungenutztem Potenzial zur Ankurbelung der Produktion und Exporttätigkeit in diesen Sektoren ist die Verbesserung der standardrelevanten Kriterien für die KMU-Wettbewerbsfähigkeit unerlässlich, um besagtes Potenzial auszuschöpfen und es in breit angelegte Beschäftigungsschaffung und wirtschaftliche Diversifizierung umzuwandeln.

Strategisches Vorgehen erhöht die Erfolgchancen

Die Abstimmung von Investitionsentscheidungen in technische Infrastruktur auf nationalpolitische Prioritäten ist sinnvoll.

Die vorhergehenden Ausführungen haben gezeigt, dass zahlreiche Standards und Vorschriften sektorenspezifisch, wertschöpfungskettenspezifisch und produktspezifisch sind. Dasselbe gilt für viele Bestandteile der technischen Infrastruktur zur Konformitätsbewertung und Compliance-Zertifizierung. Angesichts des Kostenaufwands, den die Schaffung und Erhaltung technischer Infrastruktur mit sich bringen, müssen ressourcenschwache Länder manchmal schwere Entscheidungen treffen, besonders wenn es darum geht, welche Erzeugnisse durch eine international anerkannte technische Infrastruktur unterstützt werden sollen. Die Abstimmung von Investitionsentscheidungen in technische Infrastruktur auf nationalpolitische, darunter auch exportstrategische Prioritäten, ist sinnvoll.

Der öffentlich-private Dialog spielt dabei eine Schlüsselrolle. Er gewährleistet, dass Regierungspolitik und Investitionsentscheidungen die Bedürfnisse der Unternehmen in Betracht ziehen. Dadurch werden die Weichen für politische Maßnahmen und Institutionen gestellt, die für „guten“ Handel sorgen sollen: Handel, der Verbraucherschutz sowie Ziele der sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit berücksichtigt.





Enthalten im *SME Competitiveness Outlook 2016*

Länderprofile

1. Ägypten
2. Bangladesch
3. Barbados
4. Burkina Faso
5. China
6. Costa Rica
7. Ecuador
8. Elfenbeinküste
9. Guinea
10. Indien
11. Indonesien
12. Jamaika
13. Jordanien
14. Kambodscha
15. Kasachstan
16. Kenia
17. Kolumbien
18. Libanon
19. Madagaskar
20. Malawi
21. Marokko
22. Mauritius
23. Namibia
24. Nepal
25. Paraguay
26. Peru
27. Ruanda
28. Senegal
29. Sri Lanka
30. Tansania
31. Thailand
32. Trinidad und Tobago
33. Tunesien
34. Türkei
35. Uruguay

Vordenker



Diane Wang

Die Standards und Vorschriften des grenzüberschreitenden elektronischen Handels und ihre Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs



Zhang Xiaogang

Schaffung von Handelschancen für kleine Unternehmen



Cecilia Malmström

Standards und Vorschriften – Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs im internationalen Handel



Roberto Azevêdo

Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen für KMUs



Seth Twum-Akwaboah

Hoffnung der AGI für die Zukunft ghanaischer KMUs

Fallstudien



Praktische Leitlinien für KMUs zu Standards und Qualitätsmanagement



Verbesserung der Qualität von Früchten und Gemüse aus Sri Lanka



Anpassung des kenianischen Teesektors an den Klimawandel – Erhalt der Zertifizierung



Verbesserte Qualität als Anstoß für den Export nigerianischer Shea-Butter



Sensibilisierung der mauritischen politischen Entscheidungsträger für Handelshemmnisse



Der ITC-Coffee Guide im Dienste der Ausführer



Lebensmittelsicherheitsstandards als Impuls für Kenias Sous-Chef



Medizin- und Wellnesstourismus können von Akkreditierung profitieren



Die andere Seite der Medaille: Einführer sehen Vorschriften als Handelshemmnis

Druckausgabe: ITC Printing Digital Services

Kostenloser PDF Download erhältlich auf der ITC Webseite:
www.intracen.org/publications.

