



Umfassendes Wirtschafts-
und Handelsabkommen (CETA)
zwischen der EU und Kanada

Die Vorteile von CETA

Die EU hat vor Kurzem ein **neues Handelsabkommen** mit **Kanada** abgeschlossen: **CETA** (Comprehensive Economic and Trade Agreement – Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen).

Das Abkommen wird den Menschen und Unternehmen Europas große **Vorteile** bringen.

Es wird zum **Wachstum** beitragen und neue **Arbeitsplätze** schaffen durch:

- die Ankurbelung von Exporten,
- niedrigere **Produktionskosten** für Unternehmen,
- eine größere **Auswahl** für Konsumenten sowie
- die Einhaltung der strengen EU-**Produktstandards**.

Dazu finden Sie in dieser Broschüre einen Überblick.



Die Vorteile von **CETA**



1. Förderung von **Wachstum** und **Beschäftigung** im Inland



2. Schaffung von **gerechten Wettbewerbsbedingungen** in Kanada für große und kleine EU-Unternehmen



3. Niedrigere **Preise** und eine größere **Auswahl** für europäische Konsumenten



4. **Senkung der Zölle** für Exporteure und Importeure



5. Senkung **anderer Kosten** für EU-Unternehmen – ohne Abstriche



6. EU-Unternehmer können ihre **Dienstleistungen** in Kanada leichter anbieten



7. EU-Unternehmen dürfen in Kanada bei **öffentlichen Ausschreibungen** mitbieten



8. Unterstützung **der ländlichen Gebiete** Europas bei der Vermarktung ihrer typischen Erzeugnisse



9. Europas **Innovatoren** und **Künstler** werden geschützt



10. Anerkennung von **Berufsabschlüssen** und **Befähigungsnachweisen**



11. Förderung **höherer Investitionen** kanadischer Unternehmen in Europa



12. Schutz der **Rechte am Arbeitsplatz** und **Umweltschutz**



1. Förderung des Wachstums und Schaffung besser bezahlter Arbeitsplätze

CETA könnte **Arbeitsplätze** und **Wachstum** in ganz Europa fördern.

Genau dies wurde durch ähnliche Handelsabkommen bewirkt, die die EU erst kürzlich abgeschlossen hat. Ein Beispiel dafür ist das Abkommen mit Südkorea. In den ersten vier Jahren nach Inkrafttreten dieses Abkommens haben die Exporte nach Südkorea rasch zugenommen – um 55 % bei Produkten und um mehr als 40 % bei Dienstleistungen.

Unabhängige Studien haben bestätigt, dass CETA den Handel und die Investitionen noch stärker ankurbeln könnte.

Darüber hinaus sichert jede Milliarde EUR an Exporten aus der EU durchschnittlich 14 000 Arbeitsplätze. Diese Arbeitsplätze werden in der Regel besser bezahlt als solche, die nicht exportbasiert sind – bis zu 15 % mehr bei höher qualifizierten Berufen.



2. Schaffung von gerechten Wettbewerbsbedingungen in Kanada für große und kleine EU-Unternehmen

Dank CETA werden sowohl kanadische als auch EU-Unternehmen von nun an unter tatsächlich fairen Wettbewerbsbedingungen agieren.

Dies wird eine Reihe neuer Möglichkeiten auf dem kanadischen Markt für EU-Unternehmen schaffen, insbesondere für kleinere Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern, die gemeinsam 99 % aller europäischen Unternehmen ausmachen.

Tatsächlich hat sich Kanada dazu bereit erklärt, im Rahmen von CETA EU-Unternehmen **bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen** anzubieten als Unternehmen aus anderen Ländern.



Große Möglichkeiten für Europas kleine Unternehmen

Polnische Apfelexporteure fahren in Kanada Erfolge ein

Ewa Bis ist ein polnisches Unternehmen, das Äpfel sowie frisches und tiefgekühltes Obst und Gemüse, Konzentrate und Säfte – viele davon BIO-zertifiziert – von Polen in über 25 Länder exportiert.

Das Unternehmen wurde 1987 gegründet und verzeichnete im Jahr 2015 einen Umsatz von 25 Mio. EUR.

Im Jahr 2015 begann Ewa Bis mit dem Export nach Kanada, wo es ein Joint-Venture mit einem kanadischen Partner gründete. Das Unternehmen liefert bereits Äpfel von Polen nach Kanada und möchte sein Angebot um tiefgekühltes Obst und Gemüse erweitern.



Der kanadische Markt hat polnischen Apfelproduzenten, die ihre Exportmärkte ausweiten möchten, viel zu bieten. Zudem glaubt Ewa Bis, dass CETA den kanadischen Markt für andere Lebensmittelprodukte aus Polen öffnen wird, zum Vorteil der lokalen Obst- und Gemüseproduzenten.



Adriana Rudnicka
Geschäftsführerin, Ewa Bis

„Dank der Exporte wächst unser Unternehmen rasant. Wir beschäftigen über 200 Mitarbeiter und verkaufen unsere Produkte in über 25 Länder. Wir unterstützen lokale Produzenten und beziehen Produkte von über zehn Lieferanten.“

Es hat uns einige Jahre gekostet, so weit zu sein, dass wir den kanadischen Markt mit unseren Äpfeln beliefern konnten – aber wir haben es geschafft. Jetzt freuen wir uns wirklich auf CETA, weil es uns ermöglichen wird, andere Obst- und Gemüsesorten unserer lokalen Lieferanten von Polen nach Kanada zu exportieren.“



3. Niedrigere Preise und eine breitere Auswahl für europäische Konsumenten

CETA wird den EU-Konsumenten direkte Vorteile bringen.

Alle Zölle für EU-Importeure für kanadische Produkte werden wegfallen oder gesenkt – und zwar sofort nach seinem Inkrafttreten.

Dies sollte Folgendes möglich machen:

- **geringere Herstellungskosten** der Endprodukte für Unternehmen,
- **niedrigere Preise** und eine größere Auswahl an Produkten und Dienstleistungen für EU-Konsumenten.



4. Senkung der Zölle für Exporteure und Importeure

CETA wird auch **Einsparungen** für Unternehmen in ganz Europa bringen.

Aufgrund der durch CETA erreichten Zollsenkung werden europäische Unternehmen Hunderte Millionen EUR pro Jahr einsparen.

Auch die europäischen Importeure werden davon profitieren, weil sich die Kosten für Ersatzteile, Komponenten und andere Betriebsmittel für ihre Produktion ebenfalls reduzieren werden.

Dadurch werden große Möglichkeiten für europäische Unternehmen entstehen, wodurch sie wachsen und mehr Mitarbeiter einstellen können.



Große Möglichkeiten für Europas kleine Unternehmen

Italienischer Krawattenhersteller freut sich auf einfachere Formalitäten und niedrigere Zölle

Das sizilianische Unternehmen Graffeo Cravatte entwirft seit 1992 handgenähte Krawatten mit Seide aus einer der letzten Seidenspinnereien im norditalienischen Como. Es sind Einzelstücke oder Teile einer limitierten Auflage, die vor allem in Italien, aber auch im Ausland vermarktet werden, hauptsächlich in Kanada und den USA. Im Jahr 2014 wurde mit sieben Mitarbeitern ein Umsatz in Höhe von 300 000 EUR verzeichnet.



Graffeo Cravatte beliefert Kanada seit 2012. Seine kanadischen Exporte machen heute 7 % der Gesamtverkäufe aus. Zur Betreuung der Kunden in Vancouver wurde jetzt ein englischsprachiger Mitarbeiter eingestellt.



Allerdings sieht sich das Unternehmen hohen Zöllen von 16 % und einem hohen Verwaltungsaufwand gegenüber. CETA wird dabei helfen, beides zu reduzieren.



Giuseppe Graffeo
Eigentümer, Graffeo Cravatte

„Eine Reduktion der Handelshemmnisse bringt große Möglichkeiten für Unternehmer wie mich.“

Zurzeit beschweren sich meine kanadischen Kunden und verlangen vor der Bestellung einen Rabatt.

Ein Handelsabkommen mit Kanada ist mit Sicherheit hilfreich. Niedrigere Zölle bedeuten höhere Verkaufszahlen, und weniger Verwaltungsaufwand wäre ebenfalls ein Segen.“



5. Kostensenkung für EU-Unternehmen – ohne Abstriche bei den Standards

CETA wird ebenfalls auf andere Art dabei helfen, die Kosten für EU-Unternehmen, die nach Kanada exportieren, zu senken.

Das hat mit den sogenannten Konformitätsbescheinigungen zu tun. Diese weisen nach, dass ein Produkt getestet wurde und Folgendes einhält:

- relevante technische Regelungen und Vorschriften sowie
- jegliche geltenden Regeln bezüglich des Schutzes von Gesundheit, Sicherheit, Verbraucherschutz und Umwelt.

Mit CETA haben sich die EU und Kanada darauf verständigt, die jeweiligen Konformitätsbescheinigungen der Gegenparteien für die unterschiedlichsten Produkte, von Elektrogeräten bis hin zu Spielzeug, anzuerkennen.

So wird ein EU-Unternehmen, das sein Spielzeug in Kanada vertreiben möchte, das Produkt nur einmal testen lassen müssen, und zwar in Europa, wo es gleich eine gültige Bescheinigung für Kanada erhalten wird. Damit lässt sich **Zeit und Geld sparen**.



6. Förderung von EU-Unternehmen beim Anbieten ihrer Dienstleistungen in Kanada

Dienstleistungen machen drei Viertel der europäischen Wirtschaft aus. EU-Unternehmen sind in diesem Bereich Weltführer in vielen Dienstleistungssektoren.

Dank CETA werden sie bald **neue Möglichkeiten** und **bessere Konditionen** für ihre Geschäfte in Kanada in folgenden Bereichen vorfinden:

- Telekommunikation,
- Finanzen,
- Beratungsdienstleistungen wie Rechnungswesen und Maschinenbau,
- Umweltdienstleistungen wie Abwasseraufbereitung,
- Containerschifffahrt,
- Baggerarbeiten.



Große Möglichkeiten für
Europas kleine Unternehmen

Deutsche Recycling-Firma will Kanada bei der CO₂-Reduktion helfen

Das deutsche Unternehmen Reclay Group unterstützt Unternehmen und die Regierung dabei, ihre Verpackungen und ihren Abfall sicher und umweltfreundlich zu entsorgen.



Das Unternehmen zählt über 3000 Kunden in Europa und Übersee. Darunter finden sich Regierungen, die Unterstützung beim Erreichen ihrer Recycling-Ziele suchen.



CETA wird den Markt für öffentliche Aufträge für EU-Unternehmen öffnen, und Reclay hofft darauf, Beratungsverträge im Bereich Recycling zu gewinnen. Dies würde sowohl die CO₂-Emissionen als auch die Recycling-Kosten Kanadas senken und neue Arbeitsplätze in Deutschland schaffen.



Raffael A. Fruscio

Geschäftsführender Gesellschafter, Reclay

„CETA wird die Reduktion der CO₂-Emissionen und der Recycling-Kosten fördern. Darum sollten Freihandelsabkommen und offene Märkte die Regel und nicht die Ausnahme sein.“



7. EU-Unternehmen dürfen bei öffentlichen Ausschreibungen mitbieten

Mit CETA haben EU-Unternehmen bessere Chancen bei kanadischen öffentlichen Aufträgen.

Jedes Jahr bestellen Kanadas Bundesregierung, Provinzen und Gemeinden bei Privatunternehmen Produkte und Dienstleistungen für über 30 Mrd. EUR.

Die öffentliche Hand veranstaltet öffentliche Ausschreibungen, in deren Rahmen die Unternehmen Angebote einreichen.

Kanada wird nun mehr dieser Ausschreibungen für EU-Unternehmen öffnen als für Unternehmen aus anderen Handelspartnerländern.

EU-Unternehmen werden sich an viel mehr Ausschreibungen beteiligen können und Produkte und Dienstleistungen anbieten können für:

- die Bundesregierung,
- die Provinzen Kanadas und
- kanadische Städte und Gemeinden.

EU-Unternehmen haben bei vielen dieser Ausschreibungen große Chancen. Dazu zählen der Bau und die Sanierung von Straßen, Häfen oder anderer Infrastruktur.

Darüber hinaus bestellen Kanadas Provinzregierungen Produkte und Dienstleistungen, die die Einkäufe seitens der Bundesregierung um das Zweifache übersteigen. Mit CETA können EU-Unternehmen jetzt an den Ausschreibungen teilnehmen.

Kanada hat ebenfalls zugesichert, öffentliche Aufträge **leichter zugänglich** zu machen, indem diese, genauso wie in der EU, alle an einer einzigen Stelle online abrufbar sind.



8. Europas ländliche Gebiete vermarkten ihre typischen Erzeugnisse

CETA wird Lebensmittel- und Getränkeproduzenten aus ganz Europa, viele davon aus kleinen ländlichen Gemeinden, unterstützen.

Das ist möglich, weil Kanada sich bereit erklärt hat, über 140 europäische geografische Angaben zu **schützen**. Das sind Angaben zu hochwertigen Lebensmitteln und Getränken, die mit der Region ihrer Herstellung verknüpft sind.

Damit haben die lokalen Produzenten die Gelegenheit,

- ihre Produkte effizienter zu vermarkten,
- ihre besonderen Merkmale, ihre Qualität und Tradition zu unterstreichen.

Es existieren Tausende von Produkten mit geografischen Angaben in Europa, aber nur einige davon werden nach Übersee exportiert. Das Ziel der EU ist, diese vor Nachahmung zu schützen.

CETA wird alle Arten von Produkten schützen, vom Rochefort- und Gouda-Käse aus Frankreich und den Niederlanden bis zum Parma-Schinken (Prosciutto di Parma) aus Italien.

Nur echte Produkte dürfen dann in Kanada unter diesem Namen verkauft werden. Darüber hinaus werden die Grenzkontrollen verstärkt, damit keine gefälschten Lebensmittel oder Getränke, die fälschlicherweise als regionale europäische Produkte gekennzeichnet sind, in Kanada verkauft werden können.



Große Möglichkeiten für Europas kleine Unternehmen

Französische Köstlichkeiten – im Angebot in Kanada

Der 1920 gegründete Süßwarenhersteller Roy René ist der größte Produzent der Calissons d'Aix, einer typischen Süßware aus der südfranzösischen Provence. Roy René produziert die Hälfte aller weltweit vertriebenen Calissons d'Aix. Das Unternehmen verzeichnete im Jahr 2015 einen Umsatz von 11 Mio. EUR und beschäftigte 75 Mitarbeiter.



Roy René exportiert nach Nordamerika, Asien und in den Nahen Osten. Der Anteil der Exporte am Gesamtumsatz konnte im Laufe des vergangenen Jahres auf 9 % gesteigert werden. Das Unternehmen hat sich nun das Ziel gesetzt, diesen Anteil bis zum 100-jährigen Jubiläum im Jahr 2020 auf zwischen 20 und 25 % zu steigern. Vor einem Jahr wurde ein Export-Manager mit dieser Aufgabe betraut.



Roy René hat bereits begonnen, Calissons d'Aix in Kanada in Zusammenarbeit mit Delikatessen-Läden zu vertreiben, und glaubt, dass CETA die Exporte fördern wird.



Laure Pierrisnard
CEO, Calissons Le Roy René

„In Kanada haben wir einen lokalen Partner in Montreal und eine erste Verkaufsstelle in einem Supermarkt. Wir planen, künftig mehrere solcher Verkaufsstellen einzurichten.“

CETA macht es uns möglich, auf einem Markt wettbewerbsfähiger zu sein, auf dem der Preis den Ausschlag gibt.“



9. Europas Innovatoren und Künstler werden geschützt

CETA wird dazu beitragen, dass innovative Unternehmen, Musiker und andere in der Kreativwirtschaft tätige Menschen für **ihre Arbeit entsprechend entlohnt** werden.

Kanada wird ihre Forschung und Kreativität – besser bekannt als geistiges Eigentum – besser schützen, indem es

- seine Regelungen im Bereich der Patente, der Entwürfe und des Urheberrechts an die EU-Regelungen anpasst,
- diese Regelungen strenger durchsetzt.

Kanada wird ebenfalls seine Grenzen strenger kontrollieren, um gefälschte (nachgeahmte) Ware oder unerlaubt hergestellte Waren zu bekämpfen.



10. Anerkennung von Berufsabschlüssen und Befähigungsnachweisen

CETA könnte die Türen für Fachkräfte aus Europa öffnen, damit diese in Kanada **neue Beschäftigungsmöglichkeiten** finden.

Derzeit dürfen Europäer, die in regulierten Berufen tätig sind, z. B. Architekten, Buchhalter oder Ingenieure, nicht in Kanada arbeiten, weil das Land ihre Qualifikationen nicht anerkennt. Dasselbe trifft auf Kanadier zu, die in Europa beruflich tätig sein wollen.

CETA könnte das alles ändern. Sowohl die EU als auch Kanada besitzen für diese Berufe Vertretungsorganisationen, und CETA bietet den Rahmen für die Verhandlung von Abkommen, damit die jeweiligen Qualifikationen in den beteiligten Ländern anerkannt werden. Anhand dieser Abkommen würden die Behörden in Kanada und der EU diese Vereinbarungen rechtlich bindend umsetzen.



Große Möglichkeiten für
Europas kleine Unternehmen

Für belgisches Aromatherapie-Unternehmen lockt der süße Duft des Erfolgs

Pranarôm ist ein Hersteller von ätherischen Ölen mit Sitz in Belgien und ein weltweit renommierter Entwickler von Aromatherapie-Produkten.



Im Jahr 2015 machten dank der starken internationalen Nachfrage die Exporte des Unternehmens 90 % seines Umsatzes aus.

Das Unternehmen hat vor Kurzem eine Reihe von wissenschaftlich entwickelten Aromatherapie-Produkten in Kanada eingeführt – das Ergebnis eines langwierigen, von den kanadischen Gesundheits- und Zollbehörden geforderten Zertifizierungs- und Registrierungsprozesses.

Für Pranarôm stellt die Zertifizierung einen lebenswichtigen Schritt im Rahmen seiner Geschäftsstrategie dar. Als Ergebnis stiegen die Umsätze aus den Exporten nach Kanada innerhalb eines einzigen Jahres von 100 000 auf 350 000 EUR an.

Dennoch bestehen weiterhin Handelshemmnisse. Die hohen Zölle verhindern beispielsweise, dass Pranarôm die Vorteile des kanadischen Marktes vollkommen ausschöpfen kann.



Dominique Baudoux
Gründer, Pranarôm

„Der belgische Markt hat seine Grenzen. Für uns – genauso wie für viele andere kleinere Unternehmen in Belgien – ist der Export unabdingbar für unser Geschäftswachstum.“

Dank CETA werden kleine Unternehmen wie Pranarôm in der Lage sein, viel schneller als bisher auf den kanadischen Markt zu gelangen. Europäische Initiativen für die Förderung des Handels sind ein wichtiger Wachstumsmotor für die belgische Wirtschaft.“



11. Förderung höherer Investitionen kanadischer Unternehmen in Europa

Kanadische Unternehmen investieren bereits viel in die EU – 14 Mrd. EUR im Jahr 2014. Das schafft Arbeitsplätze und Wachstum.

Nach der Entscheidung zum Geschäftsaufbau in Europa müssen oft Schlüsselkräfte, z. B. Führungskräfte oder Sachverständige, entsendet werden, die alles ins Laufen bringen.

CETA wird **Investitionen in Europa fördern** und dabei **Arbeitsplätze schaffen**, indem es kanadischen Unternehmen die kurzfristige Versetzung von Schlüsselkräften leichter macht.

Dasselbe gilt natürlich auch für EU-Unternehmen in Kanada. Für sie wird es ebenfalls leichter, vorübergehend Schlüsselkräfte nach Kanada zu entsenden. Dadurch können EU-Unternehmen leichter expandieren.



12. Schutz der Rechte am Arbeitsplatz und Umweltschutz

CETA ist ein **fortschrittliches Abkommen**.

Die EU und Kanada haben damit

- die bereits eingegangenen Verpflichtungen in Bezug auf die Einhaltung der Rechte am Arbeitsplatz und des Umweltschutzes bekräftigt und
- dem jeweils anderen Partner zugesichert, dass sie diese Rechte nicht mehr einschränken werden.

CETA wird auch die Rolle der Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, Umweltgruppen und anderer nichtstaatlicher Organisationen sowohl in der EU als auch in Kanada stärken und sie dabei unterstützen, die Verpflichtungen in die Praxis umzusetzen.



Italienischer Essighersteller plant, in Kanada groß herauszukommen

Die Essigherstellung hat in Mantua eine große Tradition. Ein Wendepunkt war das Jahr 1962, in dem Giorgio Mengazzoli begann, traditionellen Essig aus Mantua außerhalb der Stadt, dann in ganz Italien und später weltweit zu verkaufen.



Seine Tochter Elda und sein Sohn Cesare führen die Geschäfte weiter und haben die Produktion des Unternehmens Acetificio Mengazzoli von Weinessig- und Salzprodukten um aromatisierte Essigprodukte und Balsamico-Essigcreme erweitert.



Elda Mengazzoli

Geschäftsführende Gesellschafterin,
Acetificio Mengazzoli

„Unser Unternehmen hat eine lange Tradition im Export unserer Qualitätsprodukte, die bis in die frühen 70er-Jahre zurückreicht. Jetzt finden wir viele Möglichkeiten in Ländern, mit denen der Handel bisher schwieriger war, insbesondere mit Kanada, wo viele Einwohner italienische Wurzeln haben.

Unsere Produkte stoßen auf großes Interesse vonseiten der kanadischen Kunden. Durch die behördlichen Zertifizierungsanforderungen und hohen Zölle steigen jedoch die Preise unserer Originalprodukte, sodass es schwierig ist, dorthin zu exportieren.

Durch CETA werden die Zertifizierungskosten und Zölle gesenkt, was unserem Geschäft zugutekommen wird.“

Bildnachweis

Deckblatt: © fudio, Seite 2: © Fredex, Seite 3: © Ewa Bis, Polen, Seite 4: © RooM the Agency, Seite 5: © Graffeo Cravate, Italien, Seite 6: © rolf_52, Seite 7: © Reclay, Deutschland, Seite 8: © josefpittner, Seite 9: © Calissons Le Roy René, Frankreich, Seite 10: © ronniechua, Seite 11: © Pranarôm, Belgien, Seite 12: © RobertNyholm, Seite 13: © Acetificio Mengazzoli, Italien, Seite 14: © filtv

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2016

Print	ISBN 978-92-79-59018-4	doi:10.2781/461449	NG-04-16-483-DE-C
PDF	ISBN 978-92-79-59041-2	doi:10.2781/98362	NG-04-16-483-DE-N

© Europäische Union, 2016

Weiterverwendung mit Quellenangabe gestattet.

Die Weiterverwendung von Dokumenten der Europäischen Kommission ist durch den Beschluss 2011/833/EU (ABl. L 330 vom 14.12.2011, S. 39) geregelt.

Bei Verwendung oder Reproduktion von Fotos oder sonstigem Material, die nicht dem Copyright der Europäischen Union unterliegen, muss die Zustimmung direkt bei den Inhabern des jeweiligen Urheberrechts eingeholt werden.

