

ZDH-Sonderumfrage

Das Handwerk im EU-Binnenmarkt

Ergebnisse einer Umfrage unter Handwerksbetrieben vom 06.12.2023 bis 31.01.2024

Berlin/Brüssel, März 2024

Hintergrund

Aus Anlass des 30-jährigen Bestehens des EU-Binnenmarktes und der Diskussion um seine zukünftige Ausgestaltung hat der ZDH gemeinsam mit den Handwerkskammern und Fachverbänden des Handwerks um die Jahreswende 2023/2024 eine Umfrage zum EU-Binnenmarkt durchgeführt. Ziel war es, aktuelle Erkenntnisse über für das Handwerk besonders relevante Märkte, Entwicklungsperspektiven für die Geschäftstätigkeit im Binnenmarkt sowie Ansatzpunkte für seine handwerksgerechte Weiterentwicklung zu gewinnen.

Verfahren

Die Betriebe wurden in unterschiedlicher Form auf die Umfrage aufmerksam gemacht (per Rundschreiben, Newsletter, per E-Mail oder telefonisch). Die Antworten der Handwerksbetriebe wurden in einem Online-Umfragemodul erfasst. Insgesamt nahmen 953 Betriebe an der Umfrage teil, davon 60% mit weniger als 10 Mitarbeitern. Detailfragen zu Hindernissen im Binnenmarkt und Lösungsmöglichkeiten richteten sich an die im EU-Ausland tätigen Betriebe.

Die Erkenntnisse im Überblick

- Handwerksbetriebe haben überwiegend einen regionalen Tätigkeitsschwerpunkt. Je größer der Betrieb, je größer das Interesse am EU-Ausland. Nicht nur deutsche Nachbarländer sind gefragt. Das Handwerk diversifiziert seine Wertschöpfungsketten.
- Die Erleichterungen bei grenzübergreifenden Aktivitäten machen den Binnenmarkt vor allem für kleinere Betriebe attraktiv.
- Die Belastungen, die durch eine Teilnahme am Binnenmarkt entstehen, sind gestiegen.
- Das Risiko hoher Bußgelder bei geringen formalen Verstößen wird von 95 % der Befragten als unangemessen und damit als größte Hürde für grenzüberschreitende Geschäftstätigkeiten wahrgenommen.
- 53 % der Betriebe wünschen sich mehr Harmonisierung der nationalen Vorschriften und Normen (z.B. bei Produktdesign- und Zulassungsanforderungen).

Inhalt

Das Handwerk im EU-Binnenmarkt	1
Hintergrund.....	1
Verfahren	1
Die Erkenntnisse im Überblick	1
Allgemeine Aussagen des Handwerks zum Binnenmarkt.....	3
Größere Betriebe sind im Binnenmarktgeschäft tätig.....	3
Handwerksbetriebe sind regional und lokal tätig.....	3
Je größer der Betrieb, desto größer das Interesse am Ausland.....	3
Nicht nur Nachbarländer sind gefragt.....	3
Der Binnenmarkt ist für kleine Betriebe relevant.....	5
Größere können auch ohne Binnenmarkt	5
Exportchancen machen den Binnenmarkt interessant.....	6
Das Handwerk diversifiziert seine Wertschöpfungsketten.....	6
Die Belastungen im Binnenmarkt sind gestiegen	8
Wichtige politische Themen für den Binnenmarkt	9
Binnenmarkthindernisse des Handwerks	12
Binnenmarkthindernisse im Detail	13
Bürokratische Hürden	13
Steuerliche Hürden	13
Hürden bei der Rechtsdurchsetzung.....	13
Andere Hürden.....	13
Lösungen für die Probleme des Binnenmarktes	15
... bei bürokratischen Lasten	15
... bei steuerlichen Lasten.....	15
... und weitere Lösungen	16
Anlage - Fragebogen	18

Allgemeine Aussagen des Handwerks zum Binnenmarkt

Größere Betriebe sind im Binnenmarktgeschäft tätig

Handwerksbetriebe sind regional und lokal tätig.

73 % der Handwerksbetriebe sind nicht im europäischen Ausland aktiv. Sie haben eine gute Auslastung mit Aufträgen aus der eigenen Region (53 %), ihnen fehlen die personellen Kapazitäten (27 %), sie haben grundsätzlich kein Interesse daran (27 %) oder das Leistungsangebot ist ungeeignet (22 %).

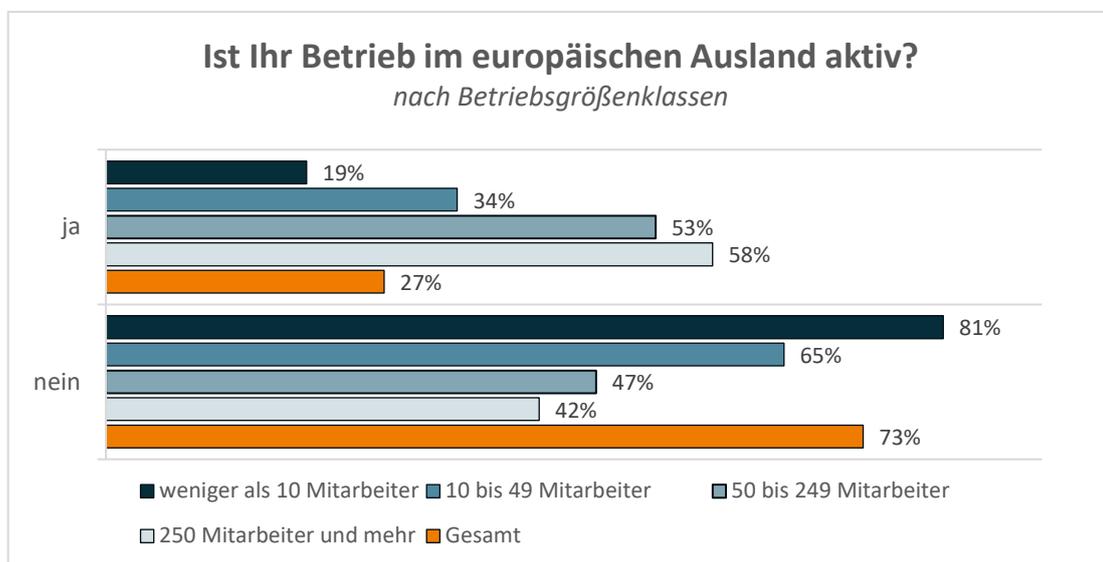
Dabei macht es keinen Unterschied, ob die Betriebe grenznah ansässig sind oder nicht.

Technische Hürden wie fehlende Qualifikationsnachweise oder Zulassungen spielen so gut wie keine Rolle. Auch wirtschaftliche Risiken oder Sprachschwierigkeiten halten weniger als 15 % der Betriebe von einer Geschäftstätigkeit im EU-Ausland ab.

Unzureichende Marktkennntnisse, bürokratische Hürden oder Unsicherheit über die im EU-Ausland geltenden Regeln sind nur bei einem Fünftel der Betriebe ein Grund, nicht in anderen EU-Mitgliedstaaten aktiv zu werden.

Je größer der Betrieb, desto größer das Interesse am Ausland.

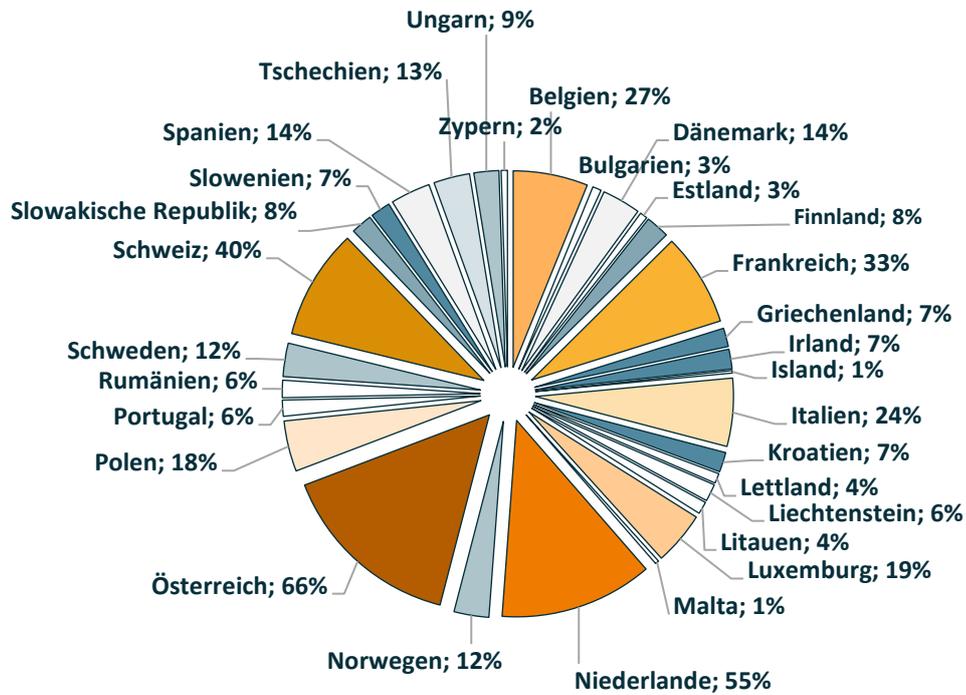
Bei den Handwerksbetrieben, die im EU-Ausland tätig sind, handelt es sich in erster Linie um Betriebe mit mehr als 50 Mitarbeitern. Je größer der Handwerksbetrieb, je eher hat er auch geschäftliche Auslandsbeziehungen.



Nicht nur Nachbarländer sind gefragt.

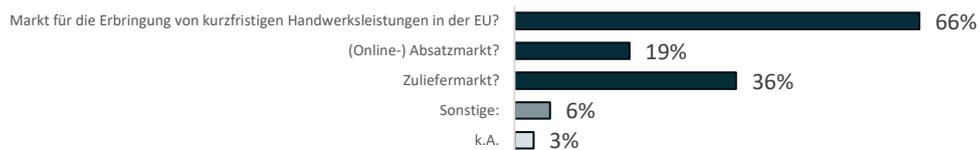
Im Handwerk entfallen 88 % des Auslandsgeschäfts auf den Europäischen Wirtschaftsraum. Drittstaaten spielen mit 4 % eine untergeordnete Rolle.

Wenn Ihr Betrieb im europäischen Ausland aktiv ist und Ihre Aufträge überwiegend aus EU/EWR-Ländern kommen, in welchen Ländern sind Sie tätig?



Tätigkeitsschwerpunkte im Ausland haben die an der Umfrage beteiligten Betriebe in Österreich, den Niederlande und der Schweiz, gefolgt von Frankreich, Belgien, Italien, Luxemburg, Polen. Im unteren Mittelfeld finden Spanien, Dänemark, Tschechien, Norwegen, Schweden, aber auch Ungarn, Finnland, die Slowakische Republik, Slowenien, Irland und Kroatien, Griechenland, Liechtenstein, Rumänien und Portugal Interesse. Vereinzelt gibt es auch handwerkliche Geschäftstätigkeit in Litauen, Lettland, Bulgarien, Estland, Zypern, Malta und Island.

Wenn EU / EWR-Länder: Ist der EU-Binnenmarkt dort für Ihren Betrieb ein:
Mehrfachantworten waren möglich!



Der europäische Markt ist für Handwerksbetriebe in erster Linie ein Markt für die kurzfristige Erbringung von Dienstleistungen. Er ist auch wichtig als Zulieferermarkt und als Absatzmarkt für Handwerksprodukte, auch im Wege der Onlinevermarktung.

Auffällig ist, dass der Schwerpunkt auch von der Größe der Betriebe abhängt. Während Kleinunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitern und kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern im Binnenmarkt eher einen Markt für die kurzfristige Erbringung von Dienstleistungen sehen, ist er für Unternehmen mit mehr als 50 bis 249 Mitarbeitern auch ein Online-(Absatzmarkt) und Zulieferermarkt.

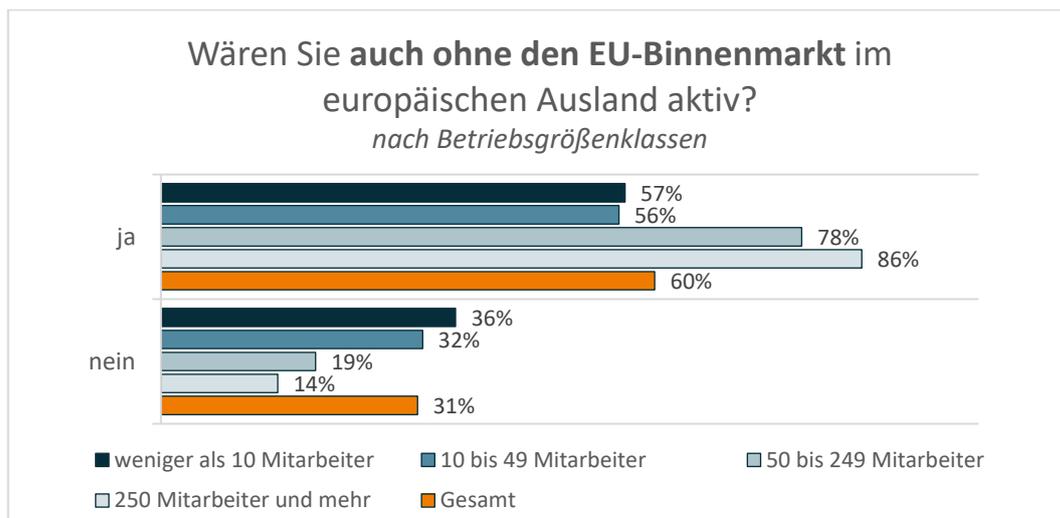
Der Binnenmarkt ist für kleine Betriebe relevant

Bei der Frage nach der grundsätzlichen Relevanz des Binnenmarktes sprach sich der überwiegende Teil der Betriebe (43 %), und zwar unabhängig von ihrer Größe und davon, ob sie im EU-Ausland oder nur regional oder lokal tätig sind, für eine sehr hohe Relevanz des Binnenmarktes aus. Ein weiteres Viertel schätzte den Binnenmarkt zumindest als wichtig ein. Lediglich 12 % sahen in ihm keine Relevanz. Das meinten in erster Linie ein Teil der Klein- und kleinen Unternehmen. Die größeren Betriebe teilen diese Auffassung nicht. Das liegt daran, dass viele kleinen Handwerksbetriebe keinen Auslandsbezug und keine Erfahrung mit dem EU-Binnenmarkt haben.

Das lässt den Schluss zu, dass der Binnenmarkt gerade für kleinere Betriebe, gefühlt mehr Vorteile als für größere Betriebe bringt. Kleinere Betriebe können kein Fachpersonal für das Auslandsgeschäft einstellen. Dieses Geschäftsfeld wird durch viele Handwerksmeister oft selbst abgedeckt. Der Binnenmarkt mit seinen harmonisierten Regelungen wird als Erleichterung wahrgenommen und eröffnet Geschäftsmöglichkeiten.

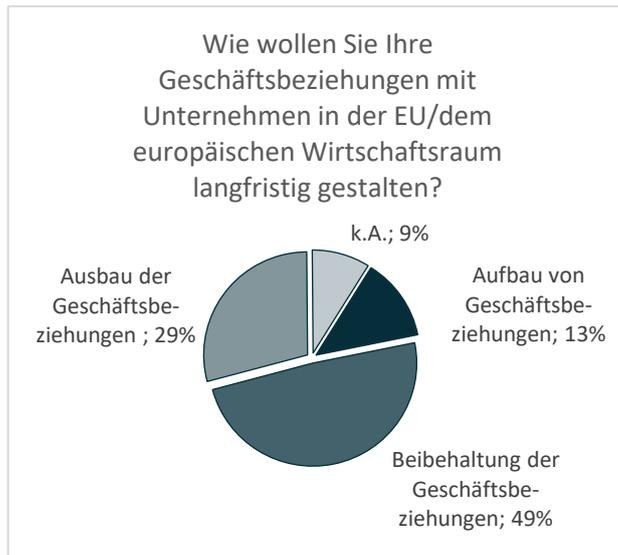
Größere können auch ohne Binnenmarkt

Einig sind sich die im Außenhandel tätigen Betriebe aller Größen darüber, dass sie auch ohne den EU-Binnenmarkt im EU-Ausland geschäftstätig sein würden.



Hier gilt, je größer der Betrieb, je höher die Prozentzahl derjenigen, die auch ohne Binnenmarkt im EU-Ausland aktiv sein würden. Gerade größere Betriebe können auf das Auslandsgeschäft, ob Drittstaaten oder EU-Ausland, spezialisierte Fachkräfte – auch hausintern – zurückgreifen, um die Fragen zu grenzüberschreitenden Sachverhalten zu klären.

Exportchancen machen den Binnenmarkt interessant



Wegen der sich auf dem EU-Binnenmarkt bietenden Exportchancen möchten 73 % der im EU-Außenhandel tätigen Handwerksbetriebe ihre Geschäftsbeziehungen ausbauen, lediglich 55 % möchten das Level beibehalten, immerhin 67 % denken an den Aufbau weiterer Geschäftsbeziehungen. 42 % möchten die aktuellen Geschäftsbeziehungen wegen der Zuliefererprodukte beibehalten. 39 % möchten weitere Geschäftsbeziehungen aufbauen, nur 30 % möchten bestehende ausbauen.

Von einem Ausbau der Geschäftsbeziehungen im EU-Ausland versprechen sich

31 % eine Kostenreduktion aufgrund starker Belastungen in Deutschland, weniger um den Fachkräftemangel in Deutschland auszugleichen oder die Fachexpertise ausländischer Arbeitskräfte zu gewinnen.

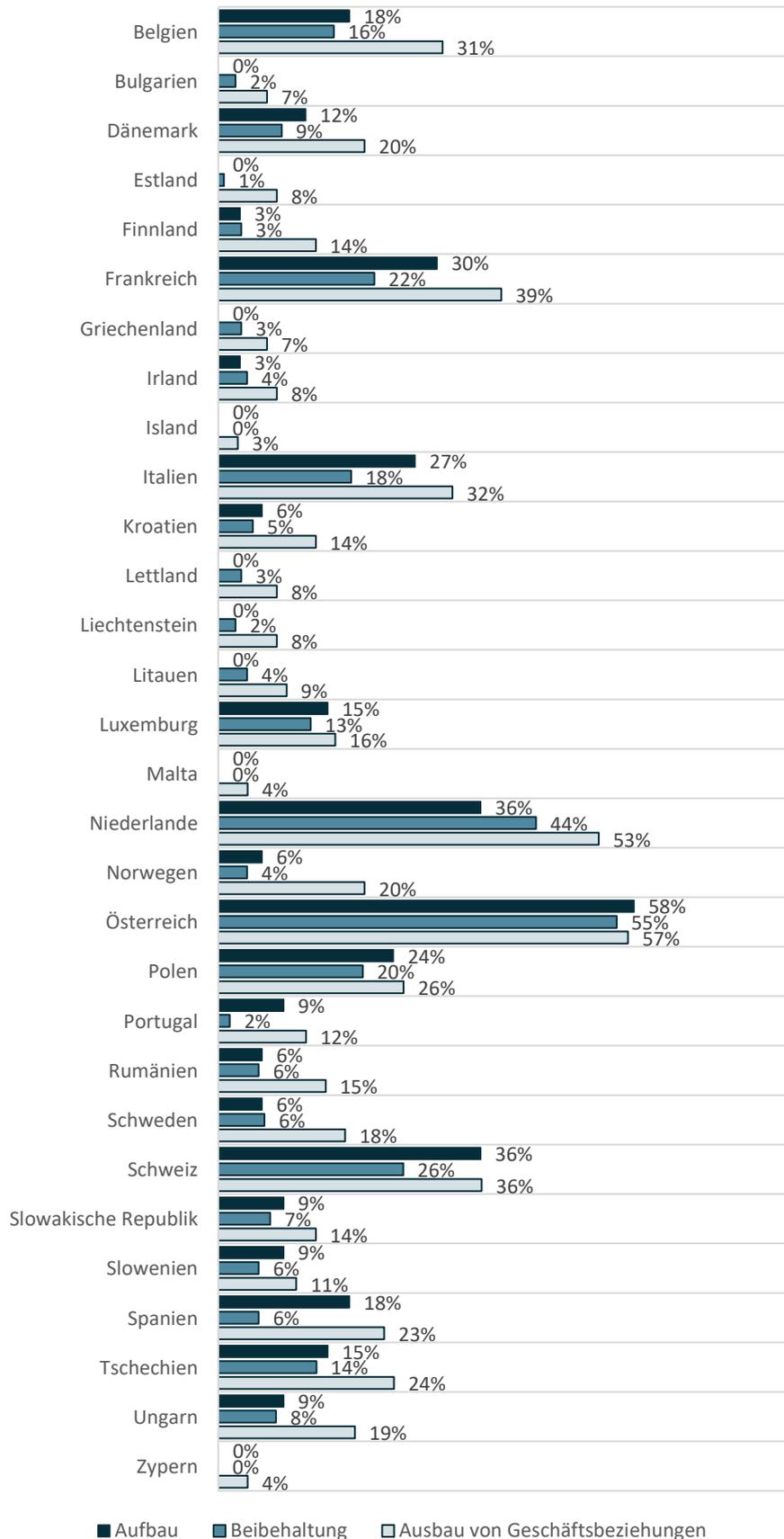
Das Handwerk diversifiziert seine Wertschöpfungsketten

Am Ausbau bestehender Geschäftsverbindungen ist das Handwerk insbesondere in Belgien, Frankreich, Italien, Dänemark, Portugal, Rumänien, Spanien, Tschechien, Ungarn und dem Baltikum interessiert. Für den Aufbau weiterer Geschäftsbeziehungen sind die Schweiz, Spanien, Italien, Portugal und Frankreich interessant.

Daraus kann gefolgert werden, dass das Handwerk an einer Diversifizierung seiner Wertschöpfungsketten interessiert ist und arbeitet. Das betrifft sowohl die Diversifizierung der Lieferketten in der Beschaffung als auch die Absatzmöglichkeiten der handwerklich hergestellten Produkte oder Werk- bzw. Dienstleistungen.

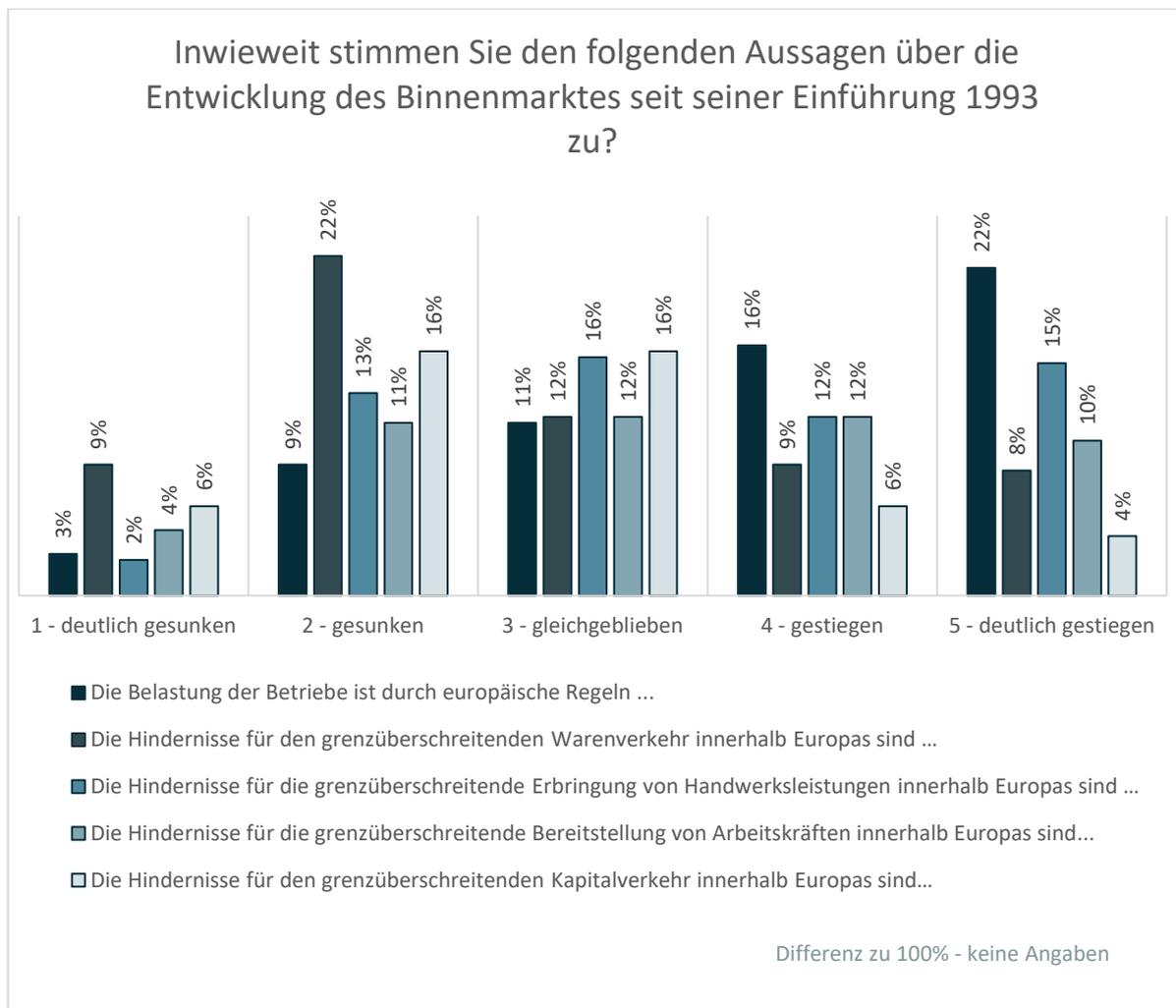
Mit welchen Ländern sind Sie am Aufbau, Beibehaltung oder Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehungen interessiert?

Mehrfachantworten waren möglich!



Die Belastungen im Binnenmarkt sind gestiegen

Gefragt nach den Belastungen im Binnenmarkt seit 1993 gab die überwiegende Zahl der Betriebe an, dass die Belastungen der Betriebe durch europäische Regelungen gestiegen bis deutlich gestiegen sind. Zwar sind die Belastungen im Warenverkehr und den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr gesunken, die Hindernisse für die Erbringung von Handwerkerleistungen innerhalb Europas sind jedoch gestiegen, die Hindernisse für die Bereitstellung von Arbeitskräften eher gleichgeblieben.



Wichtige politische Themen für den Binnenmarkt

Die folgenden politischen Themen wurden von den Handwerksbetrieben, die im Binnenmarkt geschäftstätig sind, als wichtig bis sehr wichtig (in absteigender Reihenfolge) identifiziert:

- Verringerung der regulatorischen Belastung
- Ein offener Binnenmarkt für Handwerksleistungen
- Ein offener Binnenmarkt für Waren
- Grenzüberschreitende Verwaltungszusammenarbeit
- Rückverlagerung der Wertschöpfungsketten nach Europa
- Mehr Transparenz bei den Marktzugangsregelungen im europäischen Ausland
- Digitalisierung von Verwaltungsverfahren
- Mehr KMU-Politik für Handwerksbetriebe betreiben
- Verbesserung der Zugänglichkeit zu Informationen über Geschäftstätigkeit in und mit dem Ausland
- Mehr Transparenz bei den Marktzugangsregelungen im europäischen Ausland
- Verbesserung der Zugänglichkeit zu Informationen über Geschäftstätigkeit in und mit dem Ausland
- Förderung von Handel und Investitionen mit und in EU-Mitgliedstaaten
- Mehr Industriepolitik betreiben und Zuliefererhandwerk stärken
- Zügige Nachhaltigkeit / Energiewende
- Mehr Industriepolitik betreiben und Zuliefererhandwerk stärken
- Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln

Als gleichrangig wichtig werden die „Verringerung der regulatorischen Belastung“ sowie ein „offener Markt für Handwerksleistungen“ angesehen (60 %). Gerade kleine Betriebe sind überproportional von Bürokratie betroffen. In vielen Fällen müssen sie identische Anforderungen wie Großunternehmen erfüllen, ohne auch nur annähernd vergleichbare Ressourcen zu haben. Die Vielzahl an Dokumentations- und Berichtspflichten ist dabei ein besonders großes Problem vgl. [ZDH-Positionen und Vorschläge zu Bürokratie und Überregulierung](#) und [Better Regulation](#). Für 57 % für Betriebe ist der „offene Markt für Waren“ ein wichtiges Thema für den Binnenmarkt.

Etwas mehr als die Hälfte der Betriebe sieht die „grenzüberschreitenden Verwaltungszusammenarbeit“ (55 %) und die „Rückverlagerung der Wertschöpfungsketten nach Europa“ (53 %) als zentrales Thema für den Binnenmarkt an. Dazu bedarf es auch „mehr Transparenz bei den Marktzugangsregelungen im europäischen Ausland“ (52 %) und der „Digitalisierung der Verwaltungsverfahren“ (52 %).

50 % möchten den Fokus auf „mehr KMU-Politik für Handwerksbetriebe“ legen (vgl. ZDH-Position zu [KMU-Entlastung und Besserer Rechtssetzung](#)).

42 % sind der Meinung, dass „Handel und Investitionen mit und in EU-Mitgliedstaaten“ gefördert werden sollte. Der ZDH führt regelmäßig Umfragen zu den Exportaktivitäten des Handwerks durch. Die über 90 Außenwirtschaftsberaterinnen und -berater der Handwerksorganisation unterstützen bundesweit Handwerksbetriebe bei ihren Exporttätigkeiten und der Erschließung neuer Auslandsmärkte (vgl. [Handwerk und Außenwirtschaft](#)).

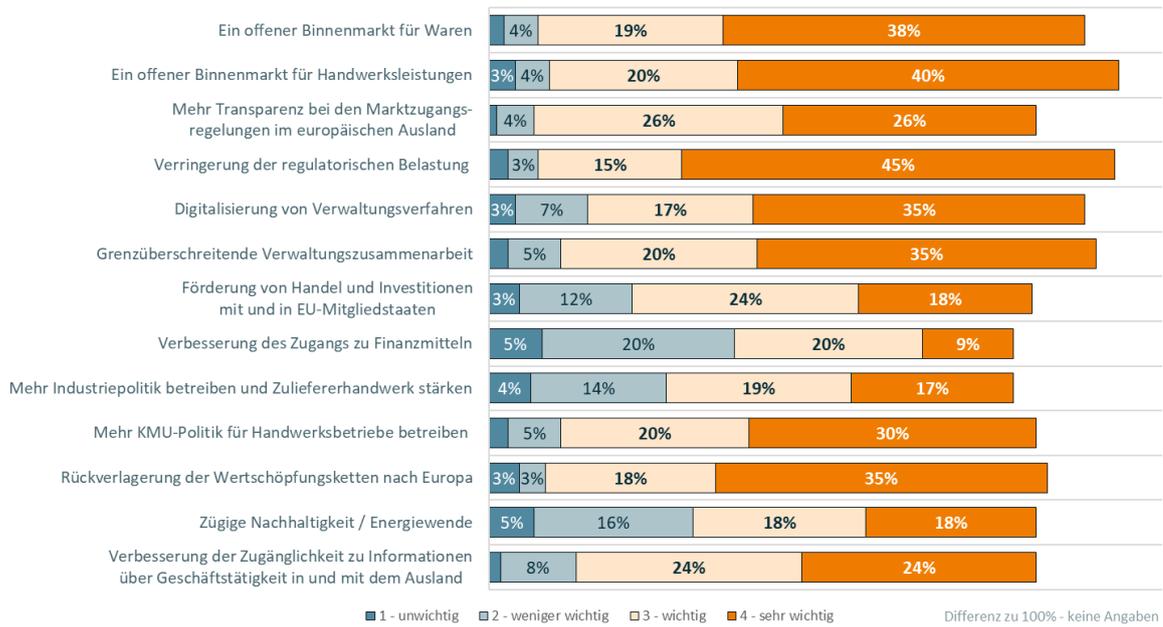
Immerhin 36 % (davon mehr als 40 % der kleinen, mittleren und größeren Betriebe) ist die Stärkung der handwerklichen Zuliefererbetriebe ein Anliegen. Sie wünschen sich auch, dass

mehr Industriepolitik betrieben wird. Wirtschafts- und Wertschöpfungsstrukturen befinden sich weltweit in einem tiefgreifenden Transformationsprozess. Vor diesem Hintergrund stehen viele handwerkliche Zulieferbetriebe vor enormen strukturellen, konjunkturellen und finanziellen Herausforderungen. Ihre Unterstützung in dieser Transformationsphase ist von besonderer Bedeutung. Die meisten Betriebe im handwerklichen Zuliefersektor sind überdurchschnittlich groß, technologie- und kapitalintensiv sowie leistungsfähig. In Deutschland sind rund 20.000 Betriebe als handwerkliche Zulieferer tätig. Sie produzieren Vor- und Zwischenprodukte einschließlich der damit erforderlichen Dienstleistungen für andere Unternehmen in wichtigen Zukunftsbranchen wie der Luft- und Raumfahrt, der Automobilindustrie, der Medizintechnologie oder der Energiewirtschaft. Zu den Zulieferhandwerken gehören dabei vor allem jene Gewerke, die technische Investitionsgüter herstellen, also etwa Metallbauer, Karosserie- und Fahrzeugbauer, Behälter- und Apparatebauer, Chirurgiemechaniker, Feinwerkmechaniker, Elektromaschinenbauer, Elektrotechniker oder Modellbauer. Oft legt ihre Arbeit erst die Basis für die Exporterfolge der Industrie (vgl. ZDH-Position zu „[Handwerkliche Zulieferbetriebe im Transformationsprozess stärken](#)“). Das ist naturgemäß für die Mehrheit der Kleinstbetriebe unwichtig und daher nicht relevant.

Die „Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln“ ist für die Entwicklung ihrer Binnenmarktaktivität lediglich 29 % der Betriebe wichtig. Insbesondere handwerkliche Zulieferer benötigen niederschwellige Kreditoptionen und aufgrund ihrer Individualität eine Einzelfallprüfung bei Kreditanträgen sowie eine korrekte Einstufung der Werthaltigkeit von Maschineninvestitionen. Für 25 % der Handwerksbetriebe ist das Thema eher unwichtig. Gefordert werden eher die Standardisierung von Vertragswerken, kurze Zahlungsziele sowie Unterstützung bei der Vorfinanzierung von Lagerbeständen.

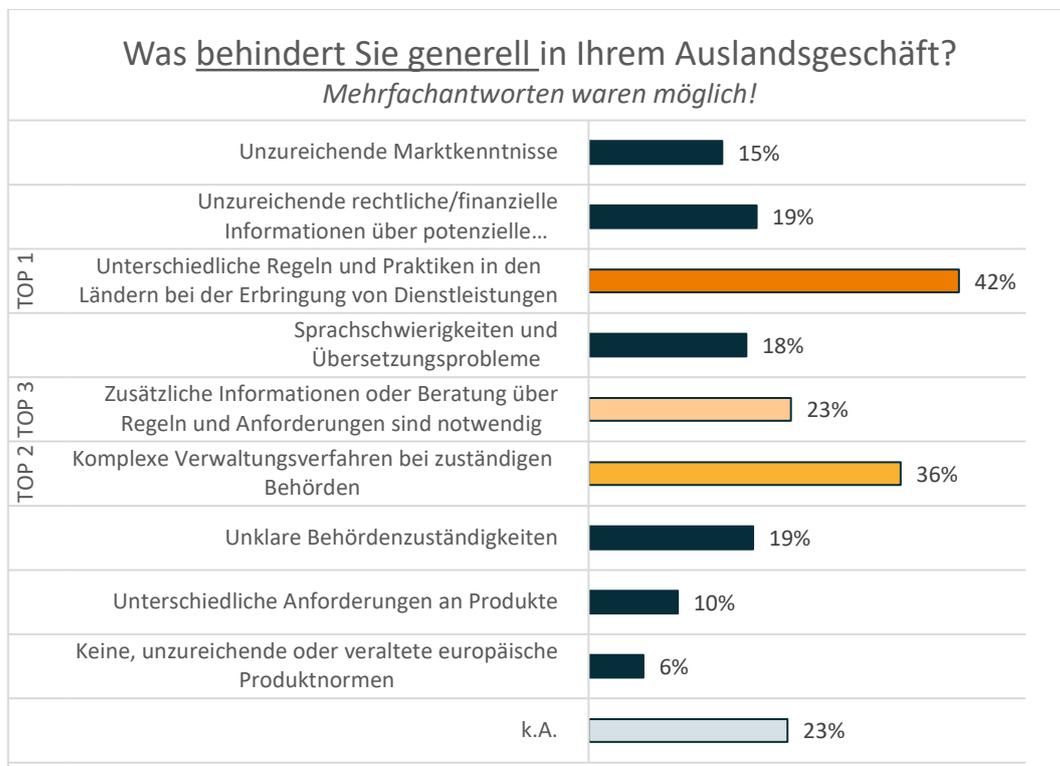
Ähnlich gewichtet ist die „zügige Nachhaltigkeit / Energiewende“. 21 % sehen das Thema eher als unwichtig für ihre Geschäftstätigkeit im Binnenmarkt an. Das liegt daran, dass insbesondere die Nachhaltigkeit als ein selbstverständlicher Bestandteil der Arbeit und der Betriebskultur im Handwerk betrachtet wird (vgl. [ZDH-Positionen zur Nachhaltigkeit im deutschen Handwerk](#)). Bei der Energiewende unterstützt das Handwerk die politische Zielsetzung. Das Handwerk ist der Schlüssel zur Energiewende und nimmt dabei eine Doppelrolle ein: Die Betriebe sind Umsetzer und Gestalter, sie sind aber auch Betroffene und müssen sich selbst transformieren. Um die Energiewende zu schaffen, muss die Politik das gesamte Handwerk mitnehmen. Ein energiepolitisches Gesamtkonzept ist gefragt, um die Energieversorgung zu sichern und für wettbewerbsfähige Energiekosten zu sorgen (vgl. [ZDH-Positionen und Leitlinien zum Meistern der Energiewende](#)). Dieses Thema wird jedoch weniger mit dem Binnenmarkt zusammengebracht.

Welche politischen Themen sind am wichtigsten für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Handwerksbetriebe im europäischen Binnenmarkt?



Binnenmarkthindernisse des Handwerks

Binnenmarkthindernisse werden von den Betrieben – je nach Größe – unterschiedlich wahrgenommen. Zu den Top-Hindernissen gehören unterschiedliche Regeln und Praktiken in den Ländern bei der Erbringung von Dienstleistungen, komplexe Verwaltungsverfahren bei zuständigen Behörden und dass dadurch zusätzliche Informationen oder Beratung über Regeln und Anforderungen notwendig sind. Auffällig ist, dass drei Viertel der größeren Betriebe (ab 250 Mitarbeiter) die unterschiedlichen Regeln und Praktiken bei der Erbringung von Dienstleistungen bemängeln. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass diese Betriebe zumeist in verschiedenen EU-Ländern tätig sind und sich mehreren unterschiedlichen Gegebenheiten anpassen müssen. Sprachschwierigkeiten werden jedoch nur von weniger als einem Fünftel moniert. Das Problem unterschiedlicher Produkthanforderungen oder unzureichende oder veraltete Produktnormen trifft in erster Linie größere Betriebe, die eine Vielzahl unterschiedlicher Produkte anbieten.



Binnenmarkthindernisse im Detail

Bürokratische Hürden

Das Risiko hoher Bußgelder bei geringen formalen Verstößen wird von 95 % der Befragten als unangemessen und damit als größte Hürde wahrgenommen, und zwar insbesondere bei Kleinst- und Kleinunternehmen. Sie sind weniger grenzüberschreitend tätig und haben daher weniger Erfahrung mit den administrativen Besonderheiten. Sie laufen dadurch eher Gefahr, eine Formalität zu übersehen oder misszuverstehen. Das betrifft in erster Linie komplexe Regelwerke, wie sie im Bereich der Entsendung geschaffen wurden. Für die Betriebe stellen die Aufwendungen für die Einhaltung der Vorschriften und Verwaltung oft ein Fünftel ihrer Wochenarbeitszeit dar.

Steuerliche Hürden

Unterschiedliche Mehrwertsteuervorschriften, -sätze und -verfahren und insbesondere die unterschiedlichen Regelungen beim Vorsteuer-Vergütungsverfahren geben bei fast der Hälfte der Befragten Anlass zur Kritik. Registrierungsverfahren in den verschiedenen Steuersystemen sind aufwendig. Das Reverse-Charge-Verfahren bei Montagen und Grundstücksleistungen ist nicht einheitlich anwendbar.

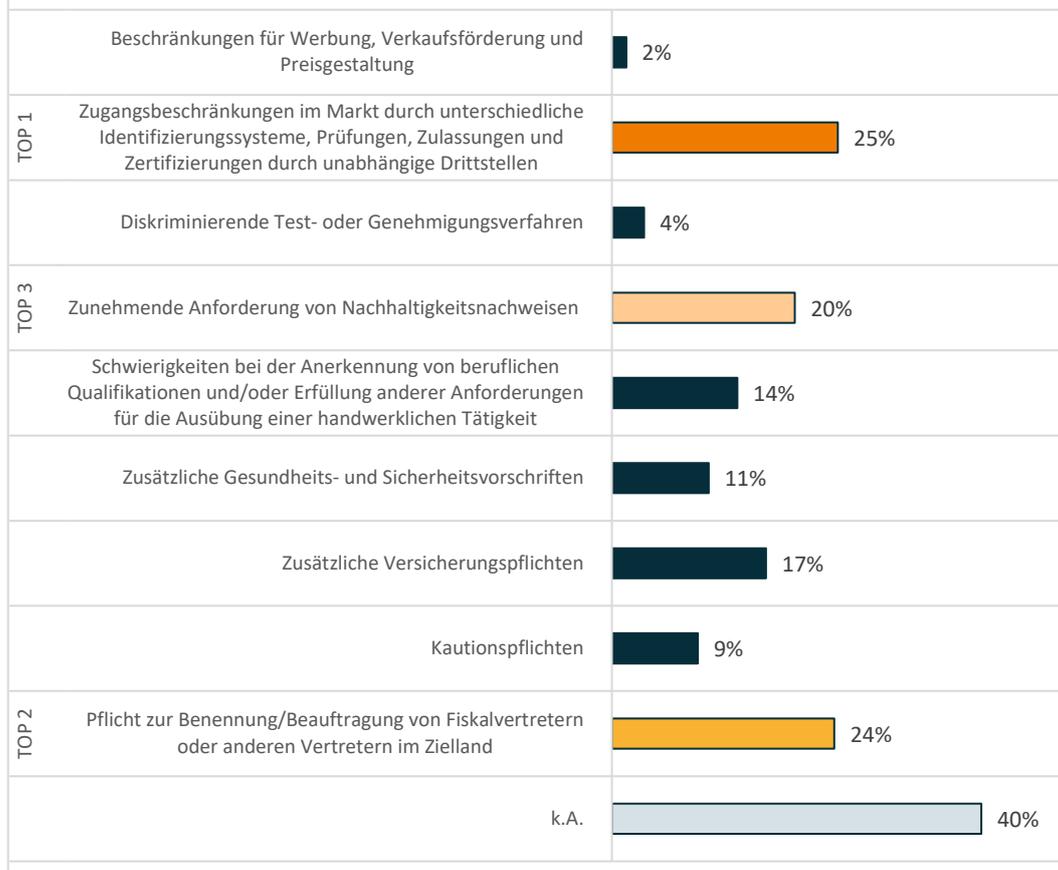
Hürden bei der Rechtsdurchsetzung

Ein Drittel der befragten Betriebe kämpft mit Problemen bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegen Unternehmen aus dem EU-Ausland. Ein Fünftel hat Schwierigkeiten beim Einzug von Zahlungen oder bei der Beilegung von Rechtsstreitigkeiten.

Andere Hürden

Zu weiteren Hürden nennen ein Viertel der Betriebe Zugangsbeschränkungen im Markt durch unterschiedliche Identifizierungssysteme, Prüfungen, Zulassungen und Zertifizierungen durch unabhängige Drittstellen. Hier kann die Pflicht zu Anerkennung ausländischer Zertifikate, wie z. B. in der neuen Bauprodukteverordnung vorgesehen, helfen. Die obligatorische Nennung von Fiskalvertretern im Zielland wird ebenfalls kritisiert. Ein neuer Trend wird ebenfalls als negativ wahrgenommen: die Zunahme der Anforderung von Nachhaltigkeitsnachweisen.

Welche anderen Hürden behindern Sie in Ihrem Auslandsgeschäft
im Besonderen?
Mehrfachantworten waren möglich!



Lösungen für die Probleme des Binnenmarktes ...

Wenn es um die Vorschläge von Handwerksbetrieben zu Lösungen der Probleme im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr geht, haben die Betriebe grundsätzliche sehr konkrete Vorstellungen, wo Politik und Gesetzgeber die Hebel ansetzen müssen.

... bei bürokratischen Lasten

42 % der Betriebe wünschen sich mehr Harmonisierung der nationalen Vorschriften und Normen (z.B. bei Produktdesign- und Zulassungsanforderungen). Das ist 41 % der Kleinstbetriebe und 57 % der größeren Betriebe (ab 250 Mitarbeiter) wichtig bis sehr wichtig. 49 % fordern eine bessere Gesamtbetrachtung der Auswirkungen der Rechtsetzung auf kleine und mittelständische Unternehmen. Dafür sprechen sich ebenfalls die Kleinst-, aber auch die größeren Betriebe aus. 48 % erwarten mehr Zusammenarbeit der Mitgliedstaaten und der EU-Kommission bei der Durchsetzung der europäischen Regeln. Dazu gehört auch eine verstärkte Durchsetzung der Regeln im Rahmen von Vertragsverletzungsverfahren durch die EU-Kommission. 53 % der Betriebe aller Größen sehen die Reduzierung der Beibringungspflichten von Dokumenten durch Betriebe, indem der Datenaustausch zwischen Behörden der EU-Mitgliedstaaten verbessert wird, als eine Lösung an.

Dem Bürokratieabbau durch europaweit gültige digitale öffentliche Dokumente wie europäischer Sozialversicherungsausweis, Behindertenausweis, Führerschein wird ähnlich viel Bedeutung zugemessen wie der Verzicht auf die A1-Bescheinigung bei Geschäftsreisen ohne handwerkliche Tätigkeit ins EU-Ausland. Mehr Möglichkeiten, unternehmensrelevante Formalitäten (z. B. Unternehmensregistrierung, Melde-, Dokumentations- und Berichtspflichten) digital abzuwickeln, werden als wichtig bis sehr wichtig angesehen. Insgesamt fragen hier 49 % der befragten Betriebe digitale Instrumente nach.

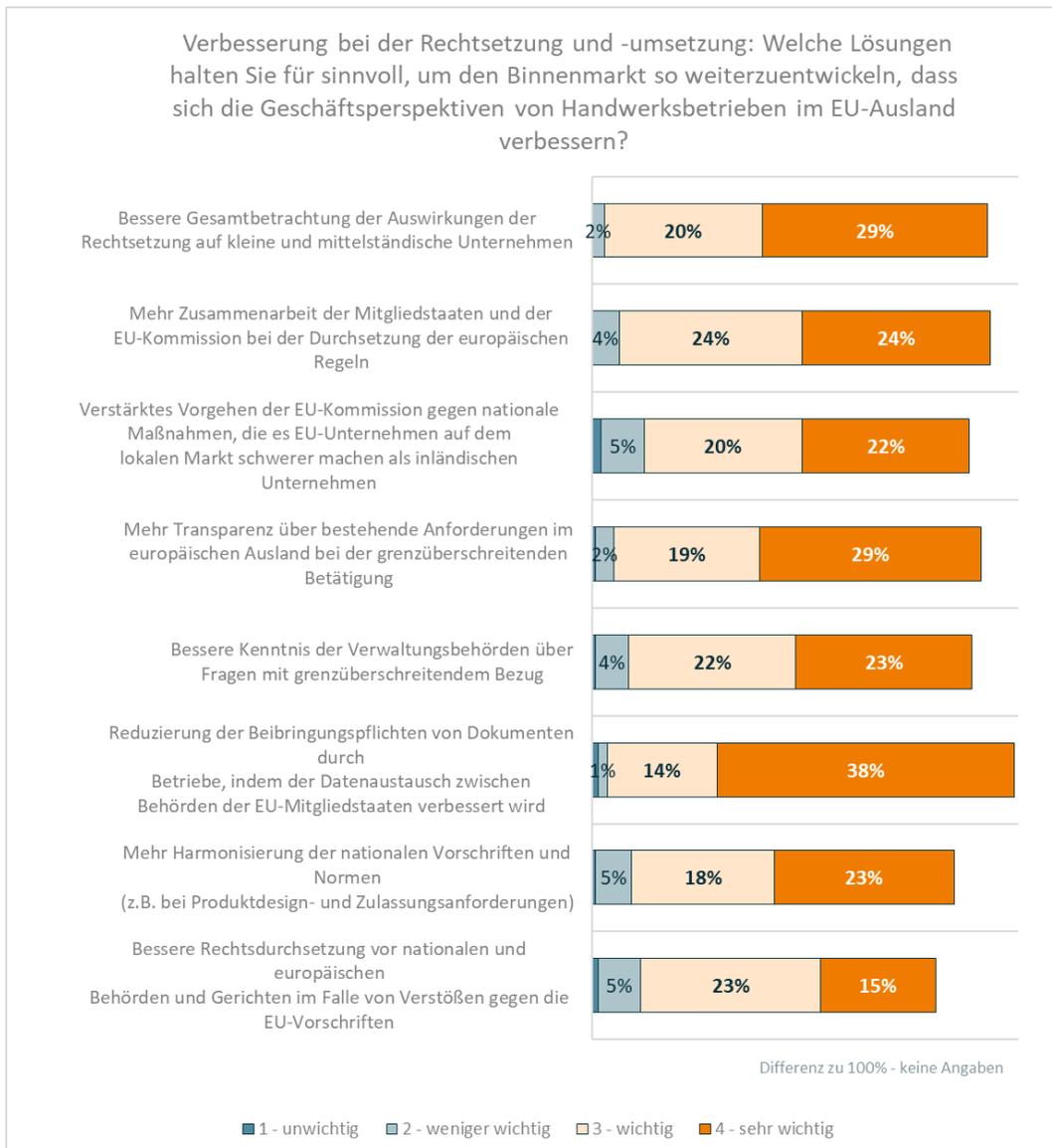
Gerade größere Betriebe (ab 250 Mitarbeiter) legen Wert auf digitale Werkzeuge, die ihr administratives Handling bei grenzüberschreitenden Sachverhalten erleichtern. Da stehen ein Onlinerechner, der bei der korrekten Berechnung der Gehälter von entsandten Arbeitnehmern hilft, bei allen sehr hoch im Kurs. Wünschenswert ist auch die Bereitstellung der behördlichen Dokumente von vornherein in der Geschäftssprache Englisch und in der Heimatsprache.

Der übersichtlichen und einfachen Darstellung auf sowie dem Zugang von nationalen Verwaltungsverfahren über dem europäischen Portal „Your Europe“ wird ebenfalls von den größeren Betrieben mit viel Auslandsbezug eine hohe Relevanz zugesprochen. Die Vereinfachung der europäischen regeln zum (Online-)Verbraucherschutz fordern Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Betriebe.

Bei der Einführung von digitalen Produktpässen für bessere und einheitlichere Produktinformationen sind sich die Betriebe noch unsicher. Kleinst-, kleine und mittlere Betriebe sehen hier eher Vorteile, die größeren Betriebe sind unentschieden. Mehr als 60 % der Betriebe wählten diese Lösung nicht.

... bei steuerlichen Lasten

Eine standardisierte EU-weite Mehrwertsteuererklärung abrufbar in der Muttersprache des Ausfüllenden wünschen sich eher die kleineren Betriebe bis 249 Mitarbeiter.



... und weitere Lösungen

Grenzüberschreitend gültige Versicherungsangebote werden von 34 % der Betriebe bis 249 Mitarbeiter gefordert. An europäischen Clustern sind eher die mittleren Betriebe interessiert (32 %). Die Schaffung eines einheitlichen Regelwerks für die Unternehmensbesteuerung in der EU wird von Betrieben aller Größen als wichtig bis sehr wichtig erachtet.

Handlungsbedarf aus Sicht des ZDH

Aus Sicht des ZDH lässt sich sagen, dass es zur Weiterentwicklung des EU-Binnenmarktes Lösungen braucht, die gezielt an den Hindernissen für Betriebe ansetzen. Das betrifft den Abbau und die Vermeidung von Bürokratie, die Digitalisierung von Verwaltungsschritten sowie die Verfügbarkeit besserer Informationsangebote. Wichtig sind dabei praktische Lösungen, die die Bedarfe der Unternehmen und Anforderungen der

Mitgliedstaaten in Einklang bringen und gleichzeitig den Erfüllungsaufwand für die Betriebe so gering wie möglich halten.

Die Europäische Normung spielt eine zentrale Rolle bei der Fortentwicklung gemeinsamer technischer Standards, damit etwa Zulassungen Kennzeichnungen vergleichbar bzw. einheitlich sein können.

Gezieltes Angehen der zentralen KMU-Anliegen wie eine EU-weite Mehrwertsteuerklärung sind dringend nötig, um grenzüberschreitende Aktivitäten zu erleichtern. Hierbei dürfen aber keine neuen Einschränkungen für KMU wie beispielsweise kurze Fristen für Rechnungsstellungen geschaffen werden. Aktuelle Vorschläge wie das Hauptsitzbasierte Steuersystem für KMU (HOT) dienen nur KMU, die Sitze im EU-Ausland haben, was kaum kleine Handwerksbetriebe betrifft. Ein wirkliches KMU-Entlastungspaket, das auch die Bedürfnisse der Kleinst- und Kleinbetriebe erfüllt, ist dringend nötig.

Anlage - Fragebogen

Generelle Fragen für Statistik

A.1. Wie groß ist Ihr Betrieb?

- Kleiner als 10 Mitarbeiter
- 10 bis 49 Mitarbeiter
- 50 bis 249 Mitarbeiter
- 250 Mitarbeiter oder mehr

A.2. Ist ihr Betrieb in einer europäischen Grenzregion (z.B. Firmenstandort bis zu 50 km von der Grenze entfernt) ansässig?

A.3. Ist Ihr Betrieb im europäischen Ausland aktiv?

A.3.1. Wenn nein, warum ist Ihr Betrieb nicht in anderen EU-Binnenmarktländern tätig?

- Ich habe grundsätzlich kein Interesse daran
- Ich habe eine gute Auslastung mit Aufträgen aus meiner Region
- Mein Leistungsangebot ist ungeeignet
- Das wirtschaftliche Risiko ist mir zu hoch
- Mir fehlen die personellen Kapazitäten
- Ich weiß nicht, wie ich ins Exportgeschäft einsteigen kann
- Ich bin mir unsicher, welche rechtlichen Bestimmungen gelten (z.B. Regelungen zur Leistungserbringung, Vertragsrecht, Arbeitnehmerentsendung, etc.)
- Es gibt zu viele bürokratische Hürden
- Ich habe unzureichende Marktkennntnisse
- Sprachschwierigkeiten
- Technische Hürden (fehlende Qualifikationsnachweise, Zulassungen)

A.3.2.1. Wenn ja,

Kommen die Aufträge im Auslandsgeschäft überwiegend aus EU/EWR-Ländern oder aus Drittstaaten?

- EU/EWR (Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Irland, Island, Italien, Kroatien, Lettland, Liechtenstein, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Slowakische Republik, Slowenien, Spanien, Tschechien, Ungarn, Zypern)
- Drittstaaten (alle anderen Staaten; die nicht Mitglied im EU/EWR sind und nicht im vorigen Punkt aufgeführt sind, z.B. USA, China, Türkei)

A.3.2.2 Wenn ja, In welchen Ländern sind sie tätig?

A.3.2.3. Ist der EU-Binnenmarkt dort für Ihren Betrieb ein

- Markt für die Erbringung von kurzfristigen Handwerksleistungen?
- (Online-)Absatzmarkt
- Zuliefermarkt
- Sonstiges?

A.4. Welche Relevanz hat der EU-Binnenmarkt für Ihren Betrieb?

B.1. Wären Sie auch ohne den EU-Binnenmarkt im europäischen Ausland aktiv?

B.2. Wie wollen Sie Ihre Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen in der EU/dem europäischen Wirtschaftsraum langfristig gestalten?

- Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen aus der EU/dem europäischen Wirtschaftsraum
- Beibehaltung der Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen aus der EU/dem europäischen Wirtschaftsraum
- Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen aus der EU/dem europäischen Wirtschaftsraum

B.2.1.1. Wenn Aufbau: Warum sind Sie daran interessiert?

- Wegen Fachexpertise der ausländischen Arbeitskräfte?
- Wegen Zuliefererprodukten?
- Wegen Fachkräftemangel in Deutschland?

- Wegen Exportchancen?
- Wegen Kostenreduktion aufgrund zu starker Inlandsbelastungen?

B.2.1.2. Wenn Aufbau: Mit Unternehmen aus welchen Ländern?

B.2.2.1. Wenn Beibehaltung: Warum sind Sie daran interessiert?

- Wegen Fachexpertise der ausländischen Arbeitskräfte?
- Wegen Zuliefererprodukten?
- Wegen Fachkräftemangel in Deutschland?
- Wegen Exportchancen?
- Wegen Kostenreduktion aufgrund zu starker Inlandsbelastungen?

B.2.2.2. Wenn Beibehaltung: Mit Unternehmen aus welchen Ländern?

B.2.3.1. Wenn Ausbau: Warum sind Sie daran interessiert?

- Wegen Fachexpertise der ausländischen Arbeitskräfte?
- Wegen Zuliefererprodukten?
- Wegen Fachkräftemangel in Deutschland?
- Wegen Exportchancen?
- Wegen Kostenreduktion aufgrund zu starker Inlandsbelastungen?

B.2.3.2. Wenn Ausbau: Mit Unternehmen aus welchen Ländern?

B.3. Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen über die Entwicklung des Binnenmarktes seit seiner Einführung 1993 zu?

- Die Belastung der Betriebe ist durch europäische Regeln
- Die Hindernisse für den grenzüberschreitenden Warenverkehr innerhalb Europas sind...
- Die Hindernisse für die grenzüberschreitende Erbringung von Handwerksleistungen innerhalb Europas sind...
- Die Hindernisse für die grenzüberschreitende Bereitstellung von Arbeitskräften innerhalb Europas sind...
- Die Hindernisse für den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr innerhalb Europas sind...

Fragen zur Binnenmarktpolitik allgemein

D.1. Welche politischen Themen sind am wichtigsten für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Handwerksbetriebe im europäischen Binnenmarkt? (Antwortmöglichkeit: 1: unwichtig; 2: weniger wichtig; 3: wichtig; 4: sehr wichtig)

- Ein offener Binnenmarkt für Waren
- Ein offener Binnenmarkt für Handwerksleistungen
- Mehr Transparenz bei den Marktzugangsregelungen im europäischen Ausland
- Verringerung der regulatorischen Belastung
- Digitalisierung von Verwaltungsverfahren
- Grenzüberschreitende Verwaltungszusammenarbeit
- Förderung von Handel und Investitionen mit und in EU-Mitgliedstaaten
- Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln
- Mehr Industriepolitik betreiben und Zuliefererhandwerk stärken
- Mehr KMU-Politik für Handwerksbetriebe betreiben
- Rückverlagerung der Wertschöpfungsketten nach Europa
- Zügige Nachhaltigkeit / Energiewende
- Verbesserung der Zugänglichkeit zu Informationen über Geschäftstätigkeit in und mit dem Ausland

Fragen zu Binnenmarkthindernissen

E.1. Was behindert Sie generell in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Unzureichende Marktkenntnisse
- Unzureichende rechtliche/finanzielle Informationen über potenzielle Geschäftspartner in anderen Ländern
- Unterschiedliche Regeln und Praktiken in den Ländern bei der Erbringung von Dienstleistungen
- Sprachschwierigkeiten und Übersetzungsprobleme
- Zusätzliche Informationen oder Beratung über Regeln und Anforderungen sind notwendig
- Komplexe Verwaltungsverfahren bei zuständigen Behörden
- Unklare Behördenzuständigkeiten
- Unterschiedliche Anforderungen an Produkte

- Keine, unzureichende oder veraltete europäische Produktnormen

E.2. Welche bürokratischen Hürden behindern Sie in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Intransparente Behördenzuständigkeiten und Verwaltungsverfahren
- Nachweispflichten über die Kenntnis von Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften
- Geforderte Übersetzungen von Dokumenten in die Ziellandsprache
- Kosten bei grenzüberschreitenden Transaktionen (Gebühren)
- Risiko hoher Bußgelder bei geringen formalen Verstößen.
- Kosten für die Einhaltung der Vorschriften (z. B. für die Modernisierung von Arbeitsschutzausrüstung, Investitionen in Ausbildung, Zertifizierung)
- Innerbetriebliche Verwaltungskosten (z.B. zusätzliches Büropersonal und Aktenführung)
- Verwaltungskosten sind unverhältnismäßig hoch im Vergleich zum Auftragswert
- Probleme bei der vorübergehenden Entsendung und korrekten Entlohnung von Arbeitnehmern in ein anderes Land

E.3. Welche steuerlichen/finanziellen Schwierigkeiten behindern Sie generell in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Schwierigkeiten beim Zugang zu finanzieller Unterstützung (z. B. grenzüberschreitende Kreditfinanzierung)
- Unterschiedliche Mehrwertsteuervorschriften, -sätze und -verfahren
- Das Vorsteuer-Vergütungsverfahren wird unterschiedlich geregelt
- Probleme bei Nicht-Mehrwertsteuer-bezogenen Steuerfragen
- Umsatzsteuer, insbesondere ...

E.3.1. Was behindert Sie generell in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Es bestehen zahlreiche Ausnahmeregelungen bei Reihengeschäften und bei grundstücksbezogenen Leistungen.
- Das Verfahren der Registrierung ist aufwendig.
- Das Reverse-Charge-Verfahren bei Montagen und Grundstücksleistungen ist nicht einheitlich anwendbar.

E.4. Welche Rechtsdurchsetzung behindern Sie in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Bedenken hinsichtlich der Beilegung kommerzieller oder administrativer Streitigkeiten, auch wegen Defiziten des Rechtsschutzes
- Probleme bei der Einziehung von Zahlungen
- Probleme bei der Durchsetzung von Ansprüchen gegen Unternehmen aus dem EU-Ausland
- Diskriminierung von ausländischen Unternehmen durch Gesetzgebung oder nationale Behörden
- Willkürliche Praktiken im öffentlichen Auftragswesen

E.5. Welche anderen Hürden behindern Sie generell in Ihrem Auslandsgeschäft im Besonderen?

- Beschränkungen für Werbung, Verkaufsförderung und Preisgestaltung
- Zugangsbeschränkungen im Markt durch unterschiedliche Identifizierungssysteme, Prüfungen, Zulassungen und Zertifizierungen durch unabhängige Drittstellen
- Diskriminierende Test- oder Genehmigungsverfahren
- Zunehmende Anforderung von Nachhaltigkeitsnachweisen
- Schwierigkeiten bei der Anerkennung von beruflichen Qualifikationen und/oder Erfüllung anderer Anforderungen für die Ausübung einer handwerklichen Tätigkeit
- Zusätzliche Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften
- Zusätzliche Versicherungspflichten
- Kautionspflichten
- Pflicht zur Benennung/Beauftragung von Fiskalvertretern oder anderen Vertretern im Zielland

E.6 -8. Welches weitere Hindernis belastet Sie zudem besonders in Ihrem Auslandsgeschäft?

Vorschläge für Lösungen

F.1. Verbesserung bei der Rechtsetzung und -umsetzung: Welche Lösungen halten Sie für sinnvoll, um den Binnenmarkt so weiterzuentwickeln, dass sich die Geschäftsperspektiven von Handwerksbetrieben im EU-Ausland verbessern?

- Bessere Gesamtbetrachtung der Auswirkungen der Rechtsetzung auf kleine und mittelständische Unternehmen
- Mehr Zusammenarbeit der Mitgliedstaaten und der EU-Kommission bei der Durchsetzung der europäischen Regeln

- Verstärktes Vorgehen der EU-Kommission gegen nationale Maßnahmen, die es EU-Unternehmen auf dem lokalen Markt schwerer machen als inländischen Unternehmen
- Mehr Transparenz über bestehende Anforderungen im europäischen Ausland bei der grenzüberschreitenden Betätigung
- Bessere Kenntnis der Verwaltungsbehörden über Fragen mit grenzüberschreitendem Bezug
- Reduzierung der Beibringungspflichten von Dokumenten durch Betriebe, indem der Datenaustausch zwischen Behörden der EU-Mitgliedstaaten verbessert wird
- Mehr Harmonisierung der nationalen Vorschriften und Normen (z.B. bei Produktdesign- und Zulassungsanforderungen)
- bessere Rechtsdurchsetzung vor nationalen und europäischen Behörden und Gerichten im Falle von Verstößen gegen die EU-Vorschriften

F.2. Erleichterung bei Berichterstattungs-, Informations- oder Dokumentationspflichten, insbesondere durch: Welche Lösungen halten Sie für sinnvoll, um den Binnenmarkt so weiterzuentwickeln, dass sich die Geschäftsperspektiven von Handwerksbetrieben im EU-Ausland verbessern?

- Schaffung eines einheitlichen Ansprechpartners im Heimatland, der Nachweise für Berechtigungen in anderen EU-Ländern bestätigen kann und so zur Erleichterung im grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr beiträgt
- Mehr Möglichkeiten, unternehmensrelevante Formalitäten (z.B. Unternehmensregistrierung, Melde-, Dokumentations- und Berichtspflichten) digital abzuwickeln
- Bessere Nutzung digitaler Instrumente im Geschäftsverkehr (z.B. eRechnung, eBuchhaltung) unter angemessener Berücksichtigung der Datenschutzgrundverordnung, um Geschäftstätigkeiten zu erleichtern
- Bessere und klarere Informationen auf dem EU-Online-Portal „Your Europe“ in allen Sprachen der EU über alle erforderlichen administrativen Verfahren in der EU
- Möglichkeit der digitalen Abwicklung von Verwaltungsverfahren für unternehmerische Betätigung im EU-Ausland
- Bürokratieabbau durch europaweit gültige digitale öffentliche Dokumente wie europäischer Sozialversicherungsausweis, Behindertenausweis, Führerschein
- Behördliche Dokumente von vornherein in Heimatsprache und in internationaler Geschäftssprache Englisch bereitstellen
- Einrichtung eines Online-Rechners, der bei der Berechnung der Gehälter von entsandten Arbeitnehmern hilft
- Eine europäische Datenbank für alle Unternehmensdaten und Dokumente, die bei öffentlichen Aufträgen benötigt werden, um Mehrfachanfragen nach denselben Informationen zu vermeiden
- Vereinfachung der europäischen Regeln zum (Online-)Verbraucherschutz
- Verzicht auf A1-Bescheinigung bei Geschäftsreisen ohne handwerkliche Tätigkeit ins EU-Ausland
- Einführung von digitalen Produktpässen für bessere und einheitlichere Produktinformationen
- Eine standardisierte EU-weite Mehrwertsteuererklärung in Ihrer Muttersprache

F.3. Andere zukunftsweisende Themen: Welche Lösungen halten Sie für sinnvoll, um den Binnenmarkt so weiterzuentwickeln, dass sich die Geschäftsperspektiven von Handwerksbetrieben im EU-Ausland verbessern?

- Europäische Cluster (z.B. durch grenzüberschreitende Regionalförderung, Stärkung der Europaregionen) schaffen, um Internationalisierung zu stärken
- Grenzüberschreitend gültige Versicherungsangebote zulassen
- Ein einheitliches Regelwerk für die Unternehmensbesteuerung in der EU schaffen

F.4. Welche anderen Lösungen halten Sie für sinnvoll, um den Binnenmarkt so weiterzuentwickeln, dass sich die Geschäftsperspektiven von Handwerksbetrieben im EU-Ausland verbessern?

G.1. Wären Sie (Ihr Betrieb) bereit, ggf. ein Praxisbeispiel auf EU-Ebene vorzustellen.

G.1.1. – G.1.3. Wenn ja, Felder zur Kontaktangab

Ansprechpartner/in: Tim Krögel

Bereich: Europapolitik

+32 2 286 80 52

lobby@zdh.de · www.zdh.de

Herausgeber:

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V.

Haus des Deutschen Handwerks

Mohrenstraße 20/21 · 10117 Berlin

Postfach 110472 · 10834 Berlin

Lobbyregister: R002265

EU Transparency Register: 5189667783-94

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH) vertritt die Interessen von rund 1 Million Handwerksbetrieben in Deutschland mit rund 5,7 Millionen Beschäftigten. Als Spitzenorganisation der Wirtschaft mit Sitz in Berlin bündelt der ZDH die Arbeit von Handwerkskammern, Fachverbänden des Handwerks auf Bundesebene sowie bedeutenden wirtschaftlichen und sonstigen Einrichtungen des Handwerks in Deutschland. Mehr unter www.zdh.de