



BDI

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.

GRUNDSATZPAPIER

Die Digitalisierung des Welthandels

Oktober 2016

Der digitale Handel ist ein horizontales Thema, das die gesamte Wirtschaft betrifft. Er erweitert den Welthandel nicht nur um einen weiteren Wirtschaftssektor, sondern verändert vielmehr bestehende Handels- und Produktionsstrukturen. Der digitale Handel bietet enorme Chancen für Produktivität, Wachstum und Verbrauchernutzen. Im 21. Jahrhundert ist der grenzüberschreitende Datentransfer ebenso bedeutend für den Welthandel wie der Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen. Das globale Handelsregime muss angepasst und erweitert werden, damit das Potential des digitalen Handels voll ausgeschöpft werden kann.

Kernanforderungen, um das Potential des digitalen Handels voll auszuschöpfen

- **Rechtssicherheit herstellen und Protektionismus einschränken:**
 - Prinzip der technologischen Neutralität für Handelsabkommen festsetzen;
 - Anwendbarkeit von bestehendem Handelsrecht auf den digitalen Handel klären und durchsetzen;
 - Regelungen für Lücken im globalen Handelsregime vereinbaren;
 - durch verstärkte Kooperation kompatible und handhabbare E-Commerce-Regulierungen sicherstellen.
- **Freien grenzüberschreitenden Datentransfer gewährleisten:**
 - obligatorische Datenlokalisierungsanforderungen durch Handelsabkommen klar einschränken;
 - Ausnahmen für Datenschutz und nationale Sicherheit sollten bestehen bleiben;
 - starken Datenschutz auch im grenzüberschreitenden Transfer sicherstellen und Interoperabilität von Datenschutzregimen anstreben.
- **Geistiges Eigentum schützen und interoperable, marktbasierte Normen und Standards fördern:**
 - Offenlegung von Software-Quellcodes und Technologietransfer dürfen keine Marktzugangskriterien sein;
 - Nutzung und Entwicklung marktrelevanter, global interoperabler Standards und Normen in öffentlichen Ausschreibung, durch offene marktbasierter Normungs-/Standardisierungsprozesse sowie Einschränkung von Standard-/Normenfestlegung in Regulierungen fördern.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Digitaler Handel: Eine Begriffsbestimmung	5
Die Bedeutung des digitalen Handels für die Industrie.....	6
Der digitale Handel im globalen Handelssystem	8
Handel mit IKT-Waren und -Dienstleistungen.....	8
Grenzüberschreitender E-Commerce	11
Grenzüberschreitender Datentransfer	16
Barrieren für den digitalen Handel.....	18
Daten-Lokalisierungsanforderungen.....	18
Abweichende Datenschutzregeln	20
Regulatorische Barrieren	21
Normen und technische Standards.....	22
Erzwungener Technologietransfer und Verletzungen geistigen Eigentums.....	23
Rechtsunsicherheit	23
Internetzensur.....	23
Diskriminierung in der öffentlichen Auftragsvergabe.....	24
Digitaler Handel in der neuen EU-Handelsstrategie	25
Positionierungen der USA und Chinas zum digitalen Handel	26
USA – Vorreiter der digitalen Liberalisierung	26
China im digitalen Handel.....	27
Empfehlungen.....	30
Grenzüberschreitender Datentransfer	30
Regulatorische Barrieren im E-Commerce	31
Liberalisierung des digitalen Handels	32
Normen und technische Standards.....	32
Geistiges Eigentum.....	33
Jurisdiktion.....	33
Internetzensur.....	33
Öffentliche Auftragsvergabe	33
Impressum	35

Einleitung

Die neue Handelsstrategie der Europäischen Union (EU), *Trade for All*, legt einen besonderen Fokus auf den digitalen Handel.¹ Die USA veröffentlichten 2015 mit den *digital dozens* eine eigene Strategie für den digitalen Handel.² Auch die G20 wird sich 2017 unter deutscher Präsidentschaft mit dem digitalen Handel auseinandersetzen. Dies trägt der fortschreitenden Digitalisierung des Welthandels Rechnung, die auch für die deutsche Industrie große Chancen bietet.

Grenzüberschreitender E-Commerce verringert Transaktionskosten, erleichtert die Teilnahme an globalen Wertschöpfungsketten, verbessert Marktzugang und -reichweite und bringt deutliche Effizienzgewinne. So ermöglicht er Industrieunternehmen, wettbewerbsfähiger zu exportieren sowie die Produktivität zu steigern. Einer Studie zufolge soll der grenzüberschreitende E-Commerce im Jahr 2020 weit über eine Billion US-Dollar betragen.³ Bereits heute werden schätzungsweise zwölf Prozent des globalen Warenhandels über grenzüberschreitenden E-Commerce abgewickelt und gut die Hälfte des internationalen Dienstleistungshandels basiert auf digitalen Lösungen.⁴ Der grenzüberschreitende Datentransfer ist eine Voraussetzung für E-Commerce und ebenso grundlegend, um die globalen Wertschöpfungsketten deutscher Industrieunternehmen effizient zu steuern: Laut einer Studie über globale Ströme trägt der grenzüberschreitende Datentransfer mehr zum globalen Bruttoinlandsprodukt bei (2,8 Billionen US-Dollar) als der Außenhandel mit Waren (2,7 Billionen US-Dollar).⁵ Und der Handel mit IKT-Gütern ist im digitalisierten 21. Jahrhundert nicht nur für den Export wichtig, sondern bildet ebenso einen unverzichtbaren Produktionsinput für viele Industriegüter.

Das Potential des digitalen Handels wird bisher jedoch nicht voll ausgeschöpft. Dass internationales Handelsrecht auf den Handel mit digitalen Dienstleistungen und Produkten heute sehr unterschiedlich angewandt wird, schafft erhebliche Rechtunsicherheit und gibt Staaten Raum für handelsbeschränkende Maßnahmen. Multilaterale und regionale Handelsabkommen weisen zudem noch deutliche Regelungslücken auf, die digitalem Protektionismus Tür und Tor öffnen – so zum Beispiel bezüglich von erzwungenen Datenlokalisierungen. Auch inkompatible nationale Regulierungen und technische Vorschriften schränken den digitalen Handel erheblich ein.

Diese Lücken des globalen Handelsregimes sowie die spezifischen Herausforderungen des digitalen Handels müssen dringend angegangen werden – in der Welthandelsorganisation (WTO) wie auch den laufenden Verhandlungen über regionale und plurilaterale Handelsabkommen.

¹ Europäische Kommission, *Trade for All*, 14.10.2015, S. 12, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf> (eingesehen am 30.10.2015).

² Office of the US Trade Representative, *The Digital Dozen*, 1.5.2015, <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR-The_Digital_Dozen.pdf>.

³ Accenture & AliResearch, *Cross-border E-Commerce to Reach \$1 Trillion in 2020*, 11.6.2015, <<http://www.alizila.com/report-cross-border-e-commerce-reach-1-trillion-2020-charts>> (eingesehen am 29.9.2015); Schätzung bezieht sich nur auf B2C und C2C E-Commerce. Der B2B E-Commerce ist verschiedenen Schätzungen zufolge deutlich bedeutender als der B2C E-Commerce.

⁴ McKinsey Global Institute, *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*, März 2016, S. 7, <<http://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-globalization-the-new-era-of-global-flows>> (eingesehen am 7.4.2016).

⁵ Ibid. S. 77.

Kernanforderungen für einen freien digitalen Handel

- Die Welthandelsorganisation (WTO) muss offene handelsrechtliche Fragen des digitalen Handels klären, um Rechts- und Planungssicherheit zu schaffen (zum Beispiel Sektorklassifizierung sowie Erbringungsform von digitalen Dienstleistungen, Einordnung von digitalen Produkten).
- Die technologische Neutralität aller Freihandelsabkommen – vor allem im WTO-Rahmen – sollte explizit bestätigt werden. Digitale Produkte und Dienstleistungen dürfen nicht gegenüber ihren physischen Äquivalenten diskriminiert werden. Auch im Handel muss offline wie online das gleiche Recht gelten.
- Digitale Produkte sollten weder verzollt noch anderweitig diskriminiert werden. Das WTO-Zollmoratorium auf Datentransfers sollte verstetigt werden und die Inhalte von Datentransfers miteinbeziehen.
- Unternehmen und Verbrauchern muss es frei stehen, ob sie Daten lediglich lokal speichern und transferieren oder ob sie diese auch ins Ausland übermitteln. Freier grenzüberschreitender Datenverkehr muss gewährleistet werden, insbesondere indem obligatorische Lokalisierungsanforderungen für Daten und IT-Infrastruktur klar eingeschränkt werden. Hiervon können explizite Ausnahmen für den nichtdiskriminierenden Schutz der Privatsphäre und der nationalen Sicherheit bestehen, sodass die jeweiligen nationalen Bestimmungen zum Datenschutz nicht tangiert werden. Somit wäre eine Gewährleistung freien grenzüberschreitenden Datentransfers in Handelsabkommen auch mit dem generellen Transferverbot personenbezogener Daten in Länder ohne adäquaten Datenschutz unter EU-Recht vereinbar.
- Ein hoher Datenschutz ist eine Grundvoraussetzung für den digitalen Handel. Jedoch muss er so ausgestaltet werden, dass rechtssicher personenbezogene Daten transferiert werden können, ohne dass der Datenschutz gefährdet ist.
- Regulierungen, die den E-Commerce betreffen, sollten konsistent, transparent, technologieneutral und nichtdiskriminierend sein. Regierungen müssen prüfen, inwiefern abweichende nationale Regulierungen den Handel belasten sowie größere Kompatibilität und Interoperabilität anstreben. Regulatorische Kooperation ist gerade im innovativen E-Commerce-Bereich notwendig.
- Geistige Eigentumsrechte müssen auch im digitalen Handel geschützt werden. Technologietransfer oder auch die Offenlegung von Software-Quellcodes dürfen keine Marktzugangskriterien darstellen. Ausnahmen für den Schutz der Privatsphäre und der Sicherheit müssen im Einklang mit WTO-Recht stehen.
- Normen und Standards sollten internationalisiert werden. Normung und Standardisierung müssen so offen und marktorientiert wie möglich sein.
- Verfügbare Zahlen zu grenzüberschreitendem E-Commerce und Datenverkehr beruhen lediglich auf Schätzungen. Internationale Organisationen wie die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sollten offizielle umfassende Statistiken zum digitalen Handel einführen. Diese können essentielle Informationen über bestehende Handelsstrukturen und -barrieren liefern.
- Unternehmen bedürfen eines einfachen und verständlichen Zugangs zu allen zu befolgenden rechtlichen Bestimmungen im digitalen Handel, um diesen ohne hohe Informationskosten durchführen zu können. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen brauchen Anlaufstellen, die ihnen ohne großen Aufwand erklären, welche Regelungen zu beachten sind.

Digitaler Handel: Eine Begriffsbestimmung

Grenzüberschreitender digitaler Handel (im Folgenden: digitaler Handel) ist ein weitumfassender Begriff, für den keine allgemeingültige Definition existiert. Je nach Definition bezieht er sich auf einen, mehrere oder alle der folgenden Bereiche:

- **Handel mit IKT-Waren und -Dienstleistungen**, die physisch oder digital geliefert werden. Dies reicht von Telekommunikationsinfrastruktur bis zu *Over-the-top content* (OTT)-Dienstleistungen⁶.
- **Grenzüberschreitender E-Commerce**: Der Handel mit Waren, Dienstleistungen und Produkten, der teilweise oder komplett über das Internet abgewickelt wird (Websites, Apps, elektronischer Datenaustausch (*electronic data interchange*, EDI)). E-Commerce findet zwischen Unternehmen und Verbrauchern (B2C), zwischen Unternehmen (B2B), zwischen Unternehmen und öffentlichen Behörden (B2G) sowie zwischen Verbrauchern (C2C) statt. E-Commerce kann weiter unterteilt werden in:
 - physischen E-Commerce:
 - Abwicklung des Verkaufs von physisch gelieferten Dienstleistungen und Waren über das Internet.
 - digitalen E-Commerce:
 - Produkte, die traditionell physisch geliefert wurden, nun aber digital übermittelt werden können (zum Beispiel digitalisierte Software, Musik, Filme; im Folgenden: digitale Produkte);
 - digitale Übermittlung von Dienstleistungen.
- **Grenzüberschreitender Datentransfer**: der Transfer sämtlicher elektronischer Daten. Dieser beinhaltet auch nichtkommerzielle Transaktionen und stellt somit nicht per se Außenhandel dar.

Diese drei Bereiche des digitalen Handels überschneiden sich weitgehend. So werden IKT-Dienstleistungen größtenteils per E-Commerce gehandelt, und jeglicher grenzüberschreitender E-Commerce beinhaltet auch Datentransfers. Ohne vernetzbare IKT-Infrastruktur und -Endgeräte sind weder internationaler E-Commerce noch Datenverkehr möglich. Dennoch hat jeder Bereich für sich unterschiedliche handelspolitische Problematiken, die eigener Lösungen bedürfen.

⁶ OTT ist zum Beispiel die Übermittlung von Audio- oder Videodateien, ohne dass der Internet Service Provider in Kontrolle oder Verteilung involviert ist.

Die Bedeutung des digitalen Handels für die Industrie

Digitaler Handel verändert wie und was gehandelt wird, wer am Welthandel teilnimmt und wie die globalen Produktionsstrukturen geformt werden. Dies ergibt sich aus folgenden Charakteristika:

Erstens ermöglicht der digitale Handel niedrigere Transaktionskosten. E-Commerce erlaubt den Zugang zu globalen Märkten zu sehr viel geringeren Informations-, Marketing- und vor allem Vertriebskosten (zum Beispiel geringere Notwendigkeit physischer Infrastruktur im Exportmarkt) als im klassischen Handel. Der grenzüberschreitende E-Commerce verbessert so Marktzugang und -reichweite. Bei digitalem E-Commerce fallen zudem erheblich weniger Transportkosten an, und Probleme wie eine aufwendige Zollabfertigung oder auch Visa-Anforderungen können überwunden werden. Handelskosten, die mit der geographischen Distanz zusammenhängen, sind einer Weltbank-Studie zufolge im grenzüberschreitenden E-Commerce um fast zwei Drittel niedriger als im klassischen Handel.⁷

Indem Informations-, Transaktions- sowie Vertriebskosten geringer sind, werden zweitens Skaleneffekte weniger bedeutend. So wird gerade kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Teilnahme am Welthandel und globalen Wertschöpfungsketten erleichtert. Dies führt zu dem Phänomen der sogenannten *micromultinationals*. Der Exportanteil am Umsatz von webaffinen KMU ist doppelt so hoch wie der von KMU, die das Internet kaum nutzen.⁸ Durch die Reduzierung von Transaktionskosten ermöglicht der digitale Handel zudem einen erstmals nennenswerten grenzüberschreitenden C2C-Handel, zum Beispiel durch Plattformen wie eBay, Craigslist und Taobao.

Drittens können E-Commerce und grenzüberschreitender Datenverkehr Produktivität und Markteffizienz deutlich steigern. Einer UNCTAD-Studie zufolge waren E-Commerce-Verkäufe (grenzüberschreitend und inländisch) für 17 Prozent der Arbeitsproduktivitätsgewinne von 2003 bis 2010 in der EU verantwortlich. Dies ist vor allem auf den effizienteren Vertrieb zurückzuführen.⁹ Digitaler Handel kann die Produktivität auch dadurch steigern, dass Vorleistungsgüter kostengünstiger bezogen werden. Vor allem aber hilft der grenzüberschreitende Datentransfer, globale Wertschöpfungsketten aufzubauen und optimal zu steuern. Große Chancen bieten sich unter anderem im Logistikbereich. So können etwa durch international interoperable EDI Transparenz und Durchgängigkeit von Logistik-betreffenden Prozessen gesteigert werden, was Produktionskosten verringert und Wettbewerbsfähigkeit steigert. Grenzüberschreitender Datenfluss ermöglicht die Echtzeitkommunikation zwischen Maschinen (*machine-to-machine communications*, M2M), Mitarbeitern, Warenhäusern und Produktionsanlagen. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren durch die Industrie 4.0 noch erheblich verstärken. Bis 2020 soll die weltweite Anzahl vernetzter Geräte von heute 15 auf 50 Milliarden steigen.¹⁰ Darüber hinaus werden in den Zeiten von *Big Data* Daten selber zunehmend zu einem kommerziell wertvollen Produktionsinput, auch in der Forschung und Entwicklung (F&E).

Viertens tragen die Kostenvorteile des digitalen Handels zu einer zunehmenden Digitalisierung von Produkten bei, die bislang physisch gehandelt wurden. Der digitale Handel macht manche Dienstleistungen überhaupt erst handelbar, indem er die Notwendigkeit der physischen Präsenz überwindet. Die Welthandels- und Entwicklungskonferenz (UNCTAD) schätzt, dass bereits im Jahr 2009 die Hälfte des globalen Dienstleistungshandels auf digitalen Lösungen basierte.¹¹ Auch in der Industrie verstärkt der digitale Handel die *Servicification*: Der grenzüber-

⁷ A. Lendle et al., *There Goes Gravity*, Juni 2013, <http://www.value-chains.org/dyn/bds/docs/851/How_eBay_reduces_trade_costs.pdf> (eingesehen am 9.2.2016).

⁸ Ökonometrische Analyse der Korrelation zwischen Wachstum der Internetwirtschaft und Wachstum des BIP pro Kopf; McKinsey Global Institute, *The Great Transformer: The Impact of the Internet on Economic Growth and Prosperity*, Oktober 2011, S. 4, <http://www.mckinsey.com/insights/high_tech_telecoms_internet/the_great_transformer> (eingesehen am 20.7.2015).

⁹ M. Falk & E. Hagsten, *E-Commerce Trends and Impacts Across Europe*, März 2015, S. 1 & 3, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20152_en.pdf> (eingesehen am 9.2.2016).

¹⁰ DHL Trend Research & Cisco Consulting Services, *Internet of Things in Logistics*, 2015, S. 26, <http://www.dhl.com/content/dam/Local/Images/g0/New_aboutus/innovation/DHLTrendReport_Internet_of_things.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

¹¹ Hosuk Lee-Makiyama, *Digital Trade in the U.S. and Global Economies*, ECIPE, S. 1, 2014, <http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/USITC_speech.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

schreitende Echtzeit-Datentransfer trägt dazu bei, dass Industrieunternehmen zunehmend Dienstleistungserbringer werden. Durch den 3D-Druck werden statt Waren Produktdesigns gehandelt. Mit sogenannten *Smart Products* werden klassische Industriegüter zunehmend mit Software ausgestattet, über die der Hersteller zusätzliche Dienstleistungen wie Wartung oder auch verbesserte Produktsteuerung anbietet. Dies reicht von Fernüberwachungssystemen für Flugzeugmotoren über den vernetzten Kühlschrank bis zum fahrerlosen Auto. Bei Industrieunternehmen, die vermehrt Dienstleistungen anbieten und nachfragen, ist der Handelsanteil am Umsatz höher.¹²

Notwendigkeit grenzüberschreitenden Datentransfers

Datentypen*	Beispiele	Verwendung grenzüberschreitender Datentransfers
Technische Daten	Maschinendaten, Kontrolldaten, Waren- und Dienstleistungsdaten, Messung von geographischen und meteorologischen Gegebenheiten	Produktionssteuerung, M2M, Lieferkettenmanagement, Produktvertrieb, Software-Updates, Produktwartung, Überprüfung von Produktionsabläufen, Auswertung von Daten für Forschung und Produktentwicklung
Logistische Daten	Logistik Dienstleister, Termine, Verpackung, Gewicht	Steuerung der Logistik-Prozesse im internationalen Wertschöpfungsnetzwerk
Firmendaten	Firmen-Website, Finanzdaten, Personal-daten	Koordinierung zwischen verschiedenen Unternehmensteilen, Produktvertrieb, Personalverwaltung
Händlerdaten (B2B)	Namen, Adressen, Website, Überweisungsdaten, Daten über Kapazitäten und Produktionsabläufe	Produktvertrieb, Lieferkettenmanagement
Endkundendaten (B2C)	Produktnutzungsdaten, Namen, Adressen, Bankkonto, Kreditwürdigkeit	Marketing, Produktvertrieb, Produkt-Support, Auswertung von Nutzungsdaten für die Forschung und Entwicklung neuer Produkte

*juristisch wird zwischen personenbezogenen und nicht-personenbezogenen Daten unterschieden.

Quelle: Angelehnt an Kommerskollegium, *No Transfer, No Trade*, 2014, <<http://www.kommers.se/In-English/Publications/2014/No-transfer-no-trade/>> (eingesehen am 14.9.2015).



¹² M. Lodefalk, „Tear Down the Trade-Policy Silos! Or How the Servicification of Manufacturing Makes Divides in Trade Policy-making Irrelevant“, VOX, 16.1.2015, <<http://www.voxeu.org/article/servicification-manufacturing-and-trade-policy>> (eingesehen am 2.10.2015).

Der digitale Handel im globalen Handelssystem

In der WTO sowie in Freihandelsabkommen der EU wird der digitale Handel noch nicht genügend berücksichtigt. Während die Liberalisierung von IKT-Waren vorangeschritten ist, sind gerade innovative IKT-Dienstleistungen ungenügend vor protektionistischen Maßnahmen geschützt. Vor allem für grenzüberschreitenden E-Commerce und Datenverkehr (mit entsprechenden Ausnahmen für den Schutz der Privatsphäre und der nationalen Sicherheit) reichen die gegenwärtigen Bestimmungen des globalen Handelsregimes nicht aus.

Handel mit IKT-Waren und -Dienstleistungen

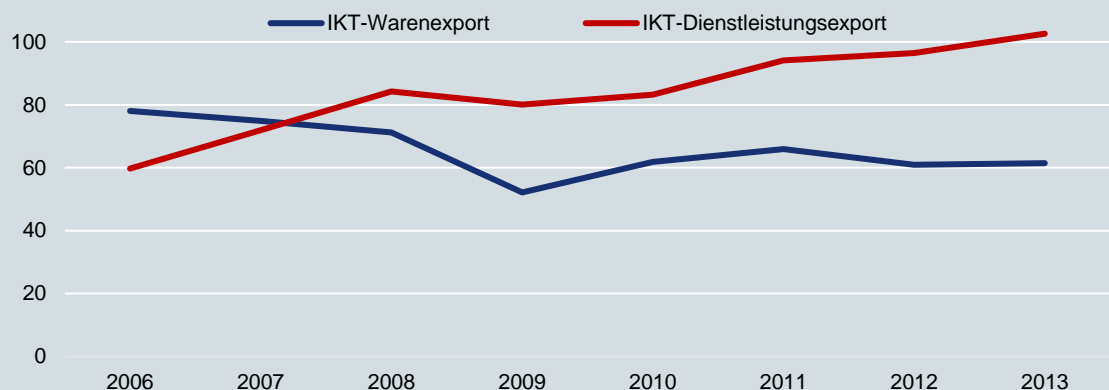
Deutscher Handel mit IKT-Gütern

Deutschland ist der größte europäische Exporteur von IKT-Waren und -Dienstleistungen.¹³ Vor allem der Handel mit IKT-Dienstleistungen ist dabei von großer Bedeutung: 2014 war er nach Schätzungen der Weltbank für fast 40 Prozent der gesamten deutschen Dienstleistungsexporte verantwortlich.¹⁴

Die deutsche Wirtschaft ist ebenso wesentlich auf Importe von IKT-Gütern angewiesen, da diese einen zunehmend wichtigen Produktionsinput für die Herstellung industrieller Güter darstellen. Dies zeigt auch die *Trade in Value Added* (TiVA)-Statistik der OECD von 2011, welche die Wertanteile von Produktionsinputs an Gesamtexporten berechnet: Der TiVA-Wert des Exports von IKT-Waren und -Dienstleistungen (7,72 Prozent der gesamten deutschen Exporte auf TiVA-Basis) war für Deutschland deutlich höher als dessen Nominalwert (5,42 Prozent).¹⁵

Deutscher IKT-Güterexport

2006-2013 (in Milliarden US-Dollar)



Zahlen für IKT-Dienstleistungsexporte adjustiert für Zahlungsbilanz (BoP).

Quelle: Weltbank, *World Development Indicators*, <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>> (eingesehen am 4.3.2016).



¹³ OECD, *ICT Goods Exports*, 2015, <<https://data.oecd.org/ict/ict-goods-exports.htm>> (eingesehen am 15.9.2015).

¹⁴ Weltbank, *ICT Service Exports (% of Service Exports, BoP)*, <<http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.ZS>> (eingesehen am 15.9.2015).

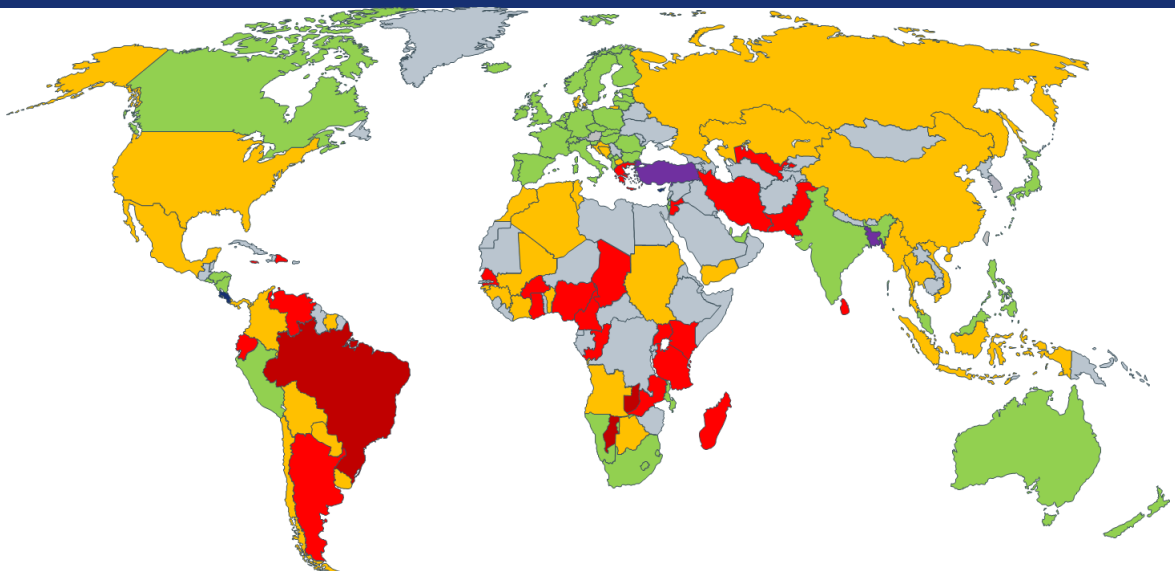
¹⁵ OECD, *Key ICT Indicators - 12. Trade in ICT-Goods: Gross Exports and Value Added*, <<http://www.oecd.org/internet/broadband/oecdkeyictindicators.htm>> (eingesehen am 3.10.2015).

WTO-Recht

Da der IKT-Sektor erst im Zuge der Uruguay-Runde wirtschaftlich an Bedeutung gewann, wurden Zollsenkungen in diesem Bereich nur unzureichend in das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) einbezogen. Die Zollabschaffung auf eine Reihe von IKT-Waren wurde daher 1996 separat in dem plurilateralen Informationstechnologie-Abkommen (ITA) beschlossen. Die seit 2002 andauernden Verhandlungen über eine Aktualisierung der ITA-Produktliste wurden im Dezember 2015 abgeschlossen. Die 53 Vertragsparteien des neuen Abkommens ITA-II decken 90 Prozent des globalen IKT-Warenhandels ab, der wiederum zehn Prozent des gesamten globalen Warenhandels entspricht.¹⁶ Jährlich sollen so Zölle in Höhe von 13,8 Milliarden US-Dollar eingespart werden.¹⁷ Schätzungen zufolge wird das Abkommen, das seit dem 1. Juli 2016 in Kraft ist, das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) insgesamt um 190 Milliarden US-Dollar steigern.¹⁸ Wichtige Märkte, die nicht am ITA teilnehmen, sind Argentinien, Brasilien, Mexiko, Chile und Südafrika. Indien ist Teil von ITA, welches weiterhin Bestand haben wird, aber nicht von ITA-II.

Zölle und Steuern auf IKT-Konsumgüter

2014



■ > ein Prozent ■ ein bis fünf Prozent ■ zwischen fünf und 15 Prozent ■ zwischen 15 und 25 Prozent ■ mehr als 25 Prozent

Quelle: B. Miller & R. Atkinson, *Ranking 125 Nations by Taxes and Tariffs on ICT Goods and Services*, Oktober 2014, <<http://www2.itif.org/2014-ict-taxes-tariffs.pdf>> (eingesehen am 22.7.2016).



Auch ohne Zollverringering ist unter WTO-Recht für jeglichen Warenhandel, und somit auch IKT-Waren, generell der Marktzugang (GATT Artikel II) sowie die Inländerbehandlung (GATT Art. III) gewährleistet. Für den Dienstleistungshandel bestehen Marktzugang und Inländerbehandlung nach dem Allgemeinen Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) hingegen nur für Sektoren, die ein WTO-Mitglied explizit in einer Positivliste aufführt. Im 1995 geschaffenen GATS wurde in erster Linie der Status Quo im Marktzugang festgehalten. Verhandlungen über eine weitere Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen der Doha-Runde der WTO haben bisher keine Ergebnisse geliefert. Der IKT-Sektor zeichnet sich durch eine hohe Innovationskraft aus. Täglich werden neue IKT-Dienstleistungen entwickelt. Aufgrund des Verhandlungsstillstands sind diese in den Positivlisten bisher

¹⁶ "Bargaining Chips", in *The Economist*, 24.07.2015, S. 55-56.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ USTR, *U.S. and WTO Partners Announce Final Agreement on Landmark Expansion of Information Technology Agreement*, Dezember 2015, <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/december/US-WTO-Partners-Announce-Final-Agreement-on-Expansion-ITA#>> (eingesehen am 9.2.2016).

nicht angemessen berücksichtigt. Dies ist umso mehr ein Problem, als dass Dienstleistungssektoren im GATS generell gemäß der zentralen Gütersystematik der Vereinten Nationen (CPC) von 1991 klassifiziert wurden. In der CPC von 1991 lassen sich neuentwickelte Dienstleistungen oftmals nicht klar einordnen. Das WTO-Handelsregime liberalisiert den Handel mit IKT-Dienstleistungen somit ungenügend. Dies betrifft insbesondere innovative, neue Dienstleistungen.

Das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS)

Das seit 1995 gültige GATS regelt die Liberalisierung des Dienstleistungshandels innerhalb der WTO.

Allgemeine, für sämtlichen Dienstleistungshandel geltende Verpflichtungen im GATS beinhalten im Wesentlichen lediglich die Meistbegünstigung (Art. II) und den Transparenzgrundsatz (Art. III). Anders als im GATT besteht nach GATS die Verpflichtung, Inländerbehandlung (Art. XVII) und Marktzugang (Art. XVI) zu gewähren, nur für die Dienstleistungssektoren, die ein WTO-Mitglied explizit in einer Positivliste aufführt. Unter einem Negativlistenansatz, so wie ihn die USA in ihren Freihandelsabkommen anwenden, werden Inländerbehandlung und Marktzugang für alle Dienstleistungssektoren außer den explizit gelisteten Ausnahmen gewährt.

WTO-Mitglieder können ihre Liberalisierungsverpflichtungen frei ausgestalten. Verpflichtungen zu Inländerbehandlung und Marktzugang, die ohnehin nur für explizit gelistete Sektoren gelten, können je nach Wunsch qualifiziert werden. Zum Beispiel können Teile eines Sektors von den Bestimmungen ausgenommen werden und Einfuhrquoten oder auch diskriminierende Subventionspolitik beibehalten werden, wenn solche Ausnahmen explizit aufgeführt werden.

Ausnahmen von Inländerbehandlung und Marktzugang sind in einer Art Negativliste eingetragen. Dieser Ansatz aus Positivlisten für Liberalisierungsverpflichtungen und Negativlisten für Einschränkungen der Liberalisierung wird auch als Hybridansatz bezeichnet.¹⁹ Einschränkungen von Liberalisierungsverpflichtungen werden je nach Erbringungsform aufgeführt. Der Liberalisierungsgrad ein und derselben Dienstleistung wird so je nach der Erbringungsform differenziert.

Erbringungsformen im GATS:

Mode 1: Grenzüberschreitende Erbringung, zum Beispiel Übersendung von Designkonzepten aus dem Ausland.

Mode 2: Konsum im Ausland, zum Beispiel Tourismus.

Mode 3: Kommerzielle Präsenz, zum Beispiel eine lokale Filiale eines ausländischen Unternehmens.

Mode 4: Präsenz natürlicher Personen, zum Beispiel temporärer Arbeitsaufenthalt eines im Ausland ansässigen Informatikers.

Quelle: WTO, *General Agreement on Trade in Services*, <https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf> (eingesehen am 9.10.2015).

Regionale Vereinbarungen

In den neueren Freihandelsabkommen der EU wird der Handel mit IKT-Gütern weitgehend liberalisiert. Das im Oktober 2016 unterzeichnete Freihandelsabkommen mit Kanada (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA) wird sämtliche Zölle auf IKT-Waren abschaffen. Zudem wird, mit Ausnahme des audiovisuellen Sektors, größtenteils Marktzugang und Inländerbehandlung für IKT-Dienstleistungen gewährleistet.²⁰ CETA ist

¹⁹ Der Begriff „Hybridansatz“ wird zum Teil auch verwendet, wenn unterschiedliche Listenansätze (Negativ/Positiv) für die jeweilige Gewährleistung von Inländerbehandlung und Marktzugang genutzt werden.

²⁰ Europäische Kommission, *Consolidated CETA Text*, Februar 2016, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>.

das erste Freihandelsabkommen der EU, das einen Negativlistenansatz für die Dienstleistungsliberalisierung anwenden soll. Das Europäische Parlament hat jedoch explizit betont, dass dies keinen Präzedenzfall darstellt.²¹ Die generelle Präferenz der EU für Positivlisten ist insofern überdenkenswert, als dass nach Abschluss der Verhandlungen neuentwickelte Dienstleistungen teilweise nicht eindeutig durch die vereinbarten Handelserleichterungen erfasst werden. Dies ist der Fall, wenn neue Dienstleistungen nicht in die Güterklassifizierung des Abkommens passen. In Freihandelsabkommen, die Negativlisten anwenden, würden diese wahrscheinlich liberalisiert werden, da Inländerbehandlung und Marktzugang nur für explizit aufgeführte Ausnahmen nicht gewährt werden. Negativlisten können auch so ausgestaltet werden, dass beispielsweise sämtliche Dienstleistungen der Daseinsvorsorge von den Liberalisierungsverpflichtungen ausgeschlossen werden.

Im Jahr 2011 vereinbarten die EU und die USA unverbindliche gemeinsame Handelsprinzipien für IKT-Dienstleistungen.

EU-USA Handelsprinzipien für IKT-Dienstleistungen

- **Transparenz** nationaler Maßnahmen, die IKT-Dienstleistungen betreffen.
- **Internetzugang** von Verbrauchern und Dienstleistungsanbietern soll nicht eingeschränkt werden.
- Regierungen sollen **grenzüberschreitende Interoperabilität** von Dienstleistungen und **technologische Neutralität** fördern.
- **Grenzüberschreitender Datentransfer** von Dienstleistungserbringern und deren Kunden soll nicht durch Staaten eingeschränkt werden.
- Für den Marktzugang soll es **keine Lokalisierungsanforderung** an IKT-Infrastruktur geben.
- **Lokale Anbieter** sollen in der Nutzung lokaler Infrastruktur und bei Frequenzuteilung **nicht bevorteilt** werden.
- **Ausländische Investitionen** in den IKT-Dienstleistungssektor sollen **nicht eingeschränkt werden**.
- **Kooperation**, um digitale Kompetenzen und Infrastruktur weltweit zu stärken.
- Diese Prinzipien beeinträchtigen ausdrücklich weder nationale Regelungen bezüglich geistigen Eigentums, dem Schutz der Privatsphäre, der Vertraulichkeit personenbezogener oder geschäftlicher Daten noch Verpflichtungen, Rechten und Ausnahmen unter WTO-Recht.

Quelle: Europäische Kommission, *EU-US Trade Principles for Information and Communication Technology Services*, 4.4.2011, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147780.pdf>.

Grenzüberschreitender E-Commerce

Der grenzüberschreitende E-Commerce bietet substantielle Vorteile, insbesondere indem Transaktionskosten verringert werden. Ein Problem für die Analyse des grenzüberschreitenden E-Commerce und möglicher Handelsbarrieren sowie -erleichterungen ist, dass es bisher keine umfassenden offiziellen Statistiken über E-Commerce-Transaktionen gibt.

Schätzungen zufolge betrug der grenzüberschreitende B2C/C2C E-Commerce von Waren, digitalen Produkten und Dienstleistungen im Jahr 2014 233 Milliarden US-Dollar, was 14,7 Prozent des globalen B2C/C2C E-Commerce-Umsatzes entspricht.²² Diese Schätzungen beinhalten nicht den noch bedeutenderen B2B E-Commerce: Laut UNCTAD betrug der globale B2B E-Commerce (In- und Außenhandel) 2013 mit 15,2 Billionen US-Dollar

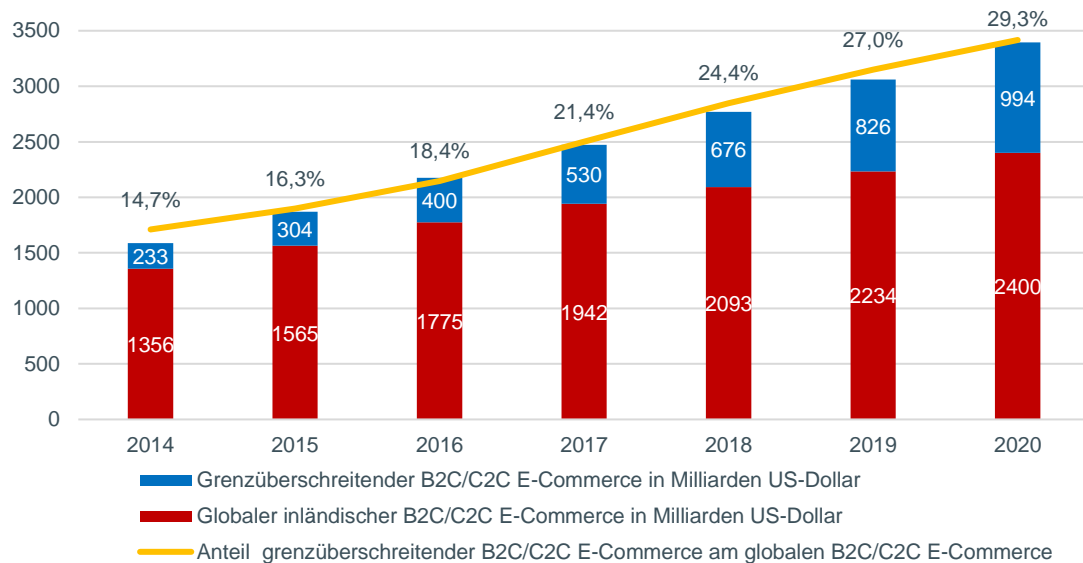
²¹ Europäisches Parlament, *Handelsbeziehungen zwischen der EU und Kanada*, Resolution, 8.6.2011, <<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2f%2fEP%2f%2fTEXT%2bTA%2bP7-TA-2011-0257%2b0%2bDOC%2bXML%2bV0%2f%2fDE&language=DE>> (eingesehen am 14.9.2015).

²² Accenture & AliResearch, *Cross-border E-Commerce to Reach \$1 Trillion in 2020*, 11.6.2015, <<http://www.alizila.com/report-cross-border-e-commerce-reach-1-trillion-2020-charts>> (eingesehen am 29.9.2015).

sogar mehr als das 12-fache des globalen B2C E-Commerce.²³ Weiteren Studien zufolge ist der grenzüberschreitende E-Commerce für zwölf Prozent des globalen Warenhandels verantwortlich und nimmt eine noch deutlich bedeutendere Rolle für den internationalen Dienstleistungshandel ein.²⁴ In Deutschland war der E-Commerce 2014 Umfragen zufolge für 16 Prozent des gesamten Umsatzes deutscher Unternehmen verantwortlich (In- und Außenhandel; B2B, B2G und B2C E-Commerce).²⁵

Globaler B2C/C2C E-Commerce von Waren, Dienstleistungen und digitalen Produkten

In Milliarden US-Dollar



Accenture & AliResearch, *Cross-border E-Commerce to Reach \$1 Trillion in 2020*, 11.6.2015, <<http://www.alizila.com/report-cross-border-e-commerce-reach-1-trillion-2020-charts>> (eingesehen am 16.3.2016).



Auch heute verhindert noch eine Vielzahl substantieller Handelsbarrieren, dass das Potential des grenzüberschreitenden E-Commerce voll ausgeschöpft wird. Während in Deutschland im Jahr 2012 88 Prozent aller Unternehmen im inländischen E-Commerce aktiv waren, exportierten lediglich 38 Prozent per E-Commerce ins EU-Ausland und nur 24 Prozent in andere Länder.²⁶ Einer Eurobarometer-Umfrage zufolge erzielen EU-Unternehmen durchschnittlich nur 10,3 Prozent ihres gesamten E-Commerce-Umsatzes im EU-Ausland und lediglich 4,3 Prozent außerhalb der EU.²⁷ Zu einem Teil liegt dies an Problemen praktischer Natur, wie Sprachbarrieren und vor allem der Paketzulieferung beim physischen E-Commerce. Grenzüberschreitender E-Commerce wird jedoch auch durch Protektionismus, inkompatible Regulierungen und uneinheitliche Anwendung internationalen Handelsrechts eingeschränkt.

²³ UNCTAD, *Information Economy Report 2015*, 24.3.2015, S. xi, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ier2015_en.pdf>.

²⁴ McKinsey Global Institute, op. cit., S. 7.

²⁵ Destatis, *Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien in Unternehmen*, 8.12.2015, S. 30, <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/UnternehmenHandwerk/Unternehmen/InformationstechnologieUnternehmen5529102157004.pdf?__blob=publicationFile> (eingesehen am 9.2.2016).

²⁶ Destatis, *E-Commerce in Unternehmen 2012*, April 2014, S. 3, <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/UnternehmenHandwerk/Unternehmen/ECommerce_Unternehmen_XXLFlyer5529105127004.pdf?__blob=publicationFile>.

²⁷ Europäische Kommission, *Eurobarometer – Companies Engaged in Online Activities*, Mai 2015, S. 4-5, <http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_413_sum_en.pdf> (eingesehen am 9.2.2016).

Regulierung des E-Commerce

Im Zuge der Verbreitung des E-Commerce ergaben sich auch im Inlandshandel etliche Probleme rechtlicher Natur, die Klarstellungen bedurften und bereits vor Jahren zu nationalen gesetzlichen Regelungen zur elektronischen Handlungsform beziehungsweise zum E-Commerce sowie zu diesbezüglichen EU-Richtlinien geführt haben. Dies betrifft zum Beispiel den digitalen Vertragsabschluss, die Rechtsgültigkeit von digitalen Dokumenten, den Verbraucherschutz oder auch Online-Bezahlungen. Inkompatible nationale Regulierungsansätze können für den grenzüberschreitenden E-Commerce hohe Handelsbarrieren darstellen.

In mehreren Initiativen sind auf internationaler Ebene Versuche unternommen worden, Modellregelungen im Bereich des E-Commerce zu entwickeln. Die Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) hat ein E-Commerce-Modellgesetz über Rechtsgültigkeitskriterien entworfen, an dem sich nationale Regelungen von mehr als 60 Ländern orientieren.²⁸ Hierzu gehören zum Beispiel die USA, Frankreich und China, nicht aber Deutschland. Neben weiteren Initiativen von UNCITRAL (Modellgesetz über elektronische Signaturen) und der Vereinten Nationen (Konvention über die Nutzung elektronischer Kommunikationen in internationalen Verträgen) sind vor allem die OECD (Leitlinien für den Verbraucherschutz im E-Commerce) und regionale Organisationen wie die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft (APEC) in der Entwicklung globaler oder regionaler E-Commerce-Regelungen aktiv.

Auch innerhalb der EU entstehen substantielle Handelsbarrieren durch inkompatible nationale Regulierungen, die den E-Commerce betreffen. Der Binnenmarkt ist insofern unvollständig, als im Bereich des digitalen Handels stellenweise noch Barrieren existieren, die überwunden werden sollten, um eine volle Ausschöpfung des Binnenmarktpotentials zu gewährleisten. Viele Unternehmen wie Verbraucher sehen abweichende Regelungen und den Informationsmangel über diese als wesentliche Barriere für grenzüberschreitenden intra-EU-E-Commerce.²⁹

Digitale Binnenmarkt-Strategie der Europäischen Kommission

I. Besserer Zugang zu digitalen Waren und Dienstleistungen

- Harmonisierung der Verbraucher- und Vertragsvorschriften für E-Commerce.
- Maßnahmen zur Verbesserung der Preistransparenz und der regulatorischen Aufsicht über die Paketzustellung.
- Verbot ungerechtfertigten Geoblockings (Zugangssperre zu Online-Diensten in anderen EU-Ländern).
- Modernisierung und Harmonisierung des Urheberrechts:
 - Verbesserung der Portabilität von urheberrechtlich geschützten Produkten sowie des grenzüberschreitenden Zugangs zu diesen.
- Überprüfung der Satelliten- und Kabelrichtlinie:
 - Grenzübergreifenden Zugang zu Rundfunkdiensten in Europa verbessern;
 - Prüfung, ob die Richtlinie auf Online-Übertragungen ausgeweitet werden muss.
- Vereinfachung der Mehrwertsteuer-Vorschriften:
 - Einführung einheitlicher elektronischer Registrierungs- und Zahlungsverfahren sowie gemeinsamer Mindest- und Höchstsätze. Vereinfachung der Kontrolle.

II. Optimale Rahmenbedingungen für digitale Netze und Dienstleistungen

- Binnenmarktkonzept für Frequenzpolitik und -verwaltung.
- Überprüfung der Richtlinie über audiovisuelle Mediendienste.

²⁸ UNCITRAL, *Status – UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996)*, <http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/electronic_commerce/1996Model_status.html>, (eingesehen am 20.7.2015).

²⁹ Kommerskollegium, *E-Commerce – New Opportunities, New Barriers*, 2012, S. 6, <https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/wkshop_june13_e/ecom_national_board_e.pdf> (eingesehen am 9.10.2015); Europäische Kommission, *Eurobarometer – Companies Engaged in Online Activities*, op. cit., S. 13; UNCTAD, *Information Economy Report 2015*, op. cit., S. 69.

- Rolle von Online-Plattformen:
 - Überprüfung des Wettbewerbs, der Transparenz von Diensten, der Portabilität sowie der Bekämpfung illegaler Inhalte.
- Stärkung des Vertrauens in Online-Dienste:
 - Überprüfung der e-Privacy-Richtlinie sowie Gründung einer öffentlich-privaten Partnerschaft für Cybersicherheit.

III. Digitale Wirtschaft als Wachstumsmotor

- Normung und Interoperabilität:
 - Überarbeitung des Europäischen Interoperabilitätsrahmens sowie des integrierten Normungsplans mit Normungsschwerpunkten auf unverzichtbare Technologien für den digitalen Binnenmarkt.
- Datenwirtschaft und Cloud-Computing:
 - Initiativen zum freien Datenfluss und zu einer europäischen Cloud.
- IT-Kompetenz- und Fortbildungsinitiativen.
- E-Government:
 - Beschleunigung des Übergangs der Mitgliedstaaten zu einem vollständig elektronischen Auftragswesen und zu interoperablen elektronischen Signaturen;
 - Verknüpfung von Unternehmensregistern bis 2017;
 - Pilotprojekt zur Anwendung des Grundsatzes der einmaligen Erfassung in der EU.

Quelle: Europäische Kommission, *Strategie für einen digitalen Binnenmarkt für Europa*, 6.5.2015, <http://ec.europa.eu/priorities/digital-single-market/docs/dsm-communication_de.pdf>.

Liberalisierung

Für den grenzüberschreitenden physischen E-Commerce gelten alle in WTO- und regionalen Freihandelsabkommen getroffenen Verpflichtungen über die jeweilig gehandelten Waren und Dienstleistungen. Aus der WTO-Rechtsprechung ergibt sich, dass GATS-Regelungen gleichermaßen für digitalen E-Commerce gelten: Gemäß dem Prinzip der technologischen Neutralität gelten für digitale Dienstleistungen dieselben Bestimmungen wie für ihr Offline-Äquivalent.³⁰ Ob auch andere WTO-Abkommen technologieneutral sind und somit gleichermaßen für den digitalen E-Commerce gelten, ist noch nicht abschließend geklärt.³¹

Im digitalen Handel gibt es eine Reihe offener Fragen, aus denen sich eine erhebliche Rechtsunsicherheit ergibt. So ist nicht geklärt, ob nach GATS grenzüberschreitender digitaler Dienstleistungshandel unter *Mode 1* (grenzüberschreitende Erbringung) oder *Mode 2* (Konsum in Ausland) erbracht wird. Der Liberalisierungsgrad unterscheidet sich stark, je nachdem um welche Erbringungsform es sich handelt. So kann es sein, dass ein und derselben Dienstleistung nach *Mode 2* uneingeschränkter Marktzugang zusteht, nach *Mode 1* jedoch nicht. Generell sind im GATS Verpflichtungen unter *Mode 2* weitgehender als unter *Mode 1*.³² Die Europäische Kommission vertritt die Position, dass digitaler Dienstleistungshandel im WTO-Rahmen unter *Mode 1* erbracht wird, während beispielsweise die USA für eine Einordnung unter *Mode 2* eintreten.³³ Für EU-Freihandelsabkommen ergibt sich dieses Problem nicht, da in diesen *Mode 1* und *2* zusammen als eine Erbringungsform behandelt werden (siehe unten).

³⁰ WTO, *United States — Measures Affecting the Cross-Border Supply of Gambling and Betting Services* (Internet Gambling Case); WTO, *China — Measures Affecting Trading Rights and Distribution Services for Certain Publications and Audiovisual Entertainment Products*.

³¹ Burri, op. cit., S. 7.

³² S. Wunsch-Vincent, „The Internet, Cross-border Trade in Services, and the GATS: Lessons From US–Gambling“, in *World Trade Review*, November 2006, S. 324, <<http://www.iie.com/publications/papers/wunsch1205.pdf>> (eingesehen am 14.9.2015).

³³ Ibid., S. 325.

Eine weitere ungeklärte Frage ist, ob es sich bei digitalen Produkten um Waren, Dienstleistungen oder um eine völlig neue Güterkategorie handelt. Somit ist unklar, inwieweit der Handel mit digitalen Produkten, wie zum Beispiel digitalisierte Software, Musik und Filme, unter Verpflichtungen des GATT oder des GATS fällt. Dadurch stellt sich die Frage, ob diese als Waren prinzipiell verzollt werden müssten oder ob ihnen als Dienstleistungen überhaupt der Marktzugang zusteht. Die EU vertritt grundsätzlich die Position, dass digitale Produkte unter das GATS fallen, während die USA die Ansicht vertreten, dass das GATT anzuwenden ist.³⁴

Ein seit 1998 bestehendes WTO-Arbeitsprogramm über E-Commerce, das sich auch mit diesen Fragen beschäftigt, hat bisher keine konkreten Ergebnisse erzielt.

E-Commerce in Freihandelsabkommen

Regelungen zum E-Commerce finden sich auch in allen neueren EU-Freihandelsabkommen. Generell stipulieren E-Commerce-Kapitel, dass die Vertragsparteien digitale Übertragungen nicht verzollen. Zudem wird versucht, nationale E-Commerce-Regelungen kompatibler zu gestalten und regulatorische Kooperation zu verbessern. Dies beinhaltet beispielsweise die Einführung von regulatorischen Dialogen oder auch die Vereinbarung, Transparenz und Interoperabilität anzustreben. Weiterhin schreiben beispielsweise CETA und das EU-Korea Freihandelsabkommen fest, dass Regelungen des jeweiligen Abkommens sowie der WTO gleichermaßen für den physischen wie für den digitalen Handel gelten. Im Freihandelsabkommen mit Vietnam konnte die EU diese Regelung nicht verankern.

Unter dem neuen Dienstleistungshandelansatz der EU in Freihandelsabkommen gibt es lediglich drei Erbringungsformen – *Mode 1* und *Mode 2* des GATS gelten zusammen als eine einzige Erbringungsform (grenzüberschreitender Dienstleistungsverkehr). Somit besteht in den seit 2008 abgeschlossenen EU-Freihandelsabkommen nicht das Problem, unter welcher Erbringungsform digitaler Dienstleistungshandel zu klassifizieren ist.³⁵ Die Frage, ob digitale Produkte Waren oder Dienstleistungen sind, wurde bisher noch nicht in Freihandelsabkommen behandelt.³⁶

CETA E-Commerce-Kapitel

CETA definiert E-Commerce als Handel, der über Telekommunikation – gegebenenfalls auch zusammen mit Nutzung anderer IKT-Technologien – durchgeführt wird.

- WTO-Regeln gelten auch für den E-Commerce.
- Eine Auslieferung über elektronische Mittel darf nicht verzollt werden.
- Beide Vertragsparteien sollten personenbezogene Daten im E-Commerce angemessen schützen und hierbei internationale Standards berücksichtigen.
- Nationale Regulierungen, die den E-Commerce betreffen, sollten:
 - transparent und klar sein;
 - Interoperabilität, Innovation und Wettbewerb im E-Commerce fördern;
 - die Beteiligung von KMU am E-Commerce fördern.
- Die Vertragsparteien vereinbaren einen Austausch über nationale Regelungen, die den E-Commerce betreffen (unter anderem zu Rechtsgültigkeit digitaler Zertifikate, Haftungspflicht von Internet-Intermediären, Spam, Daten- und Verbraucherschutz).
- Beide Vertragsparteien betonen die globale Natur des E-Commerce und die Wichtigkeit, sich aktiv in multilateralen Foren an der Entwicklung globaler E-Commerce-Regelungen zu beteiligen.

Quelle: *Consolidated CETA Text*, 29.2.2016, S. 120-121, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>.

³⁴ R. Kariyawasam, *New WTO Trade Rules for Bits and Bytes?*, November 2015, S. 3, <<http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Digital-Economy-Kariyawasam-FINAL.pdf>> (eingesehen am 9.2.2016).

³⁵ J. Mathis & E. Laurenza, „Services and Investment in the EU - South Korea Free-Trade Area“, in: *The Journal of World Investment & Trade*, 2012, Vol. 13, S. 158, <<http://dare.uva.nl/document/2/117155>> (eingesehen am 30.10.2015).

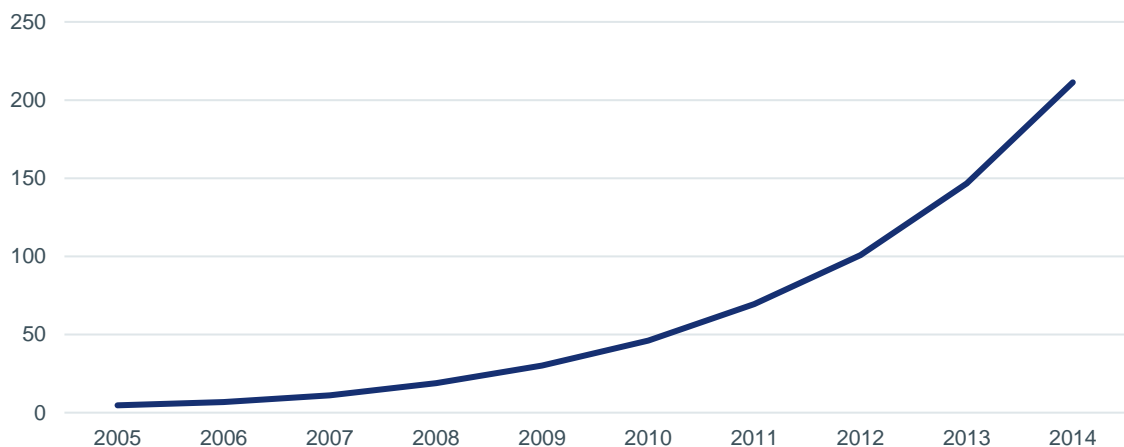
³⁶ Kariyawasam, op. cit., S. 3.

Grenzüberschreitender Datentransfer

Der grenzüberschreitende Datentransfer ist seit 2005 um das 45-fache gestiegen.³⁷ Schätzungen zufolge trägt er 2,8 Billionen US-Dollar zum globalen BIP bei und somit mehr als der globale Warenhandel.³⁸ Deutschland ist relativ zur Bevölkerung das Land mit den zweitgrößten internationalen Datenströmen weltweit, was auch belegt wie wichtig diese für die deutsche Wirtschaft und Internetnutzer sind.³⁹ Bezüglich grenzüberschreitenden Datenverkehrs gibt es bisher jedoch – mit Ausnahme von Finanzdaten – praktisch keine Vereinbarungen im multilateralen Handelsregime. Dementsprechend wird der grenzüberschreitende Datentransfer kaum vor staatlichen Barrieren geschützt, die protektionistischer Natur sind. Eine Einschränkung grenzüberschreitenden Datentransfers betrifft nicht nur den E-Commerce, sondern auch die globalen Wertschöpfungsketten. Da im internationalen Handelsrecht bezüglich jeglicher Verpflichtung explizite Ausnahmen für den nichtdiskriminierenden Schutz der Privatsphäre bestehen – so zum Beispiel Artikel XIV des GATS –, würde eine Gewährleistung eines freien grenzüberschreitenden Datenverkehrs den Datenschutz nicht schwächen. Eine Gewährleistung freien grenzüberschreitenden Datentransfers in Handelsabkommen ist somit auch mit dem generellen Transferverbot personenbezogener Daten in Länder ohne adäquaten Datenschutz unter EU-Recht vereinbar.

Grenzüberschreitender Datenverkehr

Terrabytes pro Sekunde



Quelle: McKinsey Global Institute, *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*, März 2016, <<http://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-globalization-the-new-era-of-global-flows>> (eingesehen am 4.3.2016).



Seit 1998 gilt in der WTO ein Moratorium für Zölle auf digitale Datenströme, das zuletzt im Dezember 2015 um zwei Jahre verlängert wurde. Umstritten ist, ob sich das Zollmoratorium auch auf den Inhalt der Datenströme – zum Beispiel digitale Produkte – bezieht.⁴⁰ Darüber hinaus gibt es kaum internationale Regelungen zur Gewährleistung grenzüberschreitenden Datenverkehrs. Auch in EU-Freihandelsabkommen, inklusive CETA, wurde diese Problematik noch nicht behandelt. Allerdings hat die EU-Kommission angekündigt, dass EU-Freihandelsabkommen, wie zum Beispiel TTIP (Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft) und TiSA (Abkommen über

³⁷ S. Lund, *How Digital Trade is Transforming Globalisation*, Januar 2016, S. 2, <<http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Digital-Economy-McKinsey-FINAL.pdf>> (eingesehen am 9.2.2016).

³⁸ McKinsey Global Institute, *Digital Globalization: The New Era of Global Flows*, März 2016, S. 77, <<http://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-globalization-the-new-era-of-global-flows>> (eingesehen am 7.4.2016).

³⁹ Ibid., S. 63.

⁴⁰ WTO, *Ministerial Declaration – Work Programme on E-Commerce*, 19.12.2015, <https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc10_e/1977_e.htm>; M. Burri, *Should There Be New Multilateral Rules for Digital Trade?*, Dezember 2013, S. 3, <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2014/11/E15_Innovation_Burri_FINAL.pdf> (eingesehen am 9.2.2016).

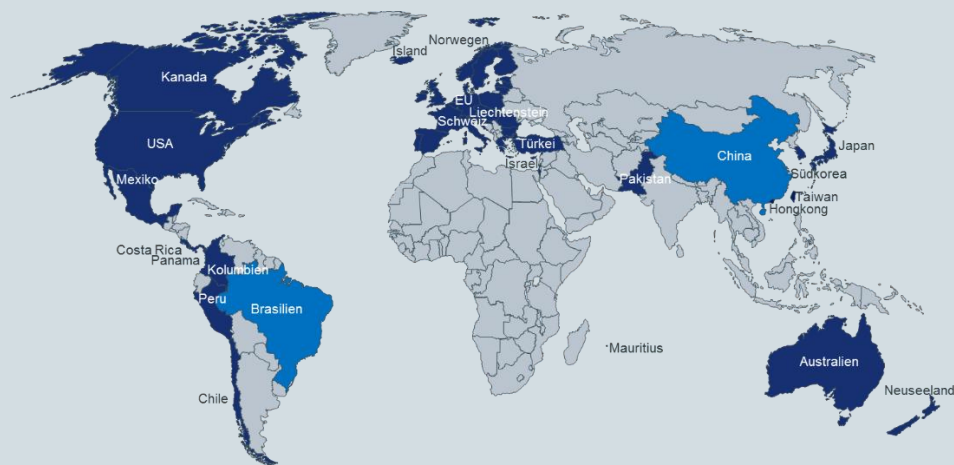
den Handel mit Dienstleistungen), zukünftig Regelungen über den grenzüberschreitenden Datenverkehr beinhalten sollen. Diese würden bestehende EU-Datenschutzregeln nicht tangieren, da explizite Ausnahmen für den Schutz der Privatsphäre bestehen würden.⁴¹ Eine unverbindliche Erklärung, dass Staaten den grenzüberschreitenden Datenverkehr für Dienstleistungserbringer und deren Kunden nicht einschränken sollen, gab es von Seiten der EU bereits 2011 in den EU/USA-Handelsprinzipien für IKT-Dienstleistungen (siehe Seite 11).⁴² Auch hier wurde ausdrücklich klargestellt, dass dies nationale Regelungen über den Schutz der Privatsphäre sowie die Vertraulichkeit personenbezogener oder auch geschäftlicher Daten nicht beeinträchtigt.

Vor allem von US-amerikanischer Seite gibt es Bemühungen, eine verpflichtende Gewährleistung freien internationalen Datenverkehrs in aktuellen Freihandelsverhandlungen zu verankern. Die Transpazifische Partnerschaft (TPP), die am 4. Februar 2016 unterzeichnet wurde, würde die Vertragsparteien bei Inkrafttreten verpflichten, untereinander von Daten- und IT-Infrastruktur-Lokalisierungsbarrieren abzusehen und freien grenzüberschreitenden Datentransfer zu gewährleisten. Ausnahmen bestehen gemäß WTO-Recht unter anderem für den nichtdiskriminierenden Schutz von Privatsphäre, nationaler Sicherheit und öffentlicher Moral.⁴³

TiSA

Seit 2013 wird von einer „Really Good Friends of Services“ genannten Gruppe aus EU, USA, Japan und 20 weiteren WTO-Mitgliedern ein plurilaterales Freihandelsabkommen verhandelt, das die Bestimmungen des GATS ausweiten und aktualisieren soll. Zusammen repräsentieren die TiSA-Verhandlungspartner etwa 70 Prozent des globalen Dienstleistungshandels.⁴⁴ TiSA soll ein E-Commerce Annex beinhalten, in dem unter anderem grenzüberschreitender Datentransfer, online-Verbraucherschutz, Lokalisierungsanforderungen und E-Commerce-Regulierungen behandelt werden könnten.

Teilnehmer der TiSA-Verhandlungen*



*Die brasilianische Regierung hat im Juni 2016 angekündigt, den Verhandlungen beitreten zu wollen. China, das ebenso Interesse an den Verhandlungen hat, ist aufgrund der Ablehnung durch die US-Regierung noch nicht an den TiSA-Verhandlungen beteiligt. Die EU tritt für eine Teilnahme Chinas ein. Paraguay und Uruguay sind aus den Verhandlungen ausgestiegen.



⁴¹ J. Fleming, „Brussels Makes Overture on ‚Data Flow‘ Agreement in TTIP“, *Euractiv*, 20.3.2015, <<http://www.euractiv.com/sections/trade-society/brussels-makes-overture-data-flow-agreement-ttip-313080>> (eingesehen am 9.10.2015); Europäische Kommission, *Trade for All*, 14.10.2015, S. 12, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf> (eingesehen am 30.10.2015).

⁴² Europäische Kommission, *EU-US Trade Principles for Information and Communication Technology Services*, 4.4.2011, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/april/tradoc_147780.pdf>; OECD, *OECD Council Recommendation on Principles for Internet Policy Making*, 13.12.2011, <<http://www.oecd.org/internet/ieconomy/49258588.pdf>>.

⁴³ Office of the US Trade Representative, *The Trans-Pacific Partnership: Promoting Digital Trade*, Oktober 2015, <<https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Promoting-Digital-Trade-Fact-Sheet.pdf>> (eingesehen am 30.10.2015).

⁴⁴ P. M. Goff, *The Trade in Services Agreement: Plurilateral Progress or Game-changing Gamble?*, CIGI, Januar 2015, S. 2, <https://www.cigionline.org/sites/default/files/cigi_paper_53.pdf> (eingesehen am 14.9.2015).

Barrieren für den digitalen Handel

Aufgrund der erheblichen Regelungslücken im Handelsregime ist der digitale Handel ungenügend vor Protektionismus geschützt sowie durch eine mangelnde Interoperabilität von nationalen Regelungen betroffen.

Darüber hinaus unterliegt der digitale Handel auch klassischen Handelsbarrieren wie zum Beispiel Zöllen (bei physischer Auslieferung), mangelndem Schutz geistigen Eigentums und Diskriminierungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe. Im Folgenden werden diese klassischen Barrieren genauer erläutert, sofern sie eine spezifische Problematik für den digitalen Handel darstellen.

Größte Barrieren für den grenzüberschreitenden E-Commerce

(Umfrage unter schwedischen Unternehmen 2012)

- Einschränkung von Datenspeicherung und -transfers;
- Aufwendige Zollabfertigungsverfahren, hohe Zölle auf Rücksendungen, Korruption an den Grenzen;
- Unterschiede im nationalen Verbraucher- und Kaufrecht;
- Mangel an Informationen über relevante Gesetze, Regulierungen und Methoden;
- Anforderungen an spezielle Zahlungsverkehr-Lösungen und Unterschiede in Steuervorschriften;
- Schwacher Schutz geistigen Eigentums;
- Anforderungen einer lokalen Präsenz, Internetzensur und Zwang, spezielle Verschlüsselungstechnologien zu nutzen;
- Andere Barrieren, einschließlich hoher Roaming-Kosten, Probleme bei Versicherungsabschluss und staatlicher Unterstützung.

Quelle: Kommerskollegium, *E-Commerce – New Opportunities, New Barriers*, 2012, S. 6, <https://www.wto.org/english/trade_top_e/serv_e/wkshop_june13_e/ecom_national_board_e.pdf> (eingesehen am 9.10.2015).

Daten-Lokalisierungsanforderungen

Zwingende gesetzliche Lokalisierungsbarrieren, wie Daten- und IT-Infrastruktur-Lokalisierungsanforderungen, haben einen negativen Effekt auf den gesamten Außenhandel.⁴⁵ Der digitale Handel, der auf freien Datentransfer und ein offenes Internet angewiesen ist, ist davon besonders betroffen. Einige Länder haben obligatorische Lokalisierungsanforderungen (*forced localization requirements*) für den Marktzugang digitaler Dienstleistungen eingeführt.⁴⁶ Um diese digitalen Dienstleistungen anbieten zu können, müssen lokale Datacenter und Server aufgebaut werden oder der Vertrieb über diese ablaufen. Dies bringt erhebliche Kosten mit sich und verringert die Vorteile des digitalen Dienstleistungshandels wesentlich.

Zweitens verlangt eine wachsende Zahl von Ländern eine obligatorische lokale Datenspeicherung (*local data storage requirement*) für vorgeblich sensible Daten, die innerhalb des Landes generiert wurden. Somit dürfen Daten, die je nach Definition der jeweiligen Gesetzgebung als personenbezogen, für die nationale Sicherheit bedeutend, als Gesundheits- oder auch Finanzdaten betrachtet werden, nicht außerhalb des Landes verarbeitet oder transferiert werden.

⁴⁵ B20 Trade Taskforce, *Policy Paper*, September 2015, S. 16, <http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey_trade.pdf> (eingesehen am 9.10.2015).

⁴⁶ E. Gerwin, *The Digital Opportunity: Democratizing Trade for the 99 Percent*, Progressive Policy Institute, Mai 2015, S. 5, <http://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2015/05/2015.05-Gerwin_The-Digital-Economy-Trade-Agreements-and-the-99-Percent.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

Beispiele staatlicher Lokalisierungsanforderungen

In Vietnam müssen alle Unternehmen Daten für Dienstleistungsüberbringung durch Internetsuchmaschinen, Rechenzentren und Cloud Computing lokal speichern. Gleichzeitig ist das vietnamesische Datenschutzregime sehr schwach ausgeprägt. Die vietnamesische Datenlokalisierung ist einerseits protektionistischer Natur, um Investitionen in die lokale IKT-Infrastruktur zu fördern und den Markt von ausländischen Anbietern abzuschirmen. Andererseits dient die obligatorische Speicherung sämtlicher in Vietnam generierter Daten, so zum Beispiel der Facebook-Aktivitäten und des Mailverkehrs, dazu, die Bürger staatlich zu überwachen. Nach Schätzung des *European Centre for International Political Economy* (ECIPE) reduzieren die vietnamesischen Datenlokalisierungsanforderungen das potentielle BIP Vietnams um 1,7 Prozent.

Seit 2008 müssen alle Unternehmen in Indonesien, die einen Bezug zu öffentlichen Dienstleistungen haben, lokale Rechenzentren aufbauen oder nutzen. Die Definition „Bezug zu öffentlichen Leistungen“ wird so weit interpretiert, dass sie für sämtliche kommerziellen Anbieter im Internet gilt. Nach ECIPE-Schätzungen beträgt der negative Effekt dieser und anderer Maßnahmen 0,5 Prozent des indonesischen BIP.

Gemäß eines russischen Gesetzes aus dem Jahr 2014 ist ein Operator von personenbezogenen Daten bei der Erhebung dieser Daten (auch per Internet) verpflichtet, die Aufnahme, Systematisierung, Anhäufung und Speicherung, Anpassung und Abfrage von personenbezogenen Daten russischer Staatsbürger mit Hilfe von Datenbanken, die sich auf dem Hoheitsgebiet der Russischen Föderation befinden, sicherzustellen. Das Gesetz hat einen sehr weiten Anwendungsbereich und betrifft auch Dienstleister, die keinen Sitz in Russland haben.

Eine schwächere Form der Datenlokalisierung wird durch Kasachstan angewendet. Hier wird die Nutzung der länderspezifischen Top-Level-Domain „.kz“ nur Anbietern erlaubt, die lokale Server in Kasachstan aufbauen und ihre Aktivitäten über diese operieren. Kommerzielle Aktivitäten über Websites mit anderen Domainendungen, wie „.de“ oder „.com“, sind zwar so noch möglich. Anbieter, die nicht die „.kz“-Top-Level-Domain nutzen können, haben jedoch einen Wettbewerbsnachteil, da Kunden Dienste mit länderspezifischen Domainendungen bevorzugen, insbesondere im E-Commerce.

Quellen: A. Chander & U. Le, „Data Nationalism“, in *Emory Law Journal*, Vol. 64, 2014,

<http://law.emory.edu/elj/_documents/volumes/64/3/articles/chander-le.pdf> (eingesehen am 15.9.2015).

M. Bauer et al., *The Costs of Data Localisation: Friendly Fire on Economic Recovery*, ECIPE, 2014, <http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/OCC32014__1.pdf>, (eingesehen am 20.7.2015).

Kommerskollegium, *No Transfer, No Trade*, 2014, <<http://www.kommers.se/In-English/Publications/2014/No-transfer-no-trade/>> (eingesehen am 14.9.2015).

E. Schwartz, *How Searchers Perceive Country Code Top-Level Domains*, 22.12.2014, <<https://moz.com/blog/cc-tld-domain-study>> (eingesehen am 15.9.2015).

Wenn grenzüberschreitender Datentransfer durch protektionistische Lokalisierungszwänge eingeschränkt wird, hat dies signifikant negative Folgen für den Welthandel, aber ebenso für die jeweiligen nationalen Volkswirtschaften. Nicht nur werden Wettbewerber vom Markt ausgeschlossen. Wertschöpfungsketten müssen aufgrund von Lokalisierungsanforderungen ineffizienter restrukturiert oder komplett aufgegeben werden (siehe Seite 7 Tabelle „Notwendigkeit grenzüberschreitender Datentransfers“). Zudem kann Lokalisierung die IT-Sicherheit beeinträchtigen, wenn Daten nicht auf Servern in verschiedenen Ländern gespeichert beziehungsweise kopiert werden können. Die Speicherung an einem einzigen Ort kann den Schaden im Falle von Hackerangriffen oder auch technischen Problemen erhöhen.

Gleichzeitig muss es Unternehmen und Verbrauchern jedoch offenstehen, ihre Daten lediglich lokal zu speichern und zu transferieren, falls sie dies wünschen. Freiwillige Lokalisierungen dürfen nicht eingeschränkt werden.

Abweichende Datenschutzregeln

Personenbezogene Daten unterliegen in etwa 100 Ländern einem besonderen Schutz.⁴⁷ Gemäß Artikel XIV des GATS ist der Schutz der Privatsphäre keine unlautere Handelsbarriere, solange dieser nicht gegen ausländische Anbieter diskriminiert und keinen verschleierte Handelsprotektionismus darstellt. TPP könnte das erste Handelsabkommen mit verbindlichen Datenschutz-Regeln sein. In dem Abkommen wird festgeschrieben, dass alle Länder ein Datenschutzregime anwenden müssen. Jedoch wird das Schutzniveau, und wie diese Regelungen genau ausgestaltet sind, nicht vorgegeben. Die TPP-Vertragsparteien werden darüber hinaus dazu angehalten, kompatible Datenschutzregeln anzustreben, die sich an nicht näher definierten internationalen Prinzipien orientieren sollen. Für die allgemeine Gewährleistung eines freien grenzüberschreitenden Datentransfers unter TPP bestehen Ausnahmeregelungen gemäß WTO-Recht unter anderem für den nichtdiskriminierenden Schutz der Privatsphäre.

Der Schutz personenbezogener Daten ist eine unverzichtbare Voraussetzung für den freien digitalen Handel. Ein nicht vorhandener oder laxer Datenschutz stellt nicht nur ein Risiko für Verbraucher und Unternehmen dar, sondern ist de facto auch eine wesentliche Handelsbarriere. Das Vertrauen von Unternehmen und Verbrauchern, dass ihre Daten nicht missbraucht werden, ist grundlegend für digitale Handelsaktivitäten. In einer Umfrage in elf Industrie- und Schwellenländern gaben 51 Prozent aller befragten KMU an, dass mangelndes Vertrauen in den Datenschutz ihren grenzüberschreitenden E-Commerce einschränkt.⁴⁸ Dementsprechend wird der hohe europäische Datenschutz teilweise auch als Standortvorteil betrachtet.

Eine große Herausforderung stellt die mangelnde Kompatibilität und Interoperabilität der weltweiten Datenschutzregime dar. So ist die Definition von personenbezogenen Daten, und wie diese zu schützen sind, zwischen Rechtsräumen unterschiedlich. Da kaum eine digitale Transaktion ohne den Transfer personenbezogener Daten ablaufen kann, ergeben sich für Exportunternehmen erhebliche Compliance-Kosten.

Der Transfer personenbezogener Daten außerhalb der EU wird ohne explizite Nutzereinwilligungserklärung oder Notwendigkeit für die Vertragserfüllung prinzipiell nur in Länder mit einem „adäquaten“, in der Praxis aber „äquivalenten“, Datenschutz erlaubt.⁴⁹ Dies ist ein Kriterium, das lediglich elf Gebiete erfüllen.

Grenzüberschreitender Transfer von personenbezogenen Daten unter dem EU-Datenschutzregime

I. Länder mit adäquatem Datenschutz

Prinzipiell dürfen personenbezogene Daten aus der EU nur in Drittländer transferiert werden, wenn der Empfängerstaat einen „adäquaten“ – in der Praxis zur EU äquivalenten – Datenschutz aufweist. Dies trifft zurzeit nur auf elf Gebiete zu, die lediglich sechs Prozent des globalen Dienstleistungshandel abdecken: Andorra, Argentinien, Färöer Inseln, Guernsey, Israel, Isle of Man, Jersey, Kanada, Neuseeland, Schweiz und Uruguay.

II. Binding Corporate Rules (BCRs)

Unternehmen, die ein internes Datenschutzregime (BCRs) einführen, das EU-Standards genügt, dürfen innerhalb des eigenen Unternehmens international personenbezogene Daten transferieren. BCRs müssen von jeder zuständigen nationalen Datenschutzbehörde validiert werden. Da dieser Prozess sehr kosten- und zeitintensiv ist, haben nur sehr wenige Unternehmen BCRs eingeführt.

⁴⁷ US Chamber of Commerce, *Business Without Borders: The Importance of Cross-Border Data Transfers to Global Prosperity*, S. 14, 2014, <https://www.huntonprivacyblog.com/files/2014/05/021384_BusinessWOBorders_final.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

⁴⁸ Umfrage in Brasilien, China, Frankreich, Indien, Kenia, Mexiko, Südafrika, Südkorea, Schweden, Türkei und der Ukraine; Boston Consulting Group, *Greasing the Wheels of the Internet Economy*, Januar 2014, S. 21, <<https://www.icann.org/en/system/files/files/bcg-internet-economy-27jan14-en.pdf>> (eingesehen am 20.7.2015).

⁴⁹ So in der Schrems-Entscheidung des EuGH, wo die Begriffe „essentially equivalent“ bzw. in der deutschen Übersetzung „der Sache nach gleichwertig“ verwendet werden.

III. Vertragsklauseln

Sollen personenbezogene Daten aus der EU an Dritte in Länder transferiert werden, die nicht unter Adäquanz (I.) oder *Privacy Shield* (IV.) fallen, bedarf es einer auf individuellen Datenschutzverträgen oder Standardvertragsklauseln (MCCs) basierenden vertraglichen Regelung.

1. Vertragsklauseln in Form individueller Datenschutzverträge: Zwischen Datenexporteur und -importeur kann ein individueller – das heißt selbst formulierter – Vertrag zum Datenschutz geschlossen werden, der von der zuständigen Aufsichtsbehörde genehmigt werden muss.
2. Standardvertragsklauseln (MCCs): Alternativ können auch die von der EU-Kommission ausgearbeiteten Standardvertragsklauseln für unterschiedliche Fallkonstellationen an Stelle der individuellen Vertragsklauseln verwendet werden. Die MCCs schreiben einen EU-äquivalenten Datenschutz durch die Empfängerunternehmen vor. Diese müssen in Deutschland nicht von der Aufsichtsbehörde genehmigt werden, sofern sie nicht grundsätzlich verändert oder durch Nebenabreden anderweitig eingeschränkt werden. In anderen EU-Staaten kann eine Genehmigung im Fall von Standardvertragsklauseln erforderlich sein.

IV. *Privacy Shield*

Am 12. Juli 2016 hat die Europäische Kommission den Angemessenheitsbeschluss über die sogenannte *Privacy Shield*- Vereinbarung zwischen der EU und den USA gefällt. *Privacy Shield* ist die Nachfolgeregelung von *Safe Harbor*, das der Europäische Gerichtshof (EuGH) im Oktober 2015 für nichtig erklärt hatte. Zuletzt fielen rund 4.200 Unternehmen unter den *Safe Harbor*-Rahmen. *Privacy Shield* erlaubt, personenbezogene Daten an Unternehmen in die USA zu transferieren, die sich verpflichten, EU-Datenschutzstandards zu erfüllen. Die Selbstverpflichtung wird von der *Federal Trade Commission* (FTC) überprüft. *Privacy Shield* soll im Vergleich zu *Safe Harbor* den Schutz europäischer Bürger sowie ihre Rechtsmittel gegen Missbrauch verbessern. So wird der Datenzugriff von Strafverfolgungsbehörden eingeschränkt und die FTC wird stärker überprüfen, dass Bestimmungen eingehalten werden. Auch wurden härtere Unternehmensstrafen für den Missbrauchsfall vereinbart.

V. Fluggastdatensätze (PNR) & Programm zum Aufspüren der Terrorismusfinanzierung (TFTP)

Im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit von Sicherheitsbehörden können personenbezogene Daten geteilt werden.

Quellen: Europäische Kommission, *Data Protection – International Transfers*, <http://ec.europa.eu/justice/data-protection/international-transfers/adequacy/index_en.htm> (eingesehen am 14.9.2015).

USITC, *Digital Trade in the U.S. and Global Economies, Part 1*, Juli 2013, S. 174, <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4415.pdf>> (eingesehen am 20.7.2015).

J. Kurbalija, *An Introduction to Internet Governance*, 2014, <http://www.diplomacy.edu/sites/default/files/An%20Introduction%20to%20IG_6th%20edition.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

Regulatorische Barrieren

Wie beschrieben hat die Verbreitung des E-Commerce zu einer Reihe neuer spezifischer nationaler Regelungen geführt. Sind diese inkompatibel oder auch diskriminierend, so kann dies zu erheblichen Compliance-Kosten und Rechtsunsicherheit führen, die grenzüberschreitenden E-Commerce behindern. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn die Rechtskräftigkeit elektronischer Signaturen oder auch digitaler Verträge zwischen verschiedenen Jurisdiktionen wesentlich abweicht und keine gegenseitige Anerkennung besteht. So haben beispielsweise Länder der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) und der Westafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft (ECO-WAS) technologiespezifische Kriterien für die Rechtskräftigkeit elektronischer Signaturen eingeführt – E-Commerce-Transaktionen, die nicht-vorgesehene Verschlüsselungen und Technologien nutzen, gelten teilweise nicht als rechtskräftig.⁵⁰ Darüber hinaus bestehen in manchen Ländern E-Commerce-Regulierungen, die ausländische Anbieter gezielt diskriminieren. So dürfen beispielsweise ausländische E-Commerce-Anbieter nicht an indische Privatverbraucher verkaufen.⁵¹ In China werden ausländische Unternehmen bei der Vergabe von Online-Bezahlungs-Lizenzen benachteiligt.⁵²

⁵⁰ UNCTAD, *Information Economy Report 2015*, op. cit., S. 67.

⁵¹ Ibid. S. 86.

⁵² Ibid. S. 88.

Intransparente Regulierungen können den grenzüberschreitenden E-Commerce ebenso erschweren. Informationsmangel über die zu befolgenden Prozeduren und Regelungen sowie über Rechte stellen verschiedenen Umfragen zufolge sowohl für Unternehmen als auch für Verbraucher eine signifikante Handelsbarriere dar.⁵³

Normen und technische Standards

Wie im gesamten Welthandel entstehen im digitalen Handel Kosten und Effizienzverluste, wenn einheitliche Normen und technische Standards fehlen. Der grenzüberschreitende Datentransfer basiert darauf, dass vernetzte Geräte und Programme interoperabel sind, indem sie kohärente Normen und Standards nutzen. Das Internet selbst – ein globales Netzwerk von Netzwerken – würde es ohne globale Kommunikationsprotokolle wie TCP/IP nicht in seiner heutigen Form geben. Besonders für die Industrie 4.0 wird es wichtig sein, dass Maschinen und Prozesse problemlos über Ländergrenzen hinweg miteinander vernetzt werden können.

Normen und technische Standards sind gerade im IKT-Sektor bedeutend, da der Nutzen und Wert von IKT-Waren und -Dienstleistungen substantiell auf dem Netzwerk-Effekt beruht. Einer Schätzung zufolge beruht bei Gütern des Internets der Dinge lediglich zehn Prozent des Wertes auf dem Produkt selbst und 90 Prozent darauf, wie dieses mit anderen Gütern vernetzt ist.⁵⁴ Ein Smartphone hätte zum Beispiel wenig Nutzen, wenn es nicht mit anderen Geräten kommunizieren könnte – dies funktioniert auf Basis gemeinsamer technischer Normen und Standards. Der Handel mit IKT-Waren und -Dienstleistungen ist zudem besonders durch unterschiedliche technische Rechtsvorschriften betroffen. Wenn Produkte und Dienstleistungen je nach Land modifiziert werden müssen, führt dies zu erheblichen Effizienzverlusten sowie meist nicht vertretbaren Aufwänden bei den Herstellern und Anbietern.

Einige Staaten nutzen überdies IKT-Normen als künstliche Handelsbarriere, um sogenannte „indigene Innovationen“ zu verfolgen. Zum Beispiel wird von manchen Ländern die Entwicklung lokalspezifischer Normen vorangetrieben, die ausländische Anbieter benachteiligen und faktisch eine Lokalisierungsanforderung darstellen.⁵⁵ Wenn Normen dann in Regulierungen einfließen oder in öffentlichen Ausschreibungen referenziert werden, wird der Marktzugang an die Nutzung lokal-entwickelter Technologien und Patente gekoppelt.

Beispiel Normungs-/Standardisierungsbarrieren

China ist eines der Länder mit der höchsten Zahl an Normen, die zu einem erheblichen Teil als technische Vorschriften in Regulierungen aufgenommen werden. Zudem wurden teilweise nationale Normungsorganisationen Ministerien unterstellt, die diese politisch steuern. So wird zum Beispiel die Entwicklung lokalspezifischer Normen in Bereichen angestrebt, für die es bereits effiziente, weltweit anerkannte Normen und Standards gibt. Dies betrifft beispielsweise Abweichung von international anerkannten Standards für drahtlosen Internetzugang (WiFi) und Funkfrequenzkennzeichnung (RFID). So werden künstliche Handelsbarrieren aufgebaut. Die Nutzung chinesischer Technologien und Patente wird zum Marktzugangskriterium. Darüber hinaus wird ausländischen Anbietern teilweise die Teilnahme an der chinesischen Normungsarbeit verweigert, wobei sich in den letzten Jahren im IKT-Bereich die mögliche Teilnahme ausländischer Wirtschaftsvertreter an technischen Komitees verbessert hat.

Quelle: S. Ezell, *Digital Trade in the U.S. and Global Economies*, 14.3.2013, <<http://www2.itif.org/2013-usitc-digital-trade-global-economies.pdf>>.

⁵³ Europäische Kommission, *Eurobarometer – Companies Engaged in Online Activities*, op. cit., S. 13.

UNCTAD, *Information Economy Report 2015*, op. cit., S. 69.

⁵⁴ McKinsey, *Making Connections: An Industry Perspective on the Internet of Things*, Dezember 2014, <http://www.mckinsey.com/insights/high_tech_telecoms_internet/making_connections_an_industry_perspective_on_the_internet_of_things> (eingesehen am 2.9.2015).

⁵⁵ United States International Trade Commission (USITC), *Digital Trade in the U.S. and Global Economies, Part 2*, August 2014, S. 85, <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4485.pdf>> (eingesehen am 20.7.2015).

Erzwungener Technologietransfer und Verletzungen geistigen Eigentums

Für Unternehmen, deren Geschäftsmodell den Schutz von geistigem Eigentum besonders erfordert, können sich im digitalen Handel erhebliche Probleme ergeben. So ist beispielsweise der IKT-Sektor stark durch erzwungene Technologietransfers betroffen, etwa durch obligatorische *Joint Ventures* mit lokalen Unternehmen als Marktzugangskriterium.⁵⁶ Eine hohe Handelsbarriere besteht auch, wenn Technologien oder auch Software-Quellcodes für den Marktzugang und die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen offengelegt oder sogar transferiert werden müssen. Dies wird zum Teil in Indien und China praktiziert.⁵⁷ In manchen Ländern werden IKT-Exporteure teilweise gezwungen, nicht nur das geistige Eigentum von Soft- und Hardware offenzulegen, sondern auch *backdoors* in diese einzubauen, durch welche staatliche Überwachung vereinfacht werden soll.⁵⁸ Zudem wird in einigen Schwellenländern der Missbrauch von geistigem Eigentum durch lokale Unternehmen toleriert, wodurch diese einen unfairen Kostenvorteil erlangen und der Wert von Forschung sinkt.⁵⁹ Wenn Unternehmen befürchten müssen, dass ihre geistigen Eigentumsrechte bedroht sind, werden Handelsbeziehungen und Auslandsinvestitionen nicht aufgenommen.

Für die Unterhaltungs- und Softwareindustrie stellen Urheberrechtsverletzungen und deren laxer Verfolgung in manchen Ländern eine große Handelsbarriere dar. Einer Studie aus dem Jahr 2011 zufolge entstehen allein durch Software-Raubkopien jährlich wirtschaftliche Schäden in der Höhe von 63,4 Milliarden US-Dollar.⁶⁰ In Ländern wie Vietnam, China und Indonesien waren dieser Studie zufolge mehr als 75 Prozent sämtlicher genutzter Software Raubkopien.

Für Internetdiensteanbieter führt eine unverhältnismäßige Störerhaftung, die sie zur Haftung für illegale Inhalte auf ihren Diensten verpflichtet, zu erheblicher Planungs- und Rechtsunsicherheit. Dies ist der Fall, sofern Internetdiensteanbieter auch dann zur Rechenschaft gezogen werden, wenn illegale Inhalte ohne ihr Wissen und ihre Beteiligung online gestellt wurden.

Rechtsunsicherheit

Ein weiteres Problem im digitalen Handel ergibt sich durch Fragen der zuständigen Jurisdiktion. Da sich bei einer digitalen Auslieferung nicht feststellen lässt, in welchem Land der Handel stattfindet, ist unklar, ob das Recht des Empfänger- (Importeur) oder das des Ursprungslands (Exporteur) anzuwenden ist. Dieses Problem besteht analog zur der Einstufung unter *Mode 1* oder *Mode 2* im GATS. Sind Daten auf Servern in einem Drittland gespeichert, ergibt sich sogar noch eine weitere mögliche Jurisdiktion. Diese erhebliche Rechtsunsicherheit kann bei widersprüchlichen Regelungen dazu führen, dass Handelsbeziehungen nicht aufgenommen werden.

Internetzensur

Internetzensur kommt einem Marktzugangsverbot für Dienstleistungen gleich. Das *Freedom House* zählt weltweit 19 Länder, die umfassende Internetzensur betreiben.⁶¹ Zu einem großen Teil ist diese politisch motiviert und trifft die Internetwirtschaft insbesondere dadurch, dass Zensur meist intransparent und willkürlich ist. In vielen Fällen

⁵⁶ R. Atkinson, *Hearing on the Impact of International Technology Transfer on American Research and Development Before the US House of Representatives*, 5.12.2012, S. 3, <<http://www2.itif.org/2012-international-tech-transfer-testimony.pdf>>.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ P. Mozur, „New Rules in China Upset Western Tech Companies“, *New York Times*, 28.1.2015, <http://www.ny-times.com/2015/01/29/technology/in-china-new-cybersecurity-rules-perturb-western-tech-companies.html?_r=0> (eingesehen am 9.10.2015).

⁵⁹ Atkinson, op. cit.

⁶⁰ Business Software Alliance, *Shadow Market*, Mai 2012, S. 1, <http://globalstudy.bsa.org/2011/downloads/study_pdf/2011_BSA_Piracy_Study-Standard.pdf> (eingesehen am 9.10.2015).

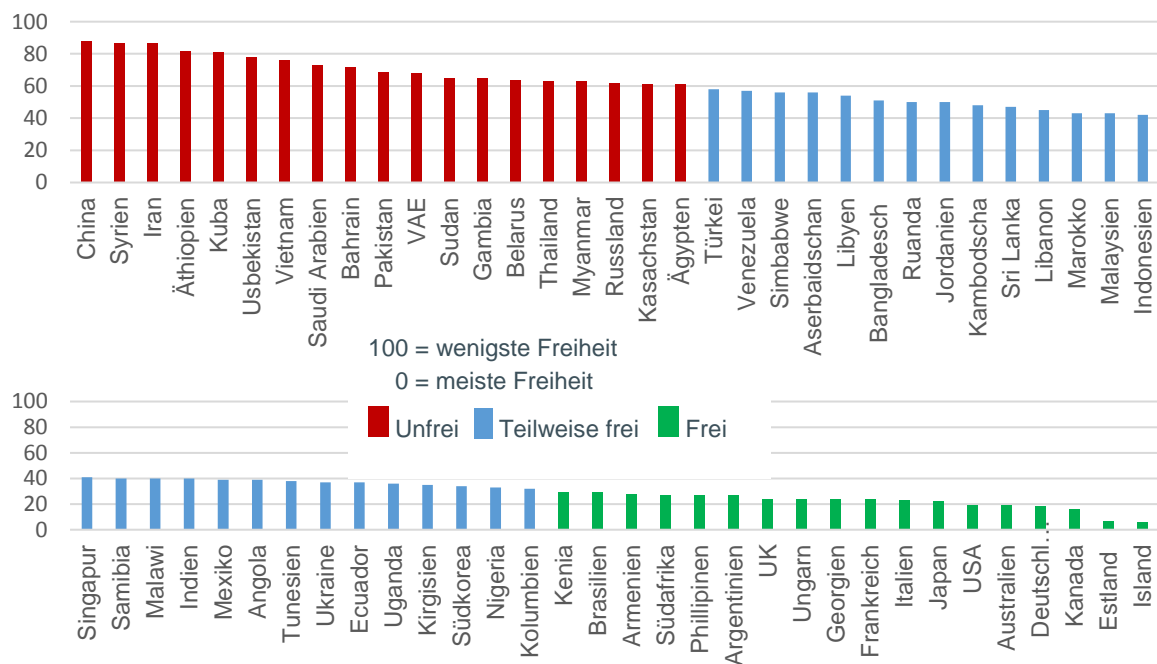
⁶¹ Freedom House, *Freedom on the Net*, Oktober 2015, <<https://freedomhouse.org/report/freedom-net-2015/maps-and-graphics>> (eingesehen am 5.8.2016).

ist für Internetdiensteanbieter nicht ersichtlich, welche ihrer Inhalte zensiert wurden und aus welchem Grund dies passiert ist.⁶²

Internetzensur kann jedoch auch protektionistisch motiviert sein. Durch die Zensur ausländischer Internetdiensteanbieter werden lokale Anbieter vollständig vom internationalen Wettbewerb abgeschirmt. Auch unterliegen ausländische Betreiber, zum Beispiel in Vietnam oder auch China, besonderen Filterregimen, die die Zugangsgeschwindigkeit zu ihren Internetseiten drosseln und sie so gegenüber lokalen Anbietern benachteiligen.⁶³ In einigen Fällen wurden auch Internetanfragen an ausländische Diensteanbieter auf lokale Dienste umgeleitet.⁶⁴

Freedom on the Net 2015

Einschätzung des Freedom House zur Freiheit im Internet



Quelle: Freedom House, *Freedom on the Net*, Oktober 2015, <<https://freedomhouse.org/report/freedom-net-2015/maps-and-graphics>> (eingesehen am 5.8.2016).



Diskriminierung in der öffentlichen Auftragsvergabe

Der öffentliche Sektor ist einer der größten Auftragsgeber der IKT-Wirtschaft. So ist zum Beispiel in Indien das öffentliche Beschaffungswesen für 30 Prozent des gesamten IKT-Umsatzes verantwortlich.⁶⁵ Daher ist der digitale Handel stark betroffen, wenn es Restriktionen bei der öffentlichen Auftragsvergabe gibt. Gerade im IKT-Bereich in Schwellenländern gibt es nach wie vor hohe Hürden für ausländische Anbieter, um an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen („Indigene Innovation“-Strategien).

⁶² M. Schruer, *Testimony before the U.S.-China Economic and Security Review Commission*, 15.6.2015, <<http://www.uscc.gov/sites/default/files/Schruers%20Testimony.pdf>>.

⁶³ United States International Trade Commission, *Digital Trade in the U.S. and Global Economies, Part 1*, Juli 2013, S. 174, <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4415.pdf>> (eingesehen am 20.7.2015).

⁶⁴ Schruer, op. cit.

⁶⁵ S. Ezell, *Why India's PMA Will Harm the Indian and Global Economies*, ITIF, März 2014, <http://www2.itif.org/2014-why-india-pma-harm-global-economies.pdf?_ga=1.33342910.1008639139.1442326107> (eingesehen am 28.9.2015).

Beispiele Diskriminierung in der öffentlichen Auftragsvergabe

In Brasilien dürfen ausländische Unternehmen nur an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, wenn sie einen Rechtssitz im Land haben. Waren und Dienstleistungen, die in Brasilien produziert wurden, wird zudem ein Kostenvorteil von bis zu 25 Prozent in Ausschreibungsverfahren angerechnet. Im IKT-Sektor können brasilianische Regierungsstellen im Ausland produzierte Waren und Dienstleistungen ganz von der Auftragsvergabe ausschließen.

Unter Indiens *Preferential Market Access*-Politik gilt für die Teilnahme an öffentlichen Beschaffungen von IKT-Waren ein obligatorischer Inlandsanteil von 25 Prozent. Ziel der Regierung ist es, bis 2020 einen Inlandsanteil von 80 Prozent für IKT-Waren zu erreichen.

In Nigeria dürfen im Ausland produzierte Computer und andere technologische Güter nicht von öffentlichen Behörden angeschafft werden, wenn es lokale Alternativen gibt.

Unter chinesischem Recht dürfen nur in Ausnahmefällen nicht-chinesische Waren und Dienstleistungen für öffentliche Beschaffungen berücksichtigt werden. Zudem hatte China 2010 ein Gesetz eingeführt, nach dem für öffentliche Beschaffungen im IKT-Sektor Produkte zu bevorzugen sind, die auf chinesischen geistigen Eigentumsrechten basieren.

Die beschriebenen Beispiele sind unter dem WTO-Beschaffungsübereinkommens (GPA) grundsätzlich verboten. China, Indien, Nigeria und Brasilien sind jedoch keine Mitglieder des GPA. Verhandlungen über einen chinesischen GPA-Beitritt, zu welchem sich China bei seinem WTO-Beitritt verpflichtet hatte, laufen nunmehr bereits seit acht Jahren erfolglos.

Quellen: Europäische Kommission, *Market Access Database – Government Procurement Brazil*, 13.4.2015, <http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=970031&version=6> (eingesehen am 28.9.2015).

S. Ezell, *Digital Trade in the US and Global Economies*, 14.3.2013, <<http://www2.itif.org/2013-usitc-digital-trade-global-economies.pdf>>; S. Ezell, *Why India's PMA Will Harm the Indian and Global Economies*, ITIF, März 2014, <http://www2.itif.org/2014-why-india-pma-harm-global-economies.pdf?_ga=1.33342910.1008639139.1442326107> (eingesehen am 28.9.2015).

Digitaler Handel in der neuen EU-Handelsstrategie

Die Europäische Kommission hat im Oktober 2015 ihre neue Handelsstrategie *Trade for All* veröffentlicht. Eine wesentliche Neuerung besteht darin, dass in zukünftigen Freihandelsverhandlungen ein Fokus auf dem digitalen Handel liegen soll.⁶⁶ Vor allem will die Kommission in Freihandelsabkommen Regeln für grenzüberschreitende Datentransfers einführen, regulatorische Kooperation für die digitale Wirtschaft intensivieren sowie Normen und Standards harmonisieren. Zudem sollen Freihandelsabkommen digitalen Protektionismus, insbesondere ungerechtfertigte Datenlokalisierungsbarrieren, weitestgehend einschränken. Als weitere wichtige digitale Handelsthemen nennt die Kommission Datensicherheit, digitale Infrastruktur, Verschlüsselungstechnologie und geistiges Eigentum. Die neue Handelsstrategie betont ausdrücklich, dass der Transfer personenbezogener Daten nicht in Freihandelsabkommen behandelt werden soll.

Der EU-Vorschlag für das E-Commerce-Kapitel in TTIP, der im Juli 2015 veröffentlicht wurde, entspricht den Ambitionen der Handelsstrategie leider noch nicht und orientiert sich an CETA (siehe Seite 15).⁶⁷ Insbesondere fehlen

⁶⁶ Europäische Kommission, *Trade for All*, 14.10.2015, S. 12, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf> (eingesehen am 30.10.2015).

⁶⁷ Europäische Kommission, *EU Negotiating Texts in TTIP (EU's proposal for a text on trade in services, investment and e-commerce)*, 31.7.2015, S. 47-50, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153669.pdf> (eingesehen am 4.6.2016).

Bestimmungen für die Gewährleistung freien Datentransfers und die Einschränkung staatlich erzwungener Datenlokalisierung (für die jeweils Ausnahmen zum Schutz der Privatsphäre und der nationalen Sicherheit bestehen könnten). Das im Dezember 2015 abgeschlossene Freihandelsabkommen mit Vietnam bleibt sogar noch deutlich hinter den CETA-Bestimmungen zurück. Angesichts der Tatsache, dass Vietnam beim TPP-Abkommen zu wesentlichen Zugeständnissen im digitalen Handel bereit war, ist dies bedauerlich.

Positionierungen der USA und Chinas zum digitalen Handel

Die USA und China sind die Länder mit dem größten Anteil am digitalen Handel. Die USA treten für eine möglichst weitgehende Liberalisierung ein und streben verbindliche Regeln vom freien Datentransfer über den IKT-Dienstleistungshandel bis zur Internetzensur an. China hingegen verfolgt im digitalen Handel eine in weiten Teilen merkantilistische Politik, die darauf abzielt, lokale Märkte abzuschotten und gleichzeitig ausländische Märkte zu erschließen.

USA – Vorreiter der digitalen Liberalisierung

Der digitale Handel ist für die USA von großer Bedeutung. Anders als im Gesamthandel erwirtschaften die USA im IKT-Sektor einen substantiellen Handelsbilanzüberschuss von mehr als 35 Milliarden US-Dollar.⁶⁸ Der grenzüberschreitende Datentransfer ist fundamental wichtig für die US-Internetwirtschaft, und die führenden B2C/C2C E-Commerce-Plattformen sitzen in den USA.

Die Obama-Administration betrachtet den digitalen Handel als einen der wichtigsten Pfeiler ihrer Handelsstrategie.⁶⁹ Im Mai 2015 wurden die *Digital Dozens* veröffentlicht: die zentralen Prinzipien für einen freien digitalen Handel, welche die USA in das globale Handelsregime integrieren wollen. Im TPP-Abkommen konnten sie diese Forderungen größtenteils durchsetzen.

Digital Dozens – Grundlage der US-amerikanischen Strategie für den digitalen Handel

1. Ein freies und offenes Internet: Verbraucher sollen Zugang zu Internetinhalt und -diensten ihrer Wahl haben.
2. Verbot der Verzollung digitaler Produkte.
3. Die Nichtdiskriminierung zwischen in- und ausländischen digitalen Produkten und Dienstleistungen.
4. Grenzüberschreitenden Datentransfer erleichtern: Einführung verbindlicher Bestimmungen, die protektionistische Barrieren und Diskriminierung bezüglich Datenströmen verbieten. Schutzmaßnahmen für den Datenschutz sollen bestehen bleiben.
5. Lokalisierungsbarrieren verhindern: Anforderungen, lokale Rechnerzentren als Marktzugangskriterium zu nutzen, müssen verboten werden. Lokalisierungsanforderungen für die digitale Dienstleistungserbringung (wie Datenverarbeitung) dürfen nicht bestehen.
6. Verbot erzwungener Technologietransfers: Der Marktzugang darf nicht von Technologietransfers abhängen. In Abkommen sollen Regeln vereinbart werden, die Staaten verbieten, Unternehmen zu zwingen ihre Technologie, Produktionsprozesse und andere proprietäre Informationen mit lokalen Anbietern zu teilen.
7. Freie Technologiewahl: Unternehmen sollen die Technologie nutzen können, die für sie am besten passt und nicht gezwungen werden, lokale Technologie zu nutzen.

⁶⁸ R. Holleymann, Digital Economy and Trade: A 21st Century Leadership Imperative, 1.5.2015, <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/speechestranscripts/2015/may/remarks-deputy-us-trade>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁶⁹ Ibid.

8. Innovative Authentifizierungsmethoden voranbringen: Freihandelsabkommen sollen Unternehmen ermöglichen, ihre eigenen Methoden für technologisch neutrale elektronische Signaturen und Authentifizierung digitaler Handelsverkäufe zu entwickeln.
9. Vollstreckbarer Verbraucherschutz: Die US-Regierung setzt sich dafür ein, dass Handelspartner glaubhaften und vollstreckbaren Verbraucher- und Datenschutz anwenden, damit Verbrauchervertrauen verbessert wird.
10. Freien Wettbewerb im Netzwerkausbau stärken.
11. Innovative Verschlüsselungsprodukte fördern: Verschlüsselung ist essentiell für Datenschutz und Cybersicherheit. Innovation von Verschlüsselungsprodukten soll in Abkommen geschützt werden.
12. Anpassungsfähige Rahmenabkommen: Innovative digitale Produkte und Dienstleistungen sollen auch vor zukünftiger Diskriminierung geschützt werden. Schutz von Dienstleistungen und Investitionen auch neu-entwickelter innovativer Technologien vor Protektionismus soll dauerhaft gewährleistet sein.

Quelle: Office of the US Trade Representative, *The Digital Dozen*, 1.5.2015, <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR-The_Digital_Dozen.pdf>.

Die USA waren einer der maßgeblichen Unterstützer eines ambitionierten ITA-II. Die Liberalisierung des IKT-Dienstleistungshandels ist ebenso ein essentielles Ziel US-amerikanischer Freihandelsabkommen, was auch durch deren Negativlisten-Ansatz gestützt wird.

Dem US-Handelsbeauftragten (USTR) Michael Froman zufolge ist der freie Datenverkehr in der US-Handelspolitik genauso bedeutend wie der von Waren.⁷⁰ Die US-Regierung setzt sich für einen möglichst uneingeschränkten Datentransfer ein – auch von personenbezogenen Daten. Vor allem in den TiSA-Verhandlungen ist dies eines der Hauptziele der US-Regierung.

Auch das Gesetz zur *Trade Promotion Authority* (TPA) von Juni 2015, das dem Präsidenten das Handelsmandat überträgt, betont die große Bedeutung des digitalen Handels. Laut der TPA müssen vor allem Regelungen zu einem uneingeschränkten Datentransfer, der Nichtdiskriminierung digitaler Güter sowie dem Verbot von Lokalisierungsanforderungen in US-Freihandelsabkommen festgeschrieben werden.⁷¹

Die US-Regierung setzt ebenfalls einen großen Schwerpunkt auf verpflichtende internationale Regelungen, um geistige Eigentumsrechte zu schützen und Internetzensur einzuschränken. Zudem setzen sich die USA für die Anwendung von *Mode 2* für den digitalen Dienstleistungshandel sowie Nichtverzollung, Marktzugang und Inländerbehandlung für digitale Produkte ein. Digitale Produkte fallen nach Ansicht der USA unter das GATT, das generell weitreichendere Liberalisierungs-Bestimmungen als das GATS beinhaltet.

China im digitalen Handel

China ist für den digitalen Handel einer der wichtigsten Märkte. Der digitale Handel ist ebenso für die chinesische Exportwirtschaft von großer Bedeutung. China ist bei weitem der weltweit größte IKT-Warenexporteur⁷², der chinesische B2C E-Commerce-Markt ist der größte der Welt⁷³ und der Anteil der Internetwirtschaft am chinesischen BIP ist mit 4,4 Prozent höher als dies in Deutschland oder den USA der Fall ist.⁷⁴

⁷⁰ M. Froman, *Speech at WTO Public Forum*, 1.10.2013, <https://www.wto.org/english/news_e/news13_e/pfor_01oct13_e.htm> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷¹ US Congress, *Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015*, 11.5.2015, <<https://www.congress.gov/bills/114th-congress/senate-bill/995/text>>.

⁷² OECD, *ICT Goods Exports*, 2015, <<https://data.oecd.org/ict/ict-goods-exports.htm>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷³ KPMG, *E-Commerce in China: Driving a New Consumer Culture*, Januar 2014, S. 1, <<https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Newsletters/China-360/Documents/China-360-Issue15-201401-E-commerce-in-China.pdf>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷⁴ McKinsey Global Institute, *China's Digital Transformation*, Juli 2014, S. 3, <http://www.mckinsey.com/insights/high_tech_telecoms_internet/chinas_digital_transformation> (eingesehen am 9.10.2015).

China hat jedoch gerade im digitalen Handel eine Vielzahl an Barrieren aufgebaut. Durch die sogenannte *Great Chinese Firewall* wird der internationale Datentransfer mit umfassender Internetzensur und weitreichenden Lokalisierungsanforderungen massiv behindert.⁷⁵ Dies erklärt sich zum Teil durch die erwünschte Überwachung der Bürger, aber auch durch digitalen Protektionismus, der die lokale Wirtschaft vor Wettbewerb schützen soll.

E-Commerce wird nicht nur durch Internetzensur und Lokalisierungsanforderungen behindert, sondern auch durch nationale Regelungen für E-Commerce.⁷⁶ Erst seit kurzem dürfen E-Commerce-Plattformen, die sich mehrheitlich im ausländischen Besitz befinden, in China operieren.⁷⁷

Nach wie vor problematisch ist der mangelnde Schutz geistigen Eigentums in China. So werden nicht nur teilweise Urheberrechtsverletzungen toleriert, sondern auch erzwungener Technologietransfer betrieben.⁷⁸ Gerade im IKT-Sektor wird zudem die Nutzung chinesischer Technologien und Patente häufig als ein Marktzugangskriterium gesetzt.⁷⁹

Einer Umfrage unter US-Unternehmen zufolge ist China das Land mit den drittmeisten digitalen Handelsbarrieren weltweit.

Umfrage digitale Handelsbarrieren
(wieviel Prozent aller US-Unternehmen haben in dem jeweiligen Land digitale Handelsbarrieren erfahren?)

Land	Prozent	Land	Prozent
1. Nigeria	46,9	9. Vietnam	31,8
2. Algerien	46,7	10. Ukraine	30,7
3. China	42,8	11. Brasilien	29,4
4. Bangladesch	38,8	12. Indien	27,5
5. Russland	37,0	13. Vereinigte Arabische Emirate	26,4
6. Pakistan	36,4	14. Indonesien	25,8
7. Paraguay	33,7	15. Ägypten	25,4
8. Rumänien	33,7	27. Deutschland	20,2

Quelle: United States International Trade Commission (USITC), *Digital Trade in the U.S. and Global Economies, Part 2*, August 2014, S. 79, <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4485.pdf>> (eingesehen am 20.7.2015).



⁷⁵ H. Beech, „The Other Side of the Great Firewall“, *TIME Magazine*, 9.6.2015, <<http://time.com/3917969/china-internet-fire-wall/>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷⁶ S. Dickinson, „China E-Commerce: The New Rules“, *China Law Blog*, 5.7.2015, <<http://www.chinalawblog.com/2015/07/china-e-commerce-the-new-rules.html>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷⁷ Freshfields Bruckhaus Deringer, *Full Foreign Ownership of E-Commerce Platforms Now Permitted in China*, 30.6.2015, <http://www.freshfields.com/en/knowledge/Full_foreign_ownership_of_e-commerce_platforms_now_permitted_in_China/?Langld=2057> (eingesehen am 9.10.2015).

⁷⁸ Atkinson, op. cit.

⁷⁹ Business Software Alliance, *Lockout*, 2012, S. 7, <<http://www.bsa.org/~media/Files/Policy/Trade/BSALockout2012.pdf>> (eingesehen am 9.10.2015).

Gleichzeitig bemüht sich die chinesische Regierung zunehmend um die Öffnung ausländischer Märkte. So ist China Teil von ITA-II und will den TiSA-Verhandlungen beitreten.⁸⁰

Im Juli 2015 hat die chinesische Regierung eine Strategie veröffentlicht, die beschreibt wie die weitere Erschließung ausländischer E-Commerce-Märkte durch chinesische Unternehmen vorangetrieben werden soll. Dies beinhaltet zum Beispiel die Erleichterung von online-Bezahlungen und Steuervergünstigungen. Zudem soll der E-Commerce-Export staatlich finanziell unterstützt werden und bei Exportversicherungen und Zollabwicklung vorteilhaft behandelt werden.⁸¹

In Freihandelsabkommen mit Australien, der Schweiz und Südkorea wurden Zölle auf IKT-Waren größtenteils abgebaut. Über den Zollabbau hinaus sind chinesische Freihandelsabkommen meist wenig ambitioniert. Eine Ausnahme stellt hierbei jedoch der E-Commerce dar, was Chinas expansive Interessen in diesem Sektor belegt. So enthalten die Abkommen mit Südkorea und Australien auch E-Commerce-Kapitel. Im Freihandelsabkommen mit Australien wurden unter anderem die Nichtverzollung digitaler Produkte, die Anerkennung digitaler Vertragsabschlüsse und – unverbindlich – ein angemessener Verbraucher- und Datenschutz vereinbart.⁸² Zudem konnte China durchsetzen, dass Australien eine Negativliste für die Dienstleistungsliberalisierung nutzt, während China, wie in allen seinen Abkommen, nur eine Positivliste anbietet.⁸³

⁸⁰ S. Donnan, „China in Push to Join US-led \$4tn Services Trade Talks“, *Financial Times*, 23.9.2013, <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/864744ec-21eb-11e3-bb64-00144feab7de.html#axzz3oG8HITCL>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁸¹ Cheng A., Huang K., „China to Promote Cross-Border E-Commerce as Incomes Rise“, *Reuters*, <<http://www.reuters.com/article/2015/06/21/us-china-ecommerce-idUSKBN0P102I20150621>> (eingesehen am 9.10.2015).

⁸² Gao H., „Seize Historic Chance in China-Australia FTA“, *China Daily USA*, <http://usa.chinadaily.com.cn/epaper/2015-06/18/content_21042813.htm> (eingesehen am 9.10.2015).

⁸³ Ibid.

Empfehlungen

Der digitale Handel ist kein Zukunftsthema, sondern schon heute für die deutsche Industrie von herausragender Bedeutung. Um seine Chancen effektiv zu nutzen, muss darauf hingewirkt werden, dass die spezifischen Herausforderungen des digitalen Handels innerhalb der WTO, in Freihandelsabkommen und anderen bilateralen Vereinbarungen aufgegriffen werden. Dies ist umso mehr von großer Bedeutung, als dass sich digitaler Protektionismus ausweitet.

Die Bedeutung des digitalen Handels macht eine zügige und ambitionierte Umsetzung der nationalen Digitalen Agenda umso dringlicher, weil auch hiervon die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft im 21. Jahrhundert abhängen wird. Grundvoraussetzung für die Teilnahme am digitalen Handel ist eine IKT-Infrastruktur, die eine schnelle, sichere und kostengünstige Internetverbindung ermöglicht sowie eine hohe Zahl an Fachkräften.

Eine weitere Prämisse für die zukünftige deutsche Wettbewerbsfähigkeit im digitalisierten Welthandel ist, dass der digitale Binnenmarkt umgesetzt wird. Nur so kann die EU die Regeln des digitalen Handels mitgestalten. Europäische Unternehmen würden von – wenn auch im digitalen Handel geringeren so doch immer noch wichtigen – Skaleneffekten profitieren.

Grenzüberschreitender Datentransfer

Im Hinblick auf E-Commerce, die Industrie 4.0 und Wertschöpfungsketten muss, bei gleichzeitiger Schutzgutabwägung, der Gewährleistung freien grenzüberschreitenden Datentransfers eine hohe Priorität in der Handelspolitik eingeräumt werden. Unternehmen und Verbraucher müssen frei wählen können, ob sie Daten nur lokal speichern und transferieren oder auch ins Ausland übertragen. Hier sollte in den aktuellen Freihandelsverhandlungen darauf hingewirkt werden, starke, überwachbare, transparente und notfalls einklagbare Verpflichtungen einzuführen, die freien grenzüberschreitenden Datentransfer gewährleisten. Zukünftig sollten diese Verpflichtungen in das WTO-Regime integriert werden. Naheliegend wäre diesbezüglich eine Ausweitung von TiSA auf weitere WTO-Mitgliedsstaaten, damit das nötige Gewicht erreicht wird, um TiSA in den WTO-Rahmen zu überführen. Mittelfristig sollte ein spezifisches Datentransfer- oder Digitaler Handel-Abkommen in der WTO abgeschlossen werden, so wie dies bereits für das Beschaffungswesen (GPA) oder auch geistige Eigentumsrechte (TRIPS) existiert. Durch eine verpflichtende Gewährleistung freien grenzüberschreitenden Datenverkehrs würde der Datenschutz nicht eingeschränkt werden, da im internationalen Handelsrecht richtigerweise Ausnahmeregelungen unter anderem für den Schutz der Privatsphäre und der Sicherheit bestehen. Somit würden auch die Regelungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung zum Transfer personenbezogener Daten nicht tangiert werden. Dies kann in zukünftigen Freihandelsabkommen der EU, die Bestimmungen zur Gewährleistung freien Datenverkehrs beinhalten, auch explizit klargestellt werden.

Lokalisierungsanforderungen

Um den freien Datentransfer zu schützen, sollten in Freihandelsabkommen insbesondere staatliche Lokalisierungsanforderungen an Datenspeicherung oder IKT-Infrastruktur explizit verboten werden. Die EU hat sich bereits 2011 dafür ausgesprochen, die Gewährleistung freien Datenverkehrs im digitalen Handel zu verfolgen (siehe Seite 11). Diesem in der neuen Handelsstrategie wiederholten Bekenntnis sollte die EU nun Folge leisten und in allen Freihandelsverhandlungen explizite Verbote für staatlich erzwungene Lokalisierungsanforderungen durchsetzen. Ausnahmen für den Schutz der Privatsphäre und der nationalen Sicherheit sollten gemäß WTO-Prinzipien klar definiert, nichtdiskriminierend, transparent sowie so wenig handelsbeschränkend wie möglich sein.

Der technische Schutz von Daten, zum Beispiel vor Cyberkriminalität, hängt nicht von der Datenlokalisierung ab, sondern vielmehr von der technischen Beschaffenheit der unterliegenden Infrastruktur sowie der Anforderungen an diese. Das Risiko von größeren Schäden durch Hackerangriffe oder technische Ausfälle könnte sich erhöhen,

wenn Daten aufgrund von Lokalisierungszwängen nur in einem Land gespeichert werden. Ein Problem der Speicherung sensibler Daten im Ausland ergibt sich eher durch staatliche Zugriffe auf diese. Hier müssen Staaten klare Regeln über Jurisdiktion sowie über legitime Datenauswertung durch Sicherheitsbehörden setzen.

Mit Blick auf den grenzüberschreitenden Datentransfer muss berücksichtigt werden, dass viele Unternehmen der deutschen Industrie sensibel bezüglich Datensouveränität und -transfers sind. Während obligatorische Lokalisierungsanforderungen in der deutschen Industrie allgemein abgelehnt werden, wünschen sich Unternehmen die marktwirtschaftliche Möglichkeit, ihre Daten lediglich lokal zu speichern und zu transferieren. Freiwillige Lokalisierungen dürfen nicht eingeschränkt werden.

Datenschutz

Für einen freien Datentransfer sind ebenfalls interoperable und praktikable Datenschutzregime notwendig. Datenschutz sollte nichtdiskriminierend, transparent und handhabbar sein.

Ein hoher Datenschutz ist wünschenswert, da Vertrauen von Unternehmen und Verbrauchern unabdingbar für den digitalen Handel ist. Jedoch sollte dieser nicht dazu führen, dass Daten nicht in Länder mit anderen Bestimmungen transferiert werden können. Aufgrund der sensiblen Natur von Datenschutzfragen muss die Interoperabilität von Datenschutzregimen außerhalb von Freihandelsabkommen geregelt werden. Der beste Ansatz wäre hier die gegenseitige Anerkennung der Datenschutzäquivalenz. Wenn dies aufgrund fundamental unterschiedlicher Ansätze oder auch Schutzniveaus nicht machbar ist, sollten verpflichtende Vertragsabsprachen ermöglichen, den Datenschutz zusammen mit den Daten zu transferieren. Die hierfür bereits bestehenden Mechanismen der EU – *Binding Corporate Rules* und Standardvertragsklauseln – sollten handhabbarer und effizienter gestaltet werden.

Für die deutsche Wirtschaft ist der praktikable Transfer personenbezogener Daten in die USA besonders wichtig. Bei vielen Transaktionen ist dieser unvermeidbar. Dem Zugriff von US-Behörden auf europäische personenbezogene Daten wurden durch Reformen in den USA Grenzen gesetzt. Selbstverpflichtungen werden unter *Privacy Shield* strenger überwacht und Strafen für den Missbrauchsfall eingeführt. Es ist zu begrüßen, dass die Europäische Kommission durch den Angemessenheitsbeschluss vom 12. Juli 2016 zunächst Rechtssicherheit für den transatlantischen Transfer personenbezogener Daten sichergestellt hat.

Überdies sollte die EU versuchen, durch datenschutzrechtliche Kooperation den Datenschutz in anderen Ländern zu stärken und größere Kompatibilität mit dem europäischen Datenschutzregime zu erwirken, wie sie es beispielsweise im Rahmen von Assoziationsabkommen bereits tut.

Regulatorische Barrieren im E-Commerce

Gerade Kleinunternehmern verbauen inkompatible nationale E-Commerce-Regulierungen oft die Teilnahme am globalen digitalen Handel. Die EU-Staaten sind mit großem Abstand immer noch Deutschlands wichtigste Handelspartner: 2014 gingen 58 Prozent der gesamten deutschen Exporte in die EU, und die deutsche Wirtschaft ist sehr eng in europäische Wertschöpfungsstrukturen eingebunden.⁸⁴ Somit sollte im Bereich des E-Commerce die Vollendung des digitalen Binnenmarktes eine Priorität darstellen. Hierdurch wären Effizienzgewinne von 260 Milliarden Euro jährlich für die europäische Wirtschaft zu erwarten.⁸⁵

Die EU sollte zudem versuchen, die E-Commerce-Regelungen von Drittstaaten an die der EU anzunähern sowie Grundsätze der technologischen Neutralität, der Transparenz und der Nichtdiskriminierung zu verankern. Darüber hinaus sollten Regulierungsbehörden einen regelmäßigen Austausch über *best-practices* und mögliche Kooperationen führen.

⁸⁴ Bundesregierung, *Deutschland als Exporteur gefragt*, 31.3.2015, <<http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Artikel/2015/03/2015-03-31-eu-handel.html>> (eingesehen am 20.7.2015).

⁸⁵ A. Ansip, *Why the EU Needs a Digital Single Market*, Rede, 26.11.2014, <http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-2182_en.htm> (eingesehen am 20.7.2015).

Wichtig ist ebenfalls, dass Unternehmen einfach auf Informationen über zu befolgende E-Commerce-Regelungen zugreifen können. Die Marktzugangsdatenbank (MADB) der Europäischen Kommission sollte dies berücksichtigen.

Liberalisierung des digitalen Handels

Technologische Neutralität von Handelsmodalitäten ist unabdingbar für einen freien digitalen Handel. Gemäß der technologischen Neutralität gelten für digitale Güter die gleichen Bestimmungen wie für ihre physischen Äquivalente. Dieser Grundsatz ist bereits Teil neuerer Freihandelsabkommen und lässt sich für GATS aus der WTO-Rechtsprechung ableiten. Die WTO-Mitglieder sollten nunmehr klarstellen, dass sämtliche WTO-Regelungen technologieneutral sind.

Im IKT-Warenhandel sind substantielle Erleichterungen durch ITA-II zu erwarten, das auf weitere WTO-Mitglieder ausgeweitet werden sollte. Ähnlich ambitioniert sollte die IKT-Dienstleistungsliberalisierung in TiSA und anderen Freihandelsabkommen ausgestaltet werden.

Digitale Produkte sollten freien Marktzugang sowie Inländerbehandlung erhalten und nicht verzollt werden. Ausnahmen für kulturelle Werke können gemäß den WTO-Prinzipien bestehen. Das Zollmoratorium auf Datenströme muss verstetigt werden, um weitere Planungssicherheit zu gewährleisten.

Der Positivlisten-Ansatz der EU in der Dienstleistungsliberalisierung scheint gerade im Hinblick auf den digitalen Handel problematisch. Die hohe Innovation des Sektors bewirkt, dass regelmäßig neue wichtige Dienstleistungen eingeführt werden, die in Positivlisten abgeschlossener Abkommen nicht klar erfasst werden. Starre Abkommen verlieren so schnell an Relevanz für die Realität der Handelsbeziehungen. In den TiSA-Verhandlungen scheint sich ein gemischter Ansatz von Negativlisten für die Inländerbehandlung und Positivlisten für den Marktzugang abzuzeichnen.⁸⁶ Zumindest sollten in neueren Freihandelsabkommen aktuelle Güterklassifikationen genutzt werden, durch die dem derzeitigen Stand des digitalen Handels entsprochen wird.

Um bestehende Strukturen und Barrieren im digitalen Handel besser analysieren zu können, sind verlässliche Datenbanken notwendig. Die OECD sollte Statistikerhebungen über grenzüberschreitenden E-Commerce und Datentransfer einführen.

Normen und technische Standards

Interoperabilität ist eine Grundvoraussetzung für den digitalen Handel. Die Entwicklung von Normen und technischen Standards muss unter aktiver Beteiligung des privaten Sektors durchgeführt werden. Ausländische Unternehmen sollten an nationaler Normung teilnehmen können und nicht diskriminiert werden. Insofern Regulierungsbehörden Standards in technischen Rechtsvorschriften festlegen, sollten diese technologieneutral sein und die WTO-TBT (*Technical Barriers to Trade*) Prinzipien respektieren. Internationale beziehungsweise globale Normen und technische Standards sind hierbei zu bevorzugen. Dies sollte ebenso gelten, wenn Standards und Normen in öffentlichen Ausschreibungen referenziert werden.

Die Kooperation von regulatorischen Behörden und Normungsorganisationen sollte gefördert werden und kann zum Teil in Freihandelsabkommen institutionalisiert werden. Freihandelsverhandlungen sollten gemeinsamen Normungsprinzipien wie Offenheit und Marktorientierung festschreiben. Zudem sollten Standards und Normen weitestgehend internationalisiert werden und hierbei zur globalen Interoperabilität beitragen, anstatt neue bilaterale Sonderregime einzuführen. In Freihandelsabkommen sollte das Prinzip *one standard, one test, accepted everywhere* angestrebt werden.

⁸⁶ Europäische Kommission, *How to read the TiSA initial offer of the European Union?*, Juli 2014, S. 1, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152691.pdf> (eingesehen am 20.7.2015).

Geistiges Eigentum

Der BDI setzt sich gegen erzwungenen Technologietransfer sowie für einen angemessenen Schutz geistiger Eigentumsrechte durch Freihandels- und Investitionsabkommen ein. Staaten dürfen Unternehmen nicht dazu zwingen, Software-Quellcodes offenzulegen oder sogar *backdoors* in diese einzubauen, solange die Software keine kritische Infrastruktur betrifft. Auch sollte der Marktzugang nicht von der Nutzung lokaler Technologien oder Patente abhängen, wobei diese zu respektieren sind. Diesbezüglich müssen strengere Regeln in Freihandelsabkommen und innerhalb der WTO angestrebt werden.

Die Störerhaftung für Internetdiensteanbieter muss praktikabel sein. Unternehmen sollten nicht für illegale Inhalte auf ihren Diensten haften müssen, die ohne ihr Wissen und ihre Beteiligung online gestellt wurden.

Jurisdiktion

Die Frage der Jurisdiktion im digitalen Handel muss geklärt werden, um notwendige Rechtssicherheit zu gewährleisten. Das Ursprungslandprinzip, das innerhalb der EU prinzipiell für den Handel mit digitalen Produkten und Dienstleistungen gilt, hat den Vorteil, dass Exportunternehmen weniger Compliance-Kosten entstehen.⁸⁷ Mit der Frage nach Ursprungs- oder Empfängerlandprinzip kann auch verbunden werden, ob der digitale Dienstleistungshandel nach *Mode 1* (grenzüberschreitende Erbringung) oder *Mode 2* (Konsum im Ausland) erbracht wird.

Internetzensur

Viele Experten vertreten die Meinung, dass Internetzensur bereits heute eine Verletzung des GATS darstellt, da hierdurch auch in liberalisierten Dienstleistungssektoren der Marktzugang verwehrt wird.⁸⁸ Jedoch wurden bisher keine Internetzensur-Fälle vor dem WTO-Schiedsgericht verhandelt. Hier müssen Verpflichtungen stringenter umgesetzt und notfalls auch eingeklagt werden. Im TiSA sollte die IKT-Dienstleistungsliberalisierung so ambitioniert ausgestaltet werden, dass Internetdienste klar unter die Liberalisierungsbestimmungen fallen. Freihandelsabkommen sollten zudem explizite Regeln beinhalten, die verpflichten, dass legale Internetdienste frei angeboten und genutzt werden können. Internetnutzer sollten die Möglichkeit haben, auf Anwendungen und Dienstleistungen ihrer Wahl im Internet zuzugreifen sowie Endgeräte ihrer Wahl mit dem Internet zu verbinden.

Öffentliche Auftragsvergabe

Diskriminierung in der öffentlichen Auftragsvergabe ist ein horizontales Problem, das alle Wirtschaftssektoren betrifft. Eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen darf nicht von lokalen Produktanteilen, Nutzung lokaler Technologie oder auch Technologietransfer abhängig gemacht werden. Die Bedeutung der öffentlichen Auftragsvergabe für den IKT-Sektor ist ein weiterer Grund, sich für die zügige GPA-Erweiterung, vor allem auf China, und eine ambitionierte Öffnung von öffentlichen Märkten in Freihandelsabkommen einzusetzen. Auch die zurzeit ausgesetzten Verhandlungen über das WTO-Transparenzabkommen zum öffentlichen Auftragswesen sollten wieder aufgenommen werden. So können weniger entwickelte Staaten langfristig an eine GPA-Mitgliedschaft herangeführt werden.

Regierungen sollten zudem gemeinsame Standards für das öffentliche IKT-Beschaffungswesen anstreben. Zum Beispiel sollten bei Ausschreibungen im IKT-Bereich, wo möglich, internationale beziehungsweise globale Normen und technische Standards referenziert werden, anstatt von lokalen Normen oder sogar spezifischen Technologien. Dies ist eine effizientere und handelsfreundlichere Maßnahme, um zu gewährleisten, dass öffentliche IKT-Anschaffungen interoperabel sind.

⁸⁷ EU, *E-Commerce-Richtlinie* (2000/31/EG), 8.6.2000, <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32000L0031&from=en>>.

⁸⁸ F. Erixon et al., *Protectionism Online: Internet Censorship and International Trade Law*, ECIPE, 2009, <<http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/protectionism-online-internet-censorship-and-international-trade-law.pdf>> (eingesehen am 9.10.2015).

Impressum

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
www.bdi.eu
T: +49 30 2028-0

Autoren

Dr. Stormy-Annika Mildner
T: +49 30 2028-1562
s.mildner@bdi.eu

Richard Cuntz
T: +49 30 2028-1698
r.cuntz@bdi.eu

Herausgeber

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
www.bdi.eu
T: +49 30 2028-0

Dokumenten-Nr.: D 0826