

Wenn 50 Prozent nicht einfach 50 Prozent sind – Wie eine neue EU-Vorgabe einen in Europa produzierten Gaszähler zum Bürokratiefall macht

Von außen betrachtet ist es ein unscheinbares Produkt: ein Gaszähler für den Haushalt. Er misst den Verbrauch, hängt im Keller oder im Zählerschrank und kostet ab Werk 1.000 Euro. Produziert wird er von einem Unternehmen in der EU. Eigentlich also ein europäisches Produkt. Doch genau hier beginnt das Problem.

Eine einfache Zahl – mit komplizierter Wirkung

Die geplante EU-Local-Content-Regel sieht vor, dass ein Produkt zu mindestens 50 Prozent aus europäischer Wertschöpfung bestehen muss. Was einfach klingt, wird im konkreten Fall kompliziert.

Gehen wir von folgendem Beispiel aus: Der Gaszähler kostet 1.000 Euro (EXW-Preis). Davon entfallen 276,70 Euro auf Gewinn und Montage im EU-Unternehmen – also 27,67 Prozent. Mit anderen Worten: Selbst, wenn der Gaszähler vollständig in Europa montiert wird, reicht das noch nicht aus. Mehr als die Hälfte des Produktwertes steckt in den verbauten Einzelteilen.

Ein Blick in das Innenleben

Ein Gaszähler besteht aus über 20 Positionen – vom Stahlrohr über Dichtungen und Schrauben bis hin zum Manometer und einem Gasprüfgerät. Jedes Teil hat seinen eigenen Preis und sein eigenes Ursprungsland. Einige Komponenten stammen aus Deutschland, Frankreich, Bulgarien oder Rumänien. Andere kommen aus China oder Indien. Ein wichtiges Prüfgerät wird in Norwegen gefertigt.

Rechnet man alle europäischen Vormaterialien zusammen, ergibt sich ein Anteil von 161,50 Euro – also 16,15 Prozent. Addiert man diese 16,15 Prozent zu den 27,67 Prozent eigener Wertschöpfung, kommt man auf 43,82 Prozent. Die 50-Prozent-Grenze wird nicht erreicht.

Der Rechenweg – und seine Tücken

An diesem Punkt zeigt sich, dass „50 Prozent“ keine einfache Herkunftsangabe ist, sondern eine komplexe Rechenaufgabe. Denn es reicht nicht, nur zu wissen, wo ein Teil gekauft wurde. Entscheidend ist, wie viel europäische Wertschöpfung in diesem Teil steckt.

Beispiel: Ein Kugelhahn aus Deutschland kostet 48 Euro. Doch auch dieser Hersteller bezieht wiederum Rohmaterial, Dichtungen oder Einzelkomponenten aus anderen Ländern. Damit der Kugelhahn als „europäisch“ zählt, muss sein Hersteller nachweisen, dass mindestens 50 Prozent seines eigenen Produktwertes aus europäischer Wertschöpfung stammen.

Und hier beginnt die Kettenreaktion.

Die Nachweiskette

Der Gaszählerhersteller braucht von jedem Lieferanten eine rechtsverbindliche Erklärung über den EU-Wertanteil. Der Lieferant braucht seinerseits Erklärungen seiner Vorlieferanten. Diese wiederum müssen ihre eigenen Lieferketten offenlegen. Im Extremfall entsteht eine mehrstufige Nachweiskette über zahlreiche Unternehmen und Länder hinweg.

Besonders problematisch wird es bei Drittstaaten. Für Zulieferer aus China oder Indien kann die EU-Quote grundsätzlich nicht angerechnet werden, sofern kein entsprechendes Handelsabkommen besteht.

Bei Ländern wie Norwegen oder dem Vereinigten Königreich ist eine Anrechnung möglich – aber nur, wenn auch dort die 50-Prozent-Regel eingehalten und dokumentiert wird.

Besonders schwierig wird es bei Drittstaaten ohne Handelsabkommen. Deren Wertanteile dürfen nicht angerechnet werden – selbst, wenn sie technisch unverzichtbar oder wirtschaftlich günstiger sind.

Eine neue Realität für viele Mittelständler

Viele Unternehmen – insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – waren bislang ausschließlich innerhalb des EU-Binnenmarktes tätig. Im Binnenmarkt gibt es keine klassischen Zollgrenzen und im Alltagsgeschäft keine systematischen Ursprungsnachweise. Waren zirkulieren frei. Lieferketten werden wirtschaftlich optimiert, nicht zollrechtlich dokumentiert.

Ein Betrieb, der Bauteile aus Italien einkauft, sie in Deutschland verbaut und das fertige Produkt nach Frankreich verkauft, musste im Regelfall keinen detaillierten Herkunftsnachweis über jedes einzelne Vorprodukt führen.

Eine EU-Local-Content-Quote würde dieses Prinzip faktisch verändern. Denn sie knüpft nicht an den zollrechtlichen Status „im freien Verkehr“ an, sondern an eine wertmäßige Herkunftsberechnung über die gesamte Lieferkette hinweg.

Das wäre rechtssystematisch ein neuer Ansatz: Neben dem nicht-präferenziellen Ursprung („Made in ...“) und dem präferenziellen Ursprung für Freihandelsabkommen entstünde ein weiteres, eigenständiges Herkunftssystem – mit industriepolitischer Zielsetzung.

Für Unternehmen, die bislang nur im Binnenmarkt tätig waren, wäre das kein Detail, sondern ein struktureller Systemwechsel. Sie müssten:

- Wertschöpfungsanteile detailliert berechnen
- Lieferantenerklärungen einholen und archivieren
- interne Kalkulationen nachvollziehbar dokumentieren
- IT-Systeme anpassen
- rechtliche Risiken absichern

Für viele KMU wäre das eine strukturelle Umstellung. Nicht nur zusätzlicher Aufwand – sondern eine neue Denkweise in der Organisation von Beschaffung und Produktion. Viele Mittelständler beziehen einzelne Komponenten aus Drittstaaten, obwohl sie ausschließlich innerhalb der EU verkaufen.

Bislang war das unproblematisch, solange die Ware ordnungsgemäß eingeführt wurde. Mit einer 50-Prozent-Quote würde jede dieser Beschaffungsentscheidungen unmittelbar relevant. Die Konsequenzen könnten erheblich sein:

- Steigende Kosten

Neue Software, mehr Personal für Compliance, externe Beratung – all das verteuert Produkte. Der Gaszähler könnte am Ende nicht wegen höherer Materialpreise teurer werden, sondern wegen administrativer Zusatzkosten.

- Lieferketten werden künstlich umgebaut

Unternehmen könnten gezwungen sein, Zulieferer nicht nach Qualität oder Preis auszuwählen, sondern nach ihrer „EU-Quote“. Das kann Effizienzverluste verursachen.

- Wettbewerbsnachteile für KMU

Große Konzerne können komplexe Berechnungen und Dokumentationspflichten eher bewältigen. Kleinere Betriebe riskieren, Aufträge zu verlieren oder sich ganz aus bestimmten Märkten zurückzuziehen.

- Investitionshemmnisse

Unternehmen könnten zögern, neue Produkte zu entwickeln, wenn unklar ist, ob sie die Quote erfüllen. Innovationsprojekte würden nicht nur technisch, sondern auch administrativ bewertet.

Wird das politische Ziel erreicht?

Die Regelung verfolgt das Ziel, europäische Wertschöpfung zu stärken und Abhängigkeiten zu reduzieren. Doch genau hier liegt die zentrale Frage: Wenn Unternehmen mehr Geld und Ressourcen in Bürokratie investieren müssen – bleibt dann noch ausreichend Spielraum für Investitionen in Produktion, Innovation und neue europäische Zulieferstrukturen?

Es besteht die Gefahr, dass:

- Unternehmen zwar formell Quoten erfüllen,
- faktisch aber nur Wertanteile rechnerisch verschieben,
- oder kostenintensive Umstrukturierungen vornehmen, ohne dass tatsächlich signifikant neue industrielle Kapazitäten in Europa entstehen.

Im schlimmsten Fall könnten höhere Kosten die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Produkte schwächen – mit der Folge, dass Marktanteile verloren gehen. Dann würde die Regelung zwar statistisch EU-Anteile ausweisen, wirtschaftlich jedoch keine nachhaltige Stärkung bewirken.

Der Gaszähler als Symbol

Der Gaszähler steht exemplarisch für viele Industrieprodukte: technisch europäisch gefertigt, wirtschaftlich jedoch in globale Lieferketten eingebunden. Die Zahl „50 Prozent“ wirkt klar und politisch eingängig. In der betrieblichen Praxis bedeutet sie jedoch:

- eine komplexe Berechnung entlang globaler Wertschöpfungsketten
- einen Bruch mit der bisherigen Binnenmarktlogik
- neue Dokumentations- und Prüfpflichten
- und erhebliche administrative Kosten

Ob die angestrebte Stärkung europäischer Wertschöpfung am Ende tatsächlich erreicht wird – oder ob vor allem zusätzliche Bürokratie entsteht –, wird sich nicht auf dem Papier entscheiden, sondern im Alltag der Unternehmen.

Und genau dort zeigt das Beispiel des Gaszählers, wie anspruchsvoll diese Umsetzung werden könnte.