



RCEP – Herausfor- derung auch für Europa

Die ASEAN-Staaten (Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam), die Volksrepublik China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland schaffen mit der „Regional Comprehensive Economic Partnership“ (RCEP) die größte Freihandelszone der Welt. Das Abkommen stellt auch eine Herausforderung für Europa dar.

- Die RCEP umfasst rund 2,2 Mrd. Menschen und vereint mit einem BIP von etwa 26.000 Mrd. USD ca. 31 Prozent der Weltwirtschaftsleistung und 28 Prozent des Welthandelsvolumens auf sich.
- Das Abkommen ist durchaus substantiell und weist genügend Potenzial auf, um dem pazifischen Handel zusätzliche Impulse zu verleihen.
- Bis die RCEP die volle Wirkung entfaltet, dürfte es aber dauern. Die Übergangsfristen für den Zollabbau sind sehr lang. Zudem ersetzen die meisten Handelserleichterungen der RCEP nur solche, die sich die Mitgliedstaaten bislang ohnehin schon in zahlreichen bilateralen Freihandelsabkommen gegenseitig zugestanden haben.
- Dennoch ist das Abkommen ein Meilenstein der wirtschaftlichen Integration der Region Asien/Pazifik – und das nicht nur, weil hier zum ersten Mal drei wirtschaftliche Führungsmächte Asiens (China, Japan und Südkorea) ein gemeinsames Freihandelsabkommen schließen.
- Die RCEP weist aber auch erhebliche Schwachstellen auf, die Europa nutzen sollte, um im Interesse europäischer Unternehmen seinerseits offensiv eine Marktöffnung z.B. mit den ASEAN-Staaten auszuhandeln.
- Darüber hinaus sollte die EU einen zweiten Versuch starten, mit den USA unter der Biden-Administration zu einem transatlantischen Freihandelsabkommen zu gelangen.

23. Februar 2021

Autoren:

Uwe Burkert – LBBW
Uwe Dürkop – Berliner Sparkasse
Jochen Intelmann – Haspa
Dr. Ulrich Kater – DekaBank
Christian Lips – NORD/LB
Dr. Jürgen Michels – BayernLB
Dr. Reinhold Rickes – DSGV
Dr. Gertrud Traud – Helaba
Prof. Dr. Carsten Wesselmann
– Kreissparkasse Köln

Koordinator:

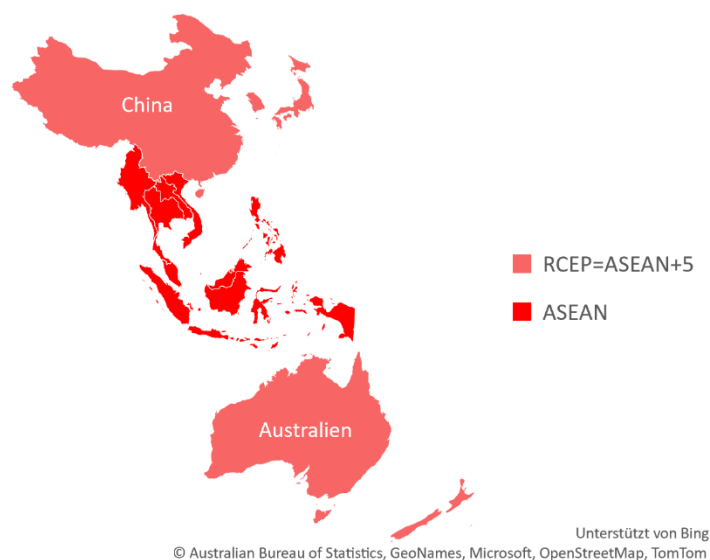
Dr. Holger Schulz
holger.schulz@dsgv.de

Freihandelszone RCEP setzt Europa unter Zugzwang

Mit ihrer am 15. November 2020 in Hanoi geleisteten Unterschrift haben inmitten der dynamischsten Wachstumsregion der Welt die Staatschefs von 15 asiatisch-pazifischen Staaten unter dem Namen „Regional Comprehensive Economic Partnership“ (RCEP) die größte Freihandelszone („Free Trade Agreement“, FTA) der Welt ins Leben gerufen. Neben den zehn ASEAN-Staaten (Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam) zählen die Volksrepublik China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland zu den Gründungsmitgliedern.

Mit der RCEP entsteht die größte Freihandelszone der Welt

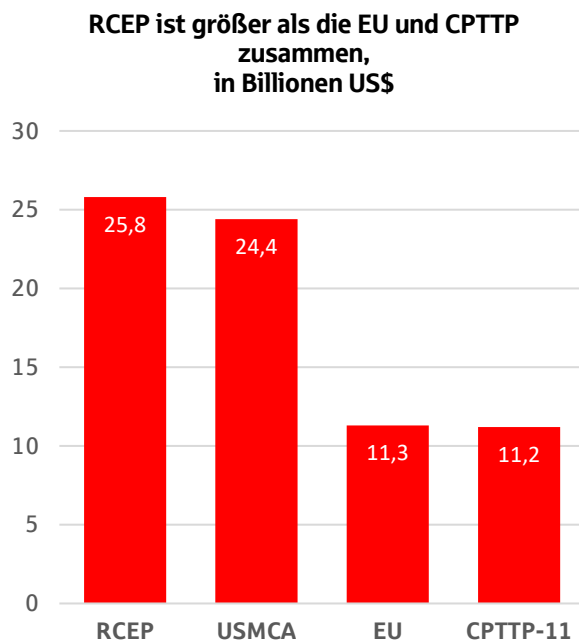
Die RCEP: Mitgliedstaaten



Quelle: Jacques Delors Institute, Paris

Die RCEP umfasst rund 2,2 Mrd. Menschen und vereint mit einem BIP von etwa 26.000 Mrd. USD ca. 31 Prozent der Weltwirtschaftsleistung und 28 Prozent des Welthandelsvolumens auf sich. Damit umfasst die RCEP eine Wirtschaftsleistung, die größer ist als die des aus den USA, Kanada und Mexiko bestehenden USMCA (früher „NAFTA“) und mehr als das Doppelte des BIP der EU beträgt. Auch die 2019 in der Region Asien/Pazifik unterzeichnete „Comprehensive and Progressive Trans Pacific Partnership“ (CPTPP) ist nicht annähernd so groß.

Die Handelsabkommen anhand des BIP der Mitglieder:



Quelle: Institute for Strategic and International Studies (ISIS), Malaysia

Hinweis: RCEP Berechnung schließt Indien aus

Neben einer sich über 20 Jahre erstreckenden kompletten Abschaffung aller noch bestehenden (Rest-) Zölle bei 92 Prozent aller gehandelten Güter sieht das Abkommen auch eine Fülle sonstiger Maßnahmen vor, die den grenzüberschreitenden Handel in der Region signifikant erleichtern sollen. Dazu zählen einheitliche Ursprungsregeln für Güter, die Regelung technischer Standards, der Schutz geistigen Eigentums, ein Streitschlichtungsverfahren und vieles mehr. Die RCEP ist damit ein substantielles FTA, das über genügend Potenzial verfügt, um dem ohnehin dynamischen pazifischen Handel zusätzliche kräftige Impulse zu verleihen.

Die Rahmendaten der RCEP per se sind in der Tat beeindruckend. Die geplante Freihandelszone ist aber noch lange kein tief integrierter Binnenmarkt mit einheitlicher Handelspolitik, vergleichbar etwa der EU. Die RCEP ist nicht einmal eine Zollunion, denn innerhalb einer solchen sind die Zölle vollständig abgeschafft und es gibt einen gemeinsamen Außenzoll. Erst recht ist sie aber kein „Binnenmarkt“, der z.B. die freie Wahl des Wohnsitzes und des Arbeitsplatzes für alle Bürgerinnen und Bürger eines Mitgliedslandes garantiert. Innerhalb der EU ist generell der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen gewährleistet. Die RCEP beinhaltet zwar Handelserleichterungen aller Art, bleibt aber hinter den Errungenschaften eines Binnenmarktes á la EU weit zurück.

Die RCEP ist kein Binnenmarkt, ...

Auch haben Einigungen im Rahmen des vereinbarten Streitschlichtungsverfahrens längst nicht die universale Geltung des Urteils eines obersten Gerichts, das – wie in der EU – abschließend und für alle bindend Recht

spricht. Die Vorteile eines FTA müssen sich daher im täglichen Wirtschaftsleben erst erweisen und hängen beständig vom Willen der Beteiligten ab, das Abkommen mit Leben zu erfüllen.

Bis sich die RCEP bemerkbar machen wird, dürfte es ohnehin etwas dauern. Denn zum einen sind die Übergangsfristen z.B. für den Zollabbau bei vielen zentralen Gütergruppen mit bis zu 20 Jahren, in Einzelfällen sogar 30 Jahren, sehr lange. Zum anderen wurden wichtige Bereiche wie die Vergabepraxis bei öffentlichen Aufträgen und die Subventionierung z.B. von Staatsunternehmen – ganz im Sinne Chinas – aus dem Abkommen in wichtigen Teilen ausgeklammert. Zudem sind die Regeln für den Dienstleistungssektor kaum besser als die nahezu überall geltenden WTO-Standards. Die meisten Handelserleichterungen der RCEP ersetzen nur solche, die sich die Mitgliedstaaten bislang ohnehin schon in zahlreichen bilateralen Freihandelsabkommen gegenseitig zugestanden haben. Schon 2017 lag der mittlere Zollsatz für den Güterhandel innerhalb der heutigen RCEP-Staaten laut BDI bei nur 1,6 Prozent und wird nun langsam gegen 0 Prozent absinken. Die RCEP stellt also keineswegs einen Sturm dar, der nun einer Urgewalt gleichend die Barrieren zwischen bisher streng abgeschotteten Staaten schlagartig beseitigt.

Dennoch ist das Abkommen ein Meilenstein der wirtschaftlichen Integration der Region Asien/Pazifik. Und das nicht nur, weil hier zum ersten Mal die wirtschaftlichen Führungsmächte Asiens – die VR China, Japan und Südkorea – ein gemeinsames FTA schließen. Durch die Vereinheitlichung des „bisherigen Wusts“ an bilateralen Regelungen wird nun vieles erheblich einfacher, transparenter, unbürokratischer und kosteneffizienter. Die RCEP ist zwar kein Binnenmarkt, nach einem zuvor ungeordneten freihändlerischen Multilateralismus stellt es aber zumindest ein klar strukturiertes „second best“ dar. Denn die RCEP vereinheitlicht und konsolidiert z.B. Ursprungsregeln, die sog. „Rules of Origin“. Dieser Effekt ist de facto bedeutsamer als die Zollsenkungen und begünstigt vom ersten Tag an vor allem Unternehmen mit stark verzweigten Wertschöpfungsketten, die sich über mehrere asiatisch-pazifische Länder erstrecken. Bei der Berechnung der einheimischen Wertschöpfung können nun z.B. Vorleistungen aus allen RCEP-Mitgliedstaaten miteingerechnet werden, was die Erfüllung der Anforderungen zur zollfreien Einfuhr in ein anderes RCEP-Land erheblich erleichtert. Denn wenn bisher der Anteil einheimischer Wertschöpfung an einem Exportgut zu gering ausfiel, entfiel auch die Zollbegünstigung bei der Einfuhr. Durch die RCEP dürfte nun eine noch stärkere wirtschaftliche Verflechtung zwischen den Mitgliedstaaten entstehen, insbesondere was den Ausbau von Lieferketten betrifft.

Es zeichnet sich also ab, dass hier im Zeitablauf eine Wirtschaftskooperation entstehen wird, die einen enorm großen und zumindest bis zu einem gewissen Grad zusammenwachsenden Markt repräsentiert. Dieser wird über die „kritische Masse“ verfügen, die es benötigt, um aus sich

... aber ein Meilenstein für die Region Asien/Pazifik

selbst heraus wirtschaftliches Wachstum zu erzeugen, d.h. wachstumsfördernde Skaleneffekte zu generieren, und auch technologische Standards zu setzen. Bisher gelingt dies nur Staaten oder Verbänden in der wirtschaftlichen Größenordnung der USA oder der EU. Außenstehenden dürfte es im Zeitablauf c.p. immer schwerer fallen, mit Unternehmen aus den Mitgliedstaaten der RCEP auf deren Terrain um Kunden zu konkurrieren oder sich in interne Wertschöpfungsketten einzuklinken, solange die RCEP nach außen ihre bisherigen Zugangsbarrieren aufrechterhält.

Technologisch hat sich die Region längst zum „Hot Spot“ der Hochtechnologie – z.B. der Digitalisierungstechnik – entwickelt. Die RCEP weist unter ihren Mitgliedstaaten in nahezu jedem Wirtschaftssektor, den man landläufig als „zukunftsweisend“ betrachtet, einen oder mehrere Staaten auf, die hier technologisch zu den führenden Nationen der Welt zählen (z.B. China, Japan, Südkorea, Singapur).

Muss die übrige Welt nun zuschauen, wie in Asien die neue Weltwirtschaftsordnung geschmiedet wird?

Das muss sie nicht zwingend. Denn die RCEP weist auch einige gravierende Schwachstellen auf. Hätte Donald Trump nicht die von seinem Vorgänger Obama initiierte „Trans Pacific Partnership“ (TPP) torpediert und 2017 den Austritt der USA aus dem fertig verhandelten Abkommen verkündet, wäre nicht die RCEP, sondern die TPP die erste Wahl der allermeisten Staaten gewesen, die an den Verhandlungen zu beiden FTA beteiligt waren. Nach dem Rückzug der USA aber war diesen der sprichwörtliche Spatz in der Hand wohl lieber als die Taube auf dem Dach. Denn das dann geschlossene „Rumpfbündnis“ CPTPP hat ohne die USA als „Zentralgestirn“ bei weitem nicht die Attraktivität der ursprünglich angestrebten TPP. Die seitens Großbritanniens angestrebte Mitgliedschaft hier wird diese Lücke kaum füllen. Und so machte quasi als Trumps Vermächtnis die RCEP das Rennen, die nun aber um das „alternative Zentralgestirn“ China kreist.

Die RCEP ist ein politisches Erbe Trumps

Vor diesem Hintergrund wirken die Bemühungen Trumps nach 2017, China „einzudämmen“, eher grotesk. Denn der Austritt der USA aus der TPP hat die RCEP erst bedeutend gemacht und China damit den roten Teppich in der Region ausgerollt. Die TPP war von Obama eigens als Mittel gedacht, Chinas Einfluss in der Region einzuhegen, indem sich die Anrainerstaaten des Pazifiks in einer Freihandelszone unter Ausschluss Chinas um die USA scharen. Dies wäre nicht nur ökonomisch für diese - und die USA - attraktiv gewesen, sondern hätte auch den Sicherheitsinteressen der meisten asiatisch-pazifischen Staaten entsprochen. Denn Chinas politische Interessen decken sich kaum mit denen eines Großteils der Staaten in seiner Nachbarschaft.

Und so steht der Zusammenhalt der RCEP politisch auch immer in Frage. Dies zeigt sich z.B. am jüngsten Streit zwischen China und Australien. Obwohl beide das RCEP-Abkommen unterzeichnet haben, führt die

Volksrepublik vornehmlich aus politisch motivierten Gründen eine Strafaktion gegen Australien durch, die sich ökonomischer Druckmittel wie weitreichender Einfuhrbeschränkungen für australische Güter bedient. Und obwohl China nun mit den meisten Anrainerstaaten des Südchinesischen Meeres eine Freihandelszone bildet, bleibt die Region brandgefährlich. Denn China beansprucht den Löwenanteil des Südchinesischen Meeres gegen internationales Recht für sich alleine und behauptet seine Ansprüche hier in aggressiver Weise auf Kosten vieler der Staaten, mit denen die Volksrepublik nun in einem Freihandelsabkommen verbunden ist. Mit Blick auf die Erfahrungen Australiens können sich die betroffenen Länder schon ausmalen, was Vereinbarungen der RCEP wert sein werden, wenn es einmal zur politischen Konfrontation mit China z.B. über die Gebietsansprüche im Südchinesischen Meer kommt.

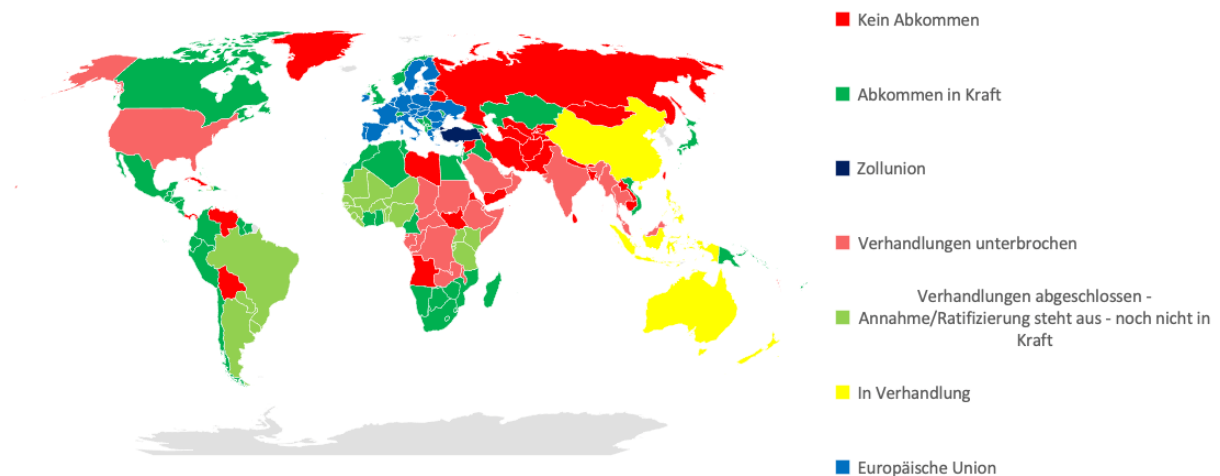
Die Bereitschaft der meisten RCEP-Staaten, sich nun nach innen gegenseitig zu öffnen, nach außen aber abzuschotten und so immer mehr in die wirtschaftliche und damit auch politische Abhängigkeit Chinas zu geraten, dürfte nicht zu stark ausgeprägt sein – sofern es Alternativen gibt. Da US-Präsident Biden angekündigt hat, im Wettkampf mit China auf Kooperationen mit anderen Staaten zu setzen, dürften die USA wieder vermehrt den Ausbau der Beziehungen in der Region fördern.

Auch für die Europäer bieten sich Chancen. Wenn sich die EU bemüht, z.B. mit ASEAN-Staaten weitreichende FTA zu schließen, wie inzwischen bereits eines mit Japan existiert, werden europäische Unternehmen hier den Fuß in der Tür behalten und Unternehmen aus der Asien-Pazifik-Region ihre Wirtschaftsbeziehungen mit Europa trotz der RCEP ausbauen. Dies wäre zum Vorteil aller Beteiligten. Das Interesse vieler ASEAN-Staaten darf vorausgesetzt werden, denn je diversifizierter die wirtschaftlichen Beziehungen dieser Staaten sind, umso besser auch für deren Wirtschaft und umso weniger können sie z.B. von China unter Druck gesetzt werden. Die EU dürfte gerade nach Abschluss der RCEP hier zwar vielleicht nicht gleich offene Türen einrennen, aber bestimmt auf offene Ohren stoßen.

Nichts zu tun wäre aus Sicht Europas jedenfalls fatal. Um auf den Weltmärkten weiterhin bestehen zu können, wäre die beste Strategie ohnehin die Offensive. Neben einer Rückbesinnung auf den multilateralen Ansatz im Rahmen der WTO gilt für die EU: Auf je mehr substanzielle Freihandelsabkommen mit anderen bedeutenden Wirtschaftsräumen sie zurückgreifen kann, umso besser für europäische exportierende Unternehmen und umso attraktiver ist die Gemeinschaft insgesamt als Investitionsdestination und als Markt. Und umso leichter fällt es dann, einen fairen Marktzugang auch zu anderen großen Wirtschaftsräumen auszuhandeln. Die EU war hier zum Glück nie untätig.

*Aus Sicht Europas:
Angriff ist die beste
Verteidigung*

Freihandel: Abkommen und Aktivitäten der EU (Stand: 2021)



Quelle: Germany Trade and Invest (GTAI) 2021

Die RCEP bietet europäischen Unternehmen auch Chancen

Für europäische Unternehmen, die bereit sind, sich mit Direktinvestitionen (FDI) im Ausland zu engagieren, stellt die RCEP auch eine Chance dar. Wir nennen dies den „Mexiko-Effekt“. Mexiko profitiert stark von FDI aufgrund des FTA mit den USA und Kanada. Um den US-Markt zu beliefern, produzieren viele – auch deutsche – Unternehmen in Mexiko und nutzen dort die günstigen Fertigungskosten sowie die Möglichkeit, von Mexiko aus zollfrei Güter in die USA liefern zu können. Solche Möglichkeiten dürfte zukünftig auch die RCEP mit Blick auf den chinesischen Markt bieten. Unternehmen, die z.B. künftig in einem ASEAN-Staat zu niedrigeren Lohnkosten produzieren als in China, können dann von dort aus relativ frei von Beschränkungen und Zöllen den gewaltigen chinesischen Markt beliefern.

Chancen für Unternehmen durch den „Mexiko-Effekt“

Zu einem Nachteil wird dies freilich für die EU als Produktionsstandort. Denn bei der Abwägung, wo denn eine neue Fertigungsanlage zur Bedienung z.B. des chinesischen Marktes nun zu errichten wäre, haben Standorte in RCEP-Staaten eindeutig einen Vorteil und damit die Nase vorn. Abmildern lässt sich dieser Effekt nur durch entsprechend weitreichende FTAs der EU mit Staaten der RCEP, um zumindest die Produktion eines Teils der Vorleistungen in der EU halten zu können.

Die Fertigung in RCEP-Staaten zu verlagern, anstatt in China selbst zu produzieren, hat für Unternehmen künftig den Vorteil, die eigene Technologie weniger als bisher der Gefahr auszusetzen, z.B. von chinesischen Joint-Venture- oder sonstigen lokalen Geschäftspartnern „kopiert“ zu werden. Denn es ist klar, dass der neue chinesische Fünfjahresplan, der

in diesem Frühjahr beschlossen werden wird, als strategische Fortsetzung der bisherigen „Made in China 2025“-Strategie zu verstehen ist. Letztlich bedeutet dies nichts Anderes, als dass Chinas erklärtes Ziel darin besteht, das Land zu technologischer Autarkie zu führen, d.h. chinesischen Unternehmen die technologische Führerschaft in allen zukunftsweisenden Technologiebereichen zu verschaffen. Jedes ausländische Unternehmen, das in China produziert oder mit chinesischen Partnern zusammenarbeitet, muss sich dies vergegenwärtigen und Chancen und Risiken seines Engagements selbst abwägen.

Vor dem Hintergrund des zunehmenden Sino-US-amerikanischen Kräfte-messens können darüber hinaus gerade in China produzierende ausländische Unternehmen auch unter einem US-Präsidenten Joe Biden sehr rasch zwischen die Fronten geraten. Denn nicht nur die USA, auch China dürfte künftig ausländische Unternehmen verstärkt zwingen, sich im Konfliktfall „für eine Seite zu entscheiden“. Hierzu trat im Dezember 2020 in China ein „Exportkontrollgesetz“ in Kraft, das auch ausländischen Unternehmen die Ausfuhr von Gütern aus China untersagt, wenn dies den „nationalen Sicherheitsinteressen“ Chinas widerspricht. Ausländische Unternehmen können nun auch sanktioniert werden, wenn sie sich an (US-) Sanktionen gegen die Volksrepublik beteiligen (müssen). Diese „Sandwichposition“ kann gerade für in China produzierende Unternehmen im Konfliktfall äußerst unangenehm werden.

Unternehmen zwischen den Fronten

Unser Rat: Jetzt die Gunst der Stunde nutzen

Im Interesse europäischer Unternehmen und um Arbeitsplätze in Europa selbst auf einem sich weiter globalisierenden Markt zukunftsfähig zu halten, sollte die EU ihre Anstrengungen beim Abbau von Handelshemmnissen weiter intensivieren. Neben den Bemühungen, mit möglichst vielen der ASEAN-Staaten wesentlich stärker als bisher zu kooperieren, um den dynamisch wachsenden RCEP-Markt für europäische Unternehmen offen zu halten, sollte die EU auch versuchen, die Gunst der Stunde zu nutzen, und dem neuen US-Präsidenten ein Angebot zur Aushandlung eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA unterbreiten.

Ein FTA mit den ASEAN-Staaten und den USA wäre die passende Antwort auf RCEP

Dazu müsste man keineswegs bei null anfangen. Dass die transatlantische Freihandelszone TTIP nicht zuletzt am Unwillen der Europäer scheiterte, ihren Markt für landwirtschaftliche Produkte zu öffnen, und die Ablehnung an Marginalien wie dem Import von US-Chlorhühnchen aufgehängt wurde, wirkt angesichts des Tempos, mit dem die Region Asien/Pazifik voranschreitet, aus der Zeit gefallen. Irgendjemand hat da den Schuss nicht gehört. Jetzt kommt aus der Pazifikregion der Donner.

Vielleicht ist die Bereitschaft zu einem transatlantischen FTA nach Trump und RCEP nun größer. Die Trump-Jahre haben gerade den Europäern klar gezeigt, wie schnell man selbst bei „Wertepartnern“ ohne feste und einklagbare Verträge, die zu beiderseitigem Nutzen geschlossen wurden, schutzlos politischer Willkür ausgesetzt sein kann. Boris Johnson jedenfalls würde vor laufenden Kameras ein Dutzend US-amerikanischer „Chlorhühnchen“ verspeisen - notfalls an einem Tag -, wenn er dafür ein FTA mit den USA bekäme.

Der neue US-Präsident ist sicher kein „Freihändler“ und ging u.a. mit dem Slogan „buy American“ in den Wahlkampf, wird dem Thema aber konstruktiver begegnen als sein Amtsvorgänger. Trotz vieler unterschiedlicher Ansichten ist Biden doch sehr nahe an für Europäer zentralen Vorstellungen z.B. in Sachen internationale Zusammenarbeit, fairer Interessenausgleich, Klimaschutz, soziale Sicherheit und Menschenrechten. Auf dieser Basis sollte die künftige Zusammenarbeit nun auch zementiert werden, um das transatlantische Bündnis „seefest“ zu machen für früher oder später mit Sicherheit wiederkehrende Turbulenzen. Eine signifikant kleiner gewordene EU kann es sich nicht leisten, untätig zu bleiben, will sie im globalen Maßstab nicht angesichts sich gerade schmiedender neuer großer Wirtschaftsallianzen zum Juniorpartner werden, der sich den Standards und Vorgaben der anderen zu fügen hat.

Nutzen wir den Rückenwind des von der RCEP gezeigten Freihandelsgeistes, um uns auch aus Europa noch stärker in der Weltwirtschaft zu vernetzen. Dies geht auch mit einer Streuung von Risiken einher. Denn je weiter vernetzt die Produktion aufgestellt ist, umso leichter fällt es, Ausfälle an einer Stelle durch Lieferungen aus anderen Regionen zu ersetzen. Wäre die europäische Industrieproduktion in der aktuellen Pandemie ausschließlich auf Europa konzentriert gewesen, hätte die Reparatur der Lieferketten angesichts des anhaltenden Teil-Lockdowns in großen Teilen Europas erheblich länger gedauert und noch heute würde z.B. die deutsche Industrie von Lieferausfällen aus Teilen Europas ausgebremst werden.

Disclaimer

Das vorliegende Positionspapier der Chefvolkswirte entspricht nicht notwendigerweise der Haltung der DekaBank oder der Haltung der jeweiligen Landesbanken und Sparkassen.

Impressum

Herausgeber

Deutscher Sparkassen- und Giroverband
Abteilung Volkswirtschaft, Finanzmärkte
und Wirtschaftspolitik
Charlottenstraße 47 10117 Berlin
Telefon: 030 20225-5303
DSGV-Volkswirtschaft@DSGV.de

Redaktionsschluss dieser Ausgabe

Stand: 19. Februar 2021

Gestaltung

Franz Metz, Berlin

Bildnachweis

Unsplash/Miguel Sousa

Verantwortlich

Pia Jankowski – DSGV
Direktorin
Leitung Volkswirtschaft, Finanzmärkte
und Wirtschaftspolitik
Pia.Jankowski@DSGV.DE

Dr. Reinhold Rickes – DSGV
Abteilungsleiter
Leitung Volkswirtschaft
Reinhold.Rickes@DSGV.DE

Hinweis

Alle Publikationen dieser Reihe finden Sie unter
<https://www.dsgv.de/positionen.html#standpunkte>

ISSN
2509-3851