

Das Herz Europas krankt

Im Vergleich zur EU-Bürokratie sind Trumps Zölle harmlos



Keine Zölle, aber auch keine freie Fahrt: Am EU-Binnenmarkt bremsen Hindernisse den Warenaustausch ähnlich stark, als gäbe es Zölle von fast 50 Prozent, sagen Experten. Löst die Politik diese Bremsen, wächst die Wirtschaft - auch mit Trumps Zöllen.

IMAGO / Steinsiek.ch



Klemens Joos

Sonntag, 15.06.2025, 21:25



Die deutsche Wirtschaft wächst schwach, doch ein übersehenes Mittel bietet Wachstumschancen: der EU-Binnenmarkt. Löst die Politik seine Blockaden, winkt ein Aufschwung.

Man reibt sich verwundert die Augen, wenn man die aktuelle Debatte in Deutschland und in der Europäischen Union (EU) verfolgt: Ausgerechnet die bis vor kurzem noch als überbürokratisiert und wegen ihrer Zerstrittenheit als handlungsunfähig empfundene Europäische Union (EU) gilt plötzlich als Bollwerk gegen **Donald Trumps disruptive America-First-Politik**. Vor allem auf **dem EU-Binnenmarkt mit seinen mehr als 450 Millionen Verbraucherinnen und Verbrauchern** sowie 26 Millionen Unternehmen ruhen große Hoffnungen in Berlin und Brüssel, wenn es darum geht, die negativen Folgen der Trumpschen Zoll-Attacken für Wachstum und Wohlstand in Europa auszugleichen.

Im Prinzip sind diese Hoffnungen berechtigt, wie EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen vorrechnet: Eine Steigerung des Handels zwischen den 27 EU-Mitgliedsstaaten (Intra-Handel) um nur 2,4 Prozent reiche aus, um einen Einbruch des Handels mit den USA von 20 Prozent auszugleichen. Man sollte meinen: Das ist zu schaffen!

Doch andere Zahlen wecken Zweifel:

- Nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds entsprechen die seit langem im EU-Binnenmarkt bestehenden **Handelshemmnisse in ihrer Wirkung Zöllen von 45 Prozent auf Waren** im verarbeitenden Gewerbe und **von 110 Prozent** auf Dienstleistungen.

„Sie richten einen weitaus höheren Schaden für das Wachstum an als alle Zölle, die die USA verhängen könnten.“ Der ehemalige Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), Mario Draghi, über Barrieren und regulatorische Hürden im EU-Binnenmarkt.

- Die IWF-Ökonomen verweisen darauf, dass die **Kosten für den Warenhandel im EU-Binnenmarkt dreimal höher sind als für den Handel zwischen den US-Bundesstaaten.**

Zu viele Regeln blockieren EU-Binnenmarkt

Kein Zweifel: **Zwischen Anspruch und Realität des EU-Binnenmarkts klafft eine erhebliche Lücke.**

Zwar heißt es in Artikel 30 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV): „Ein- und Ausfuhrzölle oder Abgaben gleicher Wirkung sind zwischen den Mitgliedsstaaten verboten.“ Personen- und Dienstleistungsfreizügigkeit wird den EU-Verträgen ebenfalls garantiert: Jeder EU-Bürger kann sich in jedem anderen Mitgliedsstaat um einen Job bewerben und darf dabei gegenüber einheimischen Beschäftigten nicht diskriminiert werden. Und ein Unternehmen mit einer Niederlassung in einem EU-Staat darf seine Dienstleistungen auch in allen anderen Mitgliedsstaaten anbieten.

Doch in der Realität haben die EU-Kommission und die Mitgliedsstaaten in den vergangenen Jahrzehnten ein Dickicht an Vorschriften, Regeln und Normen geschaffen, das den Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen den Staaten mindestens so sehr erschwert wie massive Zölle. Ob Umwelt-, Verbraucherschutz-, Sicherheits- oder Arbeitsschutz-Vorschriften – alles lässt sich so ausgestalten, dass es den grenzüberschreitenden Austausch von Waren und Dienstleistungen einschränkt. Häufig geschieht dies in bester Absicht, aber nicht selten geht es um die Abschottung der nationalen Märkte gegen Konkurrenz aus anderen EU-Staaten.

EU-Staaten kaufen immer lieber außerhalb der EU als innerhalb

Die Wirkung ist dramatisch für den Binnenmarkt: Während sich die EU immer höhere Hürden im Intra-Handel leistete, verringerten sich infolge der Globalisierung die Hürden für den Handel mit Staaten außerhalb der EU. Laut Draghi sanken seit Mitte der 1990er Jahre die Kosten für den Handel mit Dienstleistungen innerhalb der EU schätzungsweise um elf Prozent, für Importe aus Drittstaaten aber um 16 Prozent. Das machte Importe in die EU zunehmend attraktiver gegenüber dem Handel der EU-Staaten untereinander.

Anders formuliert: Die hohen Handelshürden im Binnenmarkt haben das Problem der hohen Exportabhängigkeit des EU-Wirtschaftsraums verschärft.

Häufig sind nicht die Waren selbst das Problem, sondern die Regeln für deren Verpackung. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) fördert mit ihrer Aktion „Ich kann so nicht arbeiten“ eindrucksvolle Beispiele zutage, wie Bürokratie und Willkür der Mitgliedsstaaten den freien Warenverkehr abwürgen:

1. Birgit Putz, die von Nordfriesland aus Back- und Lochblechputzmaschinen EU-weit vertreibt, beschreibt ihre Erfahrungen mit **Österreich** so: Will sie auch nur **eine Maschine für den Transport** in unser Nachbarland mit 8,15 Kilogramm Pappe und einem Kilogramm Kunststoff verpacken, zahlt sie **Gebühren in Höhe von 770 Euro** (jährliche Servicepauschale über 570 Euro, Kosten für einen Bevollmächtigten von 50 Euro sowie eine Entsorgungspauschale von 150 Euro). Dass die Unternehmerin lieber auf das Geschäft verzichtet, kann nicht überraschen.
2. Der DIHK kritisiert generell, dass so gut wie **jedes EU-Land eigene Regeln, Gebühren und Kennzeichnungspflichten** für die Lieferung von Waren innerhalb des Binnenmarkts aufgestellt hat. Kleine und mittlere Unternehmen könnten es sich aber nicht leisten, für jedes EU-Land einen Bevollmächtigten für den Export zu benennen. Die Folge: Kunden in anderen EU-Staaten würden nicht beliefert.
3. Laut dem Industrieverband Business Europe ist der „Grüne Punkt“ auf Verpackungen in einigen EU-Mitgliedstaaten verboten, in anderen erlaubt und bis vor kurzem sogar vorgeschrieben. Dies führe dazu, dass Hersteller gezwungen seien, national unterschiedliche Verpackungen oder Sticker zu verwenden, um den „Grünen Punkt“ abzudecken.
4. Zur CO₂-Verringerung fördern **einige EU-Mitgliedsstaaten LKW mit bis zu 25 oder 34 Meter Länge und bis zu 74 Tonnen Gewicht**. Andere erlauben sie nicht auf ihren Straßen. Das behindert den freien Warenverkehr.
5. Die Transeuropäischen **Energienetze** (TEN-E) sind ein zentrales EU-Instrument zur Förderung der grenzüberschreitenden Energieinfrastruktur. Doch EU-Förderungen sind oft zu gering für große Netzausbauprojekte. Private Investoren schrecken davor zurück, weil sich Investitionen erst nach Jahrzehnten auszahlen. **Fehlende Infrastruktur verhindert** eine effiziente grenzüberschreitende Energieverteilung und damit **günstigere Energiepreise** für Verbraucher und Wirtschaft. Denn ohne ausreichende Interkonnektoren können Engpässe oder Überschüsse in einzelnen EU-Staaten nicht mithilfe angrenzender Mitgliedsländer ausgeglichen werden.
6. Dass **Lebensmittel** in vielen Staaten der EU **mit anderen Temperaturen angeliefert** werden müssen als in anderen Staaten, behindert den Binnenhandel ebenfalls.
7. Territoriale Lieferbeschränkungen (TSC) der großen Markenhersteller wie Coca-Cola oder Nestlé hebeln den freien Warenverkehr im Binnenmarkt in der Praxis häufig aus. In der Folge können die großen Supermarktketten **Markenprodukte nicht im günstigsten Land einkaufen**, sondern müssen die Ware im Vertriebsland abnehmen.
8. Lebensmittel müssen in jedem EU-Land in der jeweiligen Sprache gekennzeichnet werden. Immer mehr nationale Ernährungsetiketten erschweren den Intra-EU-Handel. Das behindert vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die sich den zusätzlichen **Aufwand von Verpackungen in unterschiedlichen Sprachen** häufig nicht leisten können.
9. Das alles trägt bei zu höheren Endverbraucherpreisen und heizt die Inflation zusätzlich an. Eine Studie der EU-Kommission kam schon 2020 zur Erkenntnis: EU-Verbraucher könnten allein durch die Beseitigung von TSCs bis zu 14 Milliarden Euro pro Jahr einsparen.
10. Unterschiedliche Ladestecker, unterschiedliche Ladeleistungen und Abrechnungssysteme für die **Aufladung von E-Autos erschweren** den grenzüberschreitenden Einsatz von E-Fahrzeugen: in Frankreich dominieren RFID-Karten, während in Deutschland Apps oder Kreditkarten genutzt werden. Die in einigen EU-Staaten aufwändigen Kfz-Zulassungsvorschriften schaden der Wettbewerbsfähigkeit des EU-Automobilsektors ebenfalls.
11. Der **Einsatz von Arbeitskräften in einem anderen EU-Land** wird häufig erschwert durch einen unangemessen hohen Aufwand für Genehmigungen und Nachweispflichten. Eigentlich sollten alle Formalitäten im Gastland über sogenannte „Points of Single Contact“ (PSC) erledigt werden können. Doch laut Business Europe müssen in der Praxis häufig weiterhin mehrere Websites zu Rate gezogen werden, die manchmal zudem nur in der Landessprache kommunizieren.
12. In Spanien müssen **Zahlungen an Sozialversicherungsbehörden** für aus dem Ausland entsandte Arbeitnehmer von einem spanischen Konto erfolgen, Steuern können hingegen auch aus dem Ausland bezahlt werden.

Das Herz der EU krankt

Der Binnenmarkt ist das wirtschaftliche Herz der Europäischen Union und zugleich die Hauptattraktion für alle Beitrittskandidaten. Doch der Muskel der EU wird seit langem durch Verengungen der Herzkranzgefäße geschwächt. Der Befund der Sklerose steht im Fall des Binnenmarkts für Überregulierung, wuchernde Bürokratie und kleinteilige Handelsbarrieren, die dem Herz die Sauerstoffzufuhr abdrücken.

Der ehemalige italienische Ministerpräsident Enrico Letta warnt in einem 2024 für den Europäischen Rat erstellten Bericht über eine Vertiefung des Binnenmarkts vor einem Infarkt: „Das gesamte Projekt der europäischen Integration steht auf dem Spiel, wenn die meisten europäischen Unternehmen vom Binnenmarkt nicht effektiv profitieren können.“ Denn: „Die Dynamik und Wirksamkeit des Binnenmarkts sind aktuell signifikant eingeschränkt durch ein komplexes Netz von Herausforderungen, vor allem durch exzessive regulatorische Belastungen und bürokratische red tape.“

Über den Experten Klemens Joos

Prof. Dr. Klemens Joos lehrt an der Technischen Universität München, seit 2022 als Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre. Er ist Vorstandsmitglied der Europäischen Akademie Bayern und Träger des Bayerischen Verdienstordens. Joos ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der EUXEA Holding GmbH, einer Unternehmensgruppe mit 18 Gesellschaften.

Zögern verhindert Verbesserungen

Die Diagnosen von Draghi und Letta sind eindeutig und werden in Brüssel nicht bezweifelt, doch bei der Therapie zögern vor allem die EU-Mitgliedsstaaten, obwohl sie alle von einer Entfesselung des Binnenmarkts erheblich profitieren würden:

- Letta rechnet in seinem Bericht für die EU-Kommission vor, dass das **Streichen von nur 20 Prozent der Hürden** im EU-Intra-Handel zu **zwei Prozent Wirtschaftswachstum** und mehr als einer Million zusätzlicher Jobs führen würde.
- Jacques Pelkmans vom Centre für European Policy Studies (CEPS) beziffert in der FAZ das Potential einer **Öffnung des Dienstleistungssektors** auf beinahe 400 Milliarden Euro (entspricht **2,2 Prozent** der Wirtschaftsleistung).
- Der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), Peter Leibinger, ermutigt ebenfalls dazu, die **Hürden im innereuropäischen Handel zu beseitigen**. Dann, so der BDI-Chef, „könnte die deutsche Industrie ihre **Exporte innerhalb Europas** nach Schätzungen **fast verdoppeln**“.
- **Zusammen** könnten die Maßnahmen ein Wachstum von **bis zu fünf Prozent** bringen.

Die Politik arbeitet an einer Lösung, braucht aber lange

Die gute Nachricht zur schlechten Lage: Binnenmarktkommissar Stéphane Séjourné hat jüngst ein Programm zur Ertüchtigung des Binnenmarkts und ganz konkret ein Gesetz angekündigt, das dem Einzelhandel den Einkauf von Markenprodukten in allen EU-Staaten erlauben soll.

Die schlechte: Der Gesetzentwurf soll erst Ende kommenden Jahres vorgelegt werden wie auch Vorschläge zum Abbau von Hürden im Bausektor und bei Paketdiensten. Man kann bezweifeln, ob ein effektiver Abbau von Handelshemmnissen im EU-Binnenmarkt ab 2027/28 gegen Trumps Zollpolitik noch viel helfen wird.

„Die Entwicklung des Binnenmarkts stockt seit Jahrzehnten. Die meisten der heutigen Hürden sind dieselben wie vor 20 Jahren“, urteilt der Binnenmarktexperte und Brüsseler Korrespondent der FAZ Hendrik Kafsack. Letztlich fehle den Staaten der Wille, „nationale Besonderheiten aufzugeben und ihre Märkte für die Konkurrenz zu öffnen.“

Binnenmarktregeln müssen auf den Prüfstand

Das trifft den Nagel auf den Kopf. Und doch ist es nicht alles. Denn die EU-Kommission ist mindestens so sehr ein Teil des Problems wie der Lösung. Die wiedergewählte Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen hat sich für ihre neue Amtszeit richtigerweise Entbürokratisierung und Stärkung des Binnenmarkts vorgenommen. Sie muss sich aber vorhalten lassen, dass der „Green Deal“ ihrer ersten Amtszeit die Bürokratielasten spürbar erhöht hat.

Um den EU-Binnenmarkt wieder zu einem echten Wachstums- und Stabilitätsanker zu machen, braucht es eine systematische Überprüfung seiner Funktionsfähigkeit. Ein erster Schritt ist eine ehrliche Bestandsaufnahme aller Handelshemmnisse. Für jedes Hindernis braucht es eine klare Zuordnung zum jeweiligen Rechtsakt und eine offene Diskussion über Anpassung oder Abschaffung. Das gilt sowohl für überregulierte Detailvorgaben als auch für strukturelle Schwächen in der Governance des Binnenmarkts. Nationale Sonderwege müssen durch ein ehrgeiziges Harmonisierungsprogramm ersetzt werden. Zusätzliche Anforderungen der Mitgliedstaaten („Gold Plating“) dürfen keine neuen Markthürden schaffen.

Die EU muss deutlich handlungsfähiger und der Binnenmarkt muss erheblich funktionsfähiger werden, wenn Europa eine gute Zukunft haben soll.

https://www.focus.de/finanzen/entruempelt-den-eu-binnenmarkt-und-die-wirtschaft-waechst-um-bis-zu-fuenf-prozent_d40c8075-3bcb-4747-bc5b-fc9492324546.html

Retrieved on 15.06.2025

Europe's heart is ailing

(Prof Dr Klemens Joos, EU-Expert and TUM Honorary Professor)

FIRST PUBLISHED ONLINE IN "FOCUS ONLINE" (15.06.2025)

Unclutter the EU internal market and the economy grows by up to five per cent

The German economy is growing weakly, but an overlooked resource offers opportunities for growth: the EU single market. If politicians unblock it, an upturn is on the horizon.

The current debate in Germany and the European Union (EU) is astonishing: Of all things, the European Union (EU), which until recently was perceived as over-bureaucratized and incapable of taking action due to its divisiveness, is suddenly seen as a bulwark against Donald Trump's disruptive America First policy. Berlin and Brussels have high hopes for the EU single market in particular, with its more than 450 million consumers and 26 million companies, when it comes to offsetting the negative consequences of Trump's tariff attacks for growth and prosperity in Europe.

In principle, these hopes are justified, as EU Commission President Ursula von der Leyen likes to calculate: An increase in trade between the 27 EU member states (intra-trade) of just 2.4 per cent would be enough to compensate for a 20 per cent slump in trade with the USA. You would think: That is achievable!

But other figures raise doubts:

- According to calculations by the International Monetary Fund, the long-standing trade barriers in the EU internal market are equivalent in their effect to tariffs of 45 per cent on goods in the manufacturing sector and even 110 per cent on services.
- The IMF economists point out that the cost of trading goods within the EU internal market is three times higher than for trade between US states.

'They do far more damage to growth than any tariffs the US could impose.' The former President of the European Central Bank (ECB), Mario Draghi, on barriers and regulatory hurdles in the EU single market.

Too many rules block the EU internal market

There is no doubt: There is a considerable gap between the claim and reality of the EU internal market. Article 30 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) states: 'Customs duties on imports and exports or charges having equivalent effect shall be prohibited between Member States.' The free movement of persons and services is also guaranteed by the EU treaties: Any EU citizen can apply for a job in any other member state and must not be discriminated against in comparison to local employees. And a company with a branch in one EU member state may also offer its services in all other member states.

In reality, however, the EU Commission and the member states have created a thicket of regulations, rules and standards in recent decades that make the exchange of goods and services between the 27 EU states at least as difficult as massive customs duties. Whether environmental, consumer protection, safety or labour protection regulations - everything can be designed to restrict the cross-border exchange of goods and services. This is often done with the best of intentions, but it is not uncommon for national markets to be sealed off from competition from other EU countries.

EU countries always prefer to buy outside the EU rather than within it

The effect has been dramatic for the internal market: while the EU has faced ever higher barriers to intra-EU trade, globalisation has lowered the barriers to trade with countries outside the EU. According to Draghi, the costs for trade in services within the EU have fallen by an estimated 11 per cent since the

mid-1990s, but by 16 per cent for imports from third countries. This has made imports into the EU increasingly attractive compared to trade between EU countries. In other words: The high barriers to trade in the single market have exacerbated the problem of the EU economic area's high dependence on exports.

In other words: The high barriers to trade in the single market have exacerbated the problem of the EU economic area's high dependence on exports.

It is often not the goods themselves that are the problem, but the rules for their packaging. With its 'I can't work like this' campaign, the German Chamber of Industry and Commerce (DIHK) brings to light impressive examples of how bureaucracy and arbitrary behaviour by member states can stifle the free movement of goods:

1. Birgit Putz, who sells baking and perforated plate plastering machines throughout the EU from North Friesland, describes her experience with Austria as follows: If she wants to pack even one machine for transport to our neighbouring country with 8.15 kilograms of cardboard and one kilogram of plastic, fees of 770 euros are due (annual service fee of 570 euros, costs for an authorised representative of 50 euros and a disposal fee of 150 euros). It comes as no surprise that the entrepreneur prefers not to do business.
2. The DIHK generally criticises the fact that almost every EU country has its own rules, fees and labelling requirements for the delivery of goods within the internal market. However, small and medium-sized companies cannot afford to appoint an authorised representative for exports in every EU country. The consequence: customers in other EU countries would not be supplied.
3. According to the industry association Business Europe, the 'Green Dot' on packaging is prohibited in some EU member states, but permitted in others and was even mandatory until recently. This means that manufacturers are forced to use different national packaging or stickers to cover the 'Green Dot'.
4. However, in order to reduce CO2 emissions, some EU member states promote trucks up to 25 or 34 metres in length and weighing up to 74 tonnes. Others do not allow them on their roads. This hinders the free movement of goods.
5. The Trans-European Energy Networks (TEN-E) are a key EU instrument for promoting cross-border energy infrastructure. However, EU funding is often too low for large grid expansion projects. Private investors shy away from them because investments only pay off after decades. A lack of infrastructure prevents efficient cross-border energy distribution and therefore more favourable energy prices for consumers and the economy. Without sufficient interconnectors, bottlenecks or surpluses in individual EU states cannot be balanced out with the help of neighbouring member states.
6. The fact that foodstuffs in many EU countries have to be delivered at different temperatures than in other countries also hinders internal trade.
7. Territorial supply restrictions (TSCs) imposed by major brand manufacturers such as Coca-Cola or Nestlé often undermine the free movement of goods in the internal market in practice. As a result, the large supermarket chains cannot buy branded products in the cheapest country, but must purchase the goods in the country of distribution.
8. Food must be labelled in the respective language in every EU country. More and more national nutrition labels are making intra-EU trade more difficult. This hampers small and medium-sized companies in particular, which often cannot afford the additional expense of packaging in different languages.
9. All of this contributes to higher end consumer prices and additionally fuels inflation. A study by the EU Commission came to the conclusion back in 2020 that EU consumers could save up to 14 billion euros per year by eliminating TSCs alone.
10. Different charging plugs, different charging capacities and billing systems for charging e-cars make the cross-border use of e-vehicles more difficult: in France, RFID cards dominate, while apps or credit cards are used in Germany. The complex vehicle registration regulations in some EU countries also harm the competitiveness of the EU automotive sector.
11. The deployment of workers in another EU country is often made more difficult by the unreasonably high cost of authorisations and documentation requirements. It should actually be possible to complete all formalities in the host country via so-called 'Points of Single Contact' (PSC). However,

according to Business Europe, in practice it is often still necessary to consult several websites, which sometimes only communicate in the local language.

12. In Spain, payments to social security authorities for employees posted from abroad must be made from a Spanish account, while taxes can also be paid from abroad.

Europe's heart is ailing

The internal market is nothing other than the economic heart of the European Union and at the same time the main attraction for all candidate countries in the past, present and future. However, the muscle of the EU has long been weakened by atherosclerotic constrictions of the coronary arteries. In the case of the internal market, sclerosis stands for over-regulation, rampant bureaucracy and small-scale trade barriers that cut off the heart's oxygen supply.

In a report prepared for the European Council in 2024 on deepening the single market, former Italian Prime Minister Enrico Letta warns of a heart attack: 'The entire project of European integration is at stake if most European companies cannot effectively benefit from the single market.' This is because: 'The dynamism and effectiveness of the single market are currently significantly limited by a complex network of challenges, above all by excessive regulatory burdens and bureaucratic red tape.'

About the expert Klemens Joos

Prof. Dr Klemens Joos teaches at the Technical University of Munich and has been an honorary professor of business administration since 2022. He is a board member of the European Academy of Bavaria and a recipient of the Bavarian Order of Merit. Joos is the founder and managing partner of EUXEA Holding GmbH, a group of 18 companies.

Procrastination prevents improvements

Draghi and Letta's diagnoses are clear and are not doubted in Brussels, but the EU member states in particular are hesitant when it comes to therapy, even though they would all benefit considerably from unleashing the single market:

- In his report for the EU Commission, Letta calculates that removing just 20 per cent of the barriers to intra-EU trade would lead to two per cent economic growth and more than one million additional jobs.
- Jacques Pelkmans from the Centre for European Policy Studies (CEPS) estimates in the FAZ that opening up the services sector alone would have a potential of almost 400 billion euros (equivalent to 2.2 per cent of economic output).
- The President of the Federation of German Industries (BDI), Peter Leibinger, also encourages the removal of barriers to intra-European trade. Then, according to the head of the BDI, 'German industry could almost double its exports within Europe, according to estimates'.
- Together, the measures would therefore bring growth of up to five per cent.

Politicians are working on a solution, but it will take a long time

The good news about the bad news: Internal Market Commissioner Stéphane Séjourné recently announced a programme to strengthen the internal market and specifically a law that would allow retailers to buy branded products in all EU countries.

The bad news: The draft law is not due to be presented until the end of next year, as are proposals to remove barriers in the construction sector and parcel services. It is doubtful whether an effective dismantling of trade barriers in the EU single market from 2027/28 will help much against Trump's customs policy.

"The development of the internal market has been stalling for decades. Most of today's hurdles are the same as they were 20 years ago," says Hendrik Kafsack, internal market expert and Brussels correspondent for the FAZ. Ultimately, the states lack the will to 'give up national specialities and open up their markets to competition.'

Internal market rules must be scrutinised

That hits the nail on the head. And yet it's not everything. Because the EU Commission is at least as much a part of the problem as it is of the solution. The re-elected Commission President Ursula von der Leyen has rightly set herself the task of reducing bureaucracy and strengthening the internal market for her new term of office. However, she has to accept the criticism that the 'Green Deal' of her first term of office has noticeably increased the bureaucratic burden.

In order to make the EU single market a genuine anchor of growth and stability again, a systematic review of its functionality is needed. A first step is an honest inventory of all regulatory barriers to trade. Each obstacle needs to be clearly assigned to the respective legal act and an open discussion about adaptation or abolition. This applies both to over-regulated detailed specifications and to structural weaknesses in the governance of the internal market. Special national approaches must be replaced by an ambitious harmonisation programme. Additional requirements of the member states ('gold plating') must not create new market barriers.

The EU must become much more capable of acting and the internal market must become much more functional if Europe is to have a good future.