



So kann TTIP der deutschen Wirtschaft nutzen

Transatlantisches Freihandelsabkommen EU-USA

CDU

So kann TTIP der deutschen Wirtschaft nutzen

Transatlantisches Freihandelsabkommen EU-USA (TTIP)

I. Bedeutung des Freihandelsabkommens für den Mittelstand

Bestehende Zölle und Beschränkungen sollen verringert werden. Dadurch würden viele Waren und Dienstleistungen günstiger – vom PKW bis zum PC-Programm. Die Verbraucher profitieren von niedrigeren Preisen und größerer Auswahl. So entstehen neue Absatzmärkte. Gleichzeitig entstehen neue Jobs auf beiden Seiten des Atlantiks.

Beispiel 1:

Abbau von Handelsbeschränkungen

Ein wichtiges Ziel der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft ist die Beseitigung von Handelshemmnissen. Kleine und mittlere Unternehmen leiden darunter eher als große, da sie über weniger Mittel verfügen, um sie zu überwinden. Vor allem wegen unterschiedlicher Rechtsrahmen können sie noch nicht im eigentlich möglichen Umfang auf dem jeweils anderen Markt aktiv sein.

Insgesamt gibt es in der Europäischen Union mehr als 20 Millionen kleine und mittlere Unternehmen (KMU). In den USA sind es rund 28 Millionen. Es sind vor allem die vielen sogenannten „hidden champions“, die heute auf dem Weltmarkt erfolgreich sind und die durch das Freihandelsabkommen zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten bekämen.

Beispiel 2:

Abbau von Zöllen

Der Abbau von Zöllen schafft gleiche Voraussetzungen für alle Unternehmen. Er hilft jedoch besonders kleinen Firmen, die schon durch geringe Zölle bei internationalen Verkäufen eventuell keinen Gewinn erzielen können. Oftmals werden sie dadurch daran gehindert, ihre Vertriebsnetzwerke auszubauen. In vielen Fällen könnte der Wegfall von Zöllen und anderen Handelshemmnissen es ermöglichen, dass KMU ihre Produkte zum ersten Mal jenseits des Atlantiks verkaufen.

Beispiel 3:

Doppelte Tests und andere nichttarifäre Handelshemmnisse

Abweichungen bei Produkt- und Verfahrensbestimmungen benachteiligen bisher kleinere Unternehmen stärker beim Verkauf der gleichen Produkte auf unterschiedlichen Märkten. Denn nur größere Unternehmen können sich die Kosten mehrerer Fertigungsstraßen und eigener Rechtsabteilungen leisten. Nur sie können doppelte (und damit oft im eigentlichen Sinn überflüssige) Test- und Zertifizierungsmaßnahmen bezahlen. Denn diese kosten sehr viel Geld. Diese Kosten machen sich insbesondere bei der Herstellung kleinerer Stückzahlen bemerkbar. Sie können durch geringe Verkaufsmengen nicht wieder „verdient“ werden.

KMU würden daher besonders durch ein „tiefes Abkommen“ mit Vereinfachungen bei Regulierungen und Standards entlastet: Denn im Gegensatz zu Großunternehmen können sich vor allem KMU den bürokratischen Aufwand und die Verwaltungskosten, die durch unterschiedliche Regulierungen und Standards entstehen, häufig nicht leisten. Diese Fixkosten sind vor allem für den kleinen Mittelstand Markteintrittsbarrieren.

Beispiel 4:

Der Schutz geistigen Eigentums

Die weltweite Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen ist zu einem sehr großen Teil auf ihren Erfindungsreichtum zurückzuführen. Der Urheberschutz ist ein entscheidender Punkt für innovative mittelständische Unternehmen. Er trägt dazu bei, gegen den Diebstahl geistigen Eigentums vorzugehen, der dem Mittelstand besonders schadet.

II. Weitere Wirtschaftszweige, die von TTIP profitieren können

Beispiel 5:

Maschinenbau

Bei der Produktion von Maschinen weichen die Anforderungen und Prüfverfahren in der EU und den USA trotz eines vergleichbaren Schutzniveaus zum Teil erheblich voneinander ab. Viele Standardkomponenten, die in Deutschland hergestellt werden, können in den USA nicht verwendet werden. Beispielsweise müssen Gasarmaturen, Gasrohre, Kabelbäume, Sicherheitsventile oder Wärmeüberträger durch Sonderbauteile mit identischer Funktion und gleichem Sicherheitsniveau ersetzt werden. Dies verteuert die Herstellungskosten und damit den Preis für den Endverbraucher unnötigerweise.

Beispiel 6:

Medizintechnik und Chemieindustrie

Derzeit werden dieselben Labore oder Fabriken von einer europäischen und einer amerikanischen Behörde geprüft. So soll sichergestellt werden, dass die jeweiligen Voraussetzungen zur Herstellung der Produkte erfüllt sind. Da in vielen Bereichen vergleichbare Schutzstandards gelten, wäre es sinnvoll, diese Doppelarbeit zu vermeiden und die Arbeit der Behörden im jeweiligen Partnerland anzuerkennen (Beispiel: Food and Drug Administration [FDA] und European Medicines Agency [EMA]).

Beispiel 7:

Automobilindustrie

Airbags müssen für den EU- und den US-Markt völlig unterschiedlich kalibriert werden, weil die EU-Vorschriften von einem angeschnallten Fahrer ausgehen, die US-Vorschriften von einem nicht angeschnallten. Rote Rückblinker (in den USA) und gelbe Rückblinker (in der EU) verteuern die Herstellungsprozesse ebenso, wie nicht-einklappbare (USA) und einklappbare Seitenspiegel (in der EU) oder unterschiedliche Vorschriften zum Einsatz von Crash-Test-Dummys.

Beispiel 8:

Nahrungsmittel

Hier spielen sowohl Zölle, als auch Regulierungen und geografische Herkunftsangaben eine wichtige Rolle. Eine bayerische Brauerei muss zunächst hohe Zölle entrichten (über 40 Prozent), um ihr Bier in den USA vertreiben zu können und damit überhaupt in den US-Markt zu kommen. Gleichzeitig muss sie einen hohen Zeit- und Kostenaufwand zur Erfüllung von Zulassungs- und Importvorschriften in Kauf nehmen, um das Bier dann vor Ort vertreiben zu dürfen. Diese Verfahren unterscheiden sich teilweise auch noch von Bundesstaat zu Bundesstaat.

Christoph Minhoff, Hauptgeschäftsführer der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE), kritisiert:

„Es erfordert einen langen bürokratischen Prozess und aufwendige Betriebsinspektionen, um eine Zulassung für den Export in die USA zu erhalten. Gerade kleinen und mittleren Unternehmen fehlen oft die personellen und finanziellen Mittel. Mögliche wiederholte Inspektionen kosten den Betrieb dann auch noch 302 US\$ pro Stunde.“

Wenn die Brauerei sich dann im US-Markt befindet, muss sie mit einer Reihe anderer „Bayerischer Biere“ konkurrieren, die allerdings gar nicht aus Bayern stammen, da die geografische Herkunftsbezeichnung „Bayerisches Bier“ in den USA – anders als in der EU – nicht geschützt ist. Vor dem Hintergrund dieser Handelshemmnisse lohnt es sich für eine mittelständische Brauerei oft nicht, den amerikanischen Markt überhaupt zu bedienen. Das TTIP könnte dies durch die Abschaffung von Zöllen, die Harmonisierung von Zulassungsvorschriften, die Anerkennung von Testergebnissen und möglicherweise sogar durch die Anerkennung geografischer Herkunftsbezeichnungen ändern.

III. Wirtschaftszweige, in denen durch TTIP auf bestehenden Erfolgen aufgebaut werden kann

Beispiel 9:

Luftfahrt

Im Mai 2011 trat ein Abkommen zwischen der EU und den USA über die Zusammenarbeit bei der Regelung der Sicherheit der Zivilluftfahrt in Kraft. Es verringert den technischen und bürokratischen Aufwand und somit die Kosten für die Luftfahrtbranche. Im Abkommen einigten sich die Parteien auf die gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungsfeststellungen im Bereich Konstruktion, Herstellung und Instandhaltung. Darüber hinaus haben die transatlantischen Partner im Jahr 2012 in einem weiteren Abkommen die gegenseitige Anerkennung ihrer „Air Cargo Security Regimes“ beschlossen, also der Sicherheitsregeln zur Abwicklung von Frachtgut. Von der schnelleren Abwicklung profitieren Luftfrachtunternehmen und ihre Kunden.

Beispiel 10:

Landwirtschaft/Bioproducte

EU und USA haben sich 2012 auf die gegenseitige Anerkennung ihrer Zertifizierungen für Bioproducte geeinigt. Sie gilt für fast alle landwirtschaftlichen Producte. Diese gegenseitige Anerkennung erweitert den Markt für europäische und für US-amerikanische Bioproducte deutlich und kommt sowohl Verbrauchern als auch Landwirten zugute.

Mit Kanada, der Schweiz und Japan hat die EU solche Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Bioproductzertifizierungen ebenfalls abgeschlossen. Es handelt sich um eine gegenseitige Anerkennung vergleichbarer Standards, denn die Zertifizierungsanforderungen für „organic food“ sind in den USA ebenfalls sehr streng. Dort gibt es eine Garantie der Freilandhaltung von Tieren, des Verzichts auf GVO (gentechnisch veränderte Organismen) und der Trennung von Nahrungsmitteln aus ökologischem und nicht-ökologischem Anbau im Herstellungsverfahren.

Beispiel 11:

Elektromobilität

Auch im Bereich der Elektromobilität wird die regulatorische Zusammenarbeit bereits auf der Grundlage hoher Standards vorangetrieben: Ende 2011 legten die EU und die USA mit einer gemeinsamen Absichtserklärung zur Kooperation im Bereich Elektromobilität und intelligente Stromnetze („smart grids“) den Grundstein für die Schaffung zweier „EU-US Interoperability Centres“, eines in den USA und eines in der EU. Durch die beiden Zentren soll die Entwicklung gemeinsamer Standards für die Elektromobilität und für „smart grids“ vorangetrieben werden. Das US-amerikanische Zentrum wurde 2013 in der Nähe von Chicago eröffnet. Die europäische Schwestereinrichtung soll in diesem Jahr an zwei Standorten eröffnet werden, in den Niederlanden und in Italien.

Dr. Eric Schweitzer (Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages) und Bernhard Mattes (Präsident der Amerikanischen Handelskammer in Deutschland) haben das Freihandelsabkommen am 5. Mai 2014 in der Tageszeitung „Die Welt“ für den Mittelstand als ein „Must-have“ bezeichnet! Weiter führen sie aus:

„TTIP ist also nicht nur ein Abkommen für die großen ‚Multinationals‘. Vielmehr würden kleine und mittelständische Unternehmen durch die neuen Impulse im transatlantischen Handel besonders profitieren.“

Ein Dokument mit weiteren Schilderungen von Vorteilen für kleine und mittlere Unternehmen findet sich [hier](#).

Stand: 21. Juli 2014