

Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft

Praktische Anwendbarkeit nicht vergessen

Was bringt die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) kleinen und mittelständischen Unternehmen? Die jüngste bundesweite IHK-Umfrage „Going International“ belegt: Die deutschen Unternehmen blicken zuversichtlich auf das Jahr 2014 und erwarten insgesamt wieder eine Belebung ihres außenwirtschaftlichen Engagements.

Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt verfügt die hessische Wirtschaft sogar über eine überproportional große internationale Ausrichtung. Für mehr als 65 Prozent der hessischen Betriebe beträgt der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz 20 Prozent und mehr. Rund ein Drittel der Unternehmen erzielt mehr als 60 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland.

In Stadt und Kreis Offenbach macht sich das Anziehen der Weltkonjunktur noch nicht bemerkbar. Die Erwartungen an die Auslandsausfuhren für das aktuelle Jahr treten auf der Stelle. Zwar geben rund 45 Prozent aller befragten Unternehmen an, ihre Waren und Dienstleistungen ins Ausland zu verkaufen, die Industrie, die bislang die exportstärkste Branche des IHK-Bezirks gewesen ist, geht jedoch davon aus, künftig weniger zu exportieren. Allein die Dienstleister setzen auf einen höheren Auslandsumsatz.

Handelshemmnisse zugenommen

Aber nicht allein die weltweite konjunkturelle Entwicklung wirkt manches Mal als Bremse für das Auslandsgeschäft, sondern insbesondere die immer größer werdende Zahl an Handelsbarrieren. Rund ein Drittel der bundesweit befragten Unternehmen konstatiert, dass im Jahr 2013 die Handelshemmnisse zugenommen haben – womit sich der Trend der letzten Jahre ungemindert fortsetzt. Neben den Zöllen gehören dazu auch Grenzmaßnahmen oder lokale Anforderungen an Zertifizierungen und Standards.

Freihandelsabkommen können einen wichtigen Beitrag dazu leisten, Handelshemmnisse zu verringern und den Handelsaustausch anzukurbeln. Allerdings darf bei der Erfolgswertung die praktische Anwendbarkeit nicht vergessen werden. Wie eine Auswertung des Freihandelsabkommens zwischen der EU

und Südkorea mittels einer Umfrage der IHK Stuttgart von 2013 zeigt, werden die Vorteile durch den Wegfall der Zölle durch eine Zunahme an bürokratischem Aufwand – gerade für kleine und mittelständische Betriebe – oftmals negativ kompensiert.

Bei der Aushandlung von Freihandelsabkommen, so auch mit den USA, sollten die kleinen und mittelständischen Unternehmen daher im Fokus bleiben und die Rahmenbedingungen so ausgehandelt werden, dass nicht nur die großen Unternehmen von den Zollvorteilen profitieren.

Das bilaterale Handelsvolumen zwischen der EU und den USA lag 2011 bei über 700 Milliarden Euro. Die EU ist der wichtigste Handelspartner der USA. Deutschlands Exporte in die USA belaufen sich auf rund 90 Milliarden Euro, die Importe auf über 50 Milliarden Euro.

Und: Der transatlantische Handel wächst. Laut einer Studie des Ifo-Institutes zu den Auswirkungen des TTIP ergäben sich aus diesem Abkommen zahlreiche Wohlfahrtseffekte, auch für kleine und mittelständische Unternehmen. Diese

würden insbesondere die Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse positiv zu spüren bekommen. Das Freihandelsabkommen mit den USA wird gleichgesetzt mit einem „Konjunkturprogramm zum Nulltarif“, denn das Bruttoinlandsprodukt der EU würde um etwa 0,5 Prozent steigen, der transatlantische Handel insgesamt um 79 Prozent zunehmen, Arbeitsplätze würden geschaffen und das Realeinkommen stiege. Auch eine Studie der Bertelsmann-Stiftung belegt ähnliche positive Wachstumsimpulse für die europäische und die deutsche Wirtschaft.

Positive Wachstumsimpulse

Dem TTIP positiv gegenüber steht man bei der MATO GmbH & Co KG in Mühlheim. Hans-Christian Richter, MATO-Geschäftsführer: „Wir sind mit einem Exportanteil von rund 70 Prozent mit unseren beiden Produktlinien Gurtinstandhaltungssysteme und Schmiertechnik auf den Weltmärkten unterwegs. Mit neun Tochterunternehmen operieren wir in den wichtigsten Märkten direkt vor Ort, ein umfas-



Der Handschlag für die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft lässt noch auf sich warten.
Foto: Fotolia

sendes Distributionsnetz gewährleistet unsere Präsenz in den anderen Exportmärkten.

Die jahrelange Erfahrung mit sehr unterschiedlichen Märkten, insbesondere bedeutende und bekannte Hürden in Märkten wie Russland und China, zeigen uns im Tagesgeschäft, welche Vorteile Regelungen eines freieren Handels bieten können, und wo noch erhebliche Hemmnisse vorliegen. TTIP ist ein Beispiel eines relativ neuen Projektes, das wir mit Interesse verfolgen. Gehören die USA in unserem Verständnis zwar zur so genannten westlichen Welt, so bestehen dennoch viele Aspekte, bei denen die Handelsbeziehungen besser sein könnten.“ TTIP werde nur erfolgreich sein, wenn beide Seiten sich als gleichberechtigte Partner mit gleichwertigen Interessen sähen und sich fair und mit den Zielen einer „Win-Win-Situation“ betrachteten und auch so miteinander umgingen.

Trotz dieser erwarteten positiven Effekte, sollten auch die kritischen Punkte nicht übersehen werden. Die Debatte um den Investitionsschutz, die am 21. Januar 2014 dazu geführt hat, dass EU-Handelskommissar Karel de Gucht die Verhandlungen in diesem Punkt für drei Monate ausgesetzt hat, um eine öffentliche Debatte und Meinungsbildung zuzulassen, zeigt nur einen Aspekt, der momentan kritisch in der Öffentlichkeit diskutiert wird. Befürchtet wird, dass Investor-Staat-Schiedsverfahren dazu führen könnten, dass einzelne Staaten unter Druck gesetzt und beispielsweise politische Zielsetzungen im Bereich des Umwelt- und Verbraucherschutzes mit der Androhung von Schadensersatzforderungen unterlaufen werden könnten. Unsicherheiten und Fragen sollten daher rechtzeitig in einem offenen Dialog geklärt

werden, um auch die anderen Bereiche des Abkommens nicht dauerhaft zu gefährden.

Auch die angestrebte gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards führt bei kleinen und mittelständischen Unternehmen nicht nur zu Jubel. Seifenhersteller Kappus aus Offenbach sieht durchaus Bedarf, Rezepturen und geforderte Deklarationen auf den Verpackungen einheitlich zu regeln, denn derzeit gäbe es unterschiedliche Vorgaben für Europa und die USA.

Verhandlungen unterstützen

„Einheitliche Standards“, so Patricia Kappus-Becker, „sind aber nicht auf hohem Niveau zu erreichen, sondern bilden meist die niedrigsten gemeinsamen Nenner ab. Hier sehe ich das Abkommen eher kritisch, da bei einer rein wirtschaftlichen Betrachtungsweise die hohen Standards in Europa im Bereich Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Gesundheit nicht durchgesetzt werden können.“

Die EU versichert dagegen, dass sie die „in Europa erreichten Schutzmechanismen nicht aufgeben oder verwässern werde. Wenn es um Gesundheit oder Umweltschutz geht, wird die EU am Verhandlungstisch keine Kompromisse machen“ (Webseite der Europäischen Kommission, 20. Dezember 2013). Insbesondere stellt man als positiv heraus, dass die Regulierungsbehörden bereits im Moment der Entwicklung neuer Standards, gerade im Technologiebereich, zusammenarbeiten und künftig dadurch von Anfang an unnötige Barrieren vermeiden könnten. Auch der DIHK-Ausschuss Außenwirtschaft stellt fest, die Verhandlungen zu einem umfassenden Abkommen ausdrücklich zu unterstützen.

Wichtig sei, dass die Breite der deutschen Exportwirtschaft berücksichtigt werde, insbesondere Fahrzeugbau, chemische Industrie, Maschinenbau und Elektrotechnik. Auch die weitere Öffnung der amerikanischen Beschaffungsmärkte, vor allem auf der Ebene der Bundesstaaten und Kommunen, berge große Chancen für deutsche Unternehmen. (DIHK-Ausschuss Außenwirtschaft, Position vom 3. Dezember 2013)

Der Zeitplan für die Verhandlungen des TTIP war bisher sehr ambitioniert, während sich nicht nur in Europa, sondern auch in den USA zunehmend mehr Widerstand aus dem Umwelt- und Verbraucherschutzlager formiert. Daher dürfte ein Abschluss der Verhandlungen bis Anfang 2015 fraglich sein. Auch vor dem Hintergrund der NSA-Affäre muss sichergestellt sein, dass die Vertrauensbasis für die Transatlantische Partnerschaft tatsächlich breit genug ist, um ein Paket auszuhandeln, das die gewünschten Wohlfahrtseffekte und die faktischen Verbesserungen für die Unternehmen sicherstellt. Eine gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards kann dafür sicher nicht ausreichend sein.

Ein entschiedener Fokus auf ein offenes Dialogverfahren unter Einbindung möglichst vieler Interessensgruppen würde sicher die Tragfähigkeit des Abkommens für die Zukunft verbessern.



Autorin:
Mirjam Schwan
Telefon (069) 8207-251
E-Mail schwan@offenbach.ihk.de

