

TTIP: Transatlantisches Freihandelsabkommen (EU-USA)

**NACHTEILE FÜR
KLEINE UND MITTLERE
UNTERNEHMEN**



WARUM TTIP KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN BENACHTEILIGT

Handelskommissarin Cecilia Malmström, Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel und auch die Industrie- und Handelskammern werden nicht müde, die Vorteile des Handels- und Investitionsabkommens zwischen den USA und der EU (TTIP) für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu beschwören: »Der Abbau von Zöllen und harmonisierte Standards verbessern v.a. die Exportchancen für KMU und führen zu Wachstum und neuen Arbeitsplätzen«, so das Argument der Befürworter_innen. Laut Sigmar Gabriel werden in Deutschland „vor allem kleine und mittelständische Unternehmen von TTIP profitieren“ (22.05.2015).

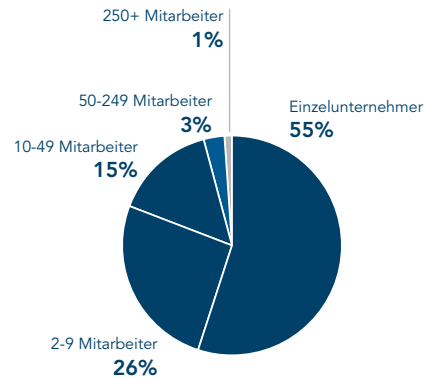
Mit dieser Broschüre informieren wir als Unternehmerinnen und Unternehmer über die Risiken des Handelsabkommens für kleine und mittlere Unternehmen.



TTIP soll Handelsbarrieren abbauen und Standards harmonisieren. Das ist grundsätzlich zu begrüßen. In der vorliegenden Form jedoch ist zu befürchten, dass hohe Qualitätsstandards, für die gerade der Mittelstand in Deutschland steht, der Harmonisierung zum Opfer fallen. Mögen internationale Konzerne profitieren, werden Mittelständler immer stärker in die Abhängigkeit solcher Strukturen gedrängt und verlieren damit zunehmend an Eigenständigkeit und Innovationskraft. Auch sehe ich die biologische Diversität und die Vielfalt im Lebensmittelangebot langfristig gefährdet.

Ulrich Walter, Ulrich Walter GmbH / Lebensbaum

Größenverteilung deutscher Unternehmen



Quelle: Destatis 2013

NUR SEHR WENIGE DEUTSCHE UND EUROPÄISCHE KMU EXPORTIEREN IN DIE USA

Laut Statistischem Bundesamt gab es im Jahr 2013 in Deutschland 2,2 Millionen KMU¹, das sind 99,3 Prozent aller deutschen Unternehmen. 1,8 Millionen Unternehmen waren Kleinstunternehmen mit weniger als 9 Beschäftigten. Etwa 60% der 26,4 Millionen Beschäftigten in Deutschland sind in KMU selbständig oder unselbständig beschäftigt. Insgesamt erwirtschafteten KMU etwa ein Drittel des deutschen Gesamtumsatzes². Auch in den anderen EU-Ländern ist die Rolle der KMU ähnlich. Laut dem Jahresbericht der EU-Kommission über KMU 2013/2014³ gab es 2013 EU-weit rund 21,2 Millionen KMU. KMU sind im nicht-finanziellen Wirtschaftssektor ein entscheidender Wachstumsmotor in der EU.

Für die meisten deutschen Unternehmen ist der lokale oder der europäische Markt der wichtigste. 57,2% Prozent der Ausfuhren und 57,2% Prozent der Einfuhren wurden 2013 mit Mitgliedstaaten der Europäischen Union abgewickelt⁴. Rechnet man die anderen europäischen Nicht-EU-Länder dazu, liegt der Anteil des innereuropäischen Handels bei rund 70 Prozent.

Im globalen Handel – zwischen den EU-Mitgliedsländern und Drittländern – spielen KMU keine große Rolle. Von den 21,2 Millionen KMU in der EU exportieren gerade mal 600.000 Betriebe in Länder außerhalb Europas⁵. Laut dem kürzlich erschienen Bericht der EU-Kommission über KMU und den transatlantischen Handel mit den USA exportieren in die USA nur rund 150.000 europäische KMU. Nur 28 Prozent der Wertschöpfung des gesamten EU-Exports in die USA wird von KMU erzielt. Der Löwenanteil (72 Prozent) des europäischen Exportgeschäfts mit den USA kommt den wenigen Großunternehmen zugute (19.000).

DIES BEDEUTET VOR ALLEM EINS: DEUTLICH WENIGER ALS 1 PROZENT DER EUROPÄISCHEN KMU EXPORTIEREN IN DIE USA.

1 Statistisches Bundesamt, Gesamtwirtschaft und Umwelt, Kleine & mittlere Unternehmen (KMU), Mittelstand – Download von <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KleineMittlereUnternehmenMittelstand.html> am 12.11.2015

2 René Söllner 2014, Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland

3 European Commission: A fragile and partial recovery. Annual Report on SMEs 2013/2014 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf

4 Statistisches Bundesamt, Außenhandel. Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel (Endgültige Ergebnisse), Wiesbaden 2014, S. 35. Download von <https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/ZusammenfassendeUebersichtenJendgueltig.html> am 08.11.15.

5 S. Chief Economist Note 3/2014 der EU-Kommission, p.6 European Commission: Chief Economist Note 3/2014. SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf

MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN VON TTIP AUF KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

FAKTENCHECK I TTIP schaffe Wachstum

TATSACHE: DIE WACHSTUMS- PROGNOSEN SIND ÜBERZOGEN UND UNSERIÖS.

Bis März 2015 behaupteten die EU-Kommission und EU-Regierungen, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde. Diese Wachstumswahlen werden aber sogar von jenen Studien, die die EU Kommission selbst in Auftrag gegeben hat, nicht bestätigt. Danach werden Wachstumseffekte in der Größenordnung von 0,5 % erwartet, allerdings erst über einen Zeitraum von 10 Jahren, also eine Prognose, die sich eher im Bereich statistischer Schwankungsbreite befindet als dass sie reales Wirtschaftswachstum signalisiert. Inzwischen hat die EU-Kommission ihre überzogenen und falsch dargestellten Prognosen zurückgezogen. Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – nicht mehr vorhanden. Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also Gewinner und Verlierer. Kleine und mittlere Unternehmen werden unter den handelsumlenkenden Effekten leiden, durch verstärkte Importe aus USA wird die regionale europäische Wirtschaft noch stärker unter Druck geraten. Kleine und mittelständische Firmen werden in diesem Spiel verlieren.



Für uns als mittelständisches Unternehmen sind aus TTIP aktuell wenige Chancen für KMUs zu erkennen, aber enorme Risiken für unsere gesellschaftlichen Errungenschaften.
Martina Römmelt-Fella, Fella Maschinenbau GmbH

FAKTENCHECK II TTIP führe zu enormen Gewinnen durch einheitlichere Regulierung

TATSACHE: DIE POTENTIELLEN GEWINNE FÜR KMU DURCH ANGLEICHUNG ODER GEGENSEITIGE ANERKENNUNG VON NORMEN UND STANDARDS SIND ÜBERZEICHNET.

Das größte Versprechen der TTIP-BefürworterInnen sind die vermeintlichen Gewinne durch harmonisierte Standards und den Wegfall der bereits niedrigen Zölle. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen der EU und den USA reduziert werden. ABER: Die USA haben bereits in den Vorverhandlungen angekündigt, dass es auch mit TTIP in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen geben wird, weil diese oftmals Angelegenheit des betreffenden Bundesstaats oder sogar von Counties (Bezirken) sind. Darüber hinaus unterscheiden sich die Strukturen für technische Regulierung und Konformitätsbewertungen in USA und EU grundlegend. Beispiel Elektrotechnik: Während europäische Normen mit der International Organisation for Standardization (ISO) und der International Electrotechnical Commission (IEC) harmonisiert sind, sind in den USA eine Vielzahl konkurrierender, privatwirtschaftlich arbeitender Normungsorganisationen verantwortlich. In den USA existiert im Gegensatz zur EU kein „harmonisierter Binnenmarkt“ – die Chancen, dass sich daran etwas ändert, sind gering. Gegenseitige Anerkennung der Normen ohne vorausgehende Harmonisierung würde jedoch, so betont der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), „dazu führen, dass US-Unternehmen einen einfachen Marktzugang nutzen, während europäische Unternehmen weiterhin mit den inhomogenen und komplizierten US-amerikanischen Anforderungen konfrontiert bleiben“⁶. TTIP könne, so der Verband, „die Funktionsweise der technischen Regulierung auf europäischer Ebene untergraben“⁸.

⁶ Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), Positionspapier: TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership, September 2015, S. 18. Download: www.zvei.org/Publikationen/ZVEI-Positionspapier-zum-TTIP-Freihandelsabkommen-September-2015.pdf

⁷ Ebd., S. 10

FAKTENCHECK III
Von TTIP würden v.a. Kleine
und Mittlere Unternehmen
(KMU) profitieren

**TATSACHE: HANDELSABKOMMEN
NUTZEN VOR ALLEM GROßEN
KONZERNEN.**

KMU sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit grosser Innovationskraft. Sie punkten oftmals in Nischen und/oder mit regionalen Wertschöpfungsketten. Aufgrund ihrer Größe verfügen sie über geringe Ressourcen in den Bereichen Personal und Management und haben geringe Kapitaldecken – daher haben sie weniger Erfahrung und Möglichkeiten, im Export tätig zu werden. Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im »Binnenmarkt« TTIP-Raum gesenkt, könnte das gravierende Auswirkungen auf KMU haben. Transnationale Konkurrenten könnten ihre hohen Skalenerträge dafür nutzen, mittelständische Innovationsträger mittels einer Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen. Ordnungspolitische Maßnahmen zum Schutz eigener Anbieter würden aber gegen TTIP verstoßen. In einer Studie von Mayer und Ottaviano aus dem Jahr 2008⁸ wurde erhoben, dass nur wenige europäische Unternehmen vom Welthandel (EU-Extrahandel) profitieren – und zwar überwiegend transnationale Konzerne.

⁸ Mayer, Thierry/Ottaviano, Gianmarco I.P.: The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. Intereconomics, May/June 2008



Nicht alles von TTIP ist schlecht – eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen den USA und Europa und der Abbau von Bürokratie und Doppelbelastungen für Firmen wäre sicher sinnvoll. Die unzureichende Transparenz der Verhandlungen jedoch ist völlig unakzeptabel. Angesichts der globalen Herausforderungen wäre es wichtig eine nachhaltige und ressourcenschonende Wirtschafts- und Konsumweise zu fördern. Dies sehe ich bei TTIP nicht gegeben.
Ulrike Saade, Velokonzepthaus GmbH

FAKTENCHECK IV:
Investitionsschutz sei vor
allem für kleine und mittlere
Unternehmen gut

**TATSACHE: KMU KÖNNEN SICH
INVESTORENSCHUTZ GAR NICHT
LEISTEN.**

In dem vorliegenden Entwurf für CETA, das parallele Abkommen der EU mit Kanada, ist der ISDS-Mechanismus (Investor-State-Dispute-Settlement) bereits verankert. Für TTIP hat EU-Handelskommissarin Malmström dem Mechanismus einen neuen Namen gegeben: ISDS ist jetzt ICS („Investment Court System“). Der Kern bleibt gleich. Nach wie vor wird damit ein paralleles Rechtssystem aufgebaut, das nur ausländischen oder multinationalen Unternehmen offen steht. Klagemöglichkeiten bestehen nur für diese Unternehmen gegen Staaten wegen deren Regulierung, nicht aber für Staaten oder gesellschaftliche Organisationen. Dieses Rechtssystem dient so vor allem den Konzernen, die ihre Interessen durchsetzen wollen. Bereits jetzt werden solche Instrumente zunehmend dafür genutzt, um etwa gegen Anti-Tabak-Gesetze, Verbote giftiger Stoffe, Regulierungen im Bergbau, Vorgaben bei Umweltverträglichkeitsprüfungen sowie Regulierungen von gefährlichem Abfall, Steuermaßnahmen und Fiskalpolitik zu klagen. Die durchschnittlichen Verfahrenskosten von acht Millionen Euro pro Schiedsverfahren können die wenigsten KMU aufbringen. Mit dem Investitionsschutz würde also ein Zweiklassenrecht für Unternehmen eingeführt. Ausländische Investoren haben kein unternehmerisches Risiko mehr zu tragen, weil sie jederzeit Schadenersatz für neue Gesetze, die ihre Profite beeinträchtigen könnten, einklagen könnten. Diese Möglichkeit steht kleinen und mittleren Unternehmen, die im Binnenmarkt aktiv sind, nicht zu.



Als Familienunternehmer und qualitätsorientierter Brauer bin ich essentiell auf gentechnik-freies, regionales Braugetreide angewiesen. Wenn mit TTIP die Gentechnik in Deutschland Einzug hält, wie das die amerikanischen Agrarkonzerne wollen, bedroht das nicht nur mein Unternehmen, sondern das Geschäftsmodell unserer ganzen Branche.
**Gottfried Härle,
Brauerei Clemens Härle KG**

FAKTENCHECK V
**KMU könnten vom
Zugang zu öffentlichen
Beschaffungsmärkten in den
USA und Kanada profitieren**

TATSACHE: KMU WERDEN MIT VERSTÄRKTER KONKURRENZ UM ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE ZU HAUSE KONFRONTIERT SEIN.

Von CETA (EU-Kanada-Abkommen) – das fast fertig verhandelt, aber noch nicht unterzeichnet und ratifiziert ist – wissen wir, dass auf Drängen der EU alle kommunalen Auftragsvergaben, die ein Volumen über 300.000 CAN\$ bei Gütern und Dienstleistungen sowie über 8 Millionen CAN\$ bei Bauvorhaben haben, für Bieter aus der EU offen sein müssen (Trew 2012⁹). Damit sind ca. 80 Prozent aller kommunalen Beschaffungsvorhaben Kanadas von CETA betroffen.

Auch in TTIP ist die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens geplant. Die EU fordert vehement die Abschaffung von »Buy America«-Vorschriften, die in den USA zur Förderung von lokalen Arbeitsplätzen eingesetzt werden. Umgekehrt soll auch das öffentliche Beschaffungswesen in der EU für US-Unternehmen noch weiter geöffnet werden. Wem nützt das? Jedenfalls nicht den regional verankerten KMU, die mit dieser Harmonisierung ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile und Förderungen verlieren.

Schon aufgrund von Logistik- und Kapazitätsgründen werden sich KMU aus Deutschland bzw. der EU kaum um Aufträge kanadischer oder US-amerikanischer Kommunen bemühen, genauso wenig wie umgekehrt. Es sind v.a. international agierende Konzerne, die logistisch und operativ in der Lage sind, sich an solchen Ausschreibungen zu beteiligen. Umgekehrt würde aber der Wettbewerbsdruck auf KMUs bei öffentlichen Aufträgen steigen und mitunter würden Initiativen der EU z.B. zum Einkauf regionaler Lebensmittel in Schulen und öffentlichen Einrichtungen unter Druck geraten.

FAKTENCHECK VI
**Freihandelsabkommen
könnten generell zu mehr
Wohlstand führen**

TATSACHE: ERFAHRUNGEN MIT BEREITS VORHANDENEN HANDELSABKOMMEN WIDERLEGEN DIESES VERSPRECHEN.

Untersuchungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA stellen für Kanada und USA nur geringe, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte fest. Vom Wohlstandsversprechen für ArbeitnehmerInnen, KleinbäuerInnen sowie kleine und mittlere Unternehmen ist nicht viel übrig geblieben. In Kanada etwa verdoppelte sich die Wirtschaftskraft der größten börsennotierten Konzerne, während die ArbeitnehmerInnen, KMU und besonders die kleinteilige Landwirtschaft das Nachsehen hatten. Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich zwischen 1996 und 2012 von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Konzerne ihren Anteil ausbauen konnten. In Mexiko kamen tausende bäuerliche und kleine Unternehmen unter Druck. Viele Betriebe konnten mit den Preisen der in den USA kapitalintensiv produzierten Agrarprodukte nicht mithalten. Ein Sechstel der mexikanischen Arbeitsplätze im Agrarbereich (mehr als eine Million) ging durch NAFTA und parallel laufende Liberalisierungen verloren (siehe dazu verschiedene Studien und Analysen¹⁰).

10 Polaski, S. (2006): The Employment Consequences of NAFTA. In: Carnegie Endowment for International Peace, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance. / Public Citizen: Prosperity Undermined. Fast-Tracked Trade Agreements' 20-Year Record of Massive U.S. Trade Deficits, American Job Loss and Wage Suppression. In: Public Citizen's Global Trade Watch, 2015. Online: <http://citizen.org/documents/prosperity-undermined.pdf> / Brennan, Jordan: Ascent of Giants – NAFTA, Corporate Power and the Growing Income Gap, Februar 2015, Canadian Centre for Policy Alternatives, online zugänglich unter: <https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/ascent-giants>

9 »Presentation to Toronto City Council, Executive Committee Re: Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement« von Stuart Trew, 13. Februar 2012. Online abrufbar unter: <http://canadians.org/sites/default/files/Presentation-TO-city-council-0212.pdf>



Konkret befürchte ich, dass im Rahmen des Investitionsschutzes soziale und arbeitsrechtliche Standards abgesenkt und Sozialversicherungen zur Disposition gestellt werden.
Frank Immendorf, Egovision GmbH

UNSERE FORDERUNG: FAIRE UND TRANSPARENTE HANDELSABKOMMEN

Als Kleine und Mittelständische Unternehmen sind wir für einen fairen, transparenten Freihandel auf Grundlage hoher Umwelt- und Sozialstandards. Das geplante Freihandelsabkommen der EU mit den USA (TTIP) widerspricht diesen Grundsätzen. Daher fordern wir den sofortigen Stopp der Verhandlungen über TTIP. Unsere Kritik schließt auch weitere Abkommen ein, in denen zum Teil gleichgerichtete Ansätze verfolgt werden, so z.B. CETA, das Handels- und Investitionsabkommen mit Kanada, oder TiSA, ein Abkommen zur Liberalisierung des Dienstleistungsbereichs.

Neu-Verhandlungen bzw. künftige Handelsabkommen müssen folgenden Anforderungen genügen:

- **OFFENLEGUNG** aller Verhandlungsdokumente, um eine gesellschaftliche Debatte führen zu können
- Formulierung des Abkommens im Rahmen einer **POSITIV-LISTE** („wissen, was drin ist“); Konzentration auf Branchen und Produkte, in denen transatlantischer oder globaler Handel für alle Beteiligten Vorteile bringt
- Stärkung der internationalen Normung im Rahmen von **ISO** statt bilateraler Normungsangleichung
- Begrenzung der Macht internationaler Konzerne durch effektive Wettbewerbs- und **ANTI-TRUST**-Bestimmungen
- **KEINE PARALLELJUSTIZ** über Instrumente des Investorenschutzes
- **KEINE EINSCHRÄNKUNG** der Demokratie durch Regulierungsrate oder andere Verfahren, die parlamentarische Entscheidungsverfahren aushöhlen
- Stärkung von Umwelt-, Sozial- und **VERBRAUCHERSCHUTZ-STANDARDS**, sowie der bäuerlichen Landwirtschaft und der artgerechten Tierhaltung
- Maßnahmen zum Schutz **REGIONALER** Wirtschaftsstrukturen, z.B. umfassender Schutz von regionalen Herkunftsnachweisen und Marken
- und umfassender Schutz von Unternehmens- und **KUNDEN-DATEN** im internationalen Handel

BRINGEN AUCH SIE IHRE KRITISCHE STIMME EIN!

Helfen Sie uns, noch mehr Unternehmerinnen und Unternehmer über die Auswirkungen von TTIP und anderen Handelsabkommen zu informieren. Kontaktieren Sie auch Ihre Interessensvertretung mit der Forderung, eine ausgewogene Debatte zu führen.

- Unterzeichnen Sie den **AUFRUF** unter www.kmu-gegen-ttip.de
- Laden Sie **ANDERE** Unternehmen ein, den Aufruf ebenfalls zu unterzeichnen.
- **INFORMIEREN** Sie Ihre Mitarbeiter über TTIP.
- Schreiben Sie eine E-Mail oder einen Brief an **WIRTSCHAFTS-VERTRETER** bzw. politische Entscheidungsträger und fordern Sie eine umfassende Studie über die Auswirkungen von TTIP und CETA für alle kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland und der EU:
 - o an Ihre Vertretung in der IHK oder HWK vor Ort, in Ihrem Bundesland
 - o an den Präsidenten des DIHK, Dr. Eric Schweitzer
 - o an weitere Wirtschaftsverbände
 - o an Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel, ministerbuero@bmwi.bund.de
- **ORGANISIEREN** Sie zusammen mit anderen Unternehmen aus Ihrer Region eine gemeinsame Diskussionsveranstaltung.
- **UNTERSTÜTZEN** Sie das Anliegen finanziell mit einem Beitrag auf das folgende Konto:

IBAN: DE54 7965 0000 0501 3779 31

BIC: BYLADEM1MIL

Verwendungszweck: Arbeitsgemeinschaft KMU gegen TTIP DE

WWW.KMU-GEGEN-TTIP.DE

Impressum

**ARBEITSGEMEINSCHAFT
KMU GEGEN TTIP (DE)**

Das Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist die Aufklärung von kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland über die geplanten Bestandteile und die Auswirkungen des Freihandelsabkommens TTIP. Neben der Information trägt die Arbeitsgemeinschaft dazu bei, die Stimme des kritischen Mittelstandes und der kleinen und mittleren Unternehmen zu stärken, die in der vorherrschenden Kommunikationspolitik der Europäischen Kommission nicht vorkommen.

Am Grundlosen Brunnen 2
D - 63916 Amorbach

www.kmu-gegen-ttip.de
info@kmu-gegen-ttip.de