

Seite: 20
Ressort: Wirtschaft
Seitentitel: Wirtschaft
Ausgabe: Hauptausgabe

Gattung: Tageszeitung
Nummer: 160
Auflage: 330.455 (gedruckt) 277.314 (verkauft)
 295.653 (verbreitet)
Reichweite: 0,76 (in Mio.)

Streit im Mittelstand über Freihandelsabkommen

Das Freihandelsabkommen zwischen Amerika und der EU sorgt auch innerhalb der Wirtschaft für Diskussionen.

maxw. FRANKFURT, 13. Juli. Unter den Befürwortern des transatlantischen Freihandelsabkommens (TTIP) zwischen der Europäischen Union (EU) und Amerika ist ein Streit entbrannt. Vor wenigen Tagen äußerte sich Mario Ohoven, Präsident der deutschen Mittelstandsvereinigung, gegenüber dieser Zeitung überaus kritisch zu TTIP. Insbesondere zu den angedachten Schiedsgerichten, bei denen Unternehmen Staaten verklagen können, aber auch zu Regulierungs- und Standardfragen. Prompt meldet sich der Verband "Die Familienunternehmer", der ebenfalls in Anspruch nimmt, für mittelständische Unternehmen zu sprechen. "Von TTIP profitiert die gesamte deutsche und europäische Wirtschaft - egal ob Unternehmen, die exportieren, oder Zulieferbetriebe", verteidigt Lutz Goebel, Präsident des Verbandes, das Abkommen gegenüber der F.A.Z.

Seit einiger Zeit gehört es zur Strategie der Unterstützer aus Wirtschaft und Politik, die Bedeutung von TTIP für den Mittelstand zu betonen. Damit wollen sie Kritikern den Wind aus den Segeln nehmen, die Großkonzerne im Vorteil sehen. Zu behaupten, die geplante transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) der EU mit Amerika diene nur Konzernen, "ist Blödsinn", sagte EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström kürzlich. Es gehe stark um kleine Firmen, die schon im amerikanischen Markt tätig seien oder dort Fuß fassen wollten.

Mit diesen Worten präsentierte die liberale Schwedin einen Kommissionsbericht über die potentiellen Vorteile von TTIP für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), der auf Umfragen bei 869 Betrieben beruht. Der Bericht kommt zum Schluss, dass KMU besonders stark unter Handelshürden leiden und deshalb von deren Abbau profitieren würden. Schon im Jahr 2012 seien 88 Pro-

zent der EU-Unternehmen, die Güter nach Amerika exportierten, kleine und mittlere Unternehmen gewesen. Am häufigsten als Hindernis wurde in der Umfrage die Einhaltung unterschiedlicher technischer Regeln und Regulierungen genannt. Etwa Tests über die Entflammbarkeit von Textilien, die Kennzeichnung von Chemikalien und doppelte Inspektionen für Medikamente. Weitere Klagen betrafen den Zugang zu Informationen über die Regulierung, den gesetzlichen Ausschluss von manchen Märkten und die Zollvorschriften. Größere Unternehmen hätten ganze Abteilungen, um solche Probleme anzugehen, während Familienbetriebe oft nicht die nötigen Ressourcen hätten, sagte Malmström. KMU würden deshalb besonders vom geplanten Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse profitieren, die sich zum Beispiel aus unterschiedlichen Regeln für Stoßstangen oder Crashtests von Autos ergeben. Beseitigt werden können sie durch die Angleichung der Regeln oder die gegenseitige Anerkennung von - als gleichwertig anerkannten - Vorgaben. Zudem soll im Rahmen einer regulatorischen Zusammenarbeit das Entstehen neuer solcher Hürden minimiert werden.

Der Chef des Mittelstandsverbands Ohoven sieht auch Chancen für die Wirtschaft, sagt er, aber eben auch viele Risiken. Er unterstreicht bei seiner Kritik unter anderem den Aspekt der Verbraucherschutzstandards. So müssten Produkte in den Vereinigten Staaten vor der Marktreife wesentlich weniger umfangreichen Tests unterzogen werden und könnten deshalb nach kürzeren Vorlaufzeiten angeboten werden als EU-Produkte. Dadurch würden sich bei Inkrafttreten von TTIP erhebliche Wettbewerbsnachteile für EU-Unternehmen ergeben. Ähnliche Gefahren für die Wettbewerbsfähigkeit vermutet Ohoven auch im Landwirtschaftsbereich für den

Fall, dass nach dem Wegfall von Schutzzöllen amerikanische Agrarprodukte auf den EU-Markt drängen. Ohoven prophezeit bereits zukünftige Forderungen der deutschen Agrarlobby, TTIP-Verluste durch eine Aufstockung staatlicher Subventionen vom Steuerzahler ausgleichen zu lassen.

"TTIP schafft teure Zölle ab und reduziert unnötige und doppelte Auflagen für Produkt- und Produktionsstandards, wo es möglich ist, ohne damit die gewohnte Qualität von Waren zu reduzieren", sagt hingegen Lutz Goebel. "Für uns Familienunternehmer bedeutet TTIP und die damit einhergehende teilweise Harmonisierung von Standards in erster Linie einen Abbau von Bürokratie und Kosteneinsparungen." Das Freihandelsabkommen setze so in den Unternehmen Geld frei für Investitionen. "Das schafft Arbeitsplätze."

Ob die Mittelständler aber tatsächlich expandieren oder gar erstmalig den Schritt nach Amerika wagen wollen und was sie von TTIP halten, ist nicht so eindeutig, wie es die Verbände gerne hätten. Zurzeit kursieren Umfragen und Studien, die nicht wirklich zusammenpassen. Auch bei den mittelständischen Unternehmern gibt es unterschiedliche Meinungen zum Freihandelsabkommen. "TTIP eröffnet die historische Chance, einen starken transatlantischen Wirtschaftsraum zu schaffen", mit diesen Worten wenden sich etwa deutsche Unternehmen aus dem Chemie-Mittelstand an die Politik. Der Verband der Chemischen Industrie gibt an, dass die deutschen Unternehmen jedes Jahr allein für Zölle rund 140 Millionen Euro beim Export von Chemie- und Pharmaprodukten ausgeben. Amerikanische Unternehmen zahlen 230 Millionen Euro, was die Vorprodukte für die Unternehmen hier verteuere. Durch TTIP könnten auch Doppelarbeit und Bürokratie vermieden werden, etwa bei

der Kennzeichnung und Qualitätssicherung.

"TTIP erhält unsere Konkurrenzfähigkeit", sagt Reinhold von Eben-Worlée von der Worlée-Chemie GmbH. "Durch den leichten Zugriff auf innovative Energiequellen wird das Produktionsvolumen preisgünstiger amerikanischer Grundchemikalien stark zunehmen." Ähnlich sieht es auch Jürgen Lohmann von der Dr. Paul Lohmann GmbH KG: "Gerade in unserem Tätigkeitsfeld, der Herstellung von Mineralstoffen für die Verarbeitung in Lebensmitteln und pharmazeutischen Produkten, warten wir schon lange auf die Harmonisierung europäischer und amerikanischer Regelwerke."

Auch Albert Duin wäre froh über Zollvereinfachungen. Der geschäftsführende Gesellschafter der Münchner Induktor GmbH, die induktive Bauelemente wie Transformatoren produziert, beschäftigt in der ganzen Welt 900 Mitarbeiter und erzielt mit ihnen einen Umsatz von gut 25 Millionen Euro, davon 2 Millionen in Amerika. Seine Einstellung zum Freihandel ist im Grundsatz positiv, aber nicht ohne Einschränkungen. "Ich kann die Angst der Kritiker verstehen." Gemeinsame Standards wären von Vorteil. Er habe aber

dennoch Bauchschmerzen, wenn es um einheitliche Normen gehe. "Unsere Normen sind strenger", sagt Duin. In der Elektrotechnik - in der sein Unternehmen tätig ist - gehe es in Amerika nur um Brandschutz. In der EU hingegen sei die Normierung differenzierter. Dort spielten die generelle Produktsicherheit und die körperliche Unversehrtheit der Anwender etwa bei der Berührung des Produkts eine wesentliche Rolle.

Auch Gottfried Härle, Inhaber der Brauerei Clemens Härle, sieht TTIP skeptisch. "Wir setzen als Brauerei in vierter Generation auf vertrauensvolle Lieferbeziehungen zu Bauern aus der Region", sagt der Allgäuer Unternehmer. TTIP hätte fatale Auswirkungen auf seine langjährigen Lieferanten. Auch die Absenkung von Standards sieht er als Gefahr: "Das geplante Handelsabkommen setzt weitreichende Errungenschaften der europäischen Verbraucherschutzpolitik aufs Spiel", sagt Härle. "Hier in Europa gelten strengere Regeln und Auflagen, wie produziert wird - zum Beispiel im Bereich Gentechnik oder auch Kennzeichnung gentechnikfreier Lebensmittel." Für Härle überwiegen daher die kritischen Punkte: "Ich als Mittelständler sehe die geplante Kehrtwende in der Verbraucherschutz-

politik zugunsten amerikanischer Importprodukte mit großer Sorge." Besonders umstritten bei TTIP ist der Investorenschutz. Ohoven kann nicht nachvollziehen, wieso im Fall von TTIP bewährte Grundsätze europäischer und amerikanischer Rechtsstaat-Traditionen für die Installierung einer Paralleljustiz missachtet werden sollen. Zudem weist Ohoven darauf hin, dass in vergleichbaren Fällen, in denen ähnliche Schiedsgerichte bereits angerufen worden sind, enorme Verfahrenskosten von mehreren Millionen auf die Beteiligten zugekommen sind. Kosten, die für einen Konsumenten oder einen Mittelständler im Gegensatz zu Großkonzernen in der Regel nicht aufzubringen sind. "Der Schritt auf neue Märkte ist immer mit hohen Risiken verbunden", sagt Lutz Goebel. "Schiedsgerichte sind seit Jahrzehnten ein erfolgreiches Instrument und helfen den Unternehmen, ihre Interessen auch in unbekanntem fremden Rechtsräumen durchzusetzen." TTIP biete zudem die Chance, das Verfahren der Schiedsgerichte weiterzuentwickeln und transparenter zu machen. Wenigstens ein Punkt, bei dem sich fast alle Mittelständler einig sein dürften.

Abbildung: Späte Offensive der Wirtschaft: Der Mittelstand debattiert hingegen noch über das Freihandelsabkommen.
Abbildung: Foto dpa
Wörter: 1159