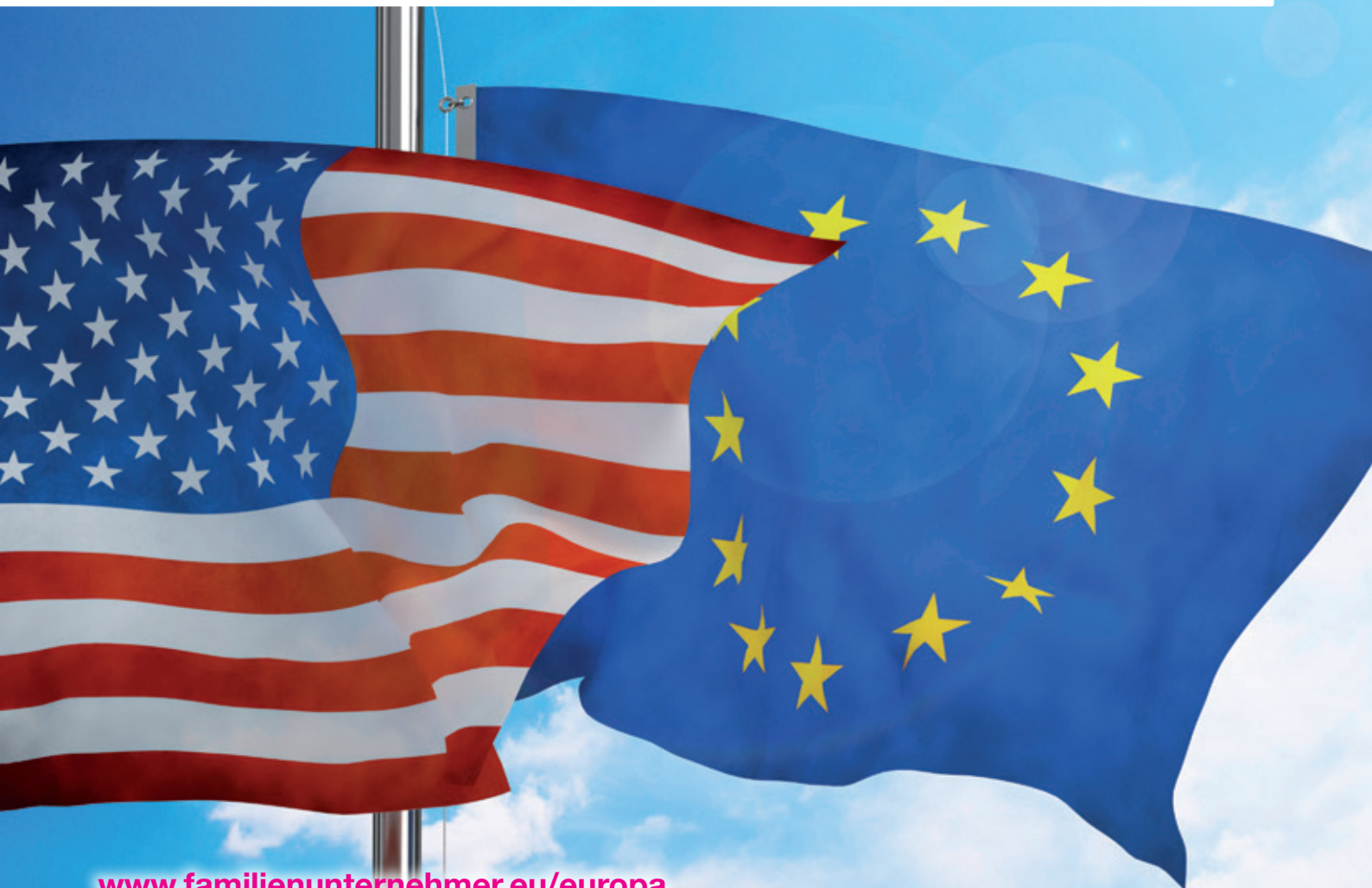


TTIP – TRANSATLANTISCHE INVESTITIONS- UND HANDELS- PARTNERSCHAFT

Ein Familienunternehmer-Plädoyer
für den Freihandel



INHALTSVERZEICHNIS

IN ALLER KÜRZE	3
WOHLSTAND DURCH FREIHANDEL	4
1. EINE PARTNERSCHAFT FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN	5
2. EIN STARKES EUROPA STEHT IM GLOBALEN WETTBEWERB	8
3. USA ALS ENGER VERBÜNDETER EUROPAS – BÜNDNISSE STABILISIEREN!	10
4. GEMEINSAME SPITZE: BEDEUTENDE WIRTSCHAFTSRÄUME	11
5. BESTEHENDE HINDERNISSE - WACHSTUM DURCH HINDERNISABBAU	13
5.1 Weitere Absenkung von tarifären Hemmnissen	13
5.2 Nicht-tarifäre Hemmnisse anpacken	14
6. JE ENGER DIE PARTNERSCHAFT, DESTO GRÖßER DIE EFFEKTE	17
7. INVESTITIONSSCHUTZ UND SCHIEDSGERICHTHE	19
8. SCHLUSSBEMERKUNG	23
Literatur	24
Kontakt	25

IN ALLER KÜRZE

- TTIP ist eine herausragende Chance, den Wohlstand in Europa zu steigern und Arbeitsplätze zu schaffen
- TTIP bedeutet die Öffnung gegenüber Partnern und beruft sich auf das Erfolgsrezept der Europäischen Union
- Europa fällt im globalen Wettbewerb zurück. TTIP fördert die Stärken der Europäischen Wirtschaft ohne Geld zu kosten
- Der Marktzutritt in den USA gewinnt für deutsche Familienunternehmer durch TTIP enorm an Attraktivität
- TTIP bringt Erleichterung für direkt handeltreibende Unternehmen und indirekten Nutzen für viele Zulieferbetriebe
- Der Wegfall von Zöllen kann in einzelnen Branchen und bedingt durch große Handelsmengen spürbare Erleichterungen schaffen
- Nicht-tarifäre Hemmnisse sind häufig nichts anderes als unnötige Bürokratie, die vor allem Familienunternehmer mit zusätzlichen Rüstkosten und Personal teuer bezahlen müssen.
- DIE FAMILIENUNTERNEHMER regen an, bei der Schaffung neuer Normen eine reformierte ISO-Organisation (International Organization for Standardization) einzubinden
- Investitionen sind ein wichtiger Bestandteil der Europäisch-US amerikanischen Handelsbeziehungen. Ein eng definierter Investitionsschutz bietet Schutz vor regulatorischer Willkür und juristischen Verfahrensbarrieren und wird gegenseitige Investitionen ankurbeln. Investitionsschutz darf kein Recht auf Entschädigung für enttäuschte Gewinnerwartung schaffen.
- Investitionsschutz in Freihandelsabkommen stellt sich nicht gegen nationales Recht, sondern dient der Einhaltung völkerrechtlicher Verträge. Investitionsschutz soll nur auf Fälle konzentriert werden, bei denen ausländische Investoren gegenüber inländischen diskriminiert werden.
- Eine weiterentwickelte Schiedsgerichtsbarkeit innerhalb von TTIP unter Verwendung der UNCITRAL-Regeln¹ für Transparenz in Investitionsschutzstreitfällen würde eine Benchmark für den globalen Eigentumsschutz schaffen
- Die Aufnahme der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit in TTIP hilft, das rechtsstaatliche Gefälle innerhalb der EU zu überwinden
- Globale Handelserleichterungen im Rahmen der WTO werden trotz partieller Erfolge immer schwieriger. TTIP hat das Potential, weltweit hohe Standards zu setzen.

TTIP BEDARF IN SEINER ENDFASSUNG IN JEDEM FALL EINER BREITEN ÖFFENTLICHEN PRÜFUNG UND POLITISCHEN BESTÄTIGUNG. DIES MUSS DURCH SEINE EIGENSCHAFT ALS GEMISCHTES EU-ABKOMMEN HINREICHEND SICHERGESTELLT WERDEN.

¹ The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)

WOHLSTAND DURCH FREIHANDEL

Viele Familienunternehmer sind historisch damit vertraut, Handel und Geschäfte über Grenzen hinweg zu betreiben. Wirtschaftliche Prozesse werden heute in vielen Branchen und Geschäftsfeldern ganz selbstverständlich international gedacht, geplant und umgesetzt. Dies steht nicht im Widerspruch zu regionalem Handel vor Ort. Familienunternehmer können beides: Global Player und in der Heimat fest verwurzelt sein.

Freier Handel war und ist aus Sicht von DIE FAMILIENUNTERNEHMER eine treibende Kraft für Wachstum und Wohlstand. Der über Jahrzehnte gestiegene Austausch von Gütern und Dienstleistungen ist ein Ergebnis von internationaler Arbeitsteilung und Spezialisierung.

Jede Barriere für den freien Austausch über Grenzen stellt eine vertane Chance für die Vermehrung von Wohlstand dar. Eine staatlich gewollte Eingrenzung von Möglichkeiten kann nur dann toleriert werden, wenn ein nationales Interesse von außerordentlicher Bedeutung existiert. Zölle und nicht-tarifäre Hemmnisse stellen eine Behinderung freien Handels dar und sind in vielen Bereichen Überbleibsel merkantilistischer Wirtschaftspolitik. Grundsätzlich muss es Deutschland, vor allem aber der Europäischen Union gelingen, möglichst viele dieser Barrieren mit seinen Handelspartnern abzubauen.

Mit großer Sorge sehen wir, dass Vertreter von Partikularinteressen die Freihandelspartnerschaft bekämpfen, indem Zerrbilder von Globalisierung, sinkendem Verbraucherschutz und erodierender Demokratie gezeichnet werden. Unsachliche Argumente haben eine Atmosphäre der Angst und des Misstrauens gefördert und eine offene Debatte über mögliche unerwünschte Verhandlungsergebnisse extrem erschwert.

DIE FAMILIENUNTERNEHMER fordern deshalb, dass die positiven Kernaussagen, die es zum Freihandel im Allgemeinen und zu TTIP im Speziellen gibt, nicht aus dem Fokus geraten. Es geht um die Schaffung von Wachstum und Arbeitsplätzen.

Ein Abkommen zwischen der EU und den USA zur Bildung einer Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz TTIP) bietet große Chancen für beide Wirtschaftsräume, für Deutschland und seine Familienunternehmer.

DIE FAMILIENUNTERNEHMER beziehen in diesem Text Stellung für TTIP, formulieren Ideen und gehen auf aktuelle Herausforderungen des Freihandels im 21. Jahrhundert ein.

Vor dem Hintergrund, dass globale Einigungen wie die Doha-Runde der WTO sehr geringe Erfolgsaussichten haben, kann die Bedeutung von TTIP gar nicht stark genug betont werden. TTIP eröffnet die Chance, globale Standards unter Einbeziehung der EU-Mitgliedstaaten zu setzen. Die neue EU-Kommission muss verstärktes Engagement auf dem ihr eigenen Feld der Handelspolitik zeigen und eine breit angelegte Handelspartnerschaft mit den USA zu einem erfolgreichen Abschluss bringen.

1. EINE PARTNERSCHAFT FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN

Familienunternehmen sind weder bezogen auf die Branche noch auf die Unternehmensgröße eine homogene Gruppe. Der kleine Handwerksbetrieb kann ebenso wie das global agierende Handelsunternehmen ein Familienunternehmen sein. Neben den formalen Bedingungen an eine mehrheitliche Eigentümerschaft einer Familie drückt der Begriff des Familienunternehmers eine Geisteshaltung aus. Die Verbindung von unternehmerischem Risiko und der Haftung als Eigentümer lassen den Familienunternehmer in der Regel langfristiger agieren. Aus dieser Einstellung ergibt sich keineswegs eine besondere Risiko-Aversion. Im Gegenteil wissen Familienunternehmer sehr genau, dass sie innovativ bleiben müssen, um den Betrieb auch an die nächste Generation weitergeben zu können.

Für Familienunternehmen, die weder durch ihre Größe noch durch ihre Branchenzugehörigkeit auf einen regionalen Markt fokussiert sind, bedeutet dies immer auch die Prüfung neuer internationaler Wachstumschancen.

Internationalisierung ist vor allem für den technologiegetriebenen deutschen Mittelstand heute eine völlig gängige Strategieoption. Nicht ohne Grund sind viele der sogenannten Hidden Champions Familienunternehmer, die per Definition den Weltmarkt meist mit einem Nischenprodukt dominieren.

Aber auch unterhalb der Weltspitze ist der Erfolg des deutschen Mittelstandes und seiner Familienunternehmer stark durch die Geschäftstätigkeit über Grenzen hinweg geprägt. Oberhalb eines Jahresumsatzes von 2 Millionen Euro ist gut jedes zweite mittelständische Unternehmen im Exportgeschäft tätig.² Im Rahmen der Digitalisierung haben sich in der Vergangenheit auch kleinere Familienunternehmer Märkte erschlossen, die zuvor nur für größere Betriebe attraktiv waren.

Im Gegenzug lässt sich festhalten, dass kleinere Unternehmen mit stark lokalem Bezug aufgrund ihrer Expertise und der geringen Marktgröße kaum von internationalen (hier amerikanischen) Wettbewerbern herausgefordert würden, selbst wenn der Marktzugang durch TTIP prinzipiell erleichtert würde.

Für eine erfolgreiche Auslandsstrategie ist häufig eine hohe Anpassung an nationale und regionale Gegebenheiten er-

forderlich, weshalb international tätige Unternehmen aus dem jeweils anderen Wirtschaftsraum häufig nicht mehr als ausländische Investoren und Arbeitgeber wahrgenommen werden.

Positive Effekte bei Neu-Geschäft

Die größten positiven Effekte eines Freihandelsabkommens sind bei Unternehmen zu erwarten, die bisher aufgrund bestehender tarifärer oder nicht-tarifärer Barrieren keine geschäftlichen Beziehungen mit den USA hatten.³ Durch TTIP eröffnet sich für sie ein neuer Markt, der im Unterschied zu den vielen EU-Mitgliedstaaten bezogen auf Sprache, Währung, Rechtsrahmen etc. weitgehend homogen ist. Dies bedeutet, dass sich durch die Erschließung des US-Marktes je nach Branche ein sehr großer potentieller Kundenkreis ansprechen lässt.

Selbstverständlich ist ein solch gravierender Schritt mit unternehmerischen Risiken verbunden, die aber nicht mit der Existenz von TTIP in Verbindung gebracht werden dürfen. Familienunternehmer sind aufgrund ihrer langfristigen Disposition prädestiniert, die entsprechenden Risiken richtig einzuschätzen.

Betont werden muss, dass TTIP Chancen aber keine Garantien für zusätzliche Gewinne eröffnet. Ebenso ist es offensichtlich, dass die Abschaffung von Handelshindernissen nicht nur Chancen für Unternehmen des einen Wirtschaftsraumes

² IfM Bonn (2013).

³ Eine transatlantische Handelsliberalisierung führt vor allem zu einem stärkeren Wachstum derjenigen mittelständischen Unternehmen aus Deutschland, die erst infolge der verbesserten Marktzutrittsbedingungen den US-Markt bedienen. Auf sie entfallen die größten Umsatz- und Beschäftigungsgewinne. (ifo-Institut 2013, S. 17).

bringt. Die Wettbewerbsintensität wird für Unternehmen in Europa ansteigen. Je wettbewerbsfähiger deutsche Familienunternehmen in Bezug auf Qualität und Preis sind, desto weniger müssen sie diese Herausforderung fürchten. Im Gegenteil sind DIE FAMILIENUNTERNEHMER aus ordnungspolitischen Gesichtspunkten der Überzeugung, dass fairer Wettbewerb für fortlaufende Innovation und Modernisierung sorgt.

Für die EU ist es dringend geboten, den engstirnigen Vergleich seiner Mitgliedstaaten gegen eine globale Perspektive einzutauschen. TTIP wäre in diesem Zusammenhang ein wichtiger Katalysator.

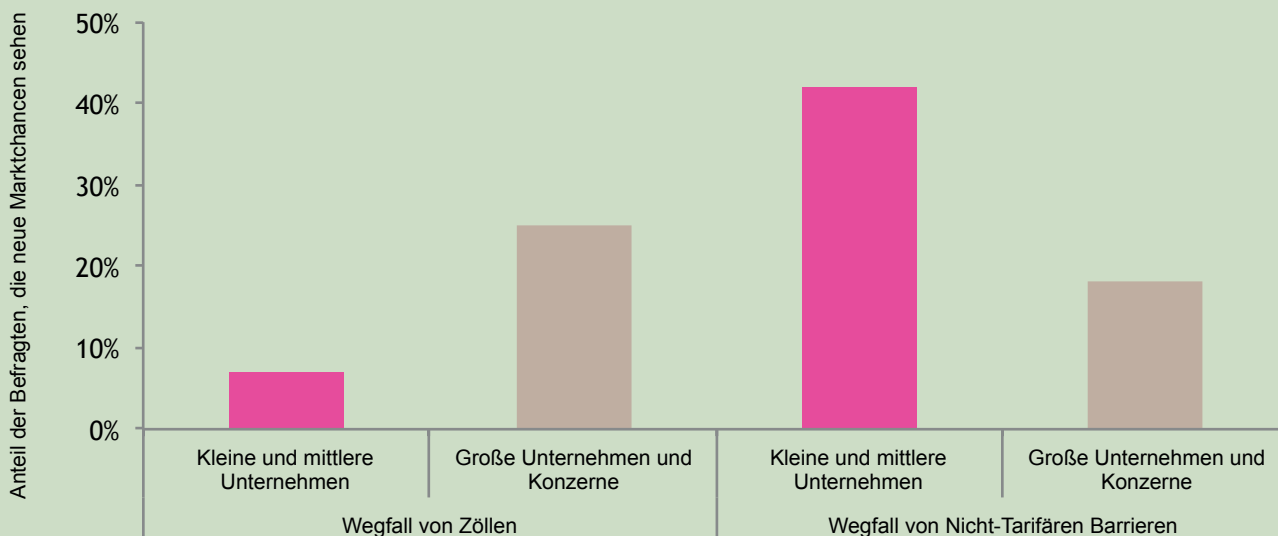
Abbau nicht-tarifärer Hemmnisse zum Vorteil des Mittelstandes

Jede bürokratische Anforderung für ein Unternehmen, die von staatlicher Seite in Form von Gesetzen und Regulierungen ausgeht, ist in der Regel mit einem betriebswirtschaftlichen Aufwand verbunden. Dieser entsteht zum Beispiel in

erheblichem Maß durch die Bindung von Personal zur Erfüllung der Vorschriften. Darüber hinaus können regulatorische Vorgaben Investitionen erforderlich machen, um beispielsweise Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen zu genügen. Ein spezifisches unternehmerisches Engagement verliert an Attraktivität, je größer der mit der Regulierung verbundene betriebliche Aufwand im Verhältnis zur Unternehmensgröße ist. Für einen Betrieb mit 2.000 Mitarbeitern mag es verkraftbar und sogar gewinnfördernd sein, eine eigene Abteilung zur Überwachung und Einhaltung regulatorischer Vorschriften zu unterhalten. Für einen kleinen mittelständischen Betrieb dürfte sich derselbe Aufwand nicht rechnen.

Bezogen auf TTIP bedeutet dies, dass kleine und mittelständische Unternehmen besonders vom Wegfall nicht-tarifärer Hemmnisse in Form von Regulierung profitieren würden. Eine Einschätzung, die von vielen Branchenexperten im Rahmen einer Verbändeumfrage geteilt wurde:

Effekte des Wegfalls von Handelshemmnissen auf Unternehmen verschiedener Größen



Quelle: ifo-Institut, 2013

Direkte und indirekte Betroffenheit

Neben den Unternehmen, die noch keine unternehmerische Beziehung mit den USA haben, gibt es unter den Familienunternehmen viele, die bereits im direkten Austausch mit den USA stehen. Hierbei handelt es sich klassischerweise um Import- und Exportbeziehungen. TTIP würde für diese Unternehmen sowohl durch den Abbau von Zöllen als auch von nicht-tarifären Barrieren finanzielle und personelle Ressourcen freisetzen. Diese frei werdenden Mittel würden die Investitionskraft der Unternehmen steigern.

Die weltweite Vernetzung von Arbeits- und Produktionsprozessen bringt es mit sich, dass viele Produkte Bauteile und Vorleistungen enthalten, die nicht im Inland hergestellt worden sind. Mit Blick auf TTIP können deutsche Unternehmen von diesem Effekt in zweifacherweise profitieren, auch wenn sie selbst keinen direkten Kontakt mit den USA haben. Erstens kann es sein, dass Vorprodukte oder Teile darin aus den USA stammen und durch den Wegfall von tarifär oder nicht-tarifär bedingten Kosten preiswerter werden. Je höher die internationale Arbeitsteilung bei der Erstellung eines Produktes ist, desto höher ist die kumulierte (Kosten-)Belastung durch tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Zweitens kann ein deutsches Vorprodukt in ein Produkt einfließen, das aufgrund der handelsschaffenden Effekte von TTIP in den USA deutlich stärker nachgefragt wird. Sowohl über degressive Kosten als auch steigende Absatzmengen profitieren die Unternehmen.

In den Branchen, die laut Studie des CEPR (2013) am meisten profitieren werden, sind deutsche Unternehmen und insbesondere Familienunternehmen direkt oder indirekt über Zulieferer besonders stark aufgestellt:

- Kraftfahrzeuge (Steigung der Ausfuhren +40 Prozent)
- Metallerzeugnisse (+12 Prozent)
- Verarbeitete Lebensmittel (+9 Prozent)
- Chemische Stoffe (+9 Prozent)

Die Tatsache, dass der Handel zwischen den USA und der EU bisher besonders vom Intrakonzern-Austausch geprägt ist, spricht nicht gegen gute Entwicklungschancen für Familienunternehmer unter TTIP. Erstens haben viele Familienunternehmen mittlerweile Betriebsgrößen erlangt, bei denen der innerbetriebliche Austausch von Waren über Grenzen zum alltäglichen Geschäft gehört. Zweitens würde der Wegfall von Handelshindernissen durch TTIP die Attraktivität von Handel außerhalb von Konzernstrukturen erhöhen und damit auch für kleinere Familienunternehmer interessant machen.



»» TTIP erleichtert uns den Zugang zu einem unserer wichtigsten Absatzmärkte und trägt somit wesentlich zur Sicherung unserer über 500 Arbeitsplätze in Deutschland bei. Durch Einfuhrzölle, doppelte Testverfahren und Standards entstehen bei uns erhebliche Kosten, die wir sinnvoller in FuE stecken könnten. ««

2. EIN STARKES EUROPA STEHT IM GLOBALEN WETTBEWERB

Die Europäische Union als Wirtschaftsraum ist nach wie vor schwer von der Finanz-, Schulden- und EURO-Krise gezeichnet. Viele Länder haben weiterhin mit Krisensymptomen zu kämpfen: Hohe Staatsverschuldung, Arbeitslosigkeit, geringes Wachstum und schwache Investitionstätigkeit. Die Rufe nach zusätzlichen europäischen und nationalen Hilfgeldern sind grundsätzlich und insbesondere in Zeiten knapper Kassen eine wenig erfolgsversprechende Strategie für mehr Wachstum in Europa. Umso mehr muss betont werden, dass Freihandelsabkommen Politikinstrumente sind, die kein Geld kosten.

Das Wachstum in Europa zeigt sich aber, keineswegs nur durch die Krise bedingt, seit Mitte dieses Jahrzehnts viel zu schwach. Europa fällt gemessen in Anteilen an der weltweiten Wirtschaftsleistung seit Jahren zurück. Mit wenigen Ausnahmen sind die EU-Mitgliedstaaten mit gravierenden strukturellen Herausforderungen konfrontiert. Fast alle EU-Länder haben stark alternde Gesellschaften, was sich gepaart mit geringen und rückläufigen Geburtenraten zu einem demographischen Problem für die ganze EU entwickeln wird.

Ferner steht Europa in Konkurrenz mit neu aufstrebenden Wachstumsregionen in der ganzen Welt. Der Wettbewerbsdruck, hohe Produktivität und Innovationen zu liefern, wird in den kommenden Jahrzehnten spürbar steigen.

Es macht daher Sinn, wenn Europa bei der Suche nach neuen Quellen für Wachstum und steigende Prosperität den Blick auch nach außen richtet. Die Erarbeitung von Freihandelsabkommen ist dabei ein guter Weg, die Stärken der Europäischen Wirtschaft zu fördern. Vorhandene Erfolge begründen sich in der Regel mit der Fertigkeit, in globalisierten arbeitsteiligen Prozessen entscheidenden, häufig stark wissensbasierten Input geben zu können. Je mehr Unternehmer und Familienunternehmer durch ein Freihandelsabkommen in diese Lage versetzt werden, desto stärker werden die positiven Effekte für Europa sein.

Europäischer Binnenmarkt als Vorbild

Skepsis gegenüber dem offenen Umgang mit wichtigen Handelspartnern ist vor allem für Europa befremdlich, da gerade die Europäische Union in ihrer eigenen Entstehung erfolgreich auf dieses Modell gesetzt hat. Über den Abbau von Handelshemmnissen sind die Länder Europas zum Wohle aller Beteiligten stärker in die Lage versetzt worden, ihre komparativen Vorteile einzubringen. DIE FAMILIENUNTERNEHMER sehen den gemeinsamen Europäischen Binnenmarkt als ein Kernelement der Europäischen Integration an. Realistisch betrachtet ist es das Europäische Vorhaben, das den Europäischen Integrationsprozess unter Verbesserung des Wohlstands vorangetrieben hat. Diese positiven Erfahrungen sprechen eindeutig dafür, eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit mit großen Handelspartnern anzustreben.

Die EU als Handelspartner

Die EU ist bei den Ein- und Ausfuhren, zum Beispiel im Bereich Warenhandel, führend vor China und den USA. Der in Europa vielfach verbreitete Eindruck, dass im Rahmen von TTIP zwei ungleiche Partner unter US-amerikanischer Dominanz verhandeln würden, ist in keiner Weise durch die Handelsströme belegt. Im Gegenteil ist die Europäische Union eine Handelsmacht, die kumuliert im Jahr 2014 mehr als alle anderen Wirtschaftsräume der Welt Waren im- und exportiert hat.

Warenaustausch in Milliarden Euro in 2014

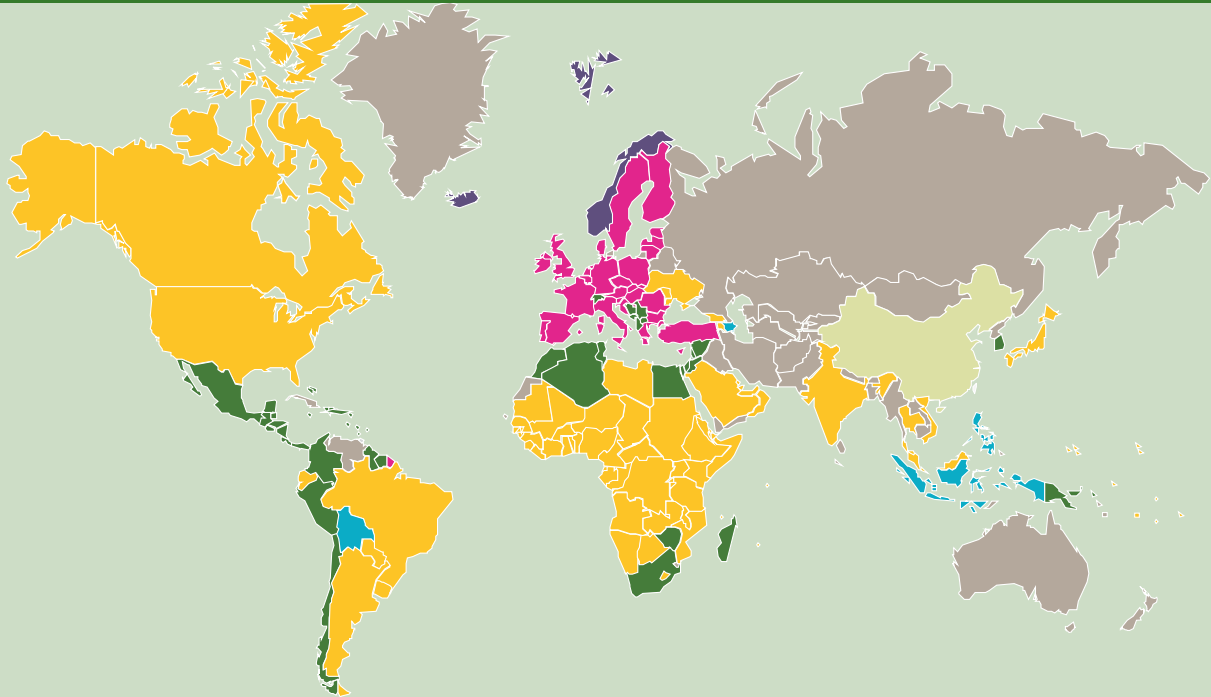
Land	Einfuhren	Ausfuhren	Gesamt
EU28 ¹	1 688,9	1 702,1	3 391,0
China ²	1 447,7	1 763,8	3 211,5
USA	1 765,3	1 222,0	2 987,3
Japan	611,4	519,5	1 130,9
Südkorea	395,6	431,1	826,7
Kanada	381,7	357,3	739,0
Russland	215,2	374,6	589,8
Indien	346,6	239,2	585,8

¹ Außenhandelsströme mit Drittstaaten außerhalb der EU28

² Ohne Hongkong

Quelle: Europäische Kommission, DG Trade

Die Europäische Union und ihre Handelspartner



EU & Zollunion

• EU - Andorra - Monaco - San Marino - Türkei

Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)

• Norwegen - Island - Liechtenstein

Länder, mit denen die EU bereits Handelsabkommen unterhält

• Mexiko - Chile - Peru - Marokko - Tunesien - Ägypten - Jordanien - Israel - Palästinensische Autonomiegebiete - Libanon - Syrien - Mazedonien - Albanien - Serbien - Montenegro - Bosnien und Herzegowina - Schweiz - Südkorea - Antigua* - Barbuda* - Belize* - Bahamas* - Barbados* - Dominica* - Dominikanische Republik* - Grenada* - Guyana* - Haiti* - Jamaika* - St. Kitts & Nevis* - St. Lucia* - St. Vincent & die Grenadinen* - Suriname* - Trinidad & Tobago* - Kolumbien - Honduras - Nicaragua - Panama - Guatemala - Papua-Neuguinea* - Südafrika - Madagaskar* - Mauritius* - Seychellen* - Simbabwe* - Costa Rica - El Salvador

Länder, mit denen die EU in Verhandlungen steht oder die auf die Ratifizierung eines Handelsabkommens warten

• Kanada - Indien - Malaysia - Ecuador - Brasilien - Argentinien - Uruguay - Paraguay - Saudi-Arabien - Botswana* - Kamerun* - Elfenbeinküste* - Kuwait - Katar - Vereinigte Arabische Emirate - Fidschi* - Oman - Bahrain - Libyen - Cookinseln* - Kiribati* - Lesotho* - Swasiland* - Mosambik* - Marshallinseln* - Mikronesien* - Nauru* - Samoa* - Solomonen* - Tonga* - Tuvalu* - Vanuata* - Angola* - Namibia* - Komoren* - Dschibuti* - Eritrea* - Äthiopien* - Malawi* - Sudan* - Sambia* - Burundi* - Kenia* - Ruanda* - Uganda* - Tansania* - Zentralafrikanische Republik* - Tschad* - Kongo* - Demokratische Republik Kongo* - Äquatorialguinea* - Gabun* - São Tomé und Príncipe* - Benin* - Burkina Faso* - Kap Verde* - Gambia* - Ghana* - Guinea* - Guinea-Bissau* - Liberia* - Mali* - Mauretanien* - Niger* - Nigeria* - Senegal* - Sierra Leone* - Togo* - Sambia* - Vietnam - Moldavien - Armenien - Georgien - USA - Thailand - Japan - Ukraine - Südafrika* - Mauritius* - Madagaskar* - Seychellen* - Simbabwe* - Papua-Neuguinea* - Singapur - Marokko

Länder, mit denen die EU erwägt, in Verhandlungen zu treten

• Aserbaidschan - Brunei - Indonesien - Philippinen - Bolivien

Länder, mit denen die EU ein Investitionsabkommen verhandelt

• China

* Wirtschaftspartnerschaftsabkommen Quelle: Europäische Kommission, DG Trade

Hohe Expertise der EU

Die EU-Mitgliedstaaten haben ihre Kompetenzen für eine gemeinsame Handelspolitik weitgehend an die Europäische Union abgegeben. Die EU gewährleistet mit Blick auf den gemeinsamen Binnenmarkt eine konsistente Europäische Handelspolitik, die auf dem Weg früher üblicher bilateraler Vereinbarungen kaum noch zu gewährleisten wäre. Ein gemeinschaftliches Auftreten in Handelsfragen ist aus Sicht von **DIE FAMILIENUNTERNEHMER** ein eindeutiger Mehrwert, der durch eine selektiv vorgenommene Kompetenzabgabe an die Europäische Ebene geschaffen wurde.

Auf Grundlage dieser Kompetenz hat die EU bereits nahezu 50 Abkommen und Partnerschaften abgeschlossen. Mit ungefähr derselben Zahl an Partnern führt die EU derzeit Verhandlungen. Von ihrer Bedeutung stehen hierunter die Abkommen mit Kanada (CETA) und den USA (TTIP) besonders hervor. Das CETA-Abkommen mit Kanada wurde mehr als 5 Jahre verhandelt und steht vor der Ratifizierung. Erstaun-

licherweise haben bis vor kurzem weder Freihandelsgegner noch Medien auf dieses Abkommen hingewiesen. Die EU hat über die Zeit eine große Expertise in der Aushandlung von Freihandels-Partnerschaften erlangt, die sie nur dann anstrebt, wenn die Mitgliedstaaten sie dazu beauftragt haben. Ein Verhandlungsmandat der EU wird im Vorfeld der Verhandlungen intensiv unter den Mitgliedstaaten diskutiert und von diesen ausgestaltet – ein transparenter und demokratisch legitimer Prozess, der aber in der Vergangenheit kein öffentliches Interesse geweckt hat.

Mit Blick auf TTIP kann nicht stark genug betont werden, dass es sich nach unserer Auffassung um ein sogenanntes gemischtes Abkommen handeln muss. Dies bedeutet, dass die EU und die 28 EU-Mitgliedstaaten im Regelfall durch ihre Parlamente dem finalen Verhandlungsergebnis zustimmen müssen, bevor die Partnerschaft in Kraft tritt. Es handelt sich also um eine doppelte demokratische Legitimation des Abkommens.

3. USA ALS ENGER VERBÜNDETER EUROPAS – BÜNDNISSE STABILISIEREN!

Die Ukraine-Krise hat gezeigt, wie schnell politische Verwerfungen wirtschaftliche Partnerschaften und Abhängigkeiten in Frage stellen können. In einer sich immer schneller verändernden Weltordnung mit neuen (Wirtschafts-) Mächten und schneller wechselnden Krisenherden ist es für Europa wichtig, verlässliche und stabile Partner an seiner Seite zu haben. Ökonomische und geostrategische Partnerschaften produzieren immer auch Abhängigkeiten.

Vor diesem Hintergrund muss betont werden, dass sich die Vereinigten Staaten von Amerika traditionell gesellschaftlich auf Werte berufen, die denen Europas in vielen Bereichen sehr ähnlich sind.

Vice Versa zu der Bedeutung Europas als Handelsmacht stellen die USA für Europa wiederum den bei weitem wichtigsten Empfänger von Warenausfuhren aus der EU (s.u.) dar. Erst dann folgen China, die Schweiz und Russland.

Der amerikanische Präsident Barack Obama ist mit großem Nachdruck für TTIP eingetreten und wirbt trotz wahlbedingter Widrigkeiten für schnelle Ergebnisse. Nichtsdestoweniger wenden sich die USA mit ihren Verbündeten Kanada und Mexiko parallel dem pazifischen Wirtschaftsraum (Australien, Brunei Darussalam, Chile, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Singapur und Vietnam) zu. Die Trans-Pazifische Partnerschaft (TPP) ist in der strategischen Ausrichtung für die USA mindestens genauso bedeutend wie das Abkommen mit der EU.

Bestimmungsländer der EU-Waren-Ausfuhren in Prozent der gesamten Waren-Ausfuhren für das Jahr 2014

USA	18,3
China ¹	9,7
Schweiz	8,2
Russland	6,1
Türkei	4,4
Japan	3,1
Norwegen	2,9
übrige Welt	47,3

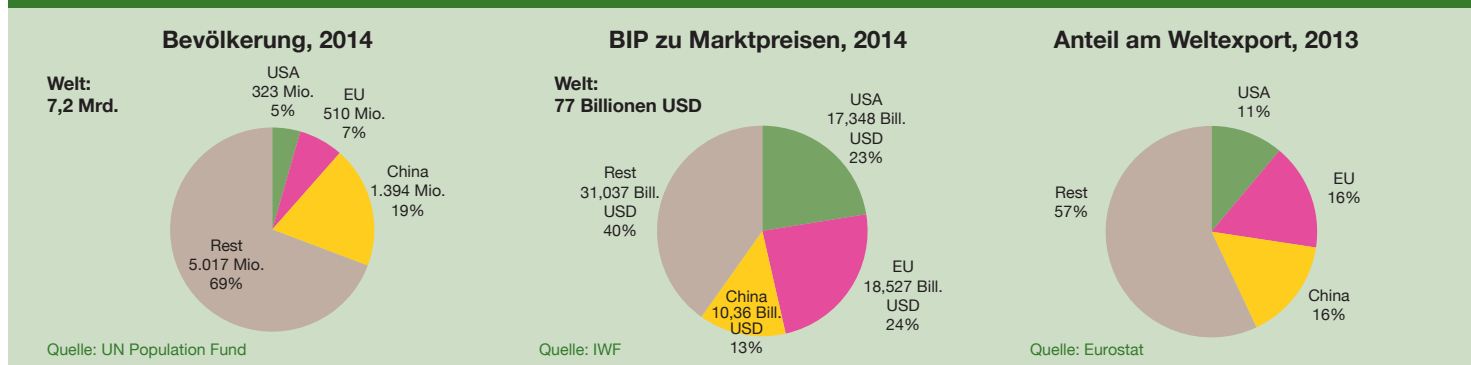
¹ Ohne Hongkong

Quelle: Europäische Kommission, DG Trade

4. GEMEINSAME SPITZE: BEDEUTENDE WIRTSCHAFTSRÄUME

Die EU stellt für die amerikanische Seite den wichtigsten Partner mit Blick auf Direktinvestitionen und Handel dar. Gleiches gilt für die EU, für die die USA größter Handelspartner sind. Durch eine Vertiefung der ohnehin sehr engen Handelsbeziehungen entstünde eine Freihandelszone, in der knapp 820 Millionen Menschen fast die Hälfte der globalen Wirtschaftsleistung erstellen.⁴

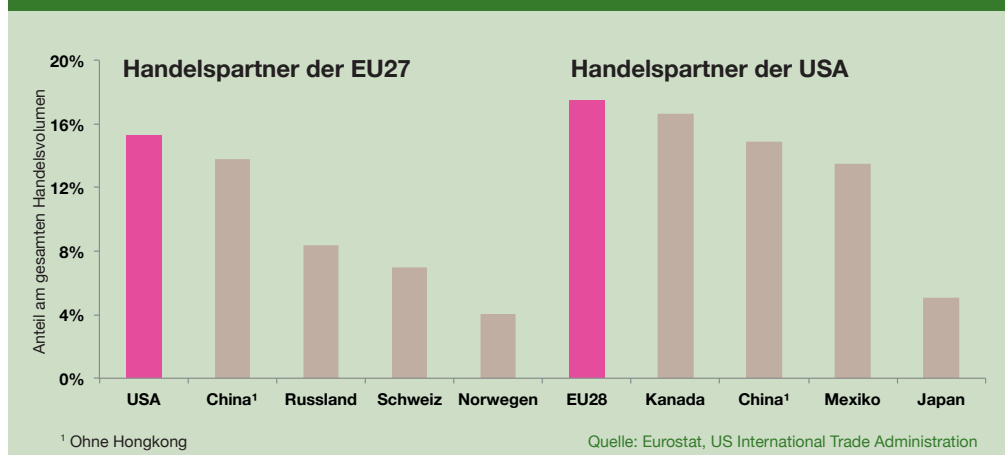
Die größten Wirtschaftsräume im Vergleich



Auf die EU (Platz 1: 3,4 Billionen Euro und 15 Prozent) und die USA (Platz 3: 3,0 Billionen Euro und 13 Prozent) entfallen zusammen 28 Prozent des weltweiten Güterhandels. Platz 2 wird seit kurzem von China (3,2 Billionen Euro und 14 Prozent) eingenommen.

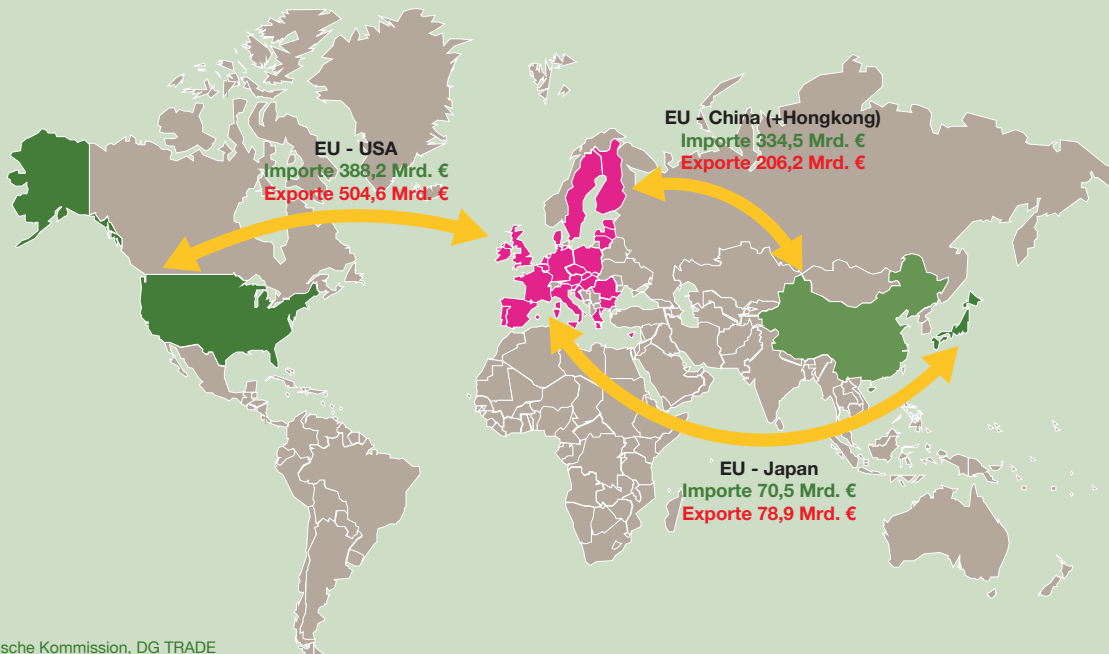
Über die Faktenlage der Handelsbeziehungen hinaus ist die Handelspartnerschaft zweier prägender Handelsmächte ein deutliches Signal, dass man neben der Orientierung hin zu neuen aufstrebenden Wirtschaftsräumen alte Koalitionen wieder verstärkt ausbauen will. Insbesondere mit Blick auf die Frage, wer zukünftig über die Größe von gemeinsamen Märkten und Handelsvolumina weltweite Standards setzen kann, kommt TTIP eine herausragende Bedeutung zu.

Wichtigste Handelspartner der EU und der USA, 2014



⁴ Im Jahr 2012 betrug die Wirtschaftsleistung in der EU und den USA zusammen 45 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung zu lfd. Preisen und Wechselkursen; vgl. DB Research S. 5

Importe und Exporte der EU in 2014 (Güter und Dienstleistungen)



Das Volumen der Direktinvestitionen von Europäischen Unternehmen in den USA ist von 2004 bis 2011 um 95 Prozent auf 1,4 Billionen Euro gestiegen. Vice Versa stiegen amerikanische FDI in der EU im selben Zeitraum um 75 Prozent auf 1,3 Billionen Euro.⁵

Die Bruttowertschöpfung von US-Tochterfirmen in der EU beträgt mehr als 1 Billion US-Dollar. Die Einkommen, die aus FDI von EU-Unternehmen/Töchtern resultierten, beliefen sich im Jahr 2011 in den USA auf 93 Milliarden US-Dollar. Umgekehrt betragen die Einkommen aus FDI von US-Unternehmen/Töchtern, die in der EU erzielt wurden, im gleichen Jahr 177 Milliarden US-Dollar. Bilaterale Import- und Exporte zwischen USA und der EU hatten eine Größenordnung von zusammen knapp 500 Milliarden Euro mit einer jährlichen Wachstumsrate von 3,5 Prozent. Die größten Anteile fielen dabei auf Maschinen und Autos (40 Prozent), Chemie (22 Prozent) und andere verarbeitende Industrieprodukte (12 Prozent).

Einen großen Anteil hatte dabei der intra-industrielle Güterhandel, wobei wiederum bisher der Intrakonzernhandel von

herausragender Bedeutung ist. Während der Wert im Durchschnitt bei ca. 33 Prozent liegt, belief sich der Wert bei deutschen Auto-Importen aus den USA im Jahr 2011 auf 80 Prozent.⁶ Im Güterhandel erzielte die EU im Jahr 2012 einen Überschuss von 86 Milliarden Euro, wovon 36 Milliarden Euro auf Deutschland entfallen.⁷

Neben den beeindruckenden Größen für den Austausch von Gütern, Dienstleistungen und Investitionen ist zu betonen, dass die modernen Produktionsabläufe eine sehr enge Verknüpfung über Grenzen mit sich bringen. Der hohe Wertschöpfungsanteil der Dienstleistungen an den Ausfuhren deutet auf den hohen Verflechtungsgrad wissensbasierter und innovativer Wirtschaftsräume hin.⁵

Die EU weist eine größere Disparität als die USA auf, was sich auf die zu erwartenden Effekte für jedes einzelne Land auswirkt. Tendenziell können die Länder, die wie Deutschland einen zunehmenden Anteil am Weltexport haben, von größeren Wachstumseffekten ausgehen als die Länder, die keine Exportsteigerung außerhalb der EU in den letzten 10 Jahren verzeichnen konnten.⁸

⁵ DB Research (2013), S. 6

⁶ US Bureau of the Census, vgl. Ifo-Institut (2013) S. 37

⁷ DB Research (2013), S. 8-9

⁸ DB Research (2013), S. 4

5. BESTEHENDE HINDERNISSE – WACHSTUM DURCH HINDERNISABBAU

Die genannten Zahlen belegen, dass die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EU von herausragender Bedeutung für beide Wirtschaftsräume sind. Umso wichtiger ist es, die vorhandenen Hemmnisse genauer zu betrachten. Im Folgenden wird dies entlang der groben Unterscheidung zwischen tarifären und nicht-tarifären Hemmnissen vorgenommen.

5.1 WEITERE ABSENKUNG VON TARIFÄREN HEMMNISSEN

Insgesamt sind die klassischen Hindernisse für den Handel zwischen den USA und der EU in Form von Zöllen in vielen Bereichen bereits stark reduziert worden. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass in einzelnen Branchen oder für einzelne Produktgruppen mitunter immer noch sehr hohe Zölle existieren. So sind Bekleidung oder Milchprodukte aus der EU in den USA immer noch mit über 10 Prozent Zöllen belegt.

Aber auch in Bereichen, in denen auf den ersten Blick nur geringe Zölle vorherrschen, würde es über die Größe der Handelsvolumina zu erheblichen Einspareffekten zugunsten der betroffenen Unternehmen kommen.

Die Belastung im Güterhandel beträgt im handelsgewichteten Durchschnitt immer noch 2,1 Prozent für Exporte der EU und 2,8 Prozent für Einfuhren in die EU. Hinzu kommt, dass insbesondere im Intrakonzernhandel auch kleinere und mittlere Zölle einen stark kostentreibenden Charakter haben, weil sie entlang des Produktionsprozesses mehrfach erhoben werden. Zölle und Abgaben betreffen alle Unternehmen einer Branche gleichermaßen und gehen deshalb in der Regel vollständig in die Endpreise der betroffenen Waren ein. Da kein Anbieter sich den tarifären Hemmnissen entziehen kann, müssen letztlich die Kunden und Verbraucher für diese Kosten aufkommen. Auf der Seite der Abnehmer schmälern Abgaben und Zölle das verfügbare Budget, ohne dass sie auf der Herstellerseite die Innovationskraft oder Produktivität verbessern würden.

Der Handel mit Agrar- und Nahrungsmitteln ist beiderseitig sowohl durch Zölle und Quoten als auch durch nicht-tarifäre Hemmnisse beschränkt. Im Vergleich zum Austausch von

Gütern und Dienstleistungen spielt der Bereich Agrar- und Nahrungsmittel gesamtwirtschaftlich zwar eine deutlich geringere Rolle, dennoch scheint hier das Hauptaugenmerk in der öffentlichen Diskussion zu liegen. Vor allem existieren starke Ressentiments bei der Zulassung von Produkten, die anderen Herstellungsverfahren als den aus dem nationalen Kontext gewohnten entspringen. Hierbei ist festzuhalten, dass es aus Sicht der Familienunternehmer per se kein schlechter und besser gibt. Die entlang der bisherigen TTIP-Verhandlungsrunden gegebenen Zusagen sind eindeutig: Produkte, die bisher nicht in den Verkehr gebracht werden durften, werden auch nicht durch TTIP handelbar werden. Genmanipulierte Produkte sind bereits heute ohne TTIP in der EU handelbar. Wer hieran Anstoß nehmen möchte, muss die Verhandlungsposition der nationalen Vertreter bei diesen Themen auf Europäischer Ebene in den Mittelpunkt der Kritik stellen.

Ein weiteres Hindernis entsteht im Übergang zwischen tarifären zu nicht-tarifären Hindernissen. Einfuhrbestimmungen in die USA, die auch ohne tatsächliche Zölle bestehen, führen zu vermeidbaren Verzögerungen beim Export von Gütern. Lange Wartezeiten, unzureichende elektronische Datenübermittlung und komplizierte Kennzeichnungspflichten passen nicht in das 21. Jahrhundert.

5.2 NICHT-TARIFÄRE HEMMNISSE ANPACKEN

Während die tarifären Hemmnisse eher über den Mengeneffekt Relevanz erlangen, sind die sogenannten nicht-tarifären Hemmnisse für die Beziehungen zwischen den USA und der EU von grundsätzlicher Bedeutung. Hier ist ein Schwerpunkt im TTIP zu sehen.

Im Mittelpunkt stehen dabei Produkt- und Produktionsstandards, die in der Regel in beiden Wirtschaftsräumen nicht identisch, in vielen Bereichen aber ähnlich sind. Nicht immer erschließt sich das beabsichtigte Ziel einer unterschiedlich definierten Anforderung. Oftmals werden Vorschriften mit der Sicherheit, der Qualität oder dem Verbraucherschutz gerechtfertigt. Häufig kommt es aber vor, dass ein Unterschied aus dem historischen Zusammenhang entstanden ist und heute keine Daseinsberechtigung mehr hat.

Bei den nicht-tarifären Hemmnissen besteht das grundsätzliche Problem, die durch sie verursachten Kosten zu quantifizieren. Je nach Methodik gehen die Schätzungen der Effekte weit auseinander.⁹ Hohe Schätzungen sprechen von durchschnittlichen EU-Hürden gegen amerikanische Gütereinfuhren von 21 Prozent, gemessen in sogenannten Zolläquivalenten. Umgekehrt betragen die US-Barrieren ca. 25 Prozent. Allen Untersuchungen ist gemeinsam, dass sie dieselben Branchen herausarbeiten, in denen die nicht-tarifären Barrieren besonders hoch sind. Auf Seiten der EU sind dies die Bereiche Lebensmittel, Kraftfahrzeuge, Kosmetika und Chemie. Auf Seiten der USA sind zusätzlich zu diesen Bereichen die Luft- und Raumfahrt, Textilindustrie, Metallverarbeitung und Pharmazeutische Produkte mit außergewöhnlich vielen Vorgaben reguliert. Auch bei den Dienstleistungen existieren bei den nicht-tarifären Belastungen große Unterschiede zwischen den Branchen, wenngleich die absolute durchschnittliche Belastung von ca. 10 Prozent kleiner ausfällt als beim Güterhandel.

Auch bei den Direktinvestitionen gibt es einzelne, mitunter aber sehr wirkungsvolle Barrieren. In den USA sind regulatorische Einschränkungen bzw. Auflagen in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Büroausrüstungen, Chemie, Kosmetika und Stahl nachweisbar.

Die für Deutschland besonders bedeutende Automobilindustrie wendet bis zu einem Viertel ihrer Gesamtkosten für die Erfüllung unterschiedlicher Standards auf, von denen nach Ansicht vieler Experten viele in ihrer doppelten Existenz entbehrlich sind. Den hohen Anforderungen an die Produktsicherheit und Umweltstandards könnte durch ein stärker kon-

zertiertes Vorgehen in jedem Fall Genüge geleistet werden. Generell sind es unterschiedliche Test- und Zulassungsverfahren für Produkte, die im Kern immer als zusätzliche Kostentreiber agieren. Unternehmen, die auf beiden Seiten des Atlantiks ein Geschäft betreiben wollen, sind mit doppelten bürokratischen Formalitäten, Verwaltungskosten und doppelten Strukturen innerhalb der Unternehmen zur Erfüllung jeweiliger Testverfahren belastet.

Öffentliches Beschaffungswesen

Das öffentliche Beschaffungswesen nimmt im Zusammenhang mit Freihandelsabkommen eine Sonderstellung ein, da es im Wesentlichen durch Vorgaben der Welthandelsorganisation (WTO), insbesondere zur Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung, geprägt wird.

In der EU, in der ca. 370 Milliarden Euro auf das öffentliche Beschaffungswesen entfallen¹⁰, sind vornehmlich Europäische Bestimmungen für die öffentliche Auftragsvergabe bindend. Besondere Regeln gelten für die öffentliche Daseinsvorsorge in ihrer unterschiedlichen nationalen Ausprägung. In den USA, in denen ca. 560 Milliarden Euro auf diesen Sektor entfallen, sind der Bund und 37 Staaten an Vorgaben gebunden. Dies gilt insbesondere für die Beschaffung von Gütern und im geringeren Maß für die Beauftragung von Dienstleistungen. Zusätzlich werden einheimische Mittelständler bevorzugt beachtet. Die sogenannte »Buy American«-Klausel, die eindeutig eine protektionistische Privilegierung einheimischer Anbieter darstellt, schottet die öffentliche Auftragsvergabe gegenüber ausländischen Unternehmern nahezu vollständig ab.

⁹ Ecorys (2009)

¹⁰DB Research (2013), S. 14

Ungeachtet des großen Potentials einer Marktöffnung ist zu beobachten, dass bei der öffentlichen Auftragsvergabe viele Kräfte für die Beibehaltung des Status quo eintreten.¹¹

DIE FAMILIENUNTERNEHMER plädieren in diesem Zusammenhang dafür, den Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge präzise und möglichst eng dahingehend zu definieren, welche Bereiche nicht einer privatwirtschaftlichen Erstellung geöffnet werden können. Alle übrigen Bereiche der öffentlichen Auftragsvergabe müssen stärker für heimische und ausländische Marktteilnehmer an Attraktivität gewinnen. Durch diese Neuausrichtung sind Einsparungen für chronisch hoch verschuldete öffentliche Kassen zu erzielen, die auf Dauer neue politische Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen können.

Gegenseitige Anerkennung

Insbesondere über das Integrationsinstrument der gegenseitigen Anerkennung ist im Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse von einem großen Einsparpotential auszugehen. Die Befürchtungen, dass Standards dadurch nach unten konkurriert werden, lassen sich für eines der größten Integrationsprojekte der Neuzeit nicht belegen. Die Europäische Union hat mit der Cassis-de-Dijon Rechtsprechung die Ausgestaltung des Binnenmarktes auf dem Prinzip der gemeinsamen Anerkennung begründet. Vormalige Versuche, nationale Ausnahmen als besonders schützenswert zu deklarieren, entstammten letztlich stark protektionistischen Motiven. Die Erfahrungen im Europäischen Kontext zeigen aus Sicht der Familienunternehmer eindeutig, dass das

Prinzip der gegenseitigen Anerkennung nicht zu einer Reduzierung von Standards geführt hat. Im Gegenteil ist es durch den wettbewerblichen Austausch und die Öffnung der Märkte zu einer spürbaren Verbesserung der Qualität bei vielen Produkten und Dienstleistungen gekommen – insbesondere in Fällen, in denen die historisch gewachsenen Unterschiede einer Regulierung auf absehbare Zeit nicht harmonisierbar sind.

Standardisierung

Hier prallen beim Procedere der Standardisierung und Normierung sehr verschiedene Herangehensweisen aufeinander. In Europa beruht der Prozess der Normierung sehr stark auf Konsens, bei dem im engen Austausch mit der Wirtschaft und anderen Interessengruppen Standards festgelegt werden. Europäische Normen widersprechen dabei in der Regel nicht nationalen Vorschriften. Es handelt sich um eine koordinierte Normierung, bei der die Verantwortlichkeiten eindeutig geklärt sind. Auch wenn Europäische Normen selber keinen Gesetzesstatus haben, wird in Europäischen Gesetzen wie Richtlini-

en oder Verordnungen auf bestimmte Normen zur technischen Erfüllung eines politischen Ziels verwiesen.

In den USA findet Normierung hingegen stärker als Wettbewerb der Ideen statt. Normierung wird von über 300 privatwirtschaftlichen Institutionen betrieben, deren betriebswirtschaftlicher Anreiz darin besteht, diejenige Norm zu verwalten, die den größten Marktanteil auf sich vereint. Eine föderale Struktur mit einer bundesweiten Dachorganisation ist aufgrund dieser Struktur nicht vorhanden, was die transnationale Abstimmung einheitlicher Standards extrem erschwert.

DIE FAMILIENUNTERNEHMER schlagen vor, dass branchenspezifisch geprüft werden sollte, in welchen Bereichen eine gegenseitige Anerkennung der jeweils anderen Norm möglich ist. Hier sind ähnliche konsensuale Abstimmungsprozesse anzustreben, wie sie aus dem Europäischen Kontext bekannt sind. Der Input von Branchenverbänden und weiteren Stakeholdern kann hierbei sehr zielführend sein, wie die Einigung in der Automobilbranche gezeigt haben.



» Der Abbau von Zöllen wäre ein echter Vorteil. Doch noch wichtiger gerade für uns Hochtechnologie-Unternehmen wäre es, auf beiden Seiten des Atlantiks einheitliche Standards vorzufinden. «

DR. NICOLA LEIBINGER-KAMMÜLLER | TRUMPF GmbH + Co. KG

¹¹ siehe z. B. das Vorgehen der deutschen kommunalen Wasserwirtschaft: <http://www.vku.de/wasser/ordnungspolitik/freihandelsabkommen-ttip-rechtsgutachten-unterstreicht-vku-forderung-nach-ausnahmeregelung-fuer-die-kommunale-wasserwirtschaft.html>

Sollte eine gegenseitige Anerkennung nicht möglich sein, könnte alternativ auf die internationale ISO-Norm verwiesen werden.

Hierbei ist die amerikanische Kritik an der Stimmgewichtung der Mitgliedsländer bei Entscheidungen der ISO (International Organization for Standardization) nachvollziehbar. Gemessen an der US-amerikanischen Wirtschaftskraft sind die USA bei ISO unterrepräsentiert. Entsprechend unterstützen DIE FAMILIENUNTERNEHMER die Idee einer Reform der Stimmgewichtung im ISO-System. Die Bedeutung einzelner Wirtschaftsräume muss sich in den Stimmgewichten besser widerspiegeln. Bis dies nicht gewährleistet ist, ist die ablehnende Haltung der USA gegenüber ISO nachvollziehbar.

Frühe Koordinierung zukünftiger Regeln

Konfliktfreier sollte die Ausgestaltung zukünftiger Normen funktionieren, indem sich zum frühestmöglichen Zeitpunkt auf einer gemeinsamen Plattform geeinigt wird, wie eine gemeinsame

Norm ausgestaltet werden kann. Bei der Entwicklung neuer Standards (z. B. für Strom-Anschlüsse im Bereich der Elektro-Mobilität) können durch Skaleneffekte neue Technologien wesentlich einfacher und preiswerter einem größeren Markt zugänglich gemacht werden. Durch die Harmonisierung von Standards öffnen sich Märkte für viele Teilnehmer, für die die Erfüllung mehrerer Standards bisher nicht attraktiv war. Grundsätzlich muss gewährleistet sein, dass unterhalb der harmonisierten Standards noch ausreichend Freiraum für unternehmerischen Wettbewerb zum Beispiel um die besten technischen Lösungen erhalten bleibt.

Nationale Vertreter der Normierungsorganisationen müssen bei der ex-ante Koordinierung von Standards sicherstellen, dass die gemeinsame Lösung nicht hinter den eigenen Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen zurückbleibt. Für eine erfolgreiche zukünftige gemeinsame Standardsetzung müssen die jeweiligen Instanzen gegenseitiges Vertrauen aufbauen. Das Vertrauen ließe sich dadurch stärken, dass ge-

meinsame Standards zunächst fakultativ neben bestehenden nationalen Standards stünden oder Übergangsfristen für die Einführung vereinbart würden. Ein großer Anreiz für die Einigung auf gemeinsame Normen wäre die mit ihnen verbundene hohe Durchsetzbarkeit im Handel mit dem Rest der Welt. Die hinter den USA und der EU stehende Marktgröße hätte einen Vorbildcharakter für die Einigung auf Standards mit anderen Wirtschaftsräumen. Gemeinsame Standards haben das Potential, internationale Normen qualitätsverbessernd zu beeinflussen. Aus Sicht der Familienunternehmer genügen sowohl Europäische als auch US-amerikanische Standards zum Beispiel in technischen Bereichen sehr hohen Qualitätsanforderungen. DIE FAMILIENUNTERNEHMER sehen den Verbraucherschutz durch TTIP nicht gefährdet. Erstens weil bestehende Verbote (Hormonfleisch in der EU) durch TTIP ausdrücklich nicht umgangen werden sollen und zweitens, weil vor dem Hintergrund existierender Kennzeichnungspflichten der aufgeklärte Verbraucher eine zusätzliche aber keineswegs schlechtere Auswahl erhält.



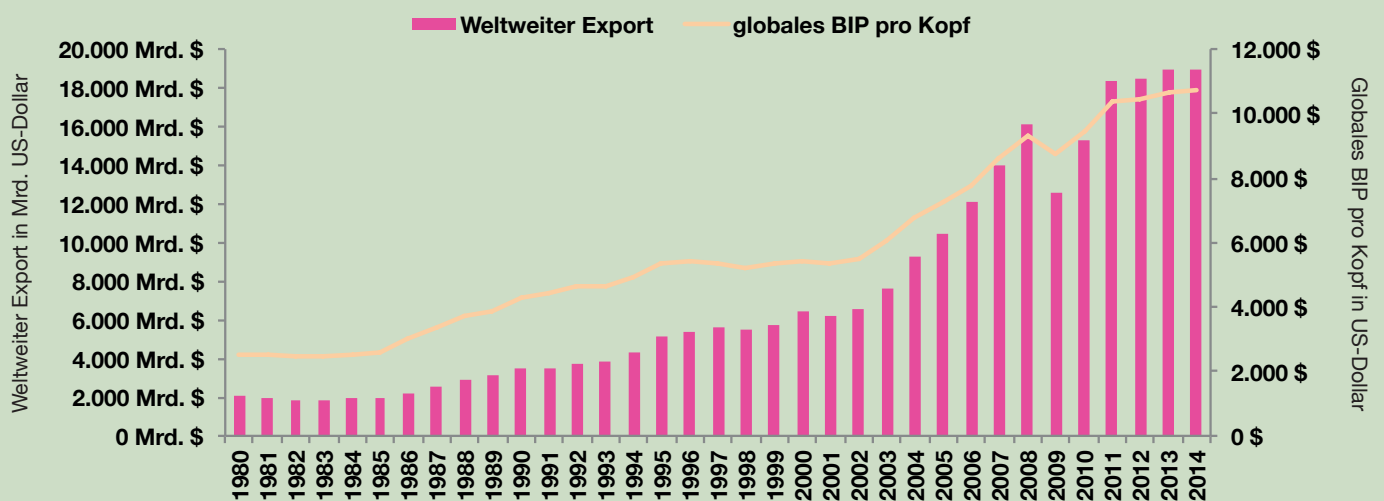
» Das Unternehmen BJB ist seit 150 Jahren im Lichtgeschäft aktiv. Über Jahrzehnte haben wir uns überproportional dem Auslandsgeschäft gewidmet und verkaufen heute 80 Prozent unserer Produkte außerhalb Deutschlands und beschäftigen weltweit 750 Menschen. In Europa hat der gemeinsame europäische Markt mit vereinheitlichten Normen und Approbationsregeln entscheidend zu unserem Wachstum beigetragen. Früher gab es unzählige Prüfstellen, die enorme Verzögerungen und Kosten verursacht haben. Ein freier europäisch-amerikanischer Markt, mit angepassten Normen und Prüfregeln wird den gleichen Arbeitsplatz schaffenden Effekt bringen. TTIP wird allen nützen. «

6. JE ENGER DIE PARTNERSCHAFT, DESTO GRÖßER DIE EFFEKTE

Zum jetzigen Zeitpunkt kann nicht vorhergesagt werden, in welchem Ausmaß und in welchen Branchen die beschriebenen Hemmnisse im Rahmen von TTIP abgebaut werden. Insbesondere im Bereich der nicht-tarifären Hemmnisse wird auch nach Abschluss der Verhandlungen und Erstellung der TTIP-Verträge relativ schwer zu beurteilen sein, welcher Grad der Erleichterung erzielt werden konnte. Dennoch lassen sich insgesamt Aussagen dazu machen, welche Effekte eine Intensivierung der Handelsbeziehungen im Rahmen von TTIP haben könnte.

Die Wirtschaftswissenschaft befasst sich bereits seit langem damit, die Effekte von Maßnahmen zu analysieren, die den Handel zwischen Ländern und Wirtschaftsregionen beeinflussen. Ausgehend von der klassischen Außenhandelstheorie standen dabei zunächst Zölle und Mengenbegrenzungen im Mittelpunkt der Betrachtungen. Die einfache Erkenntnis, dass der Wohlstand der Weltbevölkerung global durch zunehmenden Freihandel gestiegen ist, hat nach wie vor Gültigkeit und bildet die Grundlage für eine positive Haltung gegenüber bi- und multilateralen Freihandelsabkommen.

Weltweiter Export und BIP pro Kopf zu jeweiligen Preisen



Quelle: WTO, Weltbank

In der Theorie existiert mittlerweile durch die fiktive Umwandlung von nicht-tarifären Hemmnissen in sogenannte Zoll-äquivalente die Möglichkeit, Aussagen über den Abbau von Barrieren zu treffen, die keine Zölle oder Mengenregulierungen sind.

Die Komplexität und Interdependenz globaler Handelsströme stellt eine große Herausforderung für die Erstellung theoretischer und empirischer Analysen zum Thema dar.

Wenige Studien haben sich seit Anbahnung der Handelsgespräche zwischen den USA und der EU mit den möglichen Effekten von TTIP auseinandergesetzt.

Die Wirkungen laut ifo-Institut

Eine der meist zitierten Untersuchungen ist die des Münchener ifo-Institutes der Autoren Felbermayr im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums.¹²

¹²ifo-Institut (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

Im Rahmen der Studie wurden drei Szenarien untersucht: Erstens ein »Zollscenario« (d.h. vollständige Eliminierung aller bilateralen Importzölle), zweitens ein sogenanntes »NTB-Szenario«, in dem zusätzlich eine Reduktion der effektiven nicht-tarifären Handelsbarrieren auf das Durchschnittsniveau in vorhandenen Freihandelsabkommen stattfindet. Drittens wird ein »Binnenmarkt-Szenario« simuliert, in dem von einer Reduktion der effektiven variablen Handelsbarrieren auf das Niveau innerhalb der EU ausgegangen wird. Dieses Szenario entspricht de facto einer vollständigen Abschaffung aller Hindernisse. Die Analyse beruht im Wesentlichen auf der empirischen Auswertung von weltweiten Handelsabkommen und den ökonomischen Effekten, die diese für die direkt und indirekt beteiligten Volkswirtschaften hatten.

Auf Grundlage einer breiten Datenbasis können Schätzung und Simulation von Handelsschaffungs-, Handelsumlengungs- und Wohlfahrtseffekten vorgenommen werden. Diese Erkenntnisse lassen sich auf die Entwicklung der Einkommen, Beschäftigung und des Wirtschaftswachstums übertragen.

Die Ergebnisse zeigen grundsätzlich, dass die positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekte umso größer sind, je liberaler das Abkommen ausgestaltet ist.

Im Extremfall einer völligen Liberalisierung könnte der bilaterale Handel Deutschlands mit den USA sich langfristig verdoppeln, der Handel der EU mit den USA könnte sogar bis zu 80 Prozent zunehmen. Auch wenn dieses Szenario so nicht realistisch ist, weil ein Binnenmarktszenario mit voller Liberalisierung nicht Gegenstand der Verhandlungen ist, geben diese Zahlen eine Vorstellung für die Dimension einer stärkeren Zusammenarbeit der Wirtschaftsräume.

Nach dem Modell ist davon auszugehen, dass sich für Deutschland ein Exportanstieg in allen Wirtschaftsbereichen, besonders im Maschinen- und Kraftfahrzeugbau ergeben wird. Eine umfassende, ambitionierte Absenkung der nicht-tarifären Hemmnisse könnte bis zu 110.000 neue Arbeitsplätze in Deutschland und rund 400.000 in der EU insgesamt schaffen. In den USA könnten bis zu 100.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Diese Zahlen entstünden über einen mittel- bis längerfristigen Zeitraum von 15 Jahren. Die Realeinkommen könnten in Folge eines transatlantischen Partnerschafts-

abkommens in den USA langfristig im Zeitraum von ca. 15 Jahren um 13,4 Prozent, in Großbritannien um 9,7 Prozent und in Deutschland um 4,7 Prozent steigen. Das Realeinkommen steht in der Analyse als Näherung für die Wohlfahrtsänderung. In Deutschland würde dies für das jährliche Wachstum bedeuten, dass es um 0,3 Prozentpunkte über jenem ohne Handelsliberalisierung läge.¹³

Die Analyse zeigt aber auch, dass es außerhalb der beiden Wirtschaftsräume zu Wohlfahrtsverlierern kommen kann. Herauszuheben sind hier z. B. Kanada, Australien, Russland, China und Indien.

Die Wirkungen laut CEPR-Studie:

Die Untersuchung hält bei einer Umsetzung eines umfassenden TTIPs wirtschaftliche Gewinne in der EU in Höhe von 120 Milliarden Euro und in den USA von 95 Milliarden Euro für möglich. Es wird ein zusätzliches Wachstum des BIP bis 2027 in der EU von insgesamt 0,5 Prozent und in den USA von 0,4 Prozent vorhergesagt. Sowohl qualifizierte als auch unqualifizierte Arbeitnehmer würden Lohnsteigerungen von 0,5 Prozent realisieren, die auf ein Freihandelsabkommen zurückzuführen sind. Die Studie geht zusätzlich noch auf Preiseffekte ein und beziffert die Steigerung des verfügbaren Einkommens eines Vierpersonenhaushalts in der EU, die aus der Lohnsteigerung und Preissenkungen resultiert, auf etwa 500 Euro jährlich.

Die meisten Studien zu TTIP wurden im Auftrag beteiligter Verhandlungspartner erstellt. Dort, wo sie in der offiziellen Kommunikation als Begründung für eine Freihandelspartnerschaft eingesetzt wurden, sind die Ergebnisse stärker öffentlicher Kritik unterzogen worden. Insbesondere Aussagen über mögliche Effekte, die aus dem Kontext der Modelle herausgenommen wurden und ohne Nennung der gemachten Annahmen weiterverbreitet wurden, sind auf Skepsis außerhalb der Wissenschaft gestoßen.

Aus Sicht von DIE FAMILIENUNTERNEHMER liegt es in der Natur der Sache, dass ein derart komplexes Unterfangen wie die Simulation eines Handelsabkommens zwischen 29 unterschiedlichen Ökonomien nicht präzise vorhergesagt werden kann. In diesem Sinn ist eine realistische Einordnung der Zahlenwerte geboten.¹⁴

¹³Felbermayr (2014)

¹⁴Beck und Ohr (2014) mahnen mit Verweisen auf den EU-Binnenmarkt zur maßvollen Einschätzung von Wachstums- und Beschäftigungszuwächsen durch TTIP.

Auch wenn die Höhe der Effekte einer Partnerschaft nicht exakt vorhergesagt werden können, lassen sich die wissenschaftlichen Analysen aber dahingehend zusammenfassen, dass eindeutig positive Effekte für den Handel zwischen

den Regionen zu erwarten sind. Dies gilt sowohl für Beschäftigungs- als auch für Wohlfahrtseffekte, denen keine Kosten entgegenstehen würden.

7. INVESTITIONSSCHUTZ UND SCHIEDSGERICHE

Die Debatte über das transatlantische Abkommen mit den USA ist in Österreich, Großbritannien, vor allem aber in Deutschland von der Frage geprägt, ob eine gesonderte Regelung zum Schutz von Investitionen erforderlich ist. DIE FAMILIENUNTERNEHMER sind der Auffassung, dass dem Investitionsschutz eine sehr wichtige Bedeutung zukommt und es gute Gründe für die Aufnahme in die TTIP-Vereinbarung gibt.

Investitionsschutzabkommen sollen Investoren gegenüber dem jeweiligen Vertragsland zum einen Rechtssicherheit gewähren und zum anderen einen Schutz vor staatlicher Willkür z. B. durch Diskriminierung oder Enteignung bieten.

Investitionsschutzverträge sind im Rahmen von Handelsabkommen zwischen Staaten ein seit langem bewährtes Instrument. Deutschland war 1959 einer der Initiatoren, besondere Abmachungen zum Schutze von Investitionen speziell in die Verträge mit Entwicklungsländern aufzuneh-

men. Seither haben sich Investitionsschutzabkommen als absolut gängiger Bestandteil von Handelsvereinbarungen etabliert. Die Anzahl von Investitionsschutzabkommen hat einen stark ansteigenden Trend: Gab es im Jahr 1989 noch weniger als 400 Investitionsschutzabkommen, waren es in 2013 3.200 Abkommen weltweit. Die EU-Mitgliedstaaten haben – teils gemeinschaftlich, teils bilateral – 1.228 Investitionsschutzabkommen mit Nicht-EU-Ländern. Die USA haben mit 58 Ländern vergleichbare Schutzabkommen geschlossen.



» Der Schritt auf neue Märkte ist immer mit hohen Risiken verbunden. Durch TTIP rückt der amerikanische Markt deutlich näher an Europa heran. Das erhöht die Wachstumschancen vor allem für kleinere und mittelständische Familienunternehmer. Schiedsgerichte sind seit Jahrzehnten ein erfolgreiches Instrument und helfen gerade den kleineren

Unternehmen, ihre Interessen auch in unbekanntem fremden Rechtsräumen durchzusetzen. «

In den meisten Investitionsschutzabkommen ist eine Einigung auf eine Streitbeilegung durch Schiedsgerichte festgelegt. Ausländische Investoren werden dadurch befähigt, die mögliche Verletzung ihrer Rechte, die sich aus dem Freihandelsabkommen ergeben, nicht vor staatlichen Gerichten, sondern alternativ auch vor Schiedsgerichten geltend zu machen.

Sowohl gegen die Aufnahme von Investitionsschutzklauseln als auch gegen die Einigung von Schiedsgerichten im Rahmen von TTIP hat sich eine breite öffentliche Kritik formiert.

Die Kritiker der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit behaupten, dass eine Art private »Geheimjustiz« geschaffen würde, die weder Staaten noch Gesellschaften Rechenschaft schuldig ist. Ferner dienten Schiedsgerichte einseitig und intransparent den Profitinteressen globaler Konzerne und beraubten Staaten bzw. ihre Regierungen der ihnen eigenen Möglichkeit, Regeln zu setzen.

Etwas simpler wird die Ablehnung mit dem Hinweis begründet, dass die USA und Europa zwei Wirtschaftsräume sind, in denen ausreichende Rechtsstaatlichkeit vorherrsche. Der deutsche Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel hat sich zunächst dieser Sichtweise angeschlossen und vertritt im Namen der Bundesregierung die Auffassung, dass Deutschland Investitionsschutzklauseln in TTIP ablehne¹⁵. Dies ist eine Haltung, die mit der seit 55 Jahren entwickelten außenhandelspolitischen Linie Deutschlands zum Investitionsschutz bricht. Die sehr guten Konkretisierungen zum Investitionsschutz im Vertrag zum Kanadisch-Europäischen CETA-Freihandelsabkommen wurden zumindest teilweise vom Bundeswirtschaftsminister als unumkehrbar bezeichnet. Ob sich sich hierin ein Sinneswandel der deutschen und europäischen Sozialdemokraten bezüglich ihrer ablehnenden Haltung gegenüber Investitionsschutzklauseln ausdrückt, bleibt abzuwarten.

Investitionsschutz aus ordnungspolitischer Sicht

Die herausragende Bedeutung der FDI-Ströme zwischen der EU und den USA (siehe Kapitel 4) rechtfertigen, dass

TTIP völlig zu Recht ambitionierter angelegt ist als ein reines Freihandelsabkommen. Die in der Transatlantic Trade and Investment Partnership namensprägenden Investitionen sind Kernbestandteil und werden perspektivisch für beide Wirtschaftsräume weiter an Bedeutung zunehmen.

Aus ordnungspolitischer Sicht ist die Frage, wie effektiv die Entscheidungen des Staates als Regelsetzer juristisch überprüfbar sind, von hoher Bedeutung. Politische Entscheidungen können den Regelrahmen, mithin die Gesetze, gravierend verändern. Diese Veränderungen können dazu führen, dass Investitionen, die auf Grundlage vormals geltenden Rechts gemacht worden sind, unrentabel werden oder sogar vollkommen ihre (rechtliche) Grundlage verlieren. Es ist hierbei zu unterscheiden, ob die Auswirkungen der Regeländerung in den Bereich des unternehmerischen Risikos fallen und somit vom Investor eigenverantwortlich zu tragen sind, oder ob es sich um eine Beeinträchtigung des Vertrauens- und Eigentumsschutzes handelt, die gegebenenfalls Kompensationsansprüche gegen den Staat rechtfertigen würden. Eine solche politische Neuausrichtung mag beispielsweise beim Ausstieg Deutschlands aus der Atomenergie ohne verfassungsrechtliche Bedenken ablaufen, und doch verursacht der Staat einen Schaden auf Seiten des Investors, den letzterer nicht zu verantworten hat. Es geht also um bereits getätigte Investitionen, die aufgrund der Rücknahme einer staatlichen Garantie teilweise oder in Gänze an Wert verloren haben. Dabei ist eine staatliche Garantie nicht mit der reinen Duldung oder Nicht-Regulierung einer Vorgehensweise zu verwechseln. Beispielsweise besteht keine staatliche Garantie für die uneingeschränkte Vermarktung oder den Konsum von Zigaretten. Verschärfte Rauchverbote könnten also nach Auffassung von DIE FAMILIENUNTERNEHMER nicht im Rahmen von Investitionsschutzklauseln abgehandelt werden.

Letztlich erhöhen die Staaten ihre Glaubwürdigkeit zu ihrem eigenen Wohl, wenn sie zur Überprüfung der eigenen Entscheidungen nicht nur die staatliche Gerichtsbarkeit, sondern auch eine alternative Möglichkeit der Streit-schlichtung in Form von Schiedsgerichten zulassen. Gerade weil der völkerrechtliche Eigentumsschutz zu vage

¹⁵Die Welt, Dienstag 11.03.2014, Seite 5, »Freihandelsabkommen ist Gabriels Verliererthema«

formuliert ist, wurden Instrumente wie bi- und multilaterale Investitionsabkommen geschaffen und müssen jetzt im Rahmen von TTIP konkretisiert und weiterentwickelt werden. Dabei ist unbedingt darauf zu achten, dass sich die Ungleichbehandlung der Rechtswege von inländischen und ausländischen Investoren ausschließlich auf die Durchsetzung völkerrechtlicher Schadenersatzforderungen aus dem zugrundeliegenden Abkommen beziehen. Oftmals ist die Durchsetzung von Ansprüchen, die aus völkerrechtlichen Verträgen entstehen, vor nationalen Gerichten zwar theoretisch möglich, in der Praxis aber nicht realistisch. Der Zugang zu Schiedsgerichten sollte auf Fälle beschränkt werden, in denen ausländische Investoren einer diskriminierenden Regulierung ausgesetzt sind. Hierzu ist zu erwähnen, dass in den USA weder das Recht der föderalen noch der bundesstaatlichen Ebene einen expliziten Schutz vor Diskriminierung bietet. Im Gegenteil scheint es Indizien zu geben, dass US-amerikanischen Gerichten inländische Investoren begünstigt werden¹⁶.

Ein Blick auf die Empirie zeigt, dass es keine Belege für die These einer Aushöhlung der Demokratie durch Schiedsurteile gibt. Die Unctad (United Nations Conference on Trade and Development) beziffert die weltweit bekanntgewordenen Fälle mit insgesamt 568. Zwar steigt die Zahl der Streitfälle, die aus Investitionsschutzabkommen resultieren erwartungsgemäß mit der Zunahme der Abkommen. Dennoch unterlagen keineswegs die Staaten am häufigsten: 117 Streitfälle richteten sich bisher gegen EU-Staaten, von denen 9 aus den USA kamen. 54 Fälle, die sich gegen EU-Länder richten, sind abgeschlossen. Die Hälfte hiervon ging zugunsten der Staaten aus, 26 Prozent endeten im Vergleich und in nur 24 Prozent gewannen die Investoren. Im Europäisch-Kanadischen Abkommen CETA wird in der Präambel unmissverständlich klargestellt, dass Recht zur staatlichen Regulierung in keiner Weise beschnitten wird¹⁷.

Rechtstaatliches Gefälle in der EU

Für TTIP ist es hilfreich, beim Blick auf die EU nicht nur den deutschen Rechtsstaat vor Augen zu haben. Die Einschätzungen der USA, dass die Rechtssysteme in Ländern wie Bulgarien, Kroatien oder Rumänien weniger verlässlich

sind, entsprechen der selbst von der Europäischen Kommission immer wieder bemängelten Realität. Zusätzlich sind die Hürden für Verfassungsänderungen und damit für gravierende Regelveränderungen durch die Politik in den EU-Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich ausgestaltet. Auch in diesen Fällen ist es zum Wohle des jeweiligen Landes, Investoren zusätzlichen Schutz in Form von Investitionsklauseln zuzusichern.

Investitionsschiedsgerichtsbarkeit und Handelsschiedsgerichtsbarkeit

In der öffentlichen Diskussion über Schiedsgerichte wird leider zu selten zwischen der für TTIP relevanten Investitionsschiedsgerichtsbarkeit (Streitfälle zwischen Investoren und Staaten) und Handelsschiedsgerichtsbarkeit (Streitfälle zwischen privaten Parteien) unterschieden. Insbesondere die Vertraulichkeit von Schiedsverhandlungen in Handelssachen wird häufig mit der Kritik an einer vermeintlich mangelnden Transparenz bei Investitionsschiedsverfahren vermischt.

Trend zur Öffnung hat eingesetzt

Für die Investitionsschiedsgerichte gibt es Bemühungen zur Herstellung größerer Verfahrens- und Entscheidungstransparenz. Sie sind Teil eines übergreifenden Trends zur Öffnung der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit für die Öffentlichkeit. Beispielsweise sind über den allgemein zugänglichen Internetauftritt des Zentrums für Investitionsstreitigkeiten der Weltbank (ICSID), einer der international bedeutendsten Investitionsschiedsinstitutionen, mittlerweile umfassende Informationen zu mehr als 450 Investitionsschiedsverfahren öffentlich und kostenfrei abrufbar.

Bei der Auseinandersetzung zwischen zwei privaten Parteien ist es zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen für Unternehmer von großem Vorteil, dass Schiedsverfahren einen gewissen Standard an Vertraulichkeit garantiert. Angesichts der steigenden Bedeutung der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit sollte diese Eigenschaft stärker auf die Handelsschiedsgerichtsbarkeit beschränkt werden.

¹⁶Ecorys (2014).

¹⁷Europäische Kommission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

Prozedurale Vorteile

Es lassen sich grundlegende prozedurale Vorteile von Schiedsgerichten benennen, die für eine Aufnahme dieses Streitschlichtungsverfahrens in TTIP sprechen:

Die selektive Zusammensetzung der Schiedsgerichte aus in der Regel drei Schiedsrichtern erhöht die Möglichkeit, mit der speziellen Streitfrage besonders vertraute Experten zu beauftragen. Es ist dabei ein Irrtum zu glauben, dass die beiden von jeweils einer der Parteien berufenen Richter unweigerlich zugunsten ihrer Partei stimmen. Ein weiterer Vorteil ist, dass es bei Schiedsgerichten keinen »Heimvorteil« gibt, der bei der staatlichen Gerichtsbarkeit im Zweifelsfall zugunsten des Regelsetzers wirken könnte. Die Einigung auf einen neutralen Verfahrensablauf ist für Investoren aus beiden Wirtschaftsräumen gleichermaßen kalkulierbar. Aus Sicht eines deutschen Unternehmers kann es aber hingegen für eine Investitionsentscheidung prohibitiv wirken, wenn er seine möglichen Ansprüche vor einem US-Gericht mit gravierenden Verfahrensunterschieden zum Beispiel hinsichtlich der Dokumentations- und Offenlegungspflichten gelten machen müsste. Auch existiert im US-amerikanischen Rechtswesen kein Anspruch auf Kostenerstattung im Falle des Obsiegens. Eine Regelung, die für viele Mittelständler eine zusätzlich abschreckende Wirkung entfaltet.

Die Festlegung auf bestimmte Verfahrensregeln im Rahmen von TTIP eröffnet die einmalige Chance, für weitere bi- und multilaterale Handelsabkommen einen gemeinsamen Standard für die Streitschlichtung zu prägen. Zukünftig wird es dabei um Handelsabkommen mit Ländern gehen, die zwar ein großes handelspolitisches Gewicht aufweisen, die aber in Bezug auf ihre Rechtsstaatlichkeit weit hinter deutschen oder europäischen Standards zurückbleiben.

Investitionsschiedsgerichte kommen in der Regel zum Einsatz, wenn es um die Fortführung eines Geschäftsmodells im Lichte einer gesetzlichen Änderung geht. Die möglichst schnelle Klärung des Sachverhaltes ist für den Unternehmer von großer Bedeutung. Entscheidungen über Arbeitsplätze, Rückstellungen und Desinvestition können nicht beliebig aufgeschoben werden. Hier ist es von Vor-

teil, dass die Schiedsgerichtsbarkeit auf den Instanzenzug verzichtet, und dadurch die Verfahrensdauer eines Schiedsverfahrens deutlich kürzer ist als ein vergleichbarer Prozess vom Landgericht bis zum BGH.

Ungeachtet der Schiedsgerichtsvereinbarung haben die Parteien die Möglichkeit, für die Sicherung oder Durchsetzung ihrer Ansprüche die nationalen Gerichte im einstweiligen Rechtsschutzverfahren anzurufen. Angesichts steigender Streitfälle wäre zu prüfen, ob die Einrichtung ständiger Schiedsgerichte unter Effizienzgesichtspunkten sinnvoll ist.

DIE FAMILIENUNTERNEHMER sind der Auffassung, dass auch Schiedsgerichte einer Kontrolle bedürfen. Dies könnte aus unserer Sicht am ehesten über eine gesteigerte Transparenz von Schiedsverfahren gewährleistet werden, ohne dass dadurch Schiedsgerichten ein rechtsfortbildender Charakter zugestanden werden sollte. Die begrüßenswerte Konkretisierung der Einsatzmöglichkeiten von Investitionsschutzklauseln im Vertragsentwurf des CETA-Abkommens und die entsprechenden Absichtserklärungen für TTIP der neuen EU-Kommission, zeugen von einem maßvollen Umgang mit dem positiven Instrument des Investorenschutzes.

Unser praxisorientierter Vorschlag lautet, dass die UNCITRAL¹⁸ Rules on Transparency in Investor-State Arbitration, die erst seit dem 01.04.2014 in Kraft sind, in die TTIP Schiedsklausel einbezogen werden. Danach sollen Investitionsschiedsverfahren grundsätzlich öffentlich stattfinden, was die Öffnung der mündlichen Verhandlung, die Veröffentlichung der Schriftsätze sowie sämtlicher Entscheidungen der Schiedsgerichte einschließt. Damit würden Schiedsverfahren in Investitionsschutzfragen sicherlich einen höheren Standard an Transparenz aufweisen als ein ordentliches Gerichtsverfahren, bei dem Akteneinsicht nur nach Darlegung eines berechtigten Interesses im Einzelfall möglich ist. In diesem Zusammenhang bewerten DIE FAMILIENUNTERNEHMER den Vorschlag der EU-Kommission aus November 2015 als gute Grundlage für die Weiterentwicklung der Streitbeilegung in Investitionsschutzfragen.

¹⁸The United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL)

8. SCHLUSSBEMERKUNG

DIE FAMILIENUNTERNEHMER sehen angesichts der Größe und Bedeutung der US-amerikanischen und europäischen Handelsräume einen erfolgreichen Abschluss der TTIP-Verhandlungen ohne thematische Einengung als absolut erforderlich an. Europa darf sich nicht selber einer großen Chance für nachhaltiges und kostengünstiges Wachstum berauben. Unbestritten sind im Rahmen der Möglichkeiten völkerrechtlicher Vertragsverhandlungen Informationen über die Themen, die verhandelbar und eben nicht-verhandelbar sind, zu kommunizieren und auch zu diskutieren. Deutschland, seine Bürger und Unternehmen werden durch eine Vereinfachung des Austausches von Waren, Dienstleistungen und Investitionen umso mehr

von TTIP profitieren je thematisch breiter das Abkommen abgeschlossen wird. Entlang der bisherigen Verhandlungsrunden ist es nicht nachvollziehbar, dass Ängste mit vermeintlich sinkenden Standards geschürt werden. Vorbehaltlich einer unbedingt notwendigen breiten öffentlichen und parlamentarischen Prüfung der Verhandlungsergebnisse gibt es bisher keine Hinweise für eine regulative Abwärtsspirale. Freihandel bedeutet für Verbraucher und Anbieter ein größeres Angebot, mehr Chancen und mehr Wettbewerb. DIE FAMILIENUNTERNEHMER sind bereit, mit TTIP einen weiteren wichtigen Schritt im globalisierten 21. Jahrhundert zu gehen.

LITERATUR

- Beck, Nils und Renate Ohr (2014) Das Transatlantische Freihandelsabkommen – Relativierung von Chancen und Risiken, Wirtschaftsdienst (5) 2014, S. 344 ff.
-
- Centre for Economic Policy Research (CEPR) (2013) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report to DG Trade. Francois, Joseph et al., März 2013 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
Erläuterungen und Zusammenfassung der Studie auf Deutsch: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151904.pdf
-
- Deutsche Bank Research (2013) EU-Monitor Europäische Integration: »Atlantische Einheit im weltweiten Wettbewerb, T-TIP in Perspektive«
Deutsch, Klaus Günter, August 2013
https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000317986/Atlantische+Einheit+im+weltweiten+Wettbewerb%3A+T-TIP+in+Perspektive.PDF
-
- Ecorys (2009) Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, Dr. Berden, Koen G. et al., Dezember 2009
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
-
- Ecorys (2014) The Impact of Investor-State-Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership
Prof. Dr. Tietje, Christian et al.; Juni 2014
<http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/rapporten/2014/06/24/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip/the-impact-of-investor-state-dispute-settlement-isds-in-the-ttip.pdf>
-
- Felbermayr, Gabriel (2014) Presseartikel, Die Zeit, 27.02.2014, Nr. 10, S. 35
<http://www.zeit.de/2014/10/freihandelsabkommen-europa-usa>
-
- ifM Bonn (2013) Außenwirtschaftsaktivitäten von kleinen und mittleren Unternehmen im Lichte der amtlichen Statistik;
aus der Reihe »IfM Bonn - Daten und Fakten« Nr. 9;
Marina Hoffmann, Michael Holz, Peter Kranzusch
-
- ifo-Institut (2013) Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des BMWi.
Prof. Felbermayr, Gabriel et al., Januar 2013
http://www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf
-
- Prof. Dr. Welter, Friederike Internationalisierungsgrad von KMU. IfM Bonn und Universität Siegen.
Präsentation vom 25.02.2014 im BMWi
-

KONTAKT

DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e. V.

Dr. Daniel Mitrenga
Charlottenstr. 24 | 10117 Berlin
Tel. 030 300 65-412 | Fax 030 300 65-390
mitrenga@familienunternehmer.eu | www.familienunternehmer.eu

Der Text wurde von der Ordnungspolitischen Kommission von
DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU erarbeitet:

MICHAEL MORITZ | Hamburg | Vorsitzender

STEFAN BAUER | Zwickau

KLAUS D. VON DER BEY | Hamburg

MICHAEL BORGES | Osnabrück

KAY-D. BROSE | Osnabrück

SVEN FIETKAU | Berlin

PROF. DR. GERD HABERMANN | Werder

CHRISTIAN D. HAHN-GODEFFROY | Hamburg

PROF. DR. CHRISTIAN HARM | Norderstedt

MICHAEL KOZIKOWSKI | Freising

DR. HELMUT KÜCKENS | Bremen

GERD MAAS | Söchtenau

ULF NASHAN | Hamburg

WOLFGANG SCHÖNING | Osnabrück

CHRISTIAN SCHWARZ | Schlangenbad

MARIE-LUISE SCHWARZ-SCHILLING | Büdingen

THOMAS SELTER | Altena

KAY UPLEGGER | Langenhagen

DANIEL WÄSCHLE | Singen

STEPHAN WERHAHN | München

BERNFRIED WOLFF | Bielefeld

Redaktion: **DR. DANIEL MITRENGA**

Mitarbeit: **ROBERT FRENZ**

IMPRESSUM

Herausgeber: DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e. V.

Redaktion: Dr. Daniel Mitrenga (Inhalt), Anja von Knobelsdorff (Gestaltung)

Gestaltung: LANGEundPFLANZ, Speyer

Foto: urfingus / Shotshop.com

Druck: Werbedruck GmbH Horst Schreckhase, Spangenberg

Dezember 2014

Auflage: 1.500

2. aktualisierte Auflage

Stand: Frühjahr 2016

ISBN 978-3-9815831-2-0 (gebundene Ausgabe)

ISBN 978-3-9815831-3-7 (PDF)

Bundesgeschäftsstelle Berlin
DIE FAMILIENUNTERNEHMER – ASU e. V.
Charlottenstraße 24 | 10117 Berlin
Tel. 030 300 65-0 | Fax 030 300 65-390
kontakt@familienunternehmer.eu
www.familienunternehmer.eu

ISBN 978-3-9815831-2-0 (gebundene Ausgabe)
ISBN 978-3-9815831-3-7 (PDF)