

Was bedeutet TTIP für kleinere und mittlere Unternehmen?

|Arbeitspapier der Attac-Gruppe Alstertal- Walddörfer, TTIP-AG|



Einleitung

Auf der bundespolitischen Ebene stellen die TTIP Befürworter die vermeintlichen Wachstumschancen für unsere Volkswirtschaft und die positiven Signale auf den Arbeitsmarkt heraus. Entgegen der Ergebnisse der Studien, die von der EU-Kommission beauftragt worden sind, schwärmen sie von „einem dringend notwendigen Wachstumsschub, den unser so stark exportabhängiges Land erfahren wird“ (Volker Bouffier in FAZ vom 11.12.14) oder wie Angela Merkel von Hunderttausenden neuer Arbeitsplätze. Ergänzt wird diese Argumentation durch die „gigantische geostrategische Chance“ (Sigmar Gabriel im HA vom 24.10.14), die TTIP böte und die sich, da wird Volker Bouffier im FAZ Artikel sehr deutlich, darauf bezieht, die Standards der transatlantischen Wertegemeinschaft für andere Regionen als verbindlich zu erklären und durchzusetzen.

Auf der landespolitischen und der kommunalen Ebene argumentieren Politiker von CDU und SPD auch gern mit den großen Vorteilen, die sich gerade für Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) in ihrer Stadt oder ihrer Region ergeben. So behauptet Sabine Steppat (europapolitische Sprecherin der SPD Bürgerschaftsfraktion in Hamburg) im Hamburger Abendblatt vom 17.10.2014, dass „besonders die Hamburger Wirtschaft von einem sorgfältig ausgehandelten TTIP profitieren, viele Arbeitsplätze sichern und neue schaffen kann“. Damit liegt sie ganz auf der Linie der Handelskammer der Hansestadt Hamburg, die in der Positionierung zum TTIP vom 5.09.1014 zudem das Potential betont, die bereits bestehende wirtschaftliche Verflechtung Hamburgs mit den USA deutlich zu vertiefen. Andere Industrie- und Handelskammern sprechen davon, dass durch das Transatlantic Trade and Investment Partnership-Abkommen gerade den Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU), insbesondere denen mit „Special Know How“, die Möglichkeit erschlossen würde, stärker in die USA zu exportieren.

Statt kritischer Abschätzung der tatsächlichen Chancen und Risiken für die KMU, deren Interessenvertreter sie eigentlich sein sollten, beteiligen sich die meisten Kammern einseitig an einem Projekt, dessen Folgen sich nur schwer abschätzen lassen und folgen in ihrer Argumentation dem ehemaligen EU- Handelskommissar de Gucht, der in einem Interview mit dem Magazin Monitor vor laufender Kamera zugeben musste, dass die von ihm behaupteten Wachstumswahlen, mit denen er TTIP anpries, von selbst durch die EU Kommission in Auftrag gegebene Studien nicht bestätigt werden.

Um beurteilen zu können, welche Bedeutung TTIP für die KMU hat und ob die von den Kammern und Politikern behaupteten Vorteile für den Mittelstand realistisch sind, beschäftigen wir uns im folgenden Arbeitspapier mit möglichen Auswirkungen des Abkommens auf die KMU.

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse des Arbeitspapiers

Vertreter der Bundesregierung und Sprecher der diese tragenden Parteien stellen gerne die positiven Wirkungen von TTIP auf das Wirtschaftswachstum und den Arbeitsmarkt in den Mittelpunkt ihrer Argumentation. Folgt man dieser Argumentation, müsste bei der Bedeutung der KMU für die Volkswirtschaft der Bundesrepublik – immerhin stehen die KMU für 54 Prozent der Wertschöpfung, 99,5 Prozent der Betriebe und 62 Prozent der Beschäftigten – ein dementsprechend großer Anteil des behaupteten Wachstums auf die KMU entfallen.

Das vorliegende Arbeitspapier zeigt allerdings auf, dass die positive Wirkung von TTIP auf die KMU bewusst (?) überschätzt wird und dass die Risiken die Chancen bei kritischer Abschätzung deutlich überwiegen.

Bedeutung der exportierenden KMU nur gering. Wenn überhaupt werden sich positive Auswirkungen auf diejenigen KMU zeigen, die als Exporteure auf dem Weltmarkt aktiv sind. Wegen der stärkeren Orientierung der KMU auf regionale Absatzmärkte, tauchen allerdings nur sieben Prozent als Exporteure in der Außenhandelsstatistik auf. Bei den Spitzenreitern der exportorientierten Wirtschaftszweige Produzierendes Gewerbe, Dienstleistungen, Handel und Verkehr, die für etwa 68 Prozent der deutschen Bruttowertschöpfung stehen, verzeichnen die KMU nur eine Exportquote zwischen vier und zwanzig Prozent. Dass die KMU auch im Handel mit den USA nur eine geringe Rolle spielen, lässt sich aus der Veröffentlichung der Handelskammer Hamburg zur Positionierung zu TTIP ableiten. Laut Kammer halten nur 950 Unternehmen, das sind nicht einmal ein Prozent aller von der Handelskammer vertretenen Unternehmen, Wirtschaftsbeziehungen zu den USA.

Effektivitätsgewinne werden durch unterschiedlich organisierte Zertifizierung erschwert. Das größte Versprechen der TTIP liegt neben dem Wegfall der bereits niedrigen Zölle – laut Deutschem Außenhandelsverband BGA liegen sie zwischen fünf und sieben Prozent – in den möglichen Effektivitätsgewinnen durch die Harmonisierung von Standards. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen EU und USA reduziert werden. Die KMU könnten dann, so wird behauptet, davon profitieren. Allerdings spricht die völlig unterschiedlich organisierte Zertifizierung gegen die Realisierung von Effektivitätsgewinnen durch europäische Unternehmen, da auch nach Abschluss des TTIP-Vertrags bei jedem Export die spezifische Lage im konkreten Bundesland, oftmals sogar im einzelnen County zu berücksichtigen sein wird. Anders als in der EU gibt es in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen. Darüber hinaus sind große Effizienzgewinne auch deshalb nicht zu erwarten, da in den USA und der EU schon gegenwärtig effizient und rationell produziert und gehandelt wird.

Verdrängung durch Niedrigpreisstrategie. Deutsche KMU im produzierenden Gewerbe sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit großer Innovationskraft. Das verursacht ein entsprechendes Preisniveau.

Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im „Binnenmarkt“ TTIP-Raum gesenkt und werden staatliche Protektionsinstrumente als Handelshemmnis betrachtet und abgeschafft, wären transnationale Konkurrenten in der Lage, begünstigt durch hohe Skalenerträge mittelständische Innovationsträger mittels einer für sie weitgehend unschädlichen Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen. In solchen Fällen wäre eine aktive staatliche Ordnungspolitik aus Sicht des Mittelstandes geboten. Diese würde allerdings als nicht-tarifäres Hindernis gelten und somit gegen TTIP verstoßen.

Negative Auswirkungen durch Öffnung kommunaler Vergabepraxis. Bisher sind laut GWB mittelständische Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Mit Blick auf das zu erwartende Diskriminierungsverbot bei der kommunalen Auftragsvergabe ist zu erwarten, dass die Vergabepraxis sich zum Nachteil der KMU verändern wird und zukünftig nur noch international agierende Konzerne wegen ihrer logistischen und operativen Vorteile sich an solchen Ausschreibungen beteiligen.

Überflüssiger Investorenschutz-ISDS- benachteiligt KMU. Das Instrument des Investor-to-State-Dispute-Settlements, ursprünglich als Sicherung von Investitionen in das internationale Handelsrecht eingeführt, wird im „transatlantischen Binnenmarkt“ zur Möglichkeit transnationaler Konzerne, wirtschaftspolitische Interessen vor privaten Schiedsstellen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu erzielen. Bei durchschnittlichen Verfahrenskosten von acht Millionen Euro, schufe die Einrichtung von ISDS-Schiedsstellen unter der Ägide der TTIP ein Zweiklassenrecht. Begünstigt werden Konzerne, die über die strategischen, personellen und finanziellen Mittel verfügen, solche nicht-öffentlichen Schiedsgerichte anzurufen. KMU würden einseitig durch diese Regelung betroffen und hätten gravierende Wettbewerbsnachteile zu erwarten.

TTIP beschneidet Handelsperspektiven für KMU mit Drittländern. Auf der Basis von Werten, die vom Statistischen Bundesamt 2012 veröffentlicht worden sind, hat sich der deutsche Außenhandel von 1996 bis 2011 mit den sogenannten BRICS – Staaten nahezu versiebenfacht, während der gesamte Außenhandel nur um das zweifache angewachsen ist. Es wäre verhängnisvoll für die exportorientierten KMU, wenn diese Märkte durch die von der EU Kommission intendierte Stoßrichtung des sogenannten Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA gestört würden. Dieser Effekt wird allerdings von der EU-Kommission im „Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations“ erwartet und beschrieben, wenn sie China, Indien und die ASEAN Staaten als Verlierer des sogenannten Freihandelsabkommens sieht. So warnen auch die im Außenhandelsverband BGA vertretenen deutschen Exporteure vor einer Art „Wirtschafts-Nato“ zu Lasten anderer Handelspartner. Das scheint allerdings von der deutschen Politik beabsichtigt zu sein, wenn von den geopolitischen und geostrategischen Vorteile eines bilateralen Abkommens zwischen EU und USA die Rede ist, das Standards setzen will, bevor diese durch China, Indien oder im Verbund der BRICS Staaten gesetzt werden.

Nach Abwägung der behaupteten Chancen und der zu erwartenden Folgen der TTIP, kann es nicht überraschen, dass eine deutliche Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen die TTIP-Verhandlungen laut einer Umfrage des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW) kritisch betrachtet. Obwohl diese Gruppe nicht bekannt für ideologische oder wirtschaftsfeindliche Vorurteile ist, ist eine kritische Grundhaltung gegenüber dem angeblichen Freihandelsabkommen unübersehbar.

Das Arbeitspapier im Einzelnen

DEFINITION

Hält man sich terminologisch an die seit dem Jahr 2005 geltende Begriffsbestimmung der EU, so orientiert sich die Bezeichnung KMU an den Kriterien: Mitarbeiterzahl, Jahresumsatz und Jahresbilanzsumme. Es wird unterschieden:

	Mitarbeiter	Jahresumsatz	Jahresbilanz
Mittlere Unternehmen:	< 250	< 50 Mio €	< 43 Mio €
Kleine Unternehmen:	< 50	< 10 Mio €	< 10 Mio €
Kleinstunternehmen:	< 10	< 2 Mio €	< 2 Mio €

Ein Unternehmen gilt grundsätzlich nicht als KMU, wenn 25 Prozent oder mehr seines Kapitals oder seiner Stimmrechte direkt oder indirekt von einem oder mehreren öffentlichen Stellen oder Körperschaften des öffentlichen Rechts einzeln oder gemeinsam kontrolliert werden. Damit gelten Stadtwerke und andere kommunale Betriebe (Krankenhäuser, ÖPNV, Müllverwertung, Wohnungsverwaltungen etc.) nicht als KMU.

Basisdaten

Für Deutschland gibt die EU-Kommission folgende Basisdaten an (2012):

	Anzahl	Anteil	Beschäftigte	Anteil
Mittlere Unternehmen:	55.510	2,6 %	5.348.282	20,4 %
Kleine Unternehmen:	328.593	15,2 %	6.140.520	23,4 %
Kleinstunternehmen:	1.763.465	81,7 %	4.859.923	18,5 %
KMU gesamt	2.147.569	99,5 %	16.348.724	62,2 %

Die deutschen KMU übertrafen 2012 im Ergebnis der Wertschöpfung (745 Mrd. €) die Großunternehmen (640 Mrd. €). Es darf angesichts dieser Zahlen nicht verwundern, dass die Argumentation für die TTIP deshalb auf die tatsächlichen und vorgeblichen Vorteile für den Mittelstand fokussiert. Unablässig wird betont, dass besonders der Mittelstand von der TTIP profitiere. Auf belastbare Zahlen wartet man allerdings vergeblich. Der Eindruck drängt sich auf, dass bei den Verantwortlichen in der EU-Kommission das Prinzip Hoffnung herrscht. Werden die Unternehmer selbst befragt, dann teilen die KMU die Blütenträume der Kommission nicht: Die Frage: »Aus welchen Trends ergibt sich ein positives Geschäftspotential?« beantworten mittelständische Unternehmen wie folgt: 41 Prozent verweisen auf die Chancen der Digitalisierung, 24 Prozent auf Verbesserungen der Fertigungstechnik, 20 Prozent auf die Energiewende. An vierter Stelle stehen die Wachstumsmärkte der BRIC-Staaten und anderer Schwellenländer und erst an fünfter Stelle steht mit 15 Prozent das Freihandelsabkommen mit den USA¹.

A. SEKTORIALE DIFFERENZIERUNG

Während besonders Wirtschaftssektoren mit hohem Exportpotential TTIP-induzierte Wachstumsimpulse erwarten können (Automobilindustrie, Maschinenbau, chemische Industrie), ist diese Erwartung aus strukturellen Gründen nicht generalisierbar. Deshalb ist es zu einer angemessenen Einschätzung notwendig, volkswirtschaftliche Parameter zu erheben, um die möglichen Auswir-

kungen der TTIP sektorial spezifiziert beurteilen zu können. Vorausgeschickt werden sollen einige allgemeine Informationen zu den außenwirtschaftlichen Aktivitäten der KMU. Nicht ohne Grund wird das Thema »Globalisierung« eher mit Großunternehmen assoziiert. Während von den über zwei Millionen KMU (2011: 2,14 Millionen) in Deutschland nur etwa 7 Prozent als Exporteure in der Außenhandelsstatistik auftauchen (ca. 150 000 Unternehmen), sind 40 Prozent der Großunternehmen als Exporteure auf dem Weltmarkt aktiv. Als Gründe werden in der Literatur hauptsächlich die folgenden genannt:

- Stärkere Orientierung der KMU auf regionale Absatzmärkte;
- KMU verfügen über eine vergleichsweise geringe Kapitaldecke. Die Abdeckung der erhöhten Risiken im Außenhandel wird deshalb als problematisch eingeschätzt;
- KMU haben strukturell eine begrenzte Ressourcenausstattung (juristische Expertise, Logistik, Vertrieb, internationale personale Vernetzung, Übersetzungsbedarf etc.);
- Viele KMU arbeiten hoch spezialisiert auf lokale Marktbedingungen und optimieren ihre Performance unter Ausnutzung spezifischer Nischenvorteile.

Entsprechend fällt die Liste der Wirtschaftszweige, für die ein intensivierter Außenhandel vermutlich keine lukrative Option für KMU darstellt, recht umfangreich ausⁱⁱ:

Öffentliche Dienstleister: private Kinderkrippen und Kindergärten, Krankenpflege, Altenpflege, Musikschulen, Nachhilfeinstitute, Fahrschulen etc.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **18 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Grundstücks- und Wohnungswirtschaft: Hausverwaltung, Reparatur- und Instandhaltungsunternehmen, Gartengestaltung etc.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **11 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Bauhauptgewerbe: Hochbau, Tiefbau, Straßenbau;

Baunebengewerbe: Installationstechnik, Hauselektrik, Klimatechnik, Bautischler- und Schreiner.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **5 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Land- und Forstwirtschaft: Ökologisch und nachhaltig produzierende landwirtschaftliche Betriebe und selbständige Erzeugergemeinschaften, Fischereibetriebe, Holzwirtschaft etc.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **1 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Aber auch bei den Spitzenreitern der exportorientierten Wirtschaftszweige liegen die Quoten der beteiligten KMU überraschend niedrig:

Dienstleistungen: Hier liegt die Exportquote der KMU bei etwa 4 Prozent, die der Großunternehmen bei 12 Prozent.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **23 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Produzierendes Gewerbe: Hier liegt die Exportquote der KMU bei etwa 20 Prozent, die der Großunternehmen bei 57 Prozent.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa **20 Prozent** der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

Handel und Verkehr: Hier liegt die Exportquote der KMU bei etwa 13 Prozent, die der Großunternehmen bei 55 Prozent.

Dieser Wirtschaftsbereich macht etwa 15 Prozent der deutschen Bruttowertschöpfung für das Jahr 2012 aus.

B. ANGLEICHUNG DER STANDARDS

Das größte Versprechen der TTIP liegt in der Beschreibung der Effektivitätsgewinne durch die Harmonisierung der Standards. Damit besteht in der Theorie tatsächlich eine große Chance, Reibungsverluste und Verwaltungskosten im Handel zwischen EU und USA zu reduzieren. Allerdings sind den Bemühungen praktisch hohe Beschränkungen durch die völlig unterschiedlich organisierte Zertifizierung gesetzt. Verhandelt wird de facto zwischen EU und der Bundesregierung der USA. Inwieweit die US-amerikanischen Bundesstaaten diese Regelungen implementieren werden, bleibt bisher völlig ungeklärt. Auch nach Abschluss des TTIP-Vertrags wird bei jedem Export die spezifische Lage im konkreten Bundesland, oftmals sogar im einzelnen County, zu berücksichtigen sein, denn in den USA gibt es – anders als in der EU – keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen, sondern transversal konkurrierende Standardisierungssysteme. Statt der von den EU-Beamten gepflegten Euphorie wäre folglich eine gesunde Skepsis die wirtschaftlich verantwortbare Option. Deutsche KMU im produzierenden Gewerbe sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität. Dies verursacht notwendig ein entsprechendes Preisniveau.

Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im TTIP Raum gesenkt, verlieren diese KMU ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile und müssen mit qualitätsärmeren und mithin preisgünstigeren Produzenten konkurrieren. Zu erwarten ist daher, dass sich der bisher an Qualität orientierte Wettbewerb tendenziell zu einem vorwiegend an Preis und Quantität ausgerichteten Wettbewerb transformiert. Die volkswirtschaftlich nicht unerhebliche Vernichtung der heimischen Solarenergieindustrie könnte sich unter den Bedingungen der TTIP für vergleichbare innovative Umwelttechnologien aus deutscher mittelständischer Produktion wiederholen, da mittelfristig der Marktzugang neuer Konkurrenz erleichtert werden würde.

C. ABBAU NICHT-TARIFÄRER HANDELSHEMMNISSE

C.1: Bisher sehen die Allgemeinen Grundsätze des GWB in § 97, Abschnitt 3 vor: „Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen“. Im Blick auf das von der TTIP angezielte Verbot von diskriminierenden nicht-tarifären Hemmnissen auch bei der kommunalen Auftragsvergabe ist zu erwarten, dass die Vergabepaxis sich zum Nachteil der KMU verändern wird: Der Anteil der KMU am Gesamtwert der vergebenen öffentlichen Aufträge im Jahr 2008 lag bei 46 Prozent (EU-Durchschnitt: 38 Prozent)ⁱⁱⁱ.

C.2: Sowohl die Bundesregierung als auch die Landesregierungen unterhalten eine Fülle von Förderungs- und Beratungsmaßnahmen, die explizit dem Mittelstand vorbehalten sind. Prinzipiell müssen solche Unterstützungsleistungen in der Logik der Befürworterinnen und Befürworter des so genannten Freihandels als diskriminierende nicht-tarifäre Handelshemmnisse betrachtet werden, die mithin bei der Umsetzung der TTIP nicht aufrecht erhalten werden könnten.

C.3: Von CETA ist bekannt, 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^{iv}. Damit sind ca. 80 Prozent aller kommunalen Beschaffungsvorhaben Kanadas von CETA betroffen. Es ist zu erwarten, dass ähnliche Vereinbarungen auch von der TTIP vorgesehen sind. Aus logistischen und kapazitären Gründen ist unwahrscheinlich, dass sich KMU aus der EU um Aufträge kanadischer Kommunen bemühen werden, genauso wenig wie umgekehrt kanadische KMU sich um solche kommunalen Aufträge in

der EU bewerben können. Vielmehr sind nur international agierende Konzerne logistisch und operativ in der Lage, sich an solchen Ausschreibungen zu beteiligen.

Die Konsequenz der Freihandelsabkommen bestünde folglich in einem massiv gesteigertem Wettbewerbsdruck durch Konzerne, die neu im Markt auftreten, für die regionalen KMU beider Vertragsparteien. Es ist deshalb folgerichtig, dass sich über 40 kanadische Kommunen – darunter Toronto und Victoria – vehement gegen den Abschluss von CETA wehren, unter anderem explizit unter Hinweis auf die Benachteiligung örtlicher KMU. Im gleichen Sinn sprach sich 2011 der neu gewählte Bürgermeister der Millionenstadt Seoul, Park Won-soon, gegen die Regelungen zur kommunalen Auftragsvergabe im Freihandelsabkommen zwischen Korea und der USA aus. Laut »Dong-A Ilbo« berief er sich ausdrücklich auf die Existenzbedrohung der örtlichen KMU durch US-amerikanische Handelsketten^v.

Mit Potsdam, Marburg und Tübingen haben sich unterdessen auch erste deutsche Kommunen in Beschlüssen der kommunalen Gremien kritisch zu den möglichen Folgen der TTIP zu Wort gemeldet: „Die Stadtverordnetenversammlung Potsdam stellt fest: Bei einem Abschluss des derzeit von der EU-Kommission hinter verschlossenen Türen verhandelten Transatlantischen Freihandelsabkommens mit den USA (TTIP) sowie des Abkommens mit Kanada (CETA) sind **erhebliche negative Folgen** z.B. für die öffentliche Auftragsvergabe, die Energieversorgung, den Umweltschutz wie auch für Tarife und Arbeitsbedingungen der kommunalen Gesellschaften und Eigenbetriebe zu befürchten.“^{vi}

D. INVESTORENSCHUTZ – ISDS

In der Untersuchung: „Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe’s crisis countries“^{vii} wird anschaulich dargestellt, wie das Instrument des Investor-to-State-Dispute Settlements (ISDS), ursprünglich als legitime Sicherung von Investitionen unter prekären Umständen in das internationale Handelsrecht eingeführt, zu einer gewinnträchtigen Möglichkeit transnationaler Konzerne mutiert ist, wirtschaftspolitische Interessen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu generieren. Dies geht auch zu Lasten der KMU:

„The investment arbitration regime provides VIP treatment to foreign investors and privatises justice. Foreign investors are granted greater rights than domestic firms [...]“ (Seite 7).

Anstatt also ein viel zitiertes ›level playing field‹ zu etablieren, schüfe die Einrichtung von ISDS Schiedsstellen unter der Ägide der TTIP ein Zweiklassenrecht. Begünstigt werden Konzerne, die über die strategischen, personellen und ökonomischen Mittel verfügen, solche Schiedsgerichte als ›claimants‹ anzurufen. Einseitig würden KMU von dieser asymmetrischen Wirkung der Investitionsschutzregelungen betroffen sein.

E. VALIDITÄT DER PROGNOSEN

Selbst wenn man sich nicht der kritischen Beurteilung von Ferdi De Ville (Universität Ghent) und Gabriel Siles-Brügge (Universität Manchester) anschließen möchte, so erscheinen ihre Hinweise auf die Genese und die »Vermarktung« der einschlägigen von der EU bzw. dem BMWi kommissionierten Studien instruktiv^{viii}. Sie begreifen die Strategie der EU-Kommission als eine „wichtige Übung in der Steuerung fiktionaler Erwartungen“^{ix}. Hinzuweisen ist auf ein Strategiepapier der EU-Kommission^x, nach dem das Ziel der öffentlichen Kommunikation über TTIP darin bestehen soll, „to define, at this early stage in the negotiations, the terms of the debate by communicating positively about what the TTIP is about (i.e. economic gains and global leadership on trade issues)«. The central message of this ›information‹ campaign has been the claim that [...] in a period of economic recession, the TTIP represents ›the cheapest stimulus package you can imagine“ (Seite 1).

Es ist bedauerlich, dass sich die überwiegende Zahl der deutschen Industrie- und Handelskammern dazu hergeben, dieses manipulative Spiel der EU-Kommission mitzuspielen. Statt kritischer Abschätzung der tatsächlichen Chancen und Risiken im Interesse der KMU, deren Interessenvertreter sie eigentlich sein sollten, beteiligen sich die Kammern einseitig an einem Projekt, dessen Folgen sich tatsächlich schwer abschätzen lassen. Sie schenken dem ehemaligen EU Handelskommissar de Gucht weiterhin kritiklos Glauben, obwohl er bei Brüsseler Insidern dafür bekannt ist, einen eher laxen Umgang mit der Wahrheit zu pflegen.

Kürzlich musste er in einem Interview mit dem ZDF Magazin Monitor vor laufender Kamera zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumszahlen, mit denen er TTIP anpries, von selbst in Auftrag gegebenen Studien nicht bestätigt werden. Dies ist beileibe kein Einzelfall. Am 22. Januar 2014 erklärte De Gucht in Düsseldorf, es sei unzutreffend, dass die Kommission ihre Politik zu genetisch manipulierten Nahrungsmitteln wegen der TTIP verändern werde: „Das wäre in der Tat nicht akzeptabel“^{xi}. Was er in Düsseldorf allerdings verschwieg, ist der Umstand, dass er diese löbliche Haltung nicht freiwillig eingenommen hat. Er musste dazu vom Europäischen Gerichtshof gezwungen werden. Die Kommission hatte im Jahr 2009 die Zulassung der genmanipulierten Kartoffelsorte Amflora genehmigt – erst durch ein Urteil des EU-Gerichts vom 13. Dezember 2013 wurde die Zulassung außer Kraft gesetzt.^{xii} Auch die gentechnisch veränderte Maissorte Pioneer 1507 wurde durch Beschluss der Kommission vom 6. November 2013^{xiii} zum Verbrauch in der EU freigegeben. Bereits seit April 1998 gibt es eine Zulassung für den gentechnisch manipulierten (»transgenen«) Mais Mon 810 des Herstellers Monsanto, die eigentlich bis 2007 befristet war. Durch verfahrenstechnische Verzögerungen versucht die Kommission, gegen den erklärten Willen vieler Mitgliedsstaaten, ein Verbot von Mon 810 zu verhindern. In Wahrheit scheint es eher darum zu gehen, dass die Kommission TTIP dazu benutzt, ihre eigene positive Haltung zu gentechnischen Lebensmitteln in den Mitgliedsländern durchzusetzen. Selbstverständlich kennt Herr De Gucht die Faktenlage zu Kommission und Gentechnik. Stattdessen erzeugt er bei seinen Zuhörern in der Atlantikbrücke einen kontrafaktischen Eindruck. Das nennt man gemeinhin ein taktisch flexibles Umgehen mit der Wahrheit. Wäre es nicht angeraten, dass die Repräsentanten der Handelskammern ein wenig kritischer mit den Versprechungen des ehemaligen Kommissars De Gucht verfahren würden?

Die Untersuchung „ASSESS-TTIP“^{xiv} leistet einen wichtigen Beitrag zu einer solchen verantwortlichen Folgenabschätzung. Die breit angelegte kritische Evaluation vorliegender Studien zur TTIP berücksichtigt besonders die im Zusammenhang des NAFTA-Prozesses bereits empirisch erhobenen Daten. Zusammenfassend ergibt sich folgender Befund:

1. Die prognostizierten Gewinne sind nach den vier untersuchten Studien als gering zu bezeichnen (BSP +0,3 bis + 1,3 %), verteilt auf einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren
2. Da auch ohne TTIP die durchschnittlichen Zölle lediglich bei etwa 5 Prozent liegen, ließen sich substantielle Gewinne nur bei den Szenarien prognostisch erhärten, die erhebliche Reduktionen der nicht-tarifären Hemmnisse vorsähen. 80 Prozent der genannten möglichen Zugewinne ließen sich nur bei der politisch schwierigen Konvergenz von Produktionsstandards, industriellen Normen und staatlichen Gesetzen realisieren.
3. Die Folgekosten der von der TTIP verursachten Modifikationen werden in den untersuchten Studien weitestgehend vernachlässigt. Dies beginnt bereits bei dem Einnahmeverlust der öffentlichen Hand durch den Wegfall der Zolleinnahmen (europaweit 2,6 Mrd. € p.a.). Schwere wiegt, dass Deregulierungen nicht folgenlos bleiben und deren mögliche gesamtgesellschaftliche Kosten in eine objektive Bilanzierung einfließen müssten.
4. Soweit mögliche Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in den Studien überhaupt untersucht werden, ist zu konstatieren, dass sie befristete negative Effekte nicht ausschließen, diese aber nicht beziffern. Es wird von ca. 0,4 bis 1,1 Millionen wegfallender Arbeitsplätze durch Verlagerungen und Umstrukturierungen ausgegangen. Gleichwohl werden die dadurch zu erwartenden Folgekosten (Arbeitslosenhilfe: 5 bis 14 Mrd. €; Steuereinbußen durch Erwerbslosigkeit: 4 bis 10 Mrd. €) wiederum nicht bilanziert.

5. Die Opportunitätskosten der von der TTIP veränderten Handelsströme bleiben gleichfalls unberücksichtigt. Die durch angepasste Standards im TTIP-Raum realisierbaren Gewinne könnten durch veränderte Exportbedingungen und Handelsverlagerungen im Verkehr mit Drittländern negative Konsequenzen generieren. Zudem entstünde neben den Zugewinnen im Handel zwischen EU und USA ein gleichzeitiger Rückgang in den jeweiligen Binnenmärkten.

Um es noch einmal deutlich zu sagen, Freihandelsabkommen schaffen reale Chancen für bestimmte Wirtschaftssektoren und am Markt etablierte Global Player. Aber daraus folgt – und jeder Volkswirt kann sich das leicht ausrechnen – keineswegs, dass die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen gleichsam automatisch davon profitieren. Mögen interessierte politische Kreise an solche Automatismen glauben. Bei nüchterner Prüfung entpuppen sich die Voraussagen als ökonomisch fahrlässig. Davon auszugehen, dass im Fall der Vereinigung zweier hocheffizienter Wirtschaftsräume keine Arbeitsplätze wegfallen werden ist naiv: Verstärkte Importe von preislich hoch kompetitiven Konsumgütern in den jeweilig anderen Wirtschaftsraum schaffen dort nicht automatisch neue Arbeitsplätze, sondern bedrohen sie tendenziell. Und die Annahme, dass in einem regionalen Markt generierte Konzerngewinne automatisch als produktive Reinvestitionen in den gleichen Markt zurückfließen, ist in diesen globalen Zeiten schlicht naiv. Zudem könnten andere Regelungen der TTIP, insbesondere im Bereich der Patente (Intellectual Property Rights) durchaus für gesteigerte Produktionskosten, insbesondere im Pharma- und Gesundheitssektor (verlängerter Patentschutz), aber auch im IT-Bereich sorgen. Den verheißenen Kostenreduktionen durch den Abbau von Zollschranken durch die TTIP müssten bei realistischer Bilanzierung also Kostensteigerungen gegenüber gestellt werden. Aber das würde das optimistische Bild trüben.

F. SPEZIFISCHE PROBLEME DER KMU BLEIBEN UNBERÜCKSICHTIGT

F.1: Mittelständische Unternehmen besitzen weder die personellen Kapazitäten noch große finanziellen Reserven, um sich gegen Devisenschwankungen spekulativ abzusichern. Die Unvorhersehbarkeit der Wechselkursentwicklung wird durch die TTIP nicht eingehegt.

Im Zeitraum von 2010 bis 2013 schwankte beispielsweise der US-Dollar zwischen 1,20 € und annähernd 1,50 €. Diese Volatilität belastet die Exportchancen der KMU überdurchschnittlich und stellt praktisch ein enormes Handelshemmnis dar, das allerdings von den EU nicht in den Blick genommen wird.

F.2: Die angestrebte TTIP ist trotz aller Bekundungen der EU-Kommission auch ein machtpolitisches, und kein ausschließlich ökonomisches Projekt. Der Lissabon-Vertrag billigt der EU-Kommission auf dem Gebiet der Handelspolitik weitgehende Gestaltungsrechte zu. Mit dem Prestigeprojekt der „größten Freihandelszone der Erde“ will die Kommission ihre Handlungsfähigkeit unter Beweis stellen. Dabei wird der tatsächliche ökonomische Nutzen politisch hochgerechnet.

Auch die nationale Politik in den EU-Mitgliedsländern verfolgt bezüglich der TTIP vorrangig innenpolitische Ziele. In einer Zeit, in der die Möglichkeiten der Politik, nachhaltig für Beschäftigung zu sorgen, äußerst beschränkt sind, dient TTIP als ein Projekt zur Darstellung arbeitsmarktpolitischer Kompetenz. Wenn die Kanzlerin ein ums andere Mal verkündet, dass die neue Freihandelszone ein Beschäftigungsmotor sein werde, so kann dies angesichts der real eher minimalen Beschäftigungsimpulse kaum mehr als eine Applikation des »Prinzips Hoffnung« verstanden werden. Solche Symbolpolitik nützt der Wirtschaft nicht und sollte folglich unterbleiben.

Jedes mittelständische Unternehmen dagegen kennt die wirtschaftliche Realität: Eine Freihandelszone allein schafft nicht automatisch höhere Produktivität. Deshalb wird in der Ökonomie streng zwischen einer bloßen Verlagerung von Handelsströmen (trade diversion) und der Schaffung neuer Handlungsoptionen (trade creation) unterschieden. Echtes Wachstum kann nur durch die Steigerung der realen Produktivität entstehen. Große Effizienzgewinne aber sind durch das geplante Freihand-

delsabkommen nicht zu erwarten, da die Unternehmen in den USA und der EU schon gegenwärtig effizient und rationell produzieren und handeln.

Neue Handelsperspektiven finden die hoch effizienten KMU dagegen in steigendem Maß in den so genannten BRIC-Staaten. Nach einer Meldung des Statistischen Bundesamts vom 29. August 2012^{xv} hat sich der deutsche Außenhandel von 1996 bis 2011 mit Brasilien, Russland, Indien und China beinahe versiebenfacht, während der gesamte Außenhandel nur um das zweifache angewachsen ist. Es wäre verhängnisvoll für die exportorientierten KMU, wenn diese neuen Märkte durch politische Verwerfungen gestört würden. Dass die TTIP genau eine solche politische Stoßrichtung besitzt, wird von der EU-Kommission in ihrem „Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations“ deutlich formuliert:

“While most regions are expected to benefit from a slight increase of their terms of trade, [...] **others will lose**. China, India and the ASEAN region, will face decreases in their relative terms of trade on the world market, as the result of an ambitious EU-US FTA”.^{xvi}

F.3: Hoch spezialisierte KMU konzipieren individualisierte Produkte für spezifische Kundenbedarfe. Beispielhaft sind die Erfolge des Mittelstands in den Bereichen:

- Telekommunikation;
- »E-commerce«;
- Software- und Programmierleistungen;
- Energiesektor;
- Verkehr;
- Datensicherheit- und Verkehr;
- Umwelttechnologien;
- Finanzdienstleistungen.

Dabei sind hohe Entwicklungskosten unausweichlich. Proprietäre Lösungen haben ihren Preis, der sich durch Effizienzgewinne beim Abnehmer rechtfertigt. Außerdem schützen steile Innovationszirkel vor der Bedrohung durch illegale Plagiate aus Drittländern und sind damit wesentlich für den nachhaltigen Erfolg der KMU.

Die von der TTIP angezielte Abschaffung sämtlicher staatlicher Protektionsinstrumente bedroht allerdings die ohnehin engen Spielräume in diesen dynamischen Marktsegmenten. Begünstigt durch hohe Skalenerträge, wären transnationale Konkurrenten in der Lage, regionale Innovationsträger mittels einer für sie weitgehend unschädlichen Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen. Damit würden wünschbare technologische Entwicklungen bedroht. In solchen Fällen wäre eine aktive staatliche Ordnungspolitik aus Sicht des Mittelstands geboten und förderlich. Einmal geschlossen, verpflichtet ein Abkommen wie die TTIP die teilnehmenden Staaten allerdings dazu, keine neuen nicht-tarifären Hindernisse zu errichten. Aus Sicht der KMU kann ein solcher Verzicht nicht unter allen Umständen als förderlich gelten.

Es kann deshalb nicht überraschen, dass eine deutliche Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen die TTIP-Verhandlungen kritisch betrachtet. Diese Gruppe ist nicht bekannt für ideologische oder wirtschaftsfeindliche Vorurteile. Dennoch ist eine kritische Grundhaltung gegenüber dem angeblichen Freihandelsabkommen unübersehbar. Laut einer Umfrage des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW) ergibt sich folgendes Meinungsbild^{xvii}:

Fühlen Sie sich ausreichend durch die Politik über TTIP informiert, und sind die Verhandlungen ausreichend transparent?

Ja: 6%

Nein: 94%

Welche Auswirkungen erwarten Sie von TTIP für Ihr Unternehmen?

Aufweichung bewährter deutscher Standards und Normen: 53%

Erleichterter Marktzugang: 17%

Kostenersparnis durch Abbau von Handelshemmnissen und Zöllen: 20%

Keine Auswirkungen: 34%

Sonstige: 12%

Medienberichten zufolge profitieren von TTIP vor allem internationale Konzerne. Werden im Freihandelsabkommen die Belange des Mittelstands genügend berücksichtigt?

Ja: 2%

Nein: 49%

Weiß nicht: 48%

Zahlreiche Fachverbände haben zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder die Gefahren, die von TTIP ausgehen, beschrieben und vor dem Abschluss der TTIP in der jetzigen Form gewarnt:

- Deutscher Kulturrat
<http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip-dossier-sep-2014.pdf>
- Bundesverband öffentliche Dienstleistungen
<http://www.bvoed.de/ttip-%C3%B6ffentliche-dienstleistungen.html>
- AMA Verband für Sensorik und Messtechnik e.V.
<http://www.elektronikpraxis.vogel.de/messen-und-testen/articles/454315/?cmp=beleg-mail>
- Bundesverband der grünen Wirtschaft
http://www.nachhaltigwirtschaften.net/scripts/basics/eco-world/wirtschaft/basics.prg?session=42f9498c530f3edd_76275&a_no=7779
- Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft
http://www.abl-ev.de/uploads/media/13-06-17_AbL-Einsch%C3%A4tzung_TTIP_EUUSA.pdf
- Börsenverein des deutschen Buchhandels
http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip/Stellungnahme__Boev_TTIP.pdf

QUELLEN

- ⁱ »Vorsicht versus Vision: Investitionsstrategien im Mittelstand«, Commerzbank Reihe UnternehmerPerspektiven, 14. Mai 2014, S. 39. Online abrufbar unter: www.bme.de/fileadmin/bilder/BME-Weekly/2014/0514/14Studie_ausfuehrlich_de.pdf.
- ⁱⁱ Die Zahlenangaben sind den folgenden statistischen Publikationen entnommen: SÖLLNER, René: Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, in: Statistisches Bundesamt: Wirtschaft und Statistik Januar 2014, Wiesbaden: Destatis 2014, S. 40-52. Online abrufbar unter: <https://www.destatis.de/Publikationen/WirtschaftStatistik/Monatsausgaben/WistaJanuar2014.pdf>. Bundeszentrale für politische Bildung: Datenreport 2013. Online abrufbar unter: <http://www.bpb.de/nachschlagen/datenreport-2013/wirtschaft-und-oeffentlichersektor/173199/die-entstehungsrechnung-des-bruttoinlandsprodukts>.
- ⁱⁱⁱ Quelle: Europäische Kommission: SBA-Datenblatt 2013-Deutschland, Seite 10. Online abrufbar unter: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/germany_de.pdf.
- ^{iv} Vgl. »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>
- ^{vv} Online abrufbar unter: <http://english.donga.com/srv/service.php3?biid=2011110888158>.
- ^{vi} Entscheidung vom 12.05.2014. Online abrufbar unter: <http://egov.potsdam.de/bi/vo020.asp?VOLFDNR=22359&options=4>.
- ^{vii} OLIVET; C. & EBERHARDT, P.: »Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries« Amsterdam/Brüssel: CEO 2014.
- ^{viii} »The EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Trade Impact Assessments: Managing Fictional Expectations«, Paper presented at the 55th International Studies Association Annual Convention, Toronto, 26-29 March, 2014. Online abrufbar unter: <http://web.isanet.org/Web/Conferences/Toronto%202014/Archive/ebb12214-50a7-4f8a-80eb-d25ce06fbed3.pdf>.
- ^{ix} »Our central argument in this paper [...] is that these CGE models – and the figures they have produced – represent an important exercising in the »management of fictional expectations« [...] Although these models are shrouded in uncertainty, as the social world is too contingent to be modeled in terms of the assumptions of neoclassical economics, they are presented as reliable predictions of future outcomes«, Seite 2.
- ^x »Issues paper Communicating on TTIP – Areas for cooperation between the Commission services and Member States«, Brüssel: 7. November 2013. Online abrufbar unter: <http://corporateurope.org/trade/2013/11/leaked-european-commission-pr-strategycommunicating-ttip>.
- ^{xi} Der Text der Rede ist hier einsehbar: http://www.atlantik-bruecke.org/w/files/dokumente/s14_52-de.pdf.
- ^{xii} Siehe <http://www.zeit.de/news/2013-12/13/eu-eu-gericht-verbietet-genkartoffelamflora-13124805>.
- ^{xiii} Siehe Memo der EU-Kommission: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-952_en.htm.
- ^{xiv} RAZA, W. et al.: ASSESS_TTIP, Wien: ÖFSE, 2014. Online abrufbar unter: http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf.
- ^{xv} Statistisches Bundesamt: »Deutscher Außenhandel mit BRIC-Staaten stark expandiert«, Presseerklärung vom 29.08.2012. Online abrufbar unter: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/08/PD12_295_51.html.
- ^{xvi} Quelle: Siehe Anmerkung 10, hier: Seite 45.
- ^{xvii} Ergebnisse laut einer Mitteilung des Pressereferenten des BVMW vom 14.08.2014, vgl. <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-ttip-an-der-justizvorbei/10211206.html>, http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads_allg_Dokumente/politik/Positionspapier_TTIP.pdf.