

# **Was bedeutet TTIP für kleinere und mittlere Unternehmen?**

Eine Auswertung von Reiner Basowski und Michael Krämer, Arbeitsgruppe TTIP bei Attac Deutschland, sowie von Jan Grumiller und Simon Theurl, Attac Österreich



## Einleitung

Befürworter des Handelsabkommens TTIP stellen gerne die vermeintlichen Wachstumschancen für unsere Volkswirtschaft und die positiven Signale auf den Arbeitsmarkt heraus. So schwärmt etwa der hessische Ministerpräsident Volker Bouffier von „einem dringend notwendigen Wachstumsschub, den unser so stark exportabhängiges Land erfahren wird“<sup>1</sup> oder Angela Merkel von hunderten neuen Arbeitsplätzen. Ergänzt wird diese Argumentation durch den Hinweis auf eine „gigantische geostrategische Chance“ (Sigmar Gabriel)<sup>2</sup>, die TTIP böte, um transatlantische Standards für andere Regionen als verbindlich durchzusetzen.

Bundesregierung und EU-Kommission behaupten weiterhin, dass TTIP vor allem kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) nützen würde – zuletzt in den Mitte April 2015 medienwirksam veröffentlichten Ergebnissen einer Unternehmensumfrage. Auch zahlreiche Handelskammern sprechen davon, dass TTIP insbesondere den KMU mit „Special Know How“ die Möglichkeit erschließen würde, stärker in die USA zu exportieren.

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

## Zusammenfassung

Kleine und Mittlere Unternehmen stehen für 54 Prozent der Wertschöpfung, 99,5 Prozent der Betriebe und 62 Prozent der Beschäftigten in Deutschland. Folgt man den Versprechungen von EU-Kommission, Bundesregierung und Handelskammern, sollte ein großer Anteil des behaupteten Wachstums auf die KMU entfallen. Wir zeigen hier, dass die positive Wirkung von TTIP auf die KMU überschätzt wird und dass die Risiken die Chancen bei kritischer Abschätzung deutlich überwiegen.

**Wachstumsprognosen überzogen und unseriös.** Bis März 2015 behaupteten EU-Kommission, Bundesregierung, BDI und Handelskammern, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde, und beriefen sich dabei auf einschlägige Studien. Doch bereits Anfang 2014 musste der damals amtierende EU-Handelskommissar de Gucht zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumswahlen von den Studien, die die EU-Kommission selbst in Auftrag gegeben hatte, nicht bestätigt werden.<sup>3</sup> Inzwischen haben EU-Kommission und BDI ihre überzogenen und falsch dargestellten Wachstumsprognosen von ihren Webseiten entfernt.<sup>4</sup> Wirtschaftsminister Gabriel spricht angesichts der unseriösen Prognosen inzwischen von „Voodoo-Ökonomie“.<sup>5</sup> Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – in sich zusammengebrochen. Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also Gewinner und Verlierer. Und es ist, wie die folgenden Punkte zeigen werden, damit zu rechnen, dass die Mehrheit der KMU zu den Verlierern gehören wird.

**Nur geringe Zahl von KMU exportiert.** 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 Wirtschaftsbeziehungen zu den USA; das sind nicht einmal ein Prozent aller von der Handelskammer vertretenen Unternehmen.

**Effektivitätsgewinne werden durch unterschiedlich organisierte Zertifizierung erschwert.** Das größte Versprechen von TTIP liegt neben dem Wegfall der bereits niedrigen Zölle<sup>6</sup> 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 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.

**Lektionen aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) nicht gelernt.** Dass Freihandelsverträge vom TTIP-Typ in der Regel transnationale Unternehmen begünstigen und KMU benachteiligen, zeigen auch die Erfahrungen mit dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA, das 1994 in Kraft trat. In den 20 Jahren seither hat sich in Kanada der Anteil der größten börsennotierten Konzerne an den Gesamtprofiten annähernd verdoppelt, während sich wichtige gesamtwirtschaftliche Indikatoren im gleichen Zeitraum halbierten. Besonders im landwirtschaftlichen Bereich entstanden KMU erhebliche Nachteile.

**Negative Auswirkungen durch Öffnung kommunaler Vergabepaxis.** Bisher sind laut Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (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 Vergabepaxis 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.

**Investorenschutz ISDS benachteiligt KMU.** Das Instrument des Investor-to-State-Dispute-Settlements wurde ursprünglich als Sicherung von Investitionen in das internationale Handelsrecht eingeführt. Im „transatlantischen Binnenmarkt“ wird es zur Möglichkeit transnationaler Konzerne, wirtschaftspolitische Interessen vor privaten Schiedsstellen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu erzielen. Bei durchschnittlichen Verfahrenskosten von sechs bis acht Millionen Euro schuf die Einrichtung von ISDS-Schiedsstellen unter der Ägide der TTIP ein Zweiklassenrecht. Begünstigt werden dabei 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. Genau dieser Effekt wird allerdings von der EU-Kommission im „Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations“ erwartet und beschrieben, doch nur, 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.

**Mehrheit der KMU sehen TTIP-Verhandlungen kritisch.** Nach Abwägung der behaupteten Chancen und der zu erwartenden Folgen durch 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.

Eine jüngst von der EU-Kommission veröffentlichte Erhebung unter KMU in der EU scheint zwar zu einem anderen Ergebnis zu kommen.<sup>7</sup> Allerdings sind die Grundlagen dieser Erhebung mehr als fragwürdig. Nur 0,0036 Prozent der KMU nahmen überhaupt an der Erhebung teil. Befragt wurden ausschließlich Unternehmen, die bereits in die USA exportieren – und damit nur eine kleine Gruppe. Die Erhebung der Kommission ist insgesamt nicht als seriöser Beitrag zu einer realistischen Einschätzung der Wirkungen von TTIP auf KMU zu werten, sondern als Teil einer Werbestrategie, die immer wieder mit fragwürdigen Zahlen und Behauptungen der wachsenden Kritik an TTIP – auch von Seiten von KMU – zu begegnen versucht. Es ist das Anliegen dieses Papiers, fragwürdigen Behauptungen und unseriösen Zahlen eine gründlichere Analyse auf Basis der heute verfügbaren Daten und Studien entgegenzustellen.

## Die Auswertung im Einzelnen

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:

	<b>Mitarbeiter</b>	<b>Jahresumsatz</b>	<b>Jahresbilanz</b>
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.

### Europäische KMU im Welthandel

KMU spielen eine entscheidende ökonomische Rolle als Wachstumsmotor der EU im nicht finanziellen Wirtschaftssektor.<sup>8</sup> Es ist also nicht verwunderlich, dass die Förderung von KMU zu einem wichtigen Teil der europäischen Wirtschaftspolitik avanciert ist. Befremdlich hingegen wirken Bemühungen, dies durch Maßnahmen zum Abbau von Regeln des Welthandels – so wie es in den aktuellen Verhandlungen der TTIP angedacht wird – bewerkstelligen zu wollen. Bei genauerer Betrachtung scheint es sich bei der Behauptung, TTIP würde besonders KMU zugutekommen, jedoch eher um eine politische PR-Aktion zu handeln als um eine seriöse Interpretation der Daten.

Im Jahr 2008 wurde eine Studie von Mayer und Ottaviano publiziert, die bestätigt, dass nur wenige Unternehmen vom globalen Handel (EU-Extrahandel) profitieren.<sup>9</sup> Die genannten Autoren sind für CEPR und CEPII tätig, also für Institute, die zahlreiche Studien über die wirtschaftlichen Folgen der TTIP für die EU-Kommission angefertigt haben. Festzuhalten ist, dass es sich bei den in der Studie untersuchten „Happy Few“ jedoch nicht um KMU, sondern überwiegend um transnationale Konzerne (TNK) handelt.

Eine „Chief Economist Note“ für die Europäischen Kommission<sup>10</sup> nimmt Stellung zu den Argumentationen von Mayer und Ottaviano. Sie betont, dass KMU zwar nur ein Drittel (31 Prozent) am Wertschöpfungsanteil des EU-Extrahandels aufweisen, jedoch in absoluten Zahlen den Großteil (81 Prozent) der handeltreibenden Unternehmen ausmachen. Sie argumentieren, dass KMU auf Grund ihrer Masse ein enormes Exportpotenzial aufweisen, welches durch die Beseitigung von Handelsbarrieren entfaltet werden könne.

EU-Extrahandel: Nummer und Wertschöpfungsanteil der Unternehmen, 2011

Mitarbeiter/ Größe	1-9 (Kleinst)	10-49 (Kleine)	50-249 (Mittlere)	250+	Keine Angaben	Summe der KMU	Gesamt EU, exportierende Unternehmen
<b>Anzahl</b>	352 900	187 402	73 551	23 319	121 556	613 853	759 849
<b>Wertschöpfungs- anteil (Mio EUR)</b>	122 303	143 388	254 454	816 3	210 055	520 145	1 546 499
<b>% Anteil an exportierenden Unternehmen</b>	46%	25%	10%	3%	16%	81%	100%
<b>% Anteil an der Export Gesamt- wertschöpfung</b>	8%	9%	16%	53%	14%	34%	100%

Quelle: Eigene Darstellung nach Cernat (2014), EuroStat TEC Database

Der 2015er-Report der EU-Kommission zu KMU und TTIP<sup>11</sup> schlüsselt die vorstehenden Werte noch konkreter auf: Demnach machen europäische KMU 88 Prozent der Summe aller US-exportierenden EU-Unternehmen aus; dabei seien sie aber nur für 28 Prozent des Gesamt-Exportaufkommens von der EU in die USA verantwortlich.

Die unterschiedlichen Chancen im Welthandel auf Handelsbarrieren zurückzuführen, ist wenig plausibel, wenn man die Daten aus einer anderen Perspektive betrachtet. Generell lässt sich beobachten, dass das Verhältnis zwischen der prozentualen Exportwertschöpfung und dem prozentualen Anteil am Export mit der Anzahl der Beschäftigten zunimmt. Das heißt, dass mit steigender Unternehmensgröße die Anzahl an Unternehmen im Exportsektor abnimmt während die erwirtschafteten „Gewinne“ (genauer gesagt, der Anteil der Exportwertschöpfung) steigen – es fällt somit mit steigender Unternehmensgröße mehr vom Kuchen auf weniger Unternehmen. Die Zahlen belegen das: dem Report der EU-Kommission zufolge wird der Löwenanteil von 72 Prozent des Gesamt-Exportgeschäfts mit den USA von nur 20.000 europäischen Großunternehmen (davon 6.000 undefinierter Größe) abgedeckt.

Ein möglicher Erklärungsansatz hierfür sind steigende Skalenerträge. Das heißt, dass der Produktions-Output pro aufgebracht Input-Einheit mit der Größe des Unternehmens steigt. Das spiegelt sich auch in den Daten wider. Im Gegensatz zu kleineren Unternehmen zeichnen sich TNK durch ein hohes Kapitalvolumen (Kapital pro Arbeit) aus, welches von KMU in diesem Ausmaß (z.B. wegen hoher Fixkosten) jedoch kaum erreicht werden kann. Zudem ergeben sich für TNK auf Grund von Marktmacht (Monopolstellungen) und durch ihr Kapitalvolumen ökonomische (z.B. Preiskämpfe) und politische (z.B. Lobbyismus) Vorteile, welche sie gegenüber KMU nutzen können. Und schließlich können „Global Player“, anders als KMU, durch den Zugang zu Produktionsstätten in Drittländern (mit geringen Lohnstückkosten, laxeren Umweltvorschriften und niedrigem Steuerniveau) kostengünstiger produzieren. Wie die Verschärfung des Wettbewerbes durch den Abbau von Regeln allen zugutekommen soll, bleibt unklar und ähnelt dem Vorschlag, die Gewichtsklassen bei Boxkämpfen abzuschaffen.

Eine von der Deutschen Bank (DB) und dem Verband der Automobilindustrie (VDA) in Auftrag gegebene Studie zeigt, dass Importzölle in den USA sowie die nichttarifären Handelshemmnisse (NTB) für die Auslandsproduktion von (deutschen) PKWs kaum relevant sind.<sup>12</sup> Hingegen wird die zunehmende Lokalisierung der deutschen Autoindustrie in den USA zu einem wesentlichen Teil auf die vergleichsweise niedrigen Lohnstückkosten (rund 53 Prozent des deutschen Niveaus) zurückgeführt. Von den in den USA produzierten „deutschen“ PKWs gingen 24 Prozent zurück nach Europa

und weitere 23 Prozent nach Asien. Die Studie der DB und des VDA macht deutlich, was von einer Ausweitung des deregulierten Handels tatsächlich zu erwarten ist: Nicht die Schaffung von Arbeitsplätzen und höheres Einkommen für alle, sondern zunehmender Druck auf die Arbeitseinkommen durch zunehmenden Konkurrenzdruck und Outsourcing von Arbeitsplätzen in die kostengünstigsten Produktionsstätten.

Ein weiteres Argument bezüglich der Auswirkungen von TTIP lautet, dass KMU – auch wenn sie nicht direkt vom Handel profitieren – zumindest indirekt profitieren könnten. Da KMU als Zulieferer für große Konzerne fungieren, profitierten sie von Handelserleichterungen selbst dann, wenn nur transnationale Konzerne den Handel ausweiten würden. Dieses Argument mag auf den ersten Blick schlüssig erscheinen, allerdings muss folgender Umstand berücksichtigt werden. Für „Global Player“ wird die Wahl von Produktionsstätten in Drittländer weiter erleichtert, wobei oftmals (in Sektoren, die wenig auf FacharbeiterInnen angewiesen sind) der kostengünstigste Standort gewählt wird. Mithin sind es in der Hauptsache KMU aus diesen Drittländern, die durch Zulieferleistungen indirekt profitieren. Die wirkt sich wiederum auf die Wahl der zuliefernden KMU aus: Der Preisdruck für heimische KMU steigt.

Schließlich lässt sich kaum erwarten, dass handelspolitische Maßnahmen, welche alle Unternehmen gleichermaßen betreffen, KMU besonders zugutekommen. Ganz im Gegenteil. Wenn durch TTIP der jährliche Handelsumsatz um 0,05 Prozent gesteigert werden könnte, dann würde nach wie vor der Großteil (70 Prozent) auf TNK fallen während der Rest (30 Prozent) auf die verbleibenden (81 Prozent der handeltreibenden Unternehmen) KMU verteilt werden würde. Die relative Verteilung würde sich dadurch nicht ändern – es würden immer noch 70 Prozent der Exportwertschöpfung auf TNK und 30 Prozent auf KMU fallen. In absoluten Zahlen sind die Zuverdienstmöglichkeiten für TNK jedoch weitaus rentabler. Es ist zu vermuten, dass „Global Player“ dadurch ihre absoluten Vorteile gegenüber KMU weiter ausbauen können.

Die Reduktion von Handelsregulierungen, die als Maßnahme zur Förderung des Handels postuliert wird, begünstigt KMU somit weniger als TNK. Es steht zu befürchten, dass durch solche Maßnahmen der Druck auf lokal agierende KMU tendenziell steigt. Große Unternehmen, die über strukturelle Wettbewerbsvorteile verfügen, könnten KMU sukzessive vom Markt verdrängen und ihre Marktmacht ausbauen. Handelsabkommen wie TTIP, die auf die generelle Reduktion von Zöllen und sogenannten NTB abzielen, werden das nicht verhindern können.

## Deutsche KMU

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

	<b>Anzahl</b>	<b>Anteil</b>	<b>Beschäftigte</b>	<b>Anteil</b>
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 %
<b>KMU gesamt</b>	<b>2.147.569</b>	<b>99,5 %</b>	<b>16.348.724</b>	<b>62,2 %</b>

Die deutschen KMU übertrafen 2012 im Ergebnis der Wertschöpfung (745 Mrd. Euro) die Großunternehmen (640 Mrd. Euro). Es darf angesichts dieser Zahlen nicht verwundern, dass die Argumentation für TTIP deshalb auf die tatsächlichen und vorgeblichen Vorteile für den Mittelstand fokussiert. Unablässig wird betont, dass besonders der Mittelstand von 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 Blümenträume 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 USA<sup>13</sup>.

### **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 Auswirkungen 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. In Deutschland ist die Schiefelage besonders ausgeprägt: Von den über zwei Millionen KMU (2011: 2,14 Millionen) hierzulande tauchen nur etwa 7 Prozent (ca. 150.000 Unternehmen) als Exporteure in der Außenhandelsstatistik auf; mit 15 Prozent ist ihr Anteil an den deutschen Exporten in die USA nochmal deutlich niedriger als im EU-Durchschnitt. Zugleich sind 40 Prozent der hiesigen Großunternehmen als Exporteure auf dem Weltmarkt aktiv. Als Gründe werden in der Literatur hauptsächlich 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 aus<sup>14</sup>:

**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.

### **Angleichung der Standards**

Das größte Versprechen der TTIP liegt in der Beschreibung der Effektivitätsgewinne durch die Harmonisierung der Standards. Darin liegt in der Theorie tatsächlich eine große Chance, Reibungsverluste und Verwaltungskosten im Handel zwischen EU und USA zu reduzieren. Allerdings sind den Bemühungen in der Praxis 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.

### **Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse**

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 Vergabep Praxis 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)<sup>15</sup>.

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.

Von CETA ist bekannt, dass auf Drängen der EU alle kommunalen Auftragsvergaben, die ein Volumen über 300 000 CAD bei Gütern und Dienstleistungen sowie über 8 Millionen CAD bei Bauvorhaben haben, für Bieter aus der EU offen sein müssen<sup>16</sup>. 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 gesteigerten Wettbewerbsdruck durch Konzerne, die neu im Markt auftreten, auf 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 den USA aus. Laut „Dong-A Ilbo“ berief er sich ausdrücklich auf die Existenzbedrohung der örtlichen KMU durch US-amerikanische Handelsketten<sup>17</sup>.

Inzwischen haben sich auch schon viele deutsche Städte und Kommunen (etwa Köln, Düsseldorf, Potsdam) zu Wort gemeldet, die in Beschlüssen der kommunalen Gremien kritisch zu den möglichen Folgen von TTIP Stellung beziehen: „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.“<sup>18</sup>

## **Investorenschutz - ISDS**

In der Untersuchung: „Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries“<sup>19</sup> 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 des 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 – welches mittelständische Unternehmen kann sich schon Prozesskosten von durchschnittlich 8 Millionen Dollar pro Verfahren leisten?<sup>20</sup> Es verwundert nicht,

dass der Bundesverband mittelständische Wirtschaft sich sehr entschieden gegen die Aufnahme von ISDS in das TTIP und CETA-Abkommen ausgesprochen hat.<sup>21</sup>

## Validität der Prognosen

EU-Kommission, Bundesregierung, BDI und Handelskammern haben sich in den vergangenen Jahren wiederholt auf Studien berufen, die angeblich erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie Hunderttausende von zusätzlichen Arbeitsplätzen durch TTIP voraussagen. Nach genauer Prüfung dieser Studien hat sich gezeigt, dass die prognostizierten positiven Wachstumseffekte im besten Fall im Promillebereich liegen. Bereits im Januar 2014 musste der damalige EU-Handelskommissar de Gucht in einem Interview mit dem ZDF Magazin Monitor vor laufender Kamera zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumszahlen, mit denen er TTIP anpries, von den selbst in Auftrag gegebenen Studien nicht bestätigt werden.<sup>22</sup> Nach massiven Vorwürfen, dass EU-Kommission und Unternehmensverbände mit manipulierten Zahlen bewusst die Öffentlichkeit zu täuschen versuchten, haben Kommission und BDI die unseriösen Voraussagen inzwischen zurückgezogen und auch auf ihren Informationsportalen gelöscht. Damit ist das zentrale Argument der TTIP-Befürworter – auch in Bezug auf KMU – in sich zusammengebrochen.

Ferdinand De Ville (Universität Ghent) und Gabriel Siles-Brügge (Universität Manchester) haben kürzlich eine Untersuchung zur Genese und „Vermarktung“ der einschlägigen von der EU bzw. dem BMWi kommissionierten Studien vorgestellt<sup>23</sup>. Sie begreifen die Strategie der EU-Kommission als eine „wichtige Übung in der Steuerung fiktionaler Erwartungen“<sup>24</sup>. Hinzuweisen ist auch auf ein Strategiepapier der EU-Kommission<sup>25</sup>, 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 für KMU, deren Interessenvertreter sie eigentlich sein sollten, beteiligen sich die Kammern einseitig an einem Projekt, dessen Folgen sich tatsächlich schwer abschätzen lassen.

Einen wichtigen Beitrag zu einer verantwortlichen Folgenabschätzung leistet die Untersuchung „ASSESS-TTIP“<sup>26</sup>. Die breit angelegte kritische Evaluation vorliegender Studien zu 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 Prozent), verteilt auf einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren. Das sind lediglich 0,015 bis 0,13 Prozent pro Jahr.
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. Euro p.a.). Schwerer 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. Euro; Steuereinbußen durch Erwerbslosigkeit: 4 bis 10 Mrd. Euro) 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.

Freihandelsabkommen schaffen reale Chancen für bestimmte Wirtschaftssektoren und am Markt etablierte Global Player. Aber daraus folgt keineswegs, dass die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen gleichsam automatisch davon profitieren. 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 ebenfalls naiv. Zudem könnten andere TTIP-Regelungen, 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 TTIP müssten bei realistischer Bilanzierung also Kostensteigerungen gegenüber gestellt werden. Aber das würde das optimistische Bild trüben.

### **NAFTA – aus der Geschichte nichts gelernt?**

TTIP ist bekanntermaßen nicht das erste Freihandelsabkommen der Geschichte. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, historische Erfahrungswerte einzuholen. Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko wurde ab 1994 umgesetzt und bietet sich aus diesem Grund besonders an. Nach den herrschenden ökonomischen Theorien sind die prognostizierten positiven Effekte von Freihandelsabkommen langfristiger Natur, deshalb sollten sie mittlerweile am NAFTA-Wirtschaftsraum ablesbar sein. In der kontroversen Diskussion um NAFTA wurden – wie gegenwärtig im Kontext der TTIP-Kontroverse – zudem ähnlich optimistische Prognosen ins Feld geführt, um die Bevölkerung für den „Freihandel“ zu gewinnen. Dabei muss man wissen, dass das Ergebnis solcher Modelle vor allem von den zu Beginn getroffenen Annahmen abhängt. Die Annahme einer durch das Freihandelsabkommen induzierten Kostenreduktion (z.B. durch die Abschaffung von Zöllen, nicht-tarifären Handelshemmnissen etc.) wird daher in jedem Fall zu einer realen Einkommenserhöhung führen, wenn Annahmen über mögliche negative Effekte (Arbeitslosigkeit und Einkommensverluste, u. a. durch die Marktverdrängung von KMU) nicht entsprechend berücksichtigt werden.

Im Lauf der Jahre wurden die ökonomischen Effekte von NAFTA durch eine Vielzahl von empirischen Studien überprüft.<sup>27</sup> Nicht alle empirischen ex-post Untersuchungen postulieren negative Effekte, allerdings werden durchwegs ernüchternde Ergebnisse konstatiert. Für die USA und Kanada werden Wachstumseffekte im Promillebereich angenommen, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte präsumiert.<sup>28</sup> Ferner zeigen die NAFTA-Erfahrungen, dass die negativen und positiven Folgen von Freihandelsabkommen spezifische gesellschaftliche Gruppen sehr unterschiedlich betreffen. Während vor allem KMU, die kleinteilige Landwirtschaft sowie ArbeitnehmerInnen die ne-

gativen Effekte der Freihandelsabkommen zu tragen haben, können Großunternehmen und deren EigentümerInnen, also vor allem die einkommens- und vermögensstärksten Haushalte, von der zunehmenden Internationalisierung tendenziell stärker profitieren.<sup>29</sup>

Die negativen Effekte von NAFTA auf KMU waren besonders in der Landwirtschaft zu spüren. In **Mexiko** wurde die von KMU durchgezogene landwirtschaftliche Produktion völlig auf den Kopf gestellt, da viele Betriebe mit den Preisen der in den USA kapitalintensiv produzierten Agrarprodukte nicht mithalten konnten.<sup>30</sup> Seit den 1990er Jahren wurden ein Sechstel der mexikanischen Arbeitsplätze im Agrarbereich zerstört – zum Teil aufgrund von NAFTA und parallel laufenden Liberalisierungen.

Ganz ähnlich verhielt es sich in den **USA**, wo die kleinteilige Agrarproduktion durch die verstärkte internationale Konkurrenz ebenfalls stark unter Druck geraten ist. Seit der Umsetzung von NAFTA und anderen WTO-Bestimmungen wurde der Anteil von kleineren landwirtschaftlichen Betrieben sukzessive reduziert.<sup>31</sup> Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich laut der gleichen Untersuchung zwischen 1996 und 2012 zudem von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Großunternehmen ihren Anteil ausbauen konnten.

Dank einer kürzlich erschienen kanadischen Studie<sup>32</sup> lassen sich für **Kanada** vergleichbare Angaben machen:

- Die Liberalisierungen von Handel und Investitionen haben dem Land keine nachhaltige Steigerung der Exportquote gebracht. Nach einer anfänglichen Steigerung der kanadischen Exportrate fiel sie im Zeitraum von 2000 bis 2012 vielmehr um 14 Prozentpunkte (1988: 26 Prozent, 2000: 44 Prozent, 2012: 30 Prozent) (Brennan 2015, S. 6).
- Im 25-Jahres-Zeitraum bis 1988 wuchs die Rate der Unternehmensinvestitionen um durchschnittlich 4,8 Prozent, die Wachstumsrate der Beschäftigung im kommerziellen Sektor lag bei 2,4 Prozent und das Pro-Kopf-Wachstum des GDP betrug 2,8 Prozent. Die folgenden 25 Jahre mit NAFTA und CUFTA führten zu einer Halbierung aller drei Wachstumsindikatoren (Brennan 2015, S. 26).
- Im gleichen Zeitraum stieg die kanadische Arbeitslosenrate trotz starker Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse (Teilzeitarbeit, Niedriglohnssektor) von 7,1 auf 8,1 Prozent (Brennan 2015, S. 6).
- Im Jahr 1993 erwirtschafteten die 60 größten Firmen des Landes 30 Prozent aller Unternehmensprofite. Bis zum Jahr 2011 stieg dieser Prozentsatz auf 58 Prozent. Die gleiche Entwicklung bildet sich im Anteil der 60 größten Unternehmen am gesamten Unternehmensvermögen ab: Betrug er in den 1990er Jahren im Durchschnitt 30 Prozent, lag er im Jahr 2010 bei 46 Prozent (Brennan 2015, S. 7).

Welche zentralen Schlüsse können für TTIP zusammenfassend aus den Erfahrungen nach NAFTA gezogen werden? Freihandelsabkommen können eine Vielzahl von ökonomischen Wirkungen entfalten, gesamtwirtschaftliche Vorhersagen auf Basis ökonomischer Modelle sind allerdings nicht sehr erfolgversprechend. Zudem zeigte sich, dass Kosten und Nutzen auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen sehr ungleich verteilt waren. Vor allem ArbeitnehmerInnen sowie KMU (besonders im landwirtschaftlichen Bereich) hatten die Kosten der von NAFTA verursachten Anpassungsprozesse zu tragen.

### **TTIP beschneidet Handelsperspektiven für KMU mit Drittländern**

TTIP ist trotz aller Bekundungen der EU-Kommission auch ein machtpolitisches, 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 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 Freihandelsabkommen 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<sup>33</sup> 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 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“.<sup>34</sup>

### **Spezifische Probleme der KMU bleiben unberücksichtigt**

Mittelständische Unternehmen besitzen weder die personellen Kapazitäten noch große finanziellen Reserven, um sich gegen Devisenschwankungen spekulativ abzusichern. Die Unvorhersehbarkeit der Wechselkursentwicklung wird durch TTIP nicht eingeehgt. Im Zeitraum von 2010 bis 2013 schwankte beispielsweise der US-Dollar zwischen 1,20 Euro und annähernd 1,50 Euro. Diese Volatilität belastet die Exportchancen der KMU überdurchschnittlich und stellt praktisch ein enormes Handelshemmnis dar, das allerdings von der EU nicht in den Blick genommen wird.

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 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 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.

### **Kritische Haltung vieler KMU gegenüber TTIP**

Angesichts all dieser Punkte kann es nicht überraschen, dass eine deutliche Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen die TTIP-Verhandlungen kritisch betrachtet. Laut einer Umfrage des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW) ergibt sich folgendes Meinungsbild<sup>35</sup>:

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

Ja: 6 Prozent

Nein: 94 Prozent

*Welche Auswirkungen erwarten Sie von TTIP für Ihr Unternehmen?*

Aufweichung bewährter deutscher Standards und Normen: 53 Prozent

Erleichterter Marktzugang: 17 Prozent

Kostenersparnis durch Abbau von Handelshemmnissen und Zöllen: 20 Prozent

Keine Auswirkungen: 34 Prozent

Sonstige: 12 Prozent

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

Ja: 2 Prozent

Nein: 49 Prozent

Weiß nicht: 48 Prozent

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

- Deutscher Kulturrat  
<http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip-dossier-sep-2014.pdf>
- Börsenverein des deutschen Buchhandels  
[http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip/Stellungnahme\\_\\_Boev\\_TTIP.pdf](http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip/Stellungnahme__Boev_TTIP.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>
- ABDA Bundesvereinigung deutscher Apothekerverbände  
<http://www.abda.de/pressemitteilung/artikel/europaeische-union-apotheker-fordern-erhalt-hohen-verbraucherschutz-niveaus-bei-arzneimittel-versorgu/>

- Bundesverband der grünen Wirtschaft  
[http://www.nachhaltigwirtschaften.net/scripts/basics/eco-world/wirtschaft/basics.prg?session=42f9498c530f3edd\\_76275&a\\_no=7779](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](http://www.abl-ev.de/uploads/media/13-06-17_AbL-Einsch%C3%A4tzung_TTIP_EUUSA.pdf)
- Bundesverband Deutscher Milchviehhalter  
[http://bdm-verband.org/html/dms/dateien/Positionspapier/BDM\\_Position\\_Freihandelsabkommen\\_EU\\_USA\\_Sym2014.pdf](http://bdm-verband.org/html/dms/dateien/Positionspapier/BDM_Position_Freihandelsabkommen_EU_USA_Sym2014.pdf)

## Quellen / Hinweise

---

- <sup>1</sup> FAZ, 11.12.2014
- <sup>2</sup> Hamburger Abendblatt, 24.10.2014
- <sup>3</sup> ARD-Monitor, 31.1.2014; Videoausschnitt u.a. zu finden auf <http://www.attac.de/kampagnen/freihandelsfalle-ttip/hintergrund/studienkritik/>.
- <sup>4</sup> Süddeutsche Zeitung, 1.4.2015: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-peinliche-korrekturen-1.2417973>
- <sup>5</sup> Focus, 11.4.2015
- <sup>6</sup> Siehe vergleichende WTO-Statistiken:  
<http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=D&Country=E28%2cUS>
- <sup>7</sup> Pressemitteilung der EU-Kommission vom 20.4.2015: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-4802\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4802_en.htm)
- <sup>8</sup> Schmiemann, Manfred: SMEs were the main drivers of economic growth between 2004 and 2006. Online verfügbar unter: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistics-in-focus/-/KS-SF-09-071>.
- <sup>9</sup> Mayer, Thierry/Ottaviano, Gianmarco I. P. : The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. Intereconomics, May/June 2008.
- <sup>10</sup> Cernat, Lucian; Norman-López, Ana; T-Figueras, Ana D.: SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs, Brüssel 2014. Online verfügbar unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc\\_152792.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).
- <sup>11</sup> European Commission Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, S. 6: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc\\_153348.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf)
- <sup>12</sup> Heymann, Eric: Zukunft des Automobilstandorts Deutschland. Deutsche Bank Research, 2014. Online verfügbar unter: [http://www.dbresearch.de/PROD/DBR\\_INTERNET\\_DE-PROD/PROD000000000333574/Zukunft+des+Automobilstandorts+Deutschland.pdf](http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000333574/Zukunft+des+Automobilstandorts+Deutschland.pdf).
- <sup>13</sup> „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](http://www.bme.de/fileadmin/bilder/BME-Weekly/2014/0514/14Studie_ausfuehrlich_de.pdf).
- <sup>14</sup> 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.desatis.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> .
- <sup>15</sup> 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](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/germany_de.pdf) .
- <sup>16</sup> 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>
- <sup>17</sup> Online abrufbar unter: <http://english.donga.com/srv/service.php3?biid=2011110888158> .
- <sup>18</sup> Entscheidung vom 12.05.2014. Online abrufbar unter: <http://egov.potsdam.de/bi/vo020.asp?VOLFDNR=22359&options=4> . Mit Stand April 2015 gibt es bereits über 200 ttip-kritische Beschlüsse deutscher Städte, Kreise und Gemeinden. Eine laufend aktualisierte Übersicht findet sich unter [www.attac.de/ttip-in-kommunen](http://www.attac.de/ttip-in-kommunen).
- <sup>19</sup> Olivet, C. & Eberhardt, P. : „Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe’s crisis countries“ Amsterdam/Brüssel: CEO 2014.
- <sup>20</sup> OECD: Investor-State Dispute Settlement. Public Consultation: 16 May – 23 July 2012, [www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/50291642.pdf#18](http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/50291642.pdf#18)

- 
- <sup>21</sup> BVMW-Positionspapier: Stellungnahme im Rahmen des Konsultationsverfahrens der EU-Kommission zum Investitionsschutz im geplanten transatlantischen Freihandelsabkommen TTIP:  
[http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads\\_allg\\_Dokumente/politik/Positionspapier\\_TTIP.pdf](http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads_allg_Dokumente/politik/Positionspapier_TTIP.pdf)
- <sup>22</sup> ARD-Monitor, 31.1.2014 ; Videoausschnitt u.a. zu finden auf <http://www.attac.de/kampagnen/freihandelsfalle-ttip/hintergrund/studienkritik/>.
- <sup>23</sup> „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>.
- <sup>24</sup> „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.
- <sup>25</sup> „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>.
- <sup>26</sup> RAZA, W. et al. : ASSESS\_TTIP, Wien: ÖFSE, 2014. Online abrufbar unter: [http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS\\_TTIP.pdf](http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf).
- <sup>27</sup> Grumiller, Jan-Augustin: Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). In: ÖFSE Briefing Paper 10, Mai 2014. Online verfügbar unter: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/99059/1/79090036X.pdf>
- <sup>28</sup> Romalis, J. (2007): NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. In: Review of Economics and Statistics, 89/3. S. 416-435.  
Weisbrot, M./Rosnick, D./Baker, D. (2004): Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank's Analysis. In: Center for Economic and Policy Research, Issue Brief, October 13.  
Okun, D; Hillman, J.; Miller, M.; Koplán, S. (2003): The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA and the Uruguay Round on the U.S. Economy. USITC Publication 3621. Washington D.C.  
Congressional Budget Office (2003): The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP. Washington D.C. Online: <http://www.cbo.gov> [15. April 2015].  
Caliendo, L./Parro, F. (2014): Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. In: NBER Working Paper. Online: <http://faculty.som.yale.edu/lorenzocaliendo/ETWENAFTA.pdf> [15. April 2015].
- <sup>29</sup> Grumiller 2014: 10f.
- <sup>30</sup> Salas, C.: Between Unemployment and Insecurity in Mexico: NAFTA enters its second decade. In: Scott, R./Salas, C./Campbell, B.: Revisiting NAFTA: Still not working for North America's workers. In: Economic Policy Institute, Briefing Paper 173 (2006), S. 33-52.  
Außerdem Wise, Timothy A.: Agricultural Dumping Under NAFTA: Estimating the Costs of U.S. Agricultural Policies to Mexican Producers. In: Mexican Development Research Reports, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Report 7 (GDAE Working Paper No. 09-08, 2009)
- <sup>31</sup> Public Citizen: Prosperity Undermined. Fast-Tracked Trade Agreements' 20-Year Record of Massive U.S. Trade Deficits, American Job Loss and Wage Suppression. In: Public Citizen's Global Trade Watch, 2015. Online: <http://citizen.org/documents/prosperity-undermined.pdf>.
- <sup>32</sup> Brennan, Jordan: Ascent of Giants – NAFTA, Corporate Power and the Growing Income Gap, Februar 2015, Canadian Centre for Policy Alternatives, online zugänglich unter:  
<https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/ascent-giants>.
- <sup>33</sup> 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](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/08/PD12_295_51.html).
- <sup>34</sup> Quelle: Siehe Anmerkung 10, hier: Seite 45.
- <sup>35</sup> 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>