

Verdrängung durch Niedrigpreisstrategie. Deutsche KMU im produzierenden Gewerbe sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Qualitätsprodukten. Das verursacht ein entsprechendes Preisniveau. Werden die bisherigen Qualitätsstandards durch „Harmonisierung“ gesenkt und staatliche Schutzregelungen als „Handelshemmnis“ eingestuft, dann könnten transnationale Konkurrenten mittelständische Innovationsträger durch eine Niedrigpreisstrategie vom Markt verdrängen.

TTIP beschneidet Handelsperspektiven für KMU mit Drittländern. Von 1996 bis 2011 hat sich der deutsche Außenhandel mit den sogenannten BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) nahezu versiebenfacht, während der Außenhandel insgesamt nur um das Zweifache anwuchs. Es wäre verhängnisvoll für die exportorientierten KMU, wenn diese Märkte durch das TTIP-Abkommen benachteiligt würden. Genau dieser Effekt wird aber von der EU-Kommission selbst im „Bericht über die Zukunft der EU-US-Handelsbeziehungen“ erwartet, der China, Indien und die ASEAN-Staaten als Verlierer des Abkommens sieht. Auch die im Groß- und Außenhandelsverband BGA vertretenen deutschen Exporteure warnen vor einer Art „Wirtschafts-NATO“ zu Lasten anderer Handelspartner. Genau eine solche wird jedoch von Wirtschaftsminister Gabriel und anderen beschworen.

Effektivitätsgewinne werden durch unterschiedlich organisierte Zertifizierung erschwert. Die Angleichung oder gegenseitige Anerkennung von Standards zwischen EU und USA würde, so versprechen TTIP-Befürworter, Reibungsverluste und Verwaltungskosten verringern. Allerdings gibt es in den USA eine völlig anders organisierte Zertifizierung und keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen. Auch nach Abschluss von TTIP blieben die unterschiedlichen Regelungen in US-Bundesstaaten und Countys bestehen. Natürlich bleibt die Harmonisierung

technischer Standards wie etwa bei Blinkern oder Steckern wünschenswert. Dafür ist jedoch kein TTIP vonnöten, denn es gibt längst etablierte Institutionen, etwa die Internationale Organisation für Normung (ISO) oder das „World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations“. Die maßgeblichen europäischen Normeninstitute CEN und CENELEC warnen sogar, dass TTIP erfolgreiche bestehende Harmonisierungen in der EU untergraben würde.

FAZIT

Die versprochenen Vorteile des TTIP-Vertrags für KMU werden von EU-Kommission, BDI und DIHK mithilfe unseriöser Zahlen und Versprechungen systematisch übertrieben, die hohen Risiken heruntergespielt und verschwiegen. Bei realistischer Analyse überwiegen für die überwältigende Mehrheit der KMU die zu befürchtenden Nachteile die erhofften Vorteile bei weitem. Die Verbände und die Kommission vertreten, entgegen ihrem offiziellen Auftrag und ihren eigenen Beteuerungen, einseitig die Interessen von Großunternehmen – zulasten von KMU.

Attac fordert, die gegenwärtigen Verhandlungen über TTIP und die Ratifizierung des ähnlich strukturierten kanadisch-europäischen Abkommens CETA zu stoppen. Wir brauchen ein faires Handelssystem, das die Interessen von Bürgern, Umwelt sowie Kleinen und Mittleren Unternehmen schützt. Wir brauchen gute, qualifizierte Arbeitsplätze statt Billiglohnarbeit, sinnvolle Ordnungspolitik statt ruinöser Standortkonkurrenz sowie hohe ökologische und soziale Standards, um den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu begegnen.

Was können Sie tun?

Informieren Sie sich auf der Attac-Homepage zum Thema TTIP und KMU:
www.attac.de/ttip-kmu

Unterschreiben Sie die unabhängige Initiative von KMU unter
www.kmu-gegen-ttip.de

Sprechen Sie Ihre zuständige Handelskammer und die Unternehmensverbände an. In einigen Kammern sind bereits Unternehmer als „IHK-Rebellen“ aktiv, um die verzerrte Informationspolitik und die einseitige Interessenvertretung zugunsten von Großunternehmen zu beenden.

Informieren Sie auch Ihre MitarbeiterInnen und Geschäftsfreunde über TTIP und die Propaganda der TTIP-Befürworter.

Für weitere Nachfragen und Kontaktaufnahme wenden Sie sich bitte an
ttip@attac.de



TTIP: Gefahr für Kleine und Mittlere Unternehmen!

Bundesregierung, EU-Kommission und große Wirtschaftsverbände wie BDI und DIHK versprechen, dass TTIP vor allem Kleinen und Mittleren Unternehmen nützen werde. Aktuelle Analysen zeigen jedoch: Vor allem große Konzerne profitieren von TTIP, die Mehrzahl der Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland hat Nachteile zu befürchten. Denn das Abkommen droht den Wettbewerb einseitig zugunsten von Großunternehmen zu verzerren und gefährdet so Arbeitsplätze bei KMU. Auch die geplanten Schiedsgerichte würden fast ausschließlich transnationalen Unternehmen nützen. Gesamtwirtschaftlich sind währenddessen kaum nennenswerte positive Effekte durch TTIP zu erwarten.

Weitgehend hinter verschlossenen Türen verhandelt die EU-Kommission mit den USA seit 2013 über die „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft“ TTIP, ein Abkommen, das weit über klassische Maßnahmen wie Zollsenkungen hinausgeht und tief in die Strukturen unserer Demokratie, Wirtschaftsordnung und Gesellschaft eingreift.

Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und die Industrie- und Handelskammer (DIHK) werben gemeinsam mit der EU-Kommission für ein möglichst umfassendes Abkommen. Ihr Argument: Besonders KMU würden unter uneinheitlichen Standards auf beiden Seiten des Atlantiks leiden. TTIP würde ihnen neue Chancen und Märkte eröffnen und administrative Kosten senken, etwa bei der Zulassung neuer Produkte. Die Verbände versprechen Wachstum und Arbeitsplätze auf beiden Seiten des Atlantiks.

Eine genaue Prüfung dieser Argumente zeigt allerdings, dass sie mehr mit Mythen arbeiten als mit Fakten.

UNHALTBARE VERSPRECHUNGEN

Nur sieben Prozent aller KMU sind exportorientiert und nur etwa ein Prozent exportiert in die USA. Wenn es überhaupt positive Effekte durch TTIP geben wird, werden sie nur einen sehr kleinen Teil der KMU zugutekommen.

(SIEHE GRAFIK A + B)

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. Dabei beriefen sie sich auf einschlägige Studien – die ihre Angaben aber gar nicht belegten. Inzwischen wurde die Fehlinformation eingestanden und zurückgenommen. Damit ist jedoch 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 würde.

Schiedsgerichte benachteiligen KMU. Investor-Staats-Schiedsverfahren (ISDS), wie sie in TTIP vorgesehen sind, erlauben es ausländischen Investoren, gegen Staaten zu klagen, wenn sie ihre Gewinnerwartungen etwa durch eine bestimmte Gesetzgebung eingeschränkt sehen. ISDS steht in der Kritik, eine demokratiefeerne, intransparente Paralleljustiz zu schaffen und gemeinwohlorientierte Gesetzgebung zu erschweren. Auch der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) lehnt die Verfahren ab: Die Rechtssysteme in den USA und der EU sind erprobt und zuverlässig, eine solche Paralleljustiz ist daher überflüssig. Zudem liegen die durchschnittlichen Verfahrenskosten bei acht Millionen Euro – unbezahlbar für die meisten KMU. Damit würden Großunternehmen weitere Wettbewerbsvorteile erwachsen.

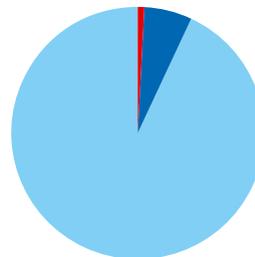
Die von der EU-Kommission angekündigte Reform von ISDS würde an dessen Grundproblemen wenig ändern. Darüber hinaus bleibt ISDS in seiner herkömmlichen Form Teil

des fertig verhandelten Abkommens zwischen EU und Kanada (CETA) und könnte bereits mit dessen Inkrafttreten im transatlantischen Handel wirksam werden. Auch bei dem geplanten transatlantischen „Regulierungsrat“ hätten Großunternehmen aufgrund ihrer finanzstarken Lobby unverhältnismäßig großen Einfluss auf die Politikgestaltung.

Lektionen aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) nicht gelernt. Dass Handelsverträge vom TTIP-Typ 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 (SIEHE GRAFIK C) annähernd verdoppelt, während sich wichtige gesamtwirtschaftliche Indikatoren im gleichen Zeitraum massiv verschlechterten, sowohl im Bereich der Unternehmensinvestitionen als auch der Beschäftigung. KMU entstanden erhebliche Nachteile, so wurden etwa in Mexiko mehr als eine Million Arbeitsplätze in der Landwirtschaft vernichtet, in den USA hat die mittelständische Auto-Branche massiv Schaden genommen.

GRAFIK A

Gesamtzahl deutscher KMU
-davon exportorientiert: 7%
-davon exportorientiert
in die USA: 1%



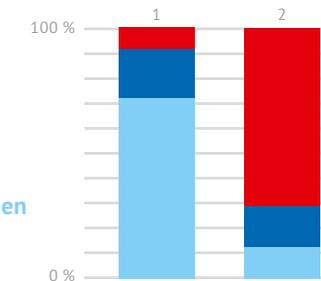
GRAFIK B

**US-Exportierende Unternehmen in der EU:
Unternehmensgröße vs. Anteil am Gesamtexport**

Quelle: Studie EU-Kom

- 1: Anzahl Unternehmen
- 2: Anteil Exportwert

Kleine und Kleinstunternehmen
Mittlere Unternehmen
Großunternehmen



GRAFIK C

**Unternehmenskonzentration
in Kanada dank NAFTA**

**Anteil der 60 größten
Konzerne am Profit aller
kanadischen Unternehmen**

-1993: 30%
-2011: 58%

