



Warum 99 Prozent der
Unternehmen von
TTIP nicht profitieren

Eine Broschüre der
Arbeitsgemeinschaft »KMU gegen TTIP«

KMU und TTIP:

Warum 99 Prozent der Unternehmen nicht profitieren

Handelskommissarin Cecilia Malmström, Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner und auch die Österreichische Wirtschaftskammer werden nicht müde, den Klein- und Mittelbetrieben (KMU) das Handels- und Investitionsabkommen zwischen den USA und der EU – TTIP – schmackhaft machen zu wollen: »Der Abbau von Zöllen und harmonisierte Standards verbessern v.a. die Exportchancen für KMU und führen zu Wachstum und neuen Arbeitsplätzen«, so das Argument der BefürworterInnen. Auch die Etablierung der Möglichkeit, dass Unternehmen in Zukunft einzelne Staaten in der EU bzw. die USA im Rahmen von privaten Schiedsgerichten klagen können, sofern sie sich ungerecht behandelt sehen, sei für KMU ein Vorteil.

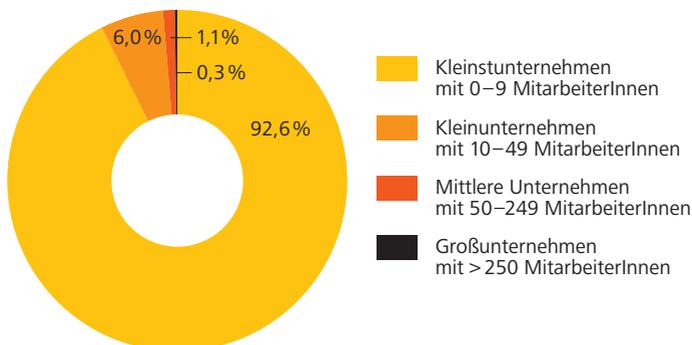
Mit vorliegender Informationsbroschüre wollen wir als VertreterInnen betroffener KMU nun Position beziehen und unsere Meinung über die Chancen und Risiken des Handelsabkommens für KMU darstellen.

1. Nur sehr wenige österreichische und europäische KMU exportieren in die USA!

Ende 2014 gab es in Österreich 425.276 KMU¹, das sind 99,7 Prozent aller österreichischen Unternehmen (siehe Statistisches Jahrbuch 2015 der Österreichischen Wirtschaftskammer). 86,5 Prozent (= 368.648) waren Ein-Personen-Unternehmen oder Unternehmen mit nur 1 bis 4 Beschäftigten. Fast 1,8 Millionen Menschen (rund zwei Drittel aller in der gewerblichen Wirtschaft Erwerbstätigen in Österreich) sind in KMU selbstständig oder unselbstständig beschäftigt. Österreichische KMU haben 2012 knapp 59 Prozent zur Bruttowertschöpfung² (zu Faktorkosten) beigetragen. Auch in den anderen EU-Ländern ist die Rolle der KMU ähnlich. Laut dem Jahresbericht der EU-Kommission über KMU 2013/2014³ gab es 2013 EU-weit rund 21,2 Millionen KMU. KMU sind im nicht-finanziellen Wirtschaftssektor ein entscheidender Wachstumsmotor in der EU⁴.

Unternehmen in Österreich nach Größe

Quelle: Statistisches Jahrbuch 2014 der WKÖ



Für die meisten österreichischen KMU ist der lokale oder der europäische Markt der wichtigste. 69,2 Prozent der Ausfuhren und 71,2 Prozent der Einfuhren – also mehr als zwei Drittel des österreichischen Außenhandels – wurden 2012 mit Mitgliedstaaten der Europäischen Union abgewickelt. Rechnet man die anderen europäischen Nicht-EU-Länder dazu, liegt der Anteil des innereuropäischen Handels bei rund 80 Prozent (siehe Statistische Nachrichten 8/14⁵). Insgesamt sind österreichische KMU Netto-Importeure – sie importieren also mehr als sie exportieren. Dagegen treten große Unternehmen als Netto-Exporteure auf.

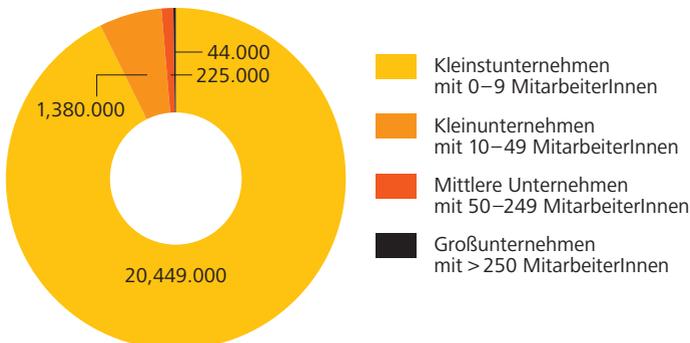
Im globalen Handel – also dem Handel zwischen den EU-Mitgliedsländern und Drittländern spielen KMU keine große Rolle. Von den 21,2 Millionen KMU in der EU exportieren gerade mal 600.000 KMU außerhalb Europas (siehe Chief Economist Note 3/2014 der EU-Kommission⁶). 80 Prozent dieser 600.000 Unternehmen, die außerhalb der EU exportieren, sind zwar KMU, sie lukrieren jedoch nur ein Drittel der Wertschöpfung des EU-Handels mit Drittstaaten.

Laut dem kürzlich erschienen Bericht der EU-Kommission über KMU und den transatlantischen Handel mit den USA⁷ exportieren nur rund 150.000 europäische KMU in die USA. Nur 28 Prozent der Wertschöpfung des gesamten EU-Exports in die USA wird von KMU erzielt. Der Löwenanteil (72 Prozent) des europäischen Exportgeschäfts mit den USA liegt bei gerade mal 19.000 Großunternehmen.

Dieses Bild gilt auch für Österreich: Laut Angaben der WKÖ wickeln 1.500 bis 1.800 österreichische Unternehmen (KMU und Großunternehmen) immer wieder Geschäfte mit den USA ab⁸. Knapp 700 österreichische Unternehmen haben eine Niederlassung in den USA. Laut des bereits erwähnten Berichts der Europäischen Kommission über die Exportchancen von KMU in die USA exportieren 2.600 österreichische KMU in die USA, die jedoch lediglich 33 Prozent der Wertschöpfung dieser Exporte (2012 waren das insgesamt 7 Mrd. Euro) erhalten. Abgesehen von den unterschiedlichen Daten der Europäischen Kommission und der WKÖ ist letztlich eine Zahl wichtig: Deutlich weniger als 1 Prozent der österreichischen bzw. europäischen KMU exportieren in die USA.

Unternehmen in der EU-28 nach Größe

Quelle: Mittelstandsbericht 2014 des BM



2. Versprechen und Tatsachen über die möglichen Auswirkungen von TTIP für KMU

Hier finden Sie einen kurzen Überblick über die gängigsten Versprechen, mit denen TTIP-BefürworterInnen versuchen, den KMU TTIP schmackhaft zu machen, sowie Informationen, die diese Versprechen in ein anderes Licht rücken.

Versprechen: TTIP schafft Wachstum!

Tatsache: Die Wachstumsprognosen sind überzogen und unseriös.

Bis März 2015 behaupteten die EU-Kommission und EU-Regierungen, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde. Diese Wachstumswahlen werden aber sogar von jenen Studien, die die EU-Kommission selbst in Auftrag gegeben hat, nicht bestätigt. Inzwischen hat die EU-Kommission ihre überzogenen und falsch dargestellten Prognosen zurückgezogen. Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – nicht mehr vorhanden. Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also Gewinner und Verlierer. Daher ist die Frage zu stellen, ob nach dem Eindringen der US-Konzerne in den EU-Markt wirklich die europäischen KMU die Gewinner sein werden.

Versprechen: TTIP führt zu enormen Effektivitätsgewinnen!

Tatsache: Die Effektivitätsgewinne für KMU sind überzeichnet.

Das größte Versprechen der TTIP-BefürworterInnen sind die vermeintlichen Effektivitätsgewinne durch harmonisierte Standards und den Wegfall der bereits niedrigen Zölle. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen der EU und den USA reduziert werden und vor allem KMU würden davon profitieren. Allerdings haben die USA bereits in den Vorverhandlungen angekündigt, dass es auch mit TTIP in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen geben wird, weil diese oftmals Angelegenheit des betreffenden Bundesstaats oder sogar von Counties (Bezirken) sind.

Ob die versprochenen Harmonisierungen überhaupt gelingen, ist mehr als zweifelhaft. In mehreren Themenbereichen haben die VerhandlerInnen bereits unüberbrückbare Unterschiede festgestellt. Trotz jahrzehntelanger intensiver Harmonisierung sind sogar innerhalb der EU etwa Formen für Steckdosen immer noch national verschieden. Mit dem zweifelhaften Versprechen gemeinsamer internationaler Produktionsstandards gehen bei TTIP jedoch zahlreiche weitere, in vielerlei Hinsicht problematische Vereinbarungen einher.

Versprechen: Handelsabkommen sind vor allem gut für KMU!

Tatsache: Handelsabkommen nutzen vor allem großen Konzernen.

KMU sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit großer Innovationskraft. Sie punkten oftmals in Nischen und/oder mit regionalen Wertschöpfungsketten. Aufgrund ihrer Größe verfügen sie über geringe Ressourcen in den Bereichen Personal und Management und haben geringe Kapitaldecken – daher haben sie wenig Erfahrung und Möglichkeiten im Export tätig zu werden. Werden die bisher gefor-

derten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im »Binnenmarkt« TTIP-Raum gesenkt, könnte das gravierende Auswirkungen auf KMU haben. Transnationale Konkurrenten könnten ihre hohen Skalenerträge dafür nutzen, mittelständische Innovations-träger mittels einer Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen. Ordnungspolitische Maßnahmen zum Schutz eigener Anbieter würden aber gegen TTIP verstoßen. In einer Studie von Mayer und Ottaviano⁹ aus dem Jahr 2008 wurde erhoben, dass nur wenige europäische Unternehmen vom Welthandel (EU-Extrahandel) profitieren – und zwar überwiegend transnationale Konzerne.

Versprechen: Investitionsschutz ist vor allem für KMU gut!

Tatsache: KMU können sich Investorenschutz nicht leisten.

In TTIP soll auch der ISDS-Mechanismus (Investor-State-Dispute-Settlement) verankert werden. Dieser gibt ausländischen Investoren, das sind in der Regel Konzerne aber auch Banken oder Anlegerfonds, das Privileg, Staaten direkt vor privaten internationalen Schiedsgerichten auf Schadenersatz zu verklagen, wenn sich diese u. a. durch Gesetze ungerecht behandelt oder indirekt enteignet sehen. Bereits jetzt wird ISDS zunehmend dafür genutzt, um etwa gegen Anti-Tabak-Gesetze, Verbote giftiger Stoffe, Regulierungen im Bergbau, Vorgaben bei Umweltverträglichkeitsprüfungen sowie Regulierungen von gefährlichem Abfall, Steuermaßnahmen und Fiskalpolitik zu klagen. Die durchschnittlichen Verfahrenskosten von acht Millionen Euro pro Schiedsverfahren können die wenigsten KMU aufbringen.

Mit dem Investitionsschutz würde also ein Zweiklassenrecht für Unternehmen eingeführt. Ausländische Investoren haben kein unternehmerisches Risiko mehr zu tragen, weil sie jederzeit Schadenersatz für neue Gesetze, die ihre Profite beeinträchtigen könnten, einklagen könnten. Diese Möglichkeit steht KMU, die im Binnenmarkt aktiv sind, nicht zu. Die von EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström vorgeschlagenen Reformen des ISDS-Mechanismus sehen weiterhin dieses Sonderrecht für einige wenige vor; nur das Verfahren würde transparenter werden.

Versprechen: KMU können vom Zugang zu öffentlichen Beschaffungsmärkten in den USA und Kanada profitieren!

Tatsache: KMU werden mit verstärkter Konkurrenz um öffentliche Aufträge zu Hause konfrontiert sein.

Von CETA – dem EU-Kanada-Abkommen, das fast fertig verhandelt aber noch nicht ratifiziert ist – wissen wir, 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 (Trew 2012¹⁰). Damit sind ca. 80 Prozent aller kommunalen Beschaffungsvorhaben Kanadas von CETA betroffen.

Auch in TTIP ist die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens geplant. Die EU fordert vehement die Abschaffung von »Buy America«-Vorschriften, die in den USA zur Förderung von lokalen Arbeitsplätzen eingesetzt werden. Umgekehrt soll auch das öffentliche Be-

schaffungswesen in der EU für US-Unternehmen noch weiter geöffnet werden. Wem nützt das? Regional tätige KMU, die mit dieser Harmonisierung ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile und Förderungen verlieren oder transnationalen Konzernen, die es sich eine Zeit lang leisten können, Produkte und Dienstleistungen unterhalb der tatsächlichen Produktionskosten anzubieten, um Aufträge zu lukrieren?

Schon aufgrund von Logistik- und Kapazitätsgründen werden sich KMU aus Österreich bzw. der EU kaum um Aufträge kanadischer oder US-amerikanischer Kommunen bemühen, genauso wenig wie umgekehrt. Es sind v. a. international agierende Konzerne, die logistisch und operativ in der Lage sind, sich an solchen Ausschreibungen zu beteiligen. Umgekehrt würde aber der Wettbewerbsdruck für KMU um öffentliche Aufträge steigen und mitunter Initiativen der EU z. B. zum Einkauf regionaler Lebensmittel in Schulen und öffentlichen Einrichtungen unter Druck kommen.

Versprechen: Freihandelsabkommen führen zu Wohlstand!

Tatsache: Erfahrungen mit bereits vorhandenen Handelsabkommen widerlegen dieses Versprechen.

Untersuchungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA stellen für Kanada und USA nur geringe, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte fest. Vom Wohlstandsversprechen für ArbeitnehmerInnen, Kleinbäuerinnen und -bauern sowie KMU ist nicht viel übrig geblieben. In Kanada etwa verdoppelte sich die Wirtschaftskraft der größten börsennotierten Konzerne, während die ArbeitnehmerInnen, KMU und besonders die kleinteilige Landwirtschaft zu leiden hatten. Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich zwischen 1996 und 2012 von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Konzerne ihren Anteil ausbauen konnten. In Mexiko kam die von KMU durchgezogene landwirtschaftliche Produktion unter Druck. Viele Betriebe konnten mit den Preisen der in den USA kapitalintensiv produzierten Agrarprodukte nicht mithalten. Ein Sechstel der mexikanischen Arbeitsplätze im Agrarbereich (mehr als eine Million) ging durch NAFTA und parallel laufende Liberalisierungen verloren (siehe dazu verschiedene Studien und Analysen¹¹).

3. Unsere Alternative: eine Handels- und Investitionspolitik, in deren Zentrum die Förderung sozial und ökologisch nachhaltiger Wirtschaftskreisläufe steht

Im Gegensatz zu einer Handelspolitik, die soziale und ökologische Schutzmaßnahmen dem bedingungslosen Drang nach Wachstum und Unternehmensgewinnen unterordnet, braucht es eine demokratisch kontrollierte Handels- und Investitionspolitik!

Produkte müssen auf der ganzen Welt unter gerechten Arbeitsbedingungen und ohne schädliche Umweltauswirkungen hergestellt werden. Ein »Code of Product«, der unmenschliche Arbeitsbedingungen und ökologische Missstände ausschließt, sowie die Kostenwahrheit rund um die eingesetzten Rohstoffe und die CO₂-Intensität des Transports müssen Basis für eine andere Handels- und Investitionspolitik sein.

Handel soll durch den Austausch von Erzeugnissen und Fähigkeiten dem Wohlergehen

aller Regionen und aller Menschen dienen, ihre kulturellen und ökologischen Unterschiede wertschätzen und sie nicht in einen ruinösen Wettbewerb drängen, der zu menschenfeindlichen und umweltschädlichen Produktionsbedingungen führt und eine (über)lebenswerte Zukunft für unsere Kinder und unseren Planeten erschwert

Resümee

Die seitens der BefürworterInnen genannten Vorteile und Chancen von TTIP und CETA für KMU betreffen nur eine sehr kleine Gruppe von KMU. Für österreichische KMU ist die österreichische bzw. innereuropäische Nachfrage weitaus bedeutsamer. Es ist aufgrund der Strukturen des KMU-Sektors nicht davon auszugehen, dass TTIP hier positive, sondern eher negative Auswirkungen nehmen wird.

Jene, die für exportfördernde Maßnahmen wie z.B. TTIP oder CETA werben, verschweigen, dass die reale Umsetzung von potentiellen Exportchancen letztlich von der wirtschaftlichen Entwicklung der Importländer und von deren Wechselkursen abhängt. Schwächt die Wirtschaft in Kanada oder den USA bzw. steigt der Wechselkurs des Euro gegenüber dem Dollar, dann werden die Exporte in diese Länder nicht steigen, sondern mitunter sogar sinken – dafür die Importe in die EU zunehmen.

Unterm Strich sind positive Auswirkungen von TTIP und CETA in erster Linie für große Unternehmen zu erwarten. Sie machen 1 Prozent aller Unternehmen im nicht-finanziellen Wirtschaftssektor aus. Ein Teil jener KMU, die bereits jetzt in die USA oder nach Kanada exportieren – also weniger als 1 Prozent aller KMU – wird mitunter auch profitieren. Für 99 Prozent der Unternehmen wäre eine potentielle Schwächung des innereuropäischen Handels durch TTIP und CETA und somit mehr Risiken als Chancen zu erwarten. Denn: eine derart umfassende gegenseitige Öffnung der Märkte, wie sie im Rahmen von TTIP und CETA geplant sind, hätte weitreichende Auswirkungen für die auf den Binnenmarkt konzentrierten KMU in der EU, den USA und Kanada.

4. Wie TTIP und CETA verhindern? Was können Sie tun?

Viele Menschen leisten aus ganz unterschiedlichen Gründen Widerstand gegen TTIP – sei es aus Sorge um hohe Standards und die Daseinsvorsorge oder aufgrund des Einsatzes für eine lebendige Demokratie. Auch als Unternehmen Sie können mithelfen, TTIP und CETA zu verhindern und sich gemeinsam mit all den anderen Organisationen und Menschen für eine gerechte Handels- und Investitionspolitik einsetzen.

- Unterschreiben Sie die Resolution »KMU gegen TTIP« – www.kmu-gegen-ttip.at!
- Teilen Sie die Aktion mit anderen UnternehmerInnen und laden Sie diese ein, die Initiative zu unterstützen!
- Informieren Sie Ihre MitarbeiterInnen über TTIP!
- Schreiben Sie an folgende Personen eine E-Mail oder einen Brief und fordern Sie eine umfassende Studie über die Auswirkungen von TTIP und CETA für alle KMU in Österreich und der EU:
 - an Ihre unmittelbare Interessensvertretung in der Wirtschaftskammer;

- an den Präsidenten der WKÖ – Dr. Christoph Leitl (christoph.leitl@wko.at);
 - an den Wirtschaftslandesrat ihres Bundeslandes;
 - an Wirtschaftsminister Dr. Reinhold Mitterlehner (reinhold.mitterlehner@bmwfw.gv.at)!
- Spenden Sie einen Beitrag Ihrer Wahl! Wir sammeln Spenden, um die Kosten für Informationsmaterialien abdecken zu können:
IBAN: AT19 3400 0000 0008 5092, BIC: RZOOAT2L

1. Die Zahl bezieht sich auf die gewerbliche Wirtschaft. In dieser Zahl sind Land- und Forstwirtschaft, freie Berufe, Neue Selbstständige und der öffentliche Sektor nicht enthalten.
2. Bruttowertschöpfung = Leistung des Unternehmens + Subventionen – Steuern. Im Folgenden ist die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten gemeint, wenn von der Bruttowertschöpfung gesprochen wird.
3. European Commission: A fragile and partial recovery. Annual Report on SMEs 2013/2014
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
4. Der nicht-finanzielle Wirtschaftssektor umfasst Kapitalgesellschaften wie AG und GesmbH, Personengesellschaften wie OHG und KG, rechtlich unselbstständige Eigenbetriebe des Staates und der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck wie Krankenhäuser und Pflegeheime sowie Wirtschaftsverbände, die als Marktproduzenten in der Haupttätigkeit Waren und nicht finanzielle Dienstleistungen produzieren. Zum finanziellen Wirtschaftssektor zählen Banken, Versicherungen und deren Hilfgewerbe etc.
5. Statistik Austria: Statistische Nachrichten 8/14 – Außenhandel im Jahr 2013
6. European Commission: Chief Economist Note 3/2014. SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf
7. European Commission: Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 2015
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf
8. <http://kurier.at/wirtschaft/wirtschaftspolitik/handelsbilanz-exporte-und-importe-gewachsen/4.570.561>
9. Mayer, Thierry/Ottaviano, Gianmarco I.P.: The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. Intereconomics, May/June 2008
10. 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>
11. Polaski, S. (2006): The Employment Consequences of NAFTA. In: Carnegie Endowment for International Peace, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance.

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>

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>