

Werte Unternehmerin, werter Unternehmer,

die folgende Veranstaltung könnte einseitig werden, weshalb wir Sie bitten, einige TTIP-kritische Argumente ebenfalls zu bedenken:

* Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) lehnt die Einführung von Schiedsgerichten zum Investorenschutz ab. Jene würden den Mittelstand gegenüber Großunternehmen weiter benachteiligen (die Verfahrenskosten betragen viele Millionen Euro). Der DIHK fordert dagegen nur einige Verbesserungen in dieser strittigen Frage.

* Offizielle Studien errechnen nur winzige Wachstumsgewinne durch TTIP (z. B. das von der EU-Kommission beauftragte Forschungsinstitut „CEPR“ von 0,05 % jährlich). Woher nehmen dann die Handelskammern ihren Optimismus, dass das Vertragswerk dem Mittelstand nutzen könnte – wo doch der Löwenanteil aller Lobbykontakte der EU-Kommission zur Vorbereitung des Handelsabkommens mit den Vertretern der großen multinationalen Konzerne stattfanden?

* Da es höchstens zu marginalen Wachstumsimpulsen kommen wird (wie z.B. bei der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA, wo ärmere Regionen weiter zurückfielen) – woher sollen dann zusätzliche Arbeitsplätze kommen? Lohnt das mickrige Versprechen des ifo-Instituts, TTIP brächte jährlich etwa 2.500 zusätzliche Jobs in Deutschland (in deren „realistischen Szenario“), den getriebenen Aufwand?

* Ist ein besserer Marktzugang für mittelständische Unternehmen aus Europa eher für die USA erfolgversprechend oder für die aufstrebenden Schwellenökonomien (BRICS-Staaten: Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika)? Der Fokus auf die USA macht kaum Sinn, da dort längst viele sehr leistungsfähige, hoch spezialisierte mittelständische Unternehmen existieren. Die Ausgrenzung der BRICS-Staaten nimmt dem europäischen Mittelstand Marktchancen – diese diskriminierende Strategie verfolgt die USA auch bei den trans-pazifischen (TPP) und bei den Trade-in-Service (TiSA-) Gesprächen. Diese Engstirnigkeit und Geringschätzung des Multilateralismus finden wir gefährlich.

* Die Rede von einer Vorreiterrolle der EU / USA beim Setzen globaler Standards ist nicht glaubhaft. Denn wer glaubt im Ernst, dass sich aufstrebende Schwellenökonomien, in denen mehrere Milliarden Menschen leben, unsere Standards aufzwingen lassen würden? Sie tun es jetzt schon nicht und werden es in Zukunft nicht tun. Das Argument klingt in unseren Ohren so, als nähmen unsere Politiker noch immer an, wir wären die Herren der Welt. Wollen wir irgendetwas erreichen, um unsere Welt ökologisch, sozial und demokratisch voranzubringen, ist eine Einbindung der BRICS-Staaten alternativlos. Auch, um das WTO-Handelssystem zu stärken, welches durch bilaterale Hinterzimmergespräche weiter geschwächt wird.

* Die weitere Vertiefung des transatlantischen Wirtschaftsraums bedroht Nischen, die wegen ihres geringen Volumens nur für spezialisierte (hochpreisige!) Mittelständler attraktiv und von großen Konzernen nicht beachtet werden. Jede Vereinheitlichung von Standards, die Märkte vergrößert, vergrößert auch viele Nischen. Das macht sie für Konzerne attraktiver und bedroht so mittelständisch geprägte Märkte. Gleichzeitig erleichtern größere Märkte auch eine zusätzliche Expansion mittelständischer Unternehmen aus den USA nach Europa. Die Folge ist eine verschärfte Konkurrenz vor allem im Hinblick auf die niedrigeren Arbeitskosten der US-Unternehmen. Es ist eigentlich trivial: Handelserleichterungen gelten für beide Handelspartner – das scheint uns in der Debatte nur allzu häufig unterschlagen zu werden.

* **TTIP bedroht hochspezialisierte Nischenanbieter**, die sich an hohe Regulierungsstandards angepasst haben (und häufig mittelständische Betriebe sind). Ein Versprechen, es würde zu keinen Standardsenkungen kommen, ist unlauter. Das zeigen durchgesickerte Papiere als auch die Verhandlungsstrategien bei Freihandelsabkommen: Jeder Kuhhandel funktioniert nach der Masche „Gibst du mir was – geb ich dir was“. So weigert sich die US-Amerikanische Seite über Zollsenkungen im Bereich des Agrarhandels überhaupt zu verhandeln, ehe nicht die tier- und pflanzenschutzrechtlichen („SPS“) Hürden Europas gesenkt werden (Stichwort GVO, Hormonzucht, Desinfektion von Schlachtkörpern). Und unabhängig von den Versprechen aller Politiker gilt die Erfahrung, dass die EU wie auch die USA in Freihandelsverhandlungen vieler Verhandlungsrunden die Lage sondiert und erst in den letzten Verhandlungstagen und Stunden weitreichende Verhandlungsergebnisse erzielt werden. **Was dann geschieht, lässt sich nicht vorhersehen – das gehört zur Verhandlungsstrategie!**

* Für den Vorsitzenden des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW) Ohoven ist der Schutz von Standards und Normen noch längst nicht ausgemacht. Er sagt u.a.: „Sinkende Produktionsstandards und einseitige Marktzugangserleichterungen könnten sich für den deutschen Mittelstand als **Wettbewerbsnachteil** erweisen. Einer ergibt sich beispielsweise aus der laxeren Sicherheitsbeurteilung von Chemikalien in den USA.“ Bei uns stehen REACH und das Vorsorgeprinzip unter Dauerbeschuss - TTIP könnte einen Dambruch einleiten.

* Die Exportneigung von klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) wird regelmäßig überzeichnet, nur 7 % von ihnen sind überhaupt Exporteure, nur 1 % engagieren sich in den USA. Ebenso wird die Wirkung eines Handelsabkommens bezüglich der Vereinheitlichung von Standards überschätzt: In den USA müssen viele staatliche Normen von den Einzelstaaten nicht übernommen werden.

* Der „Buy American“-Act, nachdem viele US-Staaten und -Städte bevorzugt US-Produkte kaufen sollen, sichert ihnen die Möglichkeit, Aufträge an US-Unternehmen zu vergeben. Die EU wünscht Marktöffnung, doch auch hier gehen die Gespräche nicht voran. Was wir nicht schlimm finden, denn bisher werden bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in Deutschland KMU „vornehmlich“ berücksichtigt (vgl. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, GWB). Dieser Passus diskriminiert große, multinationale Konzerne. Es bleibt zu hoffen, dass TTIP scheitert, damit den KMU diese Bevorzugung erhalten bleibt. Auch, weil sich die allermeisten KMU nicht an öffentlichen Aufträgen in den USA beteiligen werden – sondern Großkonzerne. Eine weitere Öffnung der Beschaffungsmärkte bevorzugt große Unternehmen – und widerspricht unserer Vorstellung, dass gerade das öffentliche Beschaffungswesen Schrittmacher für eine regionalzentrierte, zukunftsfähige Entwicklung sein soll.

* UnternehmensGrün, der Bundesverband der grünen Wirtschaft, lehnt TTIP komplett ab. Die Vorsitzende Dr. Katharina Reuter schreibt dazu: „Die tatsächliche Gefahr von TTIP besteht nicht nur darin, dass zum Beispiel Verbraucherschutzstandards abgesenkt werden, sondern dass heutige unzureichende Standards in der Landwirtschaft und in der Lebensmittelbranche zementiert und nicht verbessert werden. Mit Blick auf die agrarindustrielle Produktion in den USA befürchten wir, dass die bäuerliche und artgerechte Fleischerzeugung im ökonomischen Wettbewerb nicht mithalten kann. Die Pläne der USA, genmanipulierte Produkte nur per Strichcode kenntlich zu machen und die bestehende Kennzeichnung „gentechnikfrei“ abzuschaffen, sind alarmierend.“

Weitere Informationen:

* Harald Klimenta, Maritta Strasser, Peter Fuchs u. a.: „38 Argumente gegen TTIP, CETA, TiSA und Co – Für einen zukunftsfähigen Welthandel“, VSA, Mai 2015, 7 Euro.