



BDI

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.



Wir wollen TTIP

Klare Regeln – echte Chancen:
Ein starkes TTIP für Deutschland

Deutsche Unternehmer zur Transatlantischen
Handels- und Investitionspartnerschaft

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Ulrich Grillo , Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V.	4
Vorwort: Hubertus von Baumbach , Vorsitzender des Ausschusses Außenwirtschaft	5
Dr. Heinrich Hiesinger , ThyssenKrupp AG	6
Bertram Kawlath , Schubert & Salzer GmbH	8
Dr. Marijn Dekkers , Bayer AG	10
Joe Kaeser , Siemens AG	12
Arndt Kirchhoff , Kirchhoff Gruppe	14
Ingeborg Neumann , Peppermint Holding	16
Dr. Dieter Zetsche , Daimler AG	18
Christian Diemer, Peter Jennissen, Peter Schmelzer , Heitkamp & Thumann Group	20
Hintergrund TTIP	22
Kasper Rorsted , Henkel AG & Co. KGaA	24
Dr. Hubert Lienhard , Voith GmbH	26
Karl-Ludwig Kley , Merck KGaA	28
Carl Martin Welcker , Alfred H. Schütte GmbH & Co. KG	30
Kurt Bock , BASF SE	32
Jens Saß , implantcast GmbH	34
Bill McDermott , SAP SE	36
Der transatlantische Markt	38
Mathis Kuchejda , Schmidt + Haensch GmbH & Co.	40
Dr. Arend Oetker , Dr. Arend Oetker GmbH & Co. KG	42
Dr. Frank Appel , Deutsche Post DHL Group	44
Dr. Volkmar Denner , Robert Bosch GmbH	46
Bernd Supe-Dienes , Dienes Werke GmbH & Co. KG	48
Dr. Norbert Reithofer , BMW Group	52
Dr. Rainer Dulger , ProMinent GmbH	54
Frank Sportolari , UPS Deutschland	56
Impressum	58

TTIP – Globalisierung gestalten, Wohlstand sichern

Vorwort

Ulrich Grillo,
Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V.

*Yeh gedachte Armeen und Kernen
Bei Fern-Gemeinde für TTIP man wachsen!*

TTIP: Noch nie hat ein Freihandelsabkommen so viele Menschen bewegt wie die Verhandlungen mit den USA über eine Handels- und Investitionspartnerschaft.

Die deutsche Wirtschaft sieht in TTIP in erster Linie große Chancen: für mehr Wirtschaftswachstum, für Arbeitsplätze und die Gelegenheit, die Globalisierung aktiv zu gestalten. TTIP wird einen wichtigen Beitrag dazu leisten, unsere exzellente Stellung in der Weltwirtschaft und damit unseren Wohlstand langfristig zu sichern. Denn fest steht: Unser Wohlstand hängt entscheidend von offenen Märkten ab. Das zeigt auch ein Blick in die Geschichte. Schon die Gründung des Deutschen Zollvereins 1834 war eine entscheidende Voraussetzung für die Industrialisierung Deutschlands. Und die Europäische Zollunion von 1968 und schließlich der Europäische Binnenmarkt 1993 haben eine unverzichtbare Basis für Wohlstand und Beschäftigung in Deutschland geschaffen.

Heute hängt jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland direkt oder indirekt am Export. In der Industrie ist es sogar jeder zweite. Offene Märkte und freier Handel sind jedoch keine Selbstverständlichkeit. Freihandelsabkommen können unsere Stellung in der Weltwirtschaft sichern – und zwar, indem sie andere Märkte weiter öffnen und die Entwicklung von Regeln vorantreiben, die den äußerst komplexen Handel und die Investitionen im 21. Jahrhundert steuern. Denn in TTIP geht es nicht um Deregulierung: Es geht um gute Regeln für die Weltwirtschaft von morgen. Mit welchem Partner könnten wir dabei besser zusammenarbeiten als mit den USA? Uns verbinden nicht nur enge Wirtschaftsbeziehungen: Die USA sind der wichtigste Handels- und Investitionspartner Deutschlands außerhalb der EU. Mit den USA verbinden uns auch gemeinsame Werte: Demokratie, Menschenrechte sowie individuelle, wirtschaftliche und politische Freiheit. Und: Verbraucherschutz wird nirgends so groß geschrieben wie im transatlantischen Markt.

In dieser Broschüre können Sie lesen, wie Unternehmen und ihre Beschäftigten am Standort Deutschland ganz konkret von TTIP profitieren würden, zum Beispiel indem wir Zölle abbauen, Märkte öffnen, gemeinsame Regeln und Standards entwickeln sowie Investitionen weiter schützen. Damit wird deutlich: Wir wollen TTIP!

Ich wünsche Ihnen eine anregende und informative Lektüre.

*Mit besten Grüßen,
Ulrich Grillo*

Brücken bauen mit TTIP

Vorwort

Hubertus von Baumbach,
Vorsitzender des Ausschusses Außenwirtschaft

Sehr geehrte Damen und Herren

TTIP – diese vier Buchstaben haben in den vergangenen Monaten eine kontroverse Diskussion ausgelöst. In Deutschland interessieren sich viele Menschen für die Chancen und die Risiken, die ein solches Abkommen mit sich bringt. Die Diskussion ist zunehmend emotional geführt worden, wobei Fehlinformationen viele Ängste in der Bevölkerung befeuert haben. Hoffnungen, die Menschen mit dem Abkommen verbinden, sind dabei verloren gegangen. Warum man sich gerade in Deutschland – dem Land in Europa, dessen Wohlstand und Wachstum im besonderen Maße auf erfolgreichen Exportquoten basiert – so grundsätzlich gegen eine Annäherung an die größte Volkswirtschaft der Welt wendet, ist unverständlich.

TTIP ist aber mehr als ein ökonomisches Projekt. Mit TTIP bauen wir eine zusätzliche Brücke über den Atlantik. Wir stärken die transatlantische Partnerschaft in einer Zeit, in der durch globale Krisen und aufstrebende Volkswirtschaften die Weltwirtschaft neu geordnet wird. Europa braucht einen starken Partner, um in dieser Neuordnung eine Rolle zu spielen. Es ist daher in unserem Interesse, diese Entwicklungen zu unterstützen und aktiv mitzugestalten. Nur so werden wir unseren Platz in der Weltwirtschaft behaupten können.

TTIP wird uns helfen, regulatorische Hürden abzubauen. Dabei geht es nicht etwa um Demokratieabbau, sondern um Bürokratieabbau. Auch Investitionsschutz ist im Interesse beider Seiten. Einen solchen hat Deutschland bereits in 139 bilateralen Verträgen verankert, von denen 129 in Kraft sind. Mit TTIP besteht nun die Möglichkeit, einen neuen Standard zu setzen, der seine Wirkung auch auf andere gleichartige Verträge entfalten wird. Europa wird zudem seine Vorreiterrolle im Arbeits- und Umweltschutz in die TTIP-Verhandlungen einbringen, wobei es keine Abschwächung selbiger geben wird.

In dieser Broschüre lassen wir diejenigen zu Wort kommen, die Unternehmen leiten, Arbeitsplätze in Deutschland verantworten und dabei jeden Tag den internationalen Wettbewerb spüren: Vorstandsvorsitzende großer deutscher Unternehmen und Geschäftsführer im industriellen Mittelstand. Sie beschreiben, welche Chancen sie mit TTIP verbinden und wie ein Abkommen ihrem Unternehmen, ihren Mitarbeitern und letztlich auch Konsumenten helfen könnte. Alle Beiträge beinhalten einen Wunsch: einen erfolgreichen Abschluss des TTIP-Vertrages und damit die Stärkung der transatlantischen Beziehung zwischen Europa und den USA.

*Vielen Dank für Ihr Interesse!
Mit herzlichen Grüßen
Ihr Hubertus von Baumbach*

Hubertus von Baumbach
Vorsitzender des Ausschusses Außenwirtschaft
Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.



Warum brauchen wir TTIP?

Dr. Heinrich Hiesinger, ThyssenKrupp AG

Die deutsche Industrie hat gute Gründe, entschieden für das Freihandelsabkommen mit den USA einzutreten. Dieses Engagement bedeutet selbstverständlich auch, dass wir uns ernsthaft mit fundierten Gegenargumenten auseinandersetzen und den konstruktiven Dialog mit Skeptikern suchen. Für uns zählt bei der Diskussion um TTIP aber ganz klar die langfristige Perspektive. Denn wir sind überzeugt: Trotz öffentlicher Kritik an Einzelaspekten ist das Abkommen strategisch wichtig und wird positive Folgen für Deutschland und Europa bringen.

Grundsätzlich gilt: Offene Märkte sind gut für Unternehmen und Verbraucher. Durch freien Zugang zu Märkten steigen Qualität und Verfügbarkeit von Produkten und Dienstleistungen. Unternehmen werden wettbewerbsfähiger, Verbraucher haben eine größere und bessere Auswahl. Es entstehen Effizienzgewinne, die durch niedrigere Preise an die Verbraucher weitergegeben werden. Die Erfahrungen mit dem bestehenden gemeinsamen Markt innerhalb der EU zeigen: Durch Handelserleichterungen und gemeinsame Regeln entstehen große Wachstumseffekte. Das ermöglicht Wohlstandsgewinne, von denen alle profitieren.

Um es ganz klar zu sagen: TTIP ist kein exklusives Abkommen für Unternehmen, sondern wird Impulse für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auf beiden

Seiten des Atlantiks geben. Die guten Erfahrungen mit dem gemeinsamen Markt in Europa zeigen: Es ist richtig, zwei so hochentwickelte und bereits gut integrierte Wirtschaftsräume wie die EU und die USA durch ein Freihandelsabkommen noch näher zusammenzubringen. Die USA und die EU – hier besonders Deutschland – sind bereits jetzt eng miteinander verknüpft und in ihren Wirtschaftsbeziehungen aufeinander angewiesen. Die EU und die USA bilden zusammen die größte Wirtschaftszone der Welt. Es werden jährlich fast eine Billion US-Dollar im Handel und vier Billionen US-Dollar an Investitionen innerhalb der transatlantischen Partnerschaft umgesetzt.

Diese Investitionen brauchen Absicherung. Die EU-Kommission ist sich sicher, dass eine neue Form des Investitionsschutzes möglich ist, der ein Maximum an Investitionssicherheit garantiert und gleichzeitig berechtigter Kritik standhält. Das Zustandekommen eines Investitionsschutzabkommens wäre ein wichtiges Signal für andere Länder, in denen die Rechtsstaatlichkeit nicht so weit entwickelt ist wie in den USA und der EU. Deutschland gehört zu den Ländern, die in der Vergangenheit immer Investitionsförder- und -schutzabkommen befürwortet haben.

Ganze 13 Millionen Arbeitsplätze in Europa und den USA hängen von der engen wirtschaftlichen Partnerschaft ab. Deutschland profitiert ganz besonders von der guten Verbindung zu den USA. Warum? Unsere Unternehmen leben vom Export. Sie stellen hochklassige Produkte her, die weltweit nachgefragt werden. Der Bedarf an deutschen Produkten wird gerade in den USA immer stärker: 68 Prozent der in den USA tätigen Firmen haben laut dem „German-American Business Outlook“ im Jahr 2014 über eine steigende Nachfrage berichtet. Die Erfolge deutscher Unternehmen auf dem US-Markt belegen ihre Wettbewerbsfähigkeit – davon profitieren auch die Mitarbeiter hierzulande. Hinzu kommt, dass die USA zurzeit der einzig starke Motor für globales Wachstum sind. Das Land erlebt eine Phase der Reindustrialisierung. Das Wachstum im Industriesektor hat sich 2014 mit über drei Prozent gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt, und die Investitionen sind deutlich angestiegen. Deutsche Unternehmen schätzen die USA gerade deshalb, weil dauerhaft niedrige Energiepreise und gute Standortbedingungen eine starke wirtschaftliche Dynamik versprechen.

ThyssenKrupp AG

	Gründung 1999
	Sitz Essen und Duisburg
	Leitung Dr. Heinrich Hiesinger
	Mitarbeiter 160.000
	Umsatz 41 Mrd. Euro (2014)
	Branche Diversifizierter Industriekonzern
	Website www.thyssenkrupp.com





Auch für ThyssenKrupp sind die Vereinigten Staaten von großer Bedeutung. Unsere Geschäftsbeziehungen gehen bis in das Jahr 1837 zurück. Sie sind seitdem kontinuierlich enger geworden. Wir hoffen, dass sich dieser Trend fortsetzt. Rund 17 Prozent des gesamten Konzernumsatzes, das sind etwa 7 Milliarden Euro, werden in den USA erwirtschaftet. Die USA sind damit der größte Auslandsmarkt für ThyssenKrupp. ThyssenKrupp zählt heute mit knapp 15.000 Mitarbeitern zu den großen multinationalen Arbeitgebern in den Vereinigten Staaten. Unser Konzern ist nahezu in allen US-Bundesstaaten mit eigenen Gesellschaften vertreten: Wir fertigen Aufzüge in Tennessee, stellen Großwälzlager für Windräder in Ohio her und vertreiben unsere Bilstein High-End-Stoßdämpfer von San Diego aus. Die USA sind daher für uns weit mehr als nur ein Absatzmarkt für unsere Produkte. Das Land ist fast zu einem zweiten Heimatmarkt für ThyssenKrupp geworden.

Von TTIP erwarten wir als starkes transatlantisches Unternehmen mehr Transparenz und Sicherheit für unser Geschäft. Dazu gehört, dass freier Marktzugang gewährleistet wird und faire Wettbewerbsbedingungen garantiert werden. Die „Buy-America(n)“-Regeln beispielsweise sind etwas, das mit einem Abkommen klar geregelt werden muss, damit wir einfacher an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen können. Das Freihandelsabkommen wird es uns aber auch grundsätzlich leichter machen, die Aktivitäten in den USA und Europa enger aufeinander abzustimmen. Erleichterungen im Warenverkehr machen sich nicht nur extern bemerkbar, sondern auch zwischen den verschiedenen Bereichen unseres Unternehmens, die einander zuliefern oder Dienstleistungen erbringen.

Für global operierende Industrieunternehmen geht es allerdings nicht nur um Exporterleichterungen und eine Verbesserung des Investitionsschutzes. Wichtig ist die stärkere Vernetzung unserer weltweiten Produktionsstandorte. Unternehmensinterne Synergieeffekte ließen sich mit einem TTIP einfacher und schneller realisieren, wenn in den USA und der EU gleiche oder ähnliche Rahmenbedingungen und technische Standards gelten. Unterschiedliche

Standards verursachen Kosten und Mühen. Mit der gegenseitigen Anerkennung von Standards, der frühzeitigen Konsultation der Standardisierungsbehörden und der Entwicklung gemeinsamer Standards auf Zukunftsfeldern ergeben sich für Unternehmen große Vorteile. Damit erübrigen sich zusätzliche Test- und Zertifizierungsverfahren. Auch der oftmals wegen unterschiedlicher Vorschriften notwendig werdende Austausch von einzelnen Komponenten oder die Modifizierung etablierter Produkte könnte entfallen.

All das würde europäische und deutsche Unternehmen in eine noch bessere Marktposition bringen, in der sie leichter ihre Stärken gegenüber Mitbewerbern ausspielen und ihre globale Wettbewerbsfähigkeit erhöhen können. Die Verbraucher auf beiden Seiten des Atlantiks werden am Ende davon profitieren, weil sie aus besseren Produkten auswählen können. Vor allem dürfen wir in Europa eines nicht vergessen: Die Welt dreht sich auch ohne uns weiter. Andere Regionen werden nicht auf uns warten, wenn wir Europäer bei den Handelserleichterungen nicht vorgehen oder zumindest schritthalten. TTIP kann uns als Referenz für künftige Handelsabkommen dienen und uns dabei helfen, weltweit Standards zu setzen. Wenn wir das nicht tun, tun es eben andere – zu unserem eigenen Nachteil. Sollte kein transatlantisches Abkommen zustande kommen, könnten die Wettbewerbsfähigkeit und die gute Marktposition deutscher Unternehmen langfristig bedroht sein. Beides würde deutlich auf Kosten von Arbeitsplätzen und Wohlstand in Deutschland gehen. Soweit sollten wir es nicht kommen lassen.



TTIP – ein erster Schritt hin zum Ziel „Tested once, accepted anywhere“? Bertram Kawlath, Schubert & Salzer GmbH

Interview

Herr Kawlath, wie wichtig ist der US-Markt für Schubert & Salzer?

„Der US-Markt ist mit einem Anteil von gut 25 Prozent vom Umsatz unser größter Auslandsmarkt. Die USA bleiben für uns eines der erfolgreichsten Auslandsengagements. Wir sehen hier auch nach wie vor sehr gute Wachstumschancen, denn durch günstige Energiekosten wird sich die US-Konjunktur weiter beschleunigen. Für uns als kleines Unternehmen ist im US-Markt auch die niedrige sprachliche Barriere von Vorteil, denn Englisch bleibt leichter zu implementieren als beispielsweise Chinesisch oder Arabisch. In den USA arbeiten wir derzeit mit ca. 40 Repräsentanten und etwa zehn eigenen Mitarbeitern.“

Auf welche Hürden stoßen Sie im US-amerikanischen Markt?

„Auch wenn wir heute einen sehr gut funktionierenden Export in die USA betreiben: Die Hürden für den Einstieg waren hoch! Wir haben zum einen Zölle. Diese Belastung wird gerne heruntergespielt. In den harten Preisverhandlungen mit Kunden können aber auch fünf Prozent Mehrkosten durch Zölle dazu führen, dass man einen Auftrag nicht gewinnt. Auch administrativ müssen komplizierte Zollvorschriften gerade in einem kleinen mittelständischen Betrieb erst einmal bewältigt werden. Weiterhin haben wir immer wieder mit einer Vielzahl von verschiedenen Standards zu tun. Was in Europa als explosionsgeschützt gilt, gilt in den USA noch lange nicht als sicher. Was einer deutschen Druckgeräterichtlinie entspricht, muss von den USA nicht akzeptiert werden. Diese Unterschiede führen zu einer Vielzahl regelmäßiger Auditierungen und notwendiger Zertifizierungen. Meine Vision heißt: ‘Tested once, accepted anywhere!’ Leider sind wir davon noch weit entfernt. TTIP könnte uns viel doppelte Arbeit ersparen. Ohne Standards zu senken!“

Wieviel kostet es Sie, diese Hürden zu überwinden?

„Während die Kosten durch Zölle leicht zu beziffern sind – ein Viertel aller US-Zölle auf Industriegüter sind höher als fünf Prozent –, sind die administrativen Kosten schwerer aufzurechnen. Ein Beispiel: für die Belieferung der Luftfahrtindustrie und die Teilnahme am vereinfachten Luftfrachtverkehr mussten wir fast 80.000 Euro in eine elektronische Schließanlage investieren. Tausende technische Zeichnungen zu ändern beschäftigt unsere Entwicklungsingenieure über Jahre. Und auch die zusätzlichen Zertifizierungen müssen zum einen bezahlt werden, zum anderen binden sie meine Mitarbeiter jedes Mal einige Tage. Wir haben in unserer kleinen Firma diese Hürden mit viel Aufwand und Engagement überwunden. Aber solche Hürden bilden eine hohe Markteintrittsbarriere. Sie hindern gerade kleinere mittelständische Unternehmen daran, den spannenden US-Markt zu beliefern. TTIP könnte für viele Firmen diese Barrieren deutlich senken und somit Arbeitsplätze sichern und schaffen.“

Wie könnten Schubert & Salzer konkret von einem Handels- und Investitionsabkommen mit den USA profitieren?

„Für uns könnten durch TTIP doppelte, zeit- und kostenintensive Zertifizierungen entfallen. Durch den Wegfall von Zollbelastungen erwarten wir eine deutliche Verbesserung unserer Marktchancen, da dann die Kostenvorteile unserer Produkte nicht mehr durch künstliche Belastungen gemindert würden. Auch könnte durch den Wegfall der administrativen Belastungen rund um das Exporthandling in die USA die Lieferzeit deutlich verkürzt werden. Auch so erhöhen sich unsere Marktchancen. Beides schafft Arbeitsplätze in Deutschland!“



Sie treten auch auf öffentlichen Veranstaltungen für TTIP ein und verfolgen die Debatte intensiv. Was muss aus Ihrer Sicht geschehen, um die Öffentlichkeit für dieses Projekt zu gewinnen?

„Eine Weile entstand in der deutschen Öffentlichkeit der Eindruck, TTIP sei der Untergang von Lebensmittelsicherheit, Sozialstandards und Demokratie. Hier wurden in grellen Farben Horrorszenarien entwickelt, die an der Wirklichkeit vorbeigehen. Wir müssen durch Transparenz und Fakten TTIP aus der Welt der Verschwörungstheoretiker wieder auf den Boden der Realität bringen. Wir müssen die Verhandlungen transparent halten. Wir müssen den Menschen ihre Sorgen durch Offenheit und belastbare Fakten nehmen, damit

das hohe Gut des freien Handels wieder den positiven Stellenwert in der Öffentlichkeit bekommt, den es verdient. Dazu gehört auch, Erfahrungen aus dem eigenen Unternehmen öffentlich zu machen. Dazu gehört, die vielfältigen Chancen des Freihandels konkret zu beschreiben. Am Ende muss TTIP nachvollziehbar die gemeinsamen hohen Standards erhalten, um die Ängste vor dem Verlust von Lebensqualität und -sicherheit abzubauen. TTIP kann hohe Standards schaffen. Dieses Abkommen kann Gutes beibehalten und weniger Gutes für alle Beteiligten verbessern. Es kann durch Abbau von Barrieren gerade im Mittelstand Arbeitsplätze schaffen.“

Herr Kawlath, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Schubert & Salzer GmbH

	Gründung 1883
	Sitz Ingolstadt und Bad Lobenstein
	Leitung Arnold Kawlath, Bertram Kawlath, Wolfgang Betz
	Mitarbeiter 450
	Umsatz 45 Mio. Euro
	Branche Maschinenbau
	Website schubert-salzer.com



TTIP nicht skandalisieren! Dr. Marijn Dekkers, Bayer AG

Die Debatte um das „Chlorhuhn“ zeigt vor allem eins: Dass es den Gegnern gelungen ist, TTIP zu skandalisieren und die Diskussion über das Abkommen zu emotionalisieren – das ist bedauerlich. Denn solche medienwirksamen Zuspitzungen, die bei Licht betrachtet wenig Substanz bieten, erschweren die notwendige sachliche Auseinandersetzung mit diesem wichtigen Thema. So verliert sich die öffentliche Debatte über TTIP – gerade in Deutschland – in einer konfusen Mischung aus Skandalisierung, Globalisierungsangst und Antiamerikanismus.

Dabei ist nicht viel dran an den Befürchtungen, die die Gegner mit dem Chlorhuhn verknüpfen: Nach Einschätzung des Bundesinstituts für Risikobewertung wäre es völlig unbedenklich, wenn mit Chlor desinfiziertes Geflügel aus den USA in deutsche Supermärkte käme. Deutsches Geflügel ist im Vergleich zu US-amerikanischem sogar häufiger mit Keimen belastet. Zudem nimmt man bei einem Sprung ins Schwimmbad mehr Chlor auf als durch den Verzehr eines „Chlorhuhns“.

Befremdlich ist dabei auch: Es scheint überhaupt keinen Grundkonsens zu geben, dass intensivere Handelsbeziehungen wünschenswert sind. Und das ausgerechnet in Deutschland, dessen Wohlstand seit jeher von Innovation und Handel abhängt, dessen Wirtschaftswachstum zur Hälfte vom Außenhandel kommt und wo jeder zweite Industrie-Job vom Export abhängt!

Dabei würden von TTIP alle profitieren: Durch weniger Bürokratie, größere Produktauswahl und niedrigere Preise für den Konsumenten sowie sinkende Kosten für die Unternehmen. Für Bayer würden durch TTIP zwei Regionen enger zusammenwachsen, die schon jetzt von enormer Bedeutung für das Unternehmen sind: Wir erzielen fast 40 Prozent des Umsatzes in Europa und rund ein Viertel in Nordamerika – damit sind es für uns die beiden wichtigsten Absatzmärkte der Welt.

Unsere Märkte werden durch ein weltumspannendes Geflecht von Produktionsstätten beliefert. Dabei gilt in den Life-Science-Bereichen HealthCare und CropScience, dass die wichtigsten Vorprodukte – die Wirkstoffe – nur in sehr wenigen Produktionsanlagen weltweit hergestellt werden. Dies liegt unter anderem daran, dass sie oft nur in relativ geringen Mengen benötigt werden und sich daher mehrere Produktionsanlagen nicht rentieren. Die Verarbeitung der Wirkstoffe zu einem fertigen Medikament oder Pflanzenschutzmittel findet dann in der Regel im jeweiligen Absatzmarkt statt. Auch deshalb summiert sich der transatlantische Handel des Bayer-Konzerns jährlich auf einen Milliardenbetrag, das meiste davon firmenintern. Durch TTIP könnten wir also in erheblichem Umfang Zollgebühren einsparen.

Am meisten würde aber eine Annäherung von Regulierungen bringen – die übrigens nicht, wie oft behauptet wird, zu niedrigeren Umwelt- und Sozialstandards führt. Denn die nationale Hoheit für die finale Marktzulassung – etwa für neue Arzneien oder gentechnisch veränderte Pflanzen – bleibt erhalten. In unserer Branche geht es um technische Regeln und Anforderungen, die unnötig doppelte Arbeit erzeugen, ohne einen zusätzlichen Nutzen zu bringen und weit vor der eigentlichen Marktzulassung liegen.

Ein Beispiel: Um ein Medikament auf den Markt bringen zu können, ist eine Zulassung erforderlich. Dafür bedarf es umfangreicher präklinischer Tests und klinischer Studien, deren Ergebnisse aufwendig dokumentiert werden müssen. Das alles dauert in vielen Fällen zehn Jahre oder mehr und kann mehrere hundert Millionen Euro kosten – ein Aufwand, der durch unterschiedliche Anforderungen in verschiedenen Ländern zusätzlich in die Höhe getrieben wird.

So werden bei klinischen Studien an Kindern unterschiedliche Anforderungen an die Studienpläne gestellt, die sogenannten Prüfkonzepte. Die Ergebnisse sind



dadurch nicht vergleichbar, und die Studien müssen mit – oft nur geringfügigen – Abänderungen wiederholt werden. Dies wäre nicht nötig, wären die Prüfkonzepte im Vorfeld vereinheitlicht worden. Dadurch könnten ohne jeden Verlust an Produktsicherheit Kosten gespart – und vor allem betroffene Kinder deutlich schneller mit neuen Medikamenten versorgt werden.

Eine weitere sinnvolle Maßnahme zur regulatorischen Harmonisierung, die im Rahmen von TTIP diskutiert und vereinbart werden sollte, betrifft die regelmäßigen Inspektionen der Produktionsanlagen von Medikamenten. Dabei wird die Einhaltung der sogenannten „Guten Herstellungspraxis“ (Good Manufacturing Practice) überprüft – und zwar sowohl von der US-amerikanischen als auch der europäischen Zulassungsbehörde. So reist für die Prüfung einer Produktionsstätte in Europa eine Delegation der Food and Drug Administration (FDA) aus den USA an, und die European Medicines Agency (EMA) inspiziert dieselbe Produktionsstätte selbstverständlich auch.

Diese Inspektionen sind für die Unternehmen sehr aufwendig und wegen ihrer Häufigkeit auch eine erhebliche Belastung. Schätzungen zufolge befinden sich bei manchen Produktionsanlagen zu 40 bis 50 Prozent der Betriebszeiten Inspektoren im Haus.

Weil aber die Zulassungsbehörden dies- und jenseits des Atlantiks vergleichbar hohe Maßstäbe anlegen, wäre eine Vereinheitlichung der Inspektionsprozeduren nicht nur sinnvoll, sondern auch möglich. Dies würde die Hälfte der Inspektionen unnötig machen, ohne dass Einbußen bei der Prüfungsqualität zu befürchten wären. Die freiwerdenden Ressourcen könnten die Zulassungsbehörden auf Länder ohne ein vergleichbares Abkommen fokussieren.

Beide TTIP-Effekte zusammen, der Wegfall von Zöllen und die Entlastung durch die Annäherung von Regularien, könnten allein bei Bayer einen niedrigen

dreistelligen Millionenbetrag ausmachen. Geld, das für zusätzliche Investitionen in Forschung und Investitionen zur Verfügung stünde – und das gilt selbstverständlich nicht nur für Bayer. Zusammen mit der engeren Vernetzung der beiden Volkswirtschaften würde dies einen Innovations- und Wachstumsschub bringen, den gerade die europäische Wirtschaft gut gebrauchen könnte. Die Frage ist daher nicht, ob wir TTIP brauchen, sondern wie wir es gemeinsam ausgestalten sollten.

Bayer AG

	Gründung 1863
	Sitz Leverkusen
	Leitung Dr. Marijn Dekkers
	Mitarbeiter 118.888 (2014)
	Umsatz 42,2 Mrd. Euro (2014)
	Branche Gesundheit, Agrarwirtschaft und hochwertige Polymer-Werkstoffe
	Website www.bayer.de





Mehr Mut zum freien Handel

Joe Kaeser, Siemens AG

Amerikaner und Deutsche hatten es in den vergangenen Jahren nicht immer leicht miteinander. Jedenfalls machen das uns all diejenigen glauben, die unsere Beziehungen auf die Vorgänge rund um die NSA, auf reale oder vermeintliche Differenzen in der Finanzpolitik oder gar auf „Chlorhähnchen“ reduzieren wollen.

Das ist einseitig und gar gefährlich! Denn wer so denkt, der übersieht die vielen Bereiche, in denen Amerikaner und Europäer – und gerade wir Deutsche – seit Jahrzehnten vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Mit den derzeit laufenden Verhandlungen über das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP könnte diese Partnerschaft eine neue, in die Zukunft gerichtete Qualität erreichen!

Sicher, es gibt Bedenken, dass es bei den TTIP-Verhandlungen an demokratischer Transparenz mangeln könnte, dass vor allem Großunternehmen profitieren oder dass europäische Standards für Arbeit und Umwelt aufgeweicht werden könnten. Auch gibt es Sorgen, dass Nürnberger Bratwürste und Lebkuchen, der Harzer Roller und der Schwarzwälder Schinken woanders hergestellt werden, als es der Herkunftsname verspricht.

All diese Bedenken sollten wir ernst nehmen und klare Antworten formulieren. Zu demokratischer Kontrolle und Transparenz: Die Europäische Kommission übernimmt die Verhandlungen für alle 28 Mitgliedstaaten, ist aber an die Richtlinien gebunden, die von den Mitgliedstaaten beschlossen wurden. Und ohne die Zustimmung des Europäischen Parlaments und der Mitgliedsstaaten kommt am Ende auch kein Abkommen zustande. Die

TTIP-Verhandlungen sind im Übrigen die transparentesten Handelsverhandlungen, die jemals von der EU geführt wurden. So ist das Verhandlungsmandat veröffentlicht worden, und auch zahlreiche juristische Texte sind Online zu finden. Diese Offenheit ist gut und geboten, um die Bedenken innerhalb der Bevölkerung zu beseitigen.

Zu den vermeintlichen Vorteilen für größere Unternehmen: Europa hat insgesamt viel zu gewinnen. Ein erfolgreich verhandeltes langfristiges Abkommen kurbelt den Export an, gibt Planungssicherheit bei Investitionen und schafft langfristig sichere Arbeitsplätze – vor allem auch für kleine und mittlere Unternehmen.

Und zu der angeblichen Gefährdung der europäischen Standards: Die Kommission hat immer wieder betont, dass europäische Standards nicht gesenkt werden. Sie lassen sich trotz der Realisierung vereinfachter Abläufe und Bürokratieabbau sichern. Nur ein Beispiel: Einheitliche Test-, Prüf- und Zertifizierungsverfahren könnten Firmen helfen, Zeit und Geld zu sparen, ohne das Sicherheitsniveau abzusenken. Der Maschinenbau etwa rechnet dadurch mit Kostensenkungen von bis zu 20 Prozent.

Ein erfolgreicher Abschluss von TTIP kommt auch deutschen Firmen zugute, die von einer spannenden Entwicklung in den USA profitieren: Aus der Gewinnung von unkonventionellem Öl und Gas ergibt sich als erste Ableitung die Reindustrialisierung der größten Volkswirtschaft der Welt. Eine wiedererstarke Industrie und die starke Rolle bei Software und Halbleitern werden die Wirtschaftskraft der USA auf Jahrzehnte hinaus beflügeln.

Was bringt das deutschen Firmen? Dank TTIP haben sie leichteren Zugang zum US-Markt. Man denke nur an Branchen wie den Werkzeug- und Maschinenbau, den Energiezuliefersektor oder auch die Automobilproduktion. Aber auch private Konsumenten könnten durch das Abkommen gewinnen: durch größere Auswahl und niedrigere Preise. Man denke nur an geringere Zölle beim Kauf von US-amerikanischen Waren.

Ich sage gerne, dass Siemens in Deutschland zur Welt kam, in Europa aufgewachsen und heute in der ganzen Welt zu Hause ist. Dabei spielen der europäische und US-amerikanische Wirtschaftsraum eine besondere Rolle für unsere Firma. 70 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in EU-Ländern und den USA tätig. Mehr als die Hälfte unseres globalen Umsatzes erzielen wir in diesen beiden Wirtschaftsregionen.

Mit 13 Milliarden Euro Umsatz ist der US-Markt der größte Einzel-Markt der Welt für Siemens. Unsere 46.000 Mitarbeiter in den USA produzieren Gasturbinen in North Carolina, Züge in Kalifornien, Motoren in Ohio, Medizintechnik in Tennessee und Windkraftanlagen in Iowa. Wir sind nicht nur Teil der europäischen, sondern auch der US-amerikanischen Wirtschaft und Gesellschaft.

Siemens investierte in den vergangenen 15 Jahren mehr als 25 Milliarden US-Dollar in den USA. Und unsere angestrebte Akquisition von Dresser-Rand, dem führenden Öl- und Gastechnikspezialisten, soll unser Geschäft in Nordamerika weiter stärken.

TTIP kann Erleichterungen bringen. Ein ganz konkretes Beispiel: Wenn wir ein und dasselbe medizinische Gerät in den Vereinigten Staaten und in Europa vermarkten, dann sind zwei unterschiedliche Aufsichtsbehörden dafür zuständig. Auch wenn sich die Anforderungen an die Produkte seitens der Behörden ähneln, müssen dennoch unterschiedliche Verfahren durchlaufen werden. TTIP würde hier allen helfen, und auch die Sicherheit der Patienten bliebe gewährleistet.

TTIP, ambitioniert verhandelt, kann zu einer Wachstumslokomotive werden durch:

- die Beseitigung von Zöllen und unnötigen Vorschriften;
- Verbesserungen bei der Transparenz von öffentlichen Ausschreibungen;
- höhere Mobilität von Arbeitnehmern durch Visa-Erleichterungen;
- die Bestätigung eines starken Schutzes von intellektuellem Eigentum.

Eine US-amerikanisch-europäische Freihandelszone ist eine Chance, wie sie sich nur ganz selten ergibt. Sie darf eines aber nicht: Europa und die USA abschotten von anderen Wirtschaftsregionen. TTIP sollte im Idealfall dazu führen, dass die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit anderen Ländern außerhalb der TTIP-Zone erleichtert wird – und dass auch die WTO neue Impulse erhält.

Damit die größte Freihandelszone der Welt entsteht, brauchen wir vor allem Mut. Mut, um einen offenen und fairen Wettbewerb mit den USA aufzunehmen. Mut, um selbstbewusst europäische Schutzstandards zu verteidigen. Mut, um zu neuen Ufern aufzubrechen. Ich bin davon überzeugt, dass die Kommission ihr Ziel erreichen wird. Wir alle sollten diese einmalige Chance unterstützen.

Siemens AG



Gründung 1847



Sitz Berlin und München



Leitung Joe Kaeser



Mitarbeiter 357.000 (2014)



Umsatz 71,9 Mrd. Euro



Branche Mischkonzern



Website www.siemens.com



Weniger Doppelarbeit für mehr Innovation, zusätzliche Produkte und niedrigere Preise

Arndt Kirchhoff, Kirchhoff Gruppe

Das Freihandelsabkommen mit den Vereinigten Staaten dürfte als Krönung der EU-Handelsstrategie nicht nur die bilateralen Handels- und Investitionsbeziehungen mit dem wichtigsten EU-Handelspartner stärken, sondern auch einen Impuls für die weltweite Handelsliberalisierung schaffen.

Für die Europäische Union stellen die Vereinigten Staaten den mit Abstand wichtigsten Handelspartner weltweit dar. Waren und Dienstleistungen im Wert von gut 800 Milliarden Euro wurden laut Eurostat im Jahr 2013 zwischen den beiden Regionen ausgetauscht. Mehr als ein Siebtel des EU-Warenhandels entfällt auf die Vereinigten Staaten. Im Bereich des Dienstleistungshandels ist die Zahl sogar wesentlich höher – gut ein Viertel des internationalen Dienstleistungshandels der Europäischen Union mit Drittländern findet mit den Vereinigten Staaten statt.

Für die deutsche Wirtschaft ist das geplante Freihandelsabkommen von großer wirtschaftlicher und strategischer Bedeutung. Schätzungen des IW Köln zufolge besteht durch den Zollabbau im Industriegüterhandel ein Einsparpotenzial von 3,5 Milliarden Euro. Allein in der deutschen Automobilindustrie belaufen sich die Zollaufgaben im transatlantischen Handel auf etwa eine Milliarde Euro jährlich. Doch die erwarteten Vorteile erstrecken sich weit über Einsparungen durch den Zollabbau hinaus. Wird ein umfassendes Freihandelsabkommen erreicht, durch das bei gleichen Sicherheitsniveaus technische Standards und Zulassungsverfahren für bestimmte Produkte gegenseitig anerkannt werden können, so wird TTIP für viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erst den Zugang zum US-amerikanischen Markt ermöglichen. Denn diese Unternehmen werden weniger durch die Zölle im transatlantischen Handel behindert. Vielmehr sind es die Handelsbarrieren und die erforderliche Produktpassung durch die Unterschiede in den technischen Standards, Zertifizierungen, Zulassungsverfahren und Kennzeichnungen der hergestellten Produkte. Die betroffenen Unternehmen können die für den Inlandsmarkt produzierten Waren nicht ohne weiteres in ein anderes Land exportieren, sondern müssen ihren Entwicklungs- und Produktionsprozess an die Anforderungen des Exportziellands anpassen. Damit sind erheblich Kosten verbunden. Dieser Zusatzaufwand wirkt gerade für KMU wie eine Marktzutrittsbarriere für den US-amerikanischen Markt.

Auch aus Sicht der Vereinigten Staaten ist der transatlantische Handel von großer Bedeutung. Die Europäische Union ist der wichtigste Handelspartner für die US-Unternehmen. Der größte Anteil des Außenhandels der Vereinigten Staaten mit der EU entfällt hierbei auf Deutschland. Für die deutsche Wirtschaft sind die Vereinigten Staaten wichtig sowohl als Absatzmarkt als auch als Investitionsstandort. Etwa acht Prozent der deutschen Warenexporte werden laut der Handelsstatistik für den US-amerikanischen Markt hergestellt. Somit stellen die Vereinigten Staaten das wichtigste Exportzielland außerhalb der Europäischen Union für die deutschen Unternehmen dar. Wird auch der Handel

Kirchhoff Gruppe

	Gründung	1785
	Sitz	Iserlohn
	Leitung	Arndt Kirchhoff
	Mitarbeiter	10.500 (2014)
	Umsatz	1,6 Mrd. Euro (2014)
	Branche	Automobilzulieferer, Fahrzeugbau, Fahrzeugumrüstung, Handwerkzeuge
	Website	www.kirchhoff-gruppe.de



mit den EU-Mitgliedstaaten berücksichtigt, so rangieren die Vereinigten Staaten auf Platz zwei – nur nach Frankreich werden mehr Waren „made in Germany“ exportiert.

Im Rahmen einer Unternehmensbefragung hat das niederländische Forschungsinstitut Ecorys 2009 die regulatorischen Hürden ermittelt, die den Handel zwischen der EU und den USA erschweren. An der Befragung nahmen 5.500 Firmen aus den USA und der EU teil, wobei sie 23 Branchen repräsentieren und teilweise für über 60 Prozent des Umsatzes in der entsprechenden Branche stehen. Mit Hilfe ökonomischer Schätzverfahren haben die Autoren anschließend für die einzelnen Branchen die äquivalenten Quasi-Zollsätze ermittelt, mit denen die bestehenden nicht-tarifären Handelshemmnisse vergleichbar sind. Ihren Berechnungen zufolge wirken die nicht-tarifären Handelsbarrieren zwischen der EU und den USA ähnlich wie ein Zollsatz in Höhe von etwa 20 Prozent

Für den Autozulieferer KIRCHHOFF Automotive sind unterschiedliche Standards insbesondere in den Sicherheitsanforderungen maßgeblich. Diese betreffen den Front-, Seiten- und Heckaufprall, den Fußgängerschutz, die Stoßfänger, die Sitze und das zentrale Querbauteil zur Instrumententafelaufnahme.

In der Folge konstruieren wir alle unsere Module zweimal, einmal für den europäischen und asiatischen sowie einmal für den US-amerikanischen Markt. Obwohl die Fahrzeuge von General Motors/Opel, Ford, VW, Mercedes Benz, BMW und anderen äußerlich die gleichen sind, sind sie doch im Innenaufbau sehr unterschiedlich.

Dies führt nicht nur zu doppelter Arbeit bei der Konstruktion, sondern insbesondere bei allen Prüf- und Zulassungsvorgängen sowie bei der unterschiedlichen Prozess- und Maschinenauslegung zu erheblichem Mehraufwand.

Abgesehen davon, dass erhebliche Mehrkosten für das gleiche Produkt erzeugt werden, die ansonsten dem Verbraucher in Form von niedrigeren Autopreisen zugutekämen, belegen wir unsere kostbare Entwicklungskapazität unnötig, die wir ansonsten für weitere Innovationen und zusätzliche Produkte für den Weltmarkt nutzen könnten.

Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und dem Mangel an Technikern und Ingenieuren würden die frei werdenden Ressourcen unmittelbar für zusätzliches Wachstum sorgen.



Zollsatz nach Geschlecht – Absurdistan lässt grüßen. Warum die deutsche Textil- und Modeindustrie TTIP braucht.

Ingeborg Neumann, Peppermint Holding

In den letzten Monaten konnte man den Eindruck gewinnen, dass das Freihandelsabkommen TTIP, das derzeit zwischen Europa und den USA verhandelt wird, zumindest vom Teufel sei, wenn nicht sogar noch schlimmere Mächte dahinter stecken. Die Befürchtungen reichen vom gesundheitsschädlichen Chlorhühnchen über gefährliche Genmanipulationen bis hin zur Unterwanderung rechtstaatlicher Regelungen. Gerade in Deutschland macht sich wieder die „German Angst“ breit und droht Europa zu infizieren. Bei aller Notwendigkeit, die durchaus vorhandenen kritischen Punkte anzusprechen und in den Regierungsgesprächen zu lösen, so wird doch insgesamt öffentlich viel zu wenig über die großen Chancen des Freihandelsabkommens geredet.

Die mittelständisch geprägte deutsche Textil- und Modeindustrie erzielt mit innovativen Produkten für die Luft- und Raumfahrt, die Geo- und Bautechnik, die Medizintechnik, Bekleidung und andere Produktbereiche einen Jahresumsatz von rund 31 Milliarden Euro. Mit technischen Textilien sind deutsche Unternehmen Weltmarktführer. Bereits heute sind die USA das drittgrößte Zielland der deutschen Textil- und Bekleidungsexporte außerhalb der EU. Allein im Jahr 2013 konnte die Branche einen Außenhandelsüberschuss in Höhe von fast 200 Millionen Euro gegenüber den USA erzielen.

Doch trotz dieser erfolgreichen Handelsbilanz bestehen unverändert große Hindernisse im Handel zwischen Deutschland und den USA. Bei exportstarken Unternehmen schnappt die „Kosten- und Bürokratiefalle“ gleich doppelt zu: bei Zollsätzen und bei weiteren regulatorischen Vorgaben. Zum Beispiel werden für den Export von Anoraks für Männer in die USA höchst unterschiedliche Einfuhrabgaben erhoben, je nachdem welche Faser dominiert: Besteht der Anorak im Wesentlichen aus Baumwolle, beträgt der Zollsatz 9,4 Prozent. Enthält das Kleidungsstück hingegen hauptsächlich Chemiefasern, dann liegt der Zollsatz bereits bei über 27 Prozent. Doch damit nicht genug! Handelt es sich bei dem Modell um einen Anorak für Damen, steigt der Zollsatz nochmals um einen Prozentpunkt und überspringt die 28 Prozent! Mann oder Frau, Baumwolle oder Chemie, Geschlecht und Faserart definieren den Zollsatz – Absurdistan lässt grüßen.

Die hohen Zollsätze sind aber nicht allein vehementes Hemm- und Hindernis für den deutschen Mittelstand; auch andere Bestimmungen lähmen und blockieren die Exporte. So werden beispielsweise die Etiketten von Hemden oder Blusen üblicherweise in der Seitennaht befestigt. In den USA jedoch muss ein „Made in“-Etikett in diesen Kleidungsstücken genau in der Mitte der Kragenansatznaht befestigt werden. Beim Export der Produkte in die USA ist somit entweder eine separate Produktion oder ein zweites Etikett im Nackenbereich erforderlich. Dies erfordert einen nachträglichen Arbeitsgang mit zusätzlichem Aufwand und zusätzlichen Kosten.

Weitere Beispiele machen die Absurdität und die praktisch kaum noch handhabbaren Regelungen offenkundig:

- In Europa werden Produkte mit erkennbarem Risiko auf Entflammbarkeit getestet. Das reicht beim Export in die USA aber nicht aus. Daher muss jede in die USA gelieferte Produktreihe noch einmal separat getestet werden.
- Unterschiedliche Pflegehinweise in der EU und in den USA führen zu zusätzlichem Aufwand und Kosten in der Produktion.
- Zur Maschinenlesbarkeit müssen US-amerikanische „Universal Product Codes“ (UPC) verwendet werden, während in Europa „European Article Number“-Barcodes (EAN) üblich sind.
- Für Produkte aus Holz, zum Beispiel mitgelieferte Bügel, müssen spezielle Nachweise vorgelegt werden.
- Trotz nahezu identischer Sicherheitsstandards für textile Bodenbeläge werden europäische Testberichte häufig nicht anerkannt, weil sie nicht von einem akkreditierten US-Labor stammen.
- Vollends paradox ist, dass der US-Zoll zum Schutz vor Terroranschlägen hohe Anforderungen an die Darstellung der Lieferkette stellt, nach Ablauf einer Frist aber sämtliche Importdaten selbst veröffentlicht. Dadurch stehen für mögliche Terroranschläge überhaupt erst sensible Details über Transportwege zur Verfügung, um deren Geheimhaltung man sich vorher bemüht hat.



Das alles ist höchst kompliziert, zum Teil irrational und für kleine und mittelständische Hersteller kaum noch zu überschauen oder gesetzestreu umzusetzen. Oftmals scheinen es willkürliche Handelsbarrieren zu sein, die ökonomisch jedenfalls nicht mehr nachvollziehbar sind. Während große Unternehmen den hohen Aufwand vielleicht noch mit zusätzlichen finanziellen Mitteln auf sich nehmen und Spezialisten einstellen können, verzichten kleine und mittlere Unternehmen eher auf den Export ihrer attraktiven Produkte in die USA. Kosten und Bürokratie schrecken nachdrücklich ab.

Keine Frage: die Produkt- und Lebensmittelsicherheit in Deutschland und in der EU sind ein hohes Gut, das wir auch keinesfalls schleifen wollen. Es liegt im Interesse sowohl der Industrie als auch von uns Verbrauchern, dass das hohe Niveau europäischer Standards erhalten bleibt. Häufig wird allerdings unterschlagen, dass manche US-Vorschriften deutlich strenger und transparenter als in Europa gestaltet sind. Hierzu ein Beispiel aus der Energiewirtschaft: Die US-amerikanischen Grenzwerte für Benzol in Benzin und für Quecksilber in Kraftwerksemissionen weit unter den deutschen. Dies zeigt: Eine pauschale Sorge vor angeblich zu niedrigen US-Standards geht am Kern vorbei.

Ziel der TTIP-Verhandlungen muss es sein, durch eine effiziente Harmonisierung oder gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards beziehungsweise Test- und Zertifizierungsverfahren Handelshemmnisse abzubauen – bei gleichbleibendem Informations- und Schutzniveau für alle Beteiligten. Die heutigen Regelungen sorgen vielfach dafür, dass deutsche Produkte nicht oder nur erheblich teurer als notwendig auf dem US-amerikanischen Markt angeboten werden. Das schadet der Exportnation Deutschland. Als Exportnation zieht Deutschland von Freihandelsabkommen hauptsächlich Vorteile.

Ingeborg Neumann ist Geschäftsführende Gesellschafterin der Peppermint Holding GmbH, einer mittelständischen, inhabergeführten Unternehmensgruppe mit Sitz in Berlin. Die Peppermint Gruppe, gegründet 1997, entwickelt und produziert heute hochwertige, innovative Textilien. Mit rund 700 Mitarbeitern erwirtschaftet die Peppermint Gruppe an sechs Standorten in Europa einen Jahresumsatz von ca. 90 Millionen Euro.

Seit 2013 ist Ingeborg Neumann Präsidentin des Gesamtverbandes der deutschen Textil- und Modeindustrie. Etwa 1.400 Unternehmen der Branche erwirtschaften jährlich einen Umsatz von ca. 31 Milliarden Euro, mit 130.000 Beschäftigten in Deutschland.

Peppermint Holding

	Gründung	1997
	Sitz	Berlin
	Leitung	Ingeborg Neumann
	Mitarbeiter	700
	Umsatz	90 Mio. Euro
	Branche	Textilien
	Website	www.peppermint-holding.de

PEPPERMINT



TTIP: Neue Chancen für die europäische Automobilindustrie

Dr. Dieter Zetsche, Daimler AG

Dass TTIP für die europäische Wirtschaft entscheidend ist, zeigt das Beispiel der deutschen Automobilindustrie mehr als deutlich: Rund 14 Prozent aller deutschen Pkw-Exporte gingen 2014 in die Vereinigten Staaten. Das entspricht in etwa 620.000 Fahrzeugen. Bereits 2013 wurden mehr Fahrzeuge in die USA exportiert als nach Frankreich, Italien und Spanien zusammen – Tendenz weiter steigend. Die USA sind das zweitwichtigste Exportland für die deutschen Automobilhersteller. Gemessen am Gesamtwert der exportierten Fahrzeuge aus deutscher Herstellung liegen sie mit mehr als 20 Milliarden Euro sogar auf Platz eins. Für Pkw von Mercedes-Benz sind die USA ohnehin der wichtigste Einzelmarkt: Mehr als jeder fünfte Mercedes wird dort verkauft. Insgesamt sind die USA heute der wichtigste Handelspartner Europas – und umgekehrt gilt das Gleiche. Laut der EU-Kommission lag das Gesamthandelsvolumen der USA mit der EU im Jahr 2013 bei 502,9 Milliarden Euro. Dies entspricht 16,9 Prozent des Handels der USA. Die EU sind damit der wichtigste Handelspartner der USA. Das Gesamthandelsvolumen der EU mit den USA betrug im selben Jahr 484,4 Milliarden Euro. Mit einem Anteil von 14,2 Prozent am EU-Gesamthandel sind die USA der wichtigste Partner für die EU.

Umso bemerkenswerter ist, dass wir auf beiden Seiten des Atlantiks trotzdem noch immer mit erheblichen Handelsschranken zu kämpfen haben. Allein die deutsche Autoindustrie zahlt laut dem Verband der Automobilindustrie (VDA) rund eine Milliarde Euro Zölle – pro Jahr. Hinzu kommen die sogenannten nicht-tarifären

Hemmnisse, die den transatlantischen Handel zusätzlich verteuern und damit erheblich erschweren.

Die Ursache für die großen Probleme liegt in einer Vielzahl an vermeintlich kleinen Unterschieden – bei regulatorischen Vorgaben, technischen Vorschriften und Prüfverfahren. Diese Details machen es unmöglich, ein europäisches Auto ohne weitere Modifikation auch in den USA zuzulassen – und umgekehrt. Beispielsweise darf die Spiegelfläche bei Seitenspiegeln in der EU gekrümmt sein, in den USA ist dies verboten. Begründung: Objekte in gekrümmten Spiegeln erscheinen kleiner als sie in der Realität sind. Das wirkt sich nicht nur auf das Sichtfeld und die Darstellung des rückwärtigen Verkehrs aus, sondern auch auf das Design der Spiegel. Auch die Scheinwerfer unterliegen unterschiedlichen Regeln: In Europa dürfen Abblendlicht und Fernlicht an die Verkehrssituation angepasst werden. Dies verringert die Blendung des Gegenverkehrs und verbessert gleichzeitig die Ausleuchtung der Fahrbahn für den Fahrer. In den USA sind adaptive Scheinwerfer grundsätzlich nicht erlaubt. Ein weiteres Beispiel sind Seitenmarkierungsleuchten. Diese wiederum sind in den USA auch für Pkw verpflichtend, in Europa nur für Fahrzeuge ab sechs Metern Länge. Und schließlich dürfen in der EU bei Notbremsungen die Bremsleuchten blinken, um den rückwärtigen Verkehr zu warnen. Ein solches Notbremssignal ist in den USA verboten.

Ja, wir reden hier vor allem über Details, die für sich genommen gering erscheinen. In der Summe bedeuten sie aber einen erheblichen Mehraufwand für die Industrie. So sorgen schon kleinste Differenzen in den

Sicherheitsstandards für Crashtests dafür, dass wir auf beiden Seiten des Atlantiks mehr als doppelt so viele Fahrzeuge gegen die Wand fahren müssen. Dabei ist der Anspruch in Europa und den USA gleich: Strengere Regeln und Anforderungen gibt es auf der ganzen Welt nicht.

Das gilt nicht nur für Sicherheitsvorgaben bei Pkw, sondern auch für das Thema Abgasregulierung bei Lkw. Auch hier sind unsere jeweiligen Standards weltweit beispielhaft. Die Grenzwerte für den Partikelaustritt von Trucks etwa unterscheiden sich erst in der dritten Nachkommastelle. Im Ergebnis sind die Emissionsvorgaben also beinahe identisch. Aber der Effekt dieser „beinahe“ identischen Standards ist immens: Wir müssen doppelt forschen, doppelt entwickeln, doppelt beschaffen, ausrüsten und zertifizieren – ohne direkten Nutzen für Autokäufer, Umwelt oder die Sicherheit im Straßenverkehr.

Allein die gegenseitige Anerkennung von Crashtests und Sicherheitsstandards könnte laut der Publikation „The Transatlantic Economy 2014“ des Center for Transatlantic Relations zu Kosteneinsparungen von bis zu sieben Prozent für jeden Pkw oder Lkw führen. Das gesparte Geld könnte in die Weiterentwicklung der Produkte investiert werden und so tatsächlich einen Mehrwert für Kunden, Umwelt und Verkehrssicherheit bringen.

Selbstverständlich hat niemand ein Interesse an einer Aufweichung der Standards. Es darf daher nicht zu einer unreflektierten gegenseitigen Anerkennung von Vorschriften kommen. Es geht darum, überflüssige Bürokratie zu reduzieren – nicht das hohe Schutzniveau für Konsumenten in Europa und Amerika.

TTIP bietet darüber hinaus insbesondere die Chance, neue Regelungen von Beginn an gemeinsam zu

definieren. Ein aktuelles Zukunftsthema, bei dem wir diese Chance nutzen sollten, ist die Elektromobilität. Hier geht es vor allem um Fragen der Kennzeichnung, Prüfung und Sicherheit von Batterien, sowie um standardisierte Stecker, Ladebuchsen und Ladeverfahren. In diesem Zusammenhang fehlen dringend einheitliche internationale Standards, von denen nicht nur Automobilhersteller, Zulieferer, Elektroindustrie und Netzwerkanbieter profitieren würden, sondern vor allem die Kunden. Damit könnte ein Freihandelsabkommen mit den USA auch einen Beitrag dazu leisten, der Elektromobilität insgesamt zu mehr Dynamik zu verhelfen.

TTIP bedeutet aber noch viel mehr. Es geht nicht nur darum, welche Werte wir gemeinsam schaffen, sondern auch welche wir teilen. Die lange und enge Partnerschaft zwischen den USA und Europa basiert auf einer starken Gemeinschaft von Werten, allen voran die Freiheit des Individuums und der Märkte, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit. Dieses gemeinsame Verständnis ist heute das Rückgrat wichtiger Institutionen wie der Vereinten Nationen (UNO), der Welthandelsorganisation (WTO), der Weltbank oder auch des Internationalen Währungsfonds (IWF). Kultur, Politik, Handel: Überall zeigt sich deutlich, dass die USA und Europa viel mehr gemeinsam haben als sie trennt.

Angesichts der großen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts sind wir gut beraten, diese Werte weiterhin gemeinsam zu vertreten. Ansonsten wird sich die Welt künftig nach den Werten und Regeln anderer richten. Und wenn sich die USA eher in Richtung Pazifik orientieren, wird das die Rolle Europas auf der Weltbühne gewiss nicht stärken. Deshalb ist TTIP nicht nur Kür, sondern Pflicht. Es ist die historische Chance für den nächsten logischen Schritt in den transatlantischen Beziehungen. Da wir so viel gemeinsam haben, sollte es ein kleiner Schritt sein. Doch einer mit großer Wirkung.

Daimler AG



Gründung 1886: Erfindung des Automobils
1926: Gründung der Daimler-Benz AG



Sitz Stuttgart



Leitung Dr. Dieter Zetsche, Vorstandsvorsitzender
Dr. Manfred Bischoff, Aufsichtsratsvorsitzender



Mitarbeiter 279.972 (2014)



Umsatz 129,9 Mrd. Euro (2014)



Branche Automobile



Website www.daimler.com/unternehmen

DAIMLER



Gemeinsame Standards für Zukunftstechnologien

Christian Diemer, Peter Jennissen, Peter Schmelzer, Heitkamp & Thumann Group

Die im Familienbesitz befindliche Heitkamp & Thumann Group mit Sitz in Düsseldorf wurde im Jahr 1978 gegründet. Der Erwerb der „Gemi Metallwarenfabrik“ in Marsberg, Deutschland, und Beteiligungen an den Firmen „Truelove & Maclean“ sowie „Bouffard Metal Goods“ in Connecticut, USA, legten den Grundstein für den seit über drei Jahrzehnten währenden Expansionskurs der Gruppe zu einem weltweit führenden Partner für die Entwicklung und Belieferung von Präzisionsteilen aus Metall und Kunststoff. Auch wenn die Unternehmenskultur der mittlerweile 20 mittelständische Firmen in zehn Ländern umfassenden Gruppe zunehmend global geprägt ist, spiegelt sich ihr deutsch-amerikanischer Ursprung bis heute in der Unternehmenspraxis wider. So ist seit Anbeginn die Unternehmenssprache Englisch. Sowohl im Beirat als auch dem operativen Führungsgremium der Gruppe, dem Group Executive Committee, sind neben Deutschen auch US-Amerikaner vertreten. 62 Prozent des globalen Umsatzes der Gruppe werden heute in Europa, 16 Prozent in den USA generiert, vornehmlich durch die dort ansässigen Produktionsstätten. Aufgrund des anhaltenden Wachstums der Schwellenländer stehen allerdings die US-amerikanischen und europäischen Standorte der Heitkamp & Thumann Group auch gruppenintern immer stärker im Wettbewerb mit Produktionskapazitäten vor allem in Asien.

Die aktuell 2.000 Mitarbeiter umfassende Unternehmensgruppe ist im Wesentlichen in drei Geschäftsbereiche gegliedert:

Als weltweit größter Hersteller von Batteriekomponenten für den Gerätebatteriemarkt produziert der aus den USA gesteuerte Geschäftsbereich „H&T Battery Components“ in diesem Jahr fast neun Milliarden tiefgezogene, zylindrische Batteriebecher an seinen weltweit vier Standorten. Davon wird rund ein Viertel am US-amerikanischen Produktionsstandort für den dortigen Markt produziert.

Baugruppen und Fertigteile für Inhalatoren und andere Applikationen zur Medikamentenverabreichung, insbesondere zur Behandlung von Atemwegserkrankungen wie Asthma, produzieren die Unternehmen des Geschäftsbereichs „Presspart“.

„H&T Automotive Components“ liefert komplexe Sitz- und Karosseriekomponenten für die Automobilindustrie und ist Hersteller hochinnovativer Komponenten für Abgasanlagen in der Nutzfahrzeugindustrie. Bereits heute ist jeder dritte Lkw weltweit mit den flexiblen Entkopplungselementen des weltweit sieben Produktionsstandorte umfassenden Geschäftsbereichs ausgestattet. Aktuell wird der US-amerikanische Standort des Geschäftsbereichs mit Vorprodukten des tschechischen Standorts beliefert. Bei einem Wegfall der darauf erhobenen US-Importzölle von durchschnittlich fünf Prozent und einer Vereinfachung der Zollabwicklung könnten unmittelbar positive Effekte in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit der Endprodukte erreicht werden.

Im US-amerikanischen Bundesstaat Michigan operiert das Joint-Venture HTTM der Heitkamp & Thumann Group mit dem US-amerikanischen Partner Transmatic. Dieses adressiert mit seinen Komponenten die weltweit steigende Nachfrage nach Lithium-Ionen-Batterietechnologien, insbesondere für Elektrofahrzeuge. Noch immer befindet sich die internationale Standardisierung und Normung für Elektromobilität in der Anfangsphase. Zwar haben erste Kooperationen zwischen den europäischen und US-amerikanischen Normungsinstitutionen zu gemeinsamen Standards in Teilbereichen dieser Zukunftstechnologie geführt. Ein zügiger Abschluss des TTIP-Abkommens könnte diesen Prozess allerdings erheblich beschleunigen und damit sicherstellen, dass die riesige Zahl an weiteren notwendigen Normen und Standards für die vielfältigen Bausteine der Elektromobilität nicht divergieren. Denn nur mit einheitlichen Standards wird es gelingen, die Skaleneffekte in der Produktion zu erreichen, die notwendig sind, um Elektrofahrzeuge zu erschwinglichen Preisen anbieten zu können und dadurch dieser Schlüsseltechnologie zur Bekämpfung des weltweiten Klimawandels zum Durchbruch zu verhelfen. Dabei geht es auch um die Frage, ob die mit der Elektromobilität verbundenen Arbeitsplätze in den USA und Europa oder anderswo entstehen – eine Frage, die sich ebenfalls für das Joint-Venture und damit für die zukünftigen Investitionsentscheidungen die Heitkamp & Thumann Group stellt. Elektromobilität steht daher als ein Beispiel für die wahrscheinlich



letzte Chance, dass Deutschland, Europa und die USA durch den Abschluss von TTIP auf lange Sicht globale Standards in Bezug auf Zukunftstechnologien entscheidend mitgestalten können.

Als eine besondere Hürde beim Aufbau neuer Produktionsstandorte in den USA hat sich für die Heitkamp & Thumann Group die begrenzte Mobilität von Arbeitskräften zwischen beiden Kontinenten erwiesen. Um neue Arbeitskräfte mit dem spezifischen internen Wissen und Know-how der Gruppe vertraut zu machen, bedarf es monatelanger Trainings. Die gegenwärtigen US-EU-Visabestimmungen stellen allerdings signifikante Hürden für den gruppenweiten Austausch von Fachkräften dar. Die Vereinfachung des Verfahrens, um kurzfristig und ohne großen bürokratischen Aufwand eine temporäre Arbeitsgenehmigung (bis zu 24 Monate) in den USA beziehungsweise in der EU zu erhalten, bleibt daher ein Kernanliegen für die Unternehmensgruppe, welches im Rahmen der TTIP-Verhandlungen adressiert werden muss.

Als weiteres Beispiel kann das Unternehmen H&T ProduktionsTechnologie genannt werden. Es ist mit seinem Standort in Crimmitschau, Deutschland, auf die Entwicklung und den Bau von Werkzeugen, Maschinen und Anlagen für die Blechumformung spezialisiert. Das Unternehmen liefert modernste Pressentechnologie, sowohl innerhalb der Heitkamp & Thumann Group als auch für externe Kunden. Dabei steht es im Wettbewerb mit japanischen Unternehmen. Durch Abbau der auf solche Maschinen durchschnittlich erhobenen US-Importzölle in Höhe von drei bis fünf Prozent und eine gegenseitige Anerkennung der bestehenden aufwändigen Zulassungs- und Konformitätsbewertungsverfahren könnte dieser Geschäftsbereich deutlich von TTIP profitieren und damit zur Sicherung und zum Ausbau des rund 100 Beschäftigte umfassenden Unternehmens in Sachsen beitragen.

Die Heitkamp & Thumann Group setzt sich seit vielen Jahren für den Abschluss eines transatlantischen

Handels- und Investitionsabkommens ein. So half ihr Gründer, Jürgen R. Thumann – langjähriger europäischer Co-Vorsitzender des Transatlantic Business Dialogues (TABD), einem Zusammenschluss europäischer und US-amerikanischer Unternehmensführer –, die notwendige Unterstützung der Wirtschaft für die Aufnahme der TTIP-Verhandlungen zu organisieren. Dahinter steht die Überzeugung, dass ein erfolgreicher Abschluss – ähnlich wie das 1947 geschlossene internationale Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen (GATT) – Deutschland, Europa und den USA ein nachhaltiges Wirtschafts- und Beschäftigtenwachstum bescheren wird. Gerade vor dem Hintergrund der erlittenen Arbeitsplatz- und Wohlstandsverluste in Folge der vergangenen Finanz- und Wirtschaftskrise kann TTIP notwendige Wachstumsimpulse setzen, auf welche die Bevölkerung in Europa und den USA nicht verzichten können.

Heitkamp & Thumann Group

	Gründung 1978
	Sitz Düsseldorf
	Persönlich haftende Gesellsch. Christian Diemer, Peter Jennissen, Peter Schmelzer
	Beirat Jürgen R. Thumann (Vorsitzender), Prof. Dr. Dr. Engelbert Heitkamp (stellv. Vorsitzender)
	Mitarbeiter 2.000
	Umsatz 370 Mio. Euro (2014)
	Branche Metall- und Kunststoffverarbeitung
	Website www.ht-group.com



HEITKAMP & THUMANN GROUP

Verhandlungssäulen

01

Marktzugang

- Abschaffung von Zöllen
- Öffnung der öffentlichen Vergabemärkte
- Investitionen und Dienstleistungen
- Ursprungsregeln

Regulierungskooperation

- Gegenseitige Anerkennung oder Harmonisierung von Standards (branchenspezifisch)
- Gemeinsame Entwicklung neuer Regulierungen und Standards
- Technische Handelsbarrieren (TBT)
- Gesundheits- und Pflanzenschutzstandards (SPS)

Globale Regeln

- Zugang zu Energie und Rohstoffen
- Wettbewerbsregeln
- Handelserleichterung
- Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen
- Nachhaltigkeit: Umwelt und Soziales
- Investitionsschutz
- Staat-zu-Staat-Streitbeilegung

Vorteile durch TTIP

02

Wachstum und Arbeitsplätze, Gestaltung der Globalisierung

Zölle

- Kosteneinsparungen: Einige Zölle sind noch immer hoch und könnten eliminiert werden
- Aufgrund des großen Handelsvolumens geben z.B. die Automobil- und die chemische Industrie noch immer große Summen für Zölle aus

Handelserleichterungen und Ursprungsregeln

- Vereinfachte Ausfuhrbestimmungen für Produzenten
- Geringerer administrativer Aufwand

Regulatorische Kooperation

- Gegenseitige Anerkennung oder Harmonisierung von Produkttests, Konformitätsbeurteilungen oder auch Dokumentationspflichten (branchenspezifischer Ansatz) würde die Kosten senken

Dienstleistungen

- Gegenseitige Anerkennung von Berufsabschlüssen würde die Mobilität von Arbeitskräften erhöhen

Öffentliche Auftragsvergabe

- EU-Unternehmen könnten uneingeschränkt bei öffentlichen Aufträgen in den USA mitbieten (z.B. im Bereich Infrastruktur, IT-Dienstleistungen); bisher schützen „Buy America(n)“-Klauseln den US-Markt

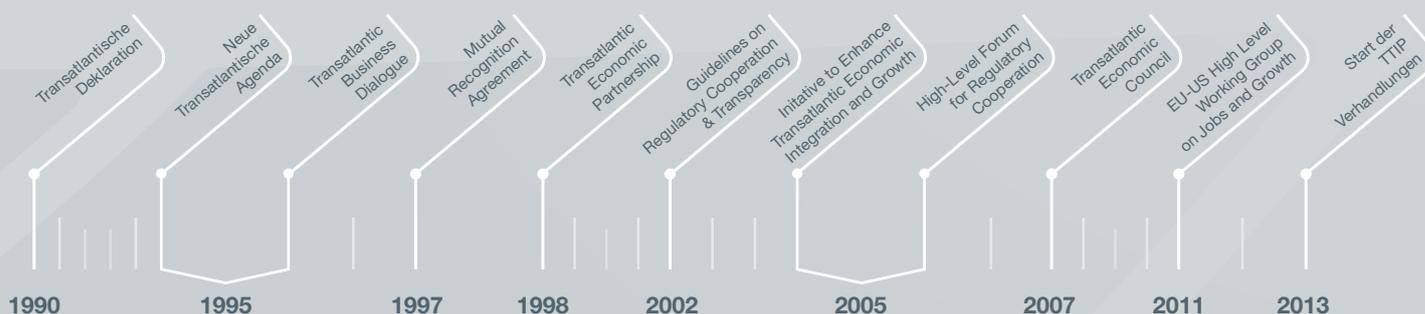
Investitionsschutz

- Starker Schutz deutscher Investitionen in den USA
- Schaffung eines modernen Abkommens mit Vorbildcharakter

03

Zeitstrahl zur transatlantischen regulatorischen Kooperation

TTIP ist das neuste und ambitionierteste Vorhaben in der transatlantischen regulatorischen Zusammenarbeit





USA

- Für die USA verhandelt das Büro des US-Handelsbeauftragten (U.S. Trade Representative, USTR); USTR: Michael Froman.
- Verhandlungsführer auf Seiten der USA ist Dan Mullaney.
- Nach Abschluss der Verhandlungen müssen beide Häuser des US-Kongresses das Abkommen ratifizieren.
- Erteilt der Kongress dem Präsidenten im Vorfeld die sogenannte „Trade Promotion Authority“ (TPA), kann dieser Prozess verkürzt werden. In diesem Fall dürfte der Kongress das Abkommen nach dem Abschluss der Verhandlungen nicht mehr modifizieren, sondern nur als Paket annehmen oder ablehnen. Im Gegenzug definiert die TPA die Richtlinien für ein Abkommen und legt fest, in welchem Umfang der Präsident den Kongress über den Stand der Verhandlungen informieren und konsultieren muss.



Europäische Union

- Die EU-Kommission (Federführung: Generaldirektion Handel) verhandelt auf Grundlage des Mandats des Rates der Europäischen Union; EU-Handelskommissar: ehemals Karel De Gucht, seit 1.11.2014: Cecilia Malmström.
- Verhandlungsführer auf Seiten der EU ist Ignacio Garcia Bercero.
- Für die Ratifizierung müssen der Rat der EU und das Europäische Parlament dem Abkommen zustimmen.
- Wahrscheinlich wird es sich bei TTIP um ein "Gemischtes Abkommen" handeln. Dann müsste TTIP auch durch die einzelnen Mitgliedstaaten ratifiziert werden. In Deutschland müssten der Bundestag und Bundesrat zustimmen.



Verhandlungsprozess



Stakeholder-Involvement

Regelmäßige Anhörungen und Briefings der EU-Kommission und der Bundesregierung. Industrie ist wie Arbeitnehmer und Verbraucherschützer in der Beratergruppe bei der EU-Kommission und im TTIP-Beirat des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) vertreten.



Mut zur Entscheidung

Kasper Rorsted, Henkel AG & Co. KGaA

Mit dem Start der Verhandlungen im Sommer 2013 beginnt auch die bis heute anhaltende, kontroverse Debatte um die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP). Es wird dabei teilweise medienwirksam polarisiert und massentauglich zugespitzt: Das US-amerikanische Chlorhühnchen steigt auf zum Schreckgespenst des europäischen Verbrauchers. Ungeachtet der bisweilen sehr emotional geführten Diskussion in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ist die große Aufmerksamkeit für dieses Freihandelsabkommen zu begrüßen – und angesichts seiner weltwirtschaftlichen Bedeutung nur konsequent: TTIP wäre das weitreichendste bilaterale Freihandels- und Investitionsabkommen weltweit, das die zwei größten Wirtschaftsräume stärker miteinander verknüpfen würde. Bereits heute umfasst die transatlantische Wirtschaft rund die Hälfte der weltweiten Wirtschaftsleistung und ein Drittel des globalen Handels. Auch im Hinblick auf die Direktinvestitionen zeigt sich das enge europäisch-US-amerikanische Verhältnis: Die Vereinigten Staaten und die EU sind füreinander die größten Zielmärkte für ausländische Direktinvestitionen.

Mit TTIP haben wir jetzt die historische Chance, Europa nach mehreren wirtschaftlich sehr schwierigen Jahren wieder auf den Weg des Wachstums zu führen. Wir müssen mehr Mut haben, Entscheidungen zu treffen, die Europa nach vorne bringen. Eine vertiefte transatlantische Integration würde Markteintrittsbarrieren und Kosten senken und dadurch Wachstum und Beschäftigung stimulieren. Im Gegensatz zu den vielen Rettungsmaßnahmen, die Europa in den vergangenen Jahren gesehen hat und deren Effekt häufig in kurzer Zeit abgeebbt ist, wäre TTIP ein langfristig angelegter,

wesentlich nachhaltigerer und kosteneffizienter Schritt, um die Wirtschaft zu beleben. Die deutsche Exportwirtschaft könnte in einer transatlantischen Freihandelszone noch stärker am wirtschaftlichen Aufschwung auf der anderen Seite des Atlantiks partizipieren. Darüber hinaus bin ich davon überzeugt, dass wir in dem anhaltend volatilen Umfeld, in dem wir uns bewegen, und wo politische und wirtschaftliche Krisen eher Normalität als die Ausnahme sind, mit einer intensivierten transatlantischen Partnerschaft ein Zeichen setzen sollten.

Auch vor dem Hintergrund des neuen Vorstoßes für eine Freihandelszone in Asien-Pazifik müssen wir den Verhandlungen über TTIP neue Dynamik verleihen.

In den USA kann Henkel auf eine lange, erfolgreiche Geschichte zurückblicken: Unser Unternehmen ist bereits seit 1960 auf dem US-amerikanischen Markt vertreten. Der Name Henkel steht für führende Marken und Technologien im Konsumenten- und Industriegeschäft, die aus allen drei Unternehmensbereichen kommen: Von Purex-Waschmitteln, Körperpflegeprodukten der Marke Dial oder Right Guard und Schwarzkopf-Produkten bis hin zu Klebstofftechnologien von Loctite.

In Nordamerika beschäftigt Henkel über 6.000 Mitarbeiter an rund 50 Produktions- und Verwaltungsstandorten in den USA und in Kanada. Mit rund 18 Prozent des Gesamtumsatzes ist Nordamerika die umsatzstärkste Region für Henkel. Welche Bedeutung das US-amerikanische Geschäft weiterhin hat, zeigen zwei Akquisitionen aus dem vergangenen Jahr: Zum einen haben wir drei US-amerikanische „Hair Professional“-Unternehmen

erworben, die das US-Friseurgeschäft in den Kategorien Haarpflege und Styling stärken. Als deutsches Unternehmen haben wir damit eine führende Position im weltweit größten „Hair Professional“-Markt erreicht und unsere Präsenz in Nordamerika – dem größten Einzelmarkt für Henkel – weiter ausgebaut. Außerdem übernahm Henkel die Bergquist Company, einen führenden Hersteller von wärmeableitenden Lösungen für die weltweite Elektronikindustrie, und ergänzte so das Portfolio des Unternehmensbereichs Adhesive Technologies, globaler Marktführer im Klebstoffbereich.

Aufgrund der Größe unseres eigenen Geschäfts in den USA und der Investitionen, die wir dort tätigen, stehen für uns im Hinblick auf TTIP weniger der Handel mit den USA, sondern vielmehr unsere dortige Produktion im Mittelpunkt. Wir begrüßen jede Anstrengung, unsere Wettbewerbsbedingungen denen unserer US-amerikanischen Wettbewerber anzugleichen. Dazu zählt auch ein gutes, modernes Verfahren zur Investor-Staat-Streitbeilegung. Darüber hinaus erwarten wir, dass dieses Freihandelsabkommen die Komplexität des transatlantischen Handels deutlich reduzieren wird – vor allem durch regulatorische Kooperation. Dabei geht es nicht darum, sämtliche US-amerikanische Regeln und Standards in die Europäische Union zu übertragen oder umgekehrt. Stattdessen soll eine gegenseitige Anerkennung in ausgewählten Bereichen vorangetrieben werden, in denen US- und EU-Standards ein vergleichbar hohes Schutzniveau bieten.

Sinkende Standards für Verbraucher und die Umwelt, wie sie zivilgesellschaftliche Gruppen befürchten, sind also entgegen aller Polemik nicht im Interesse beider Parteien. An dieser Stelle darf auch nicht vergessen werden, dass das Abkommen nach erfolgreich abgeschlossenen Verhandlungen sowohl durch das EU-Parlament als auch von den einzelnen Mitgliedsstaaten ratifiziert werden muss.

Eine möglichst weitreichende regulatorische Kooperation würde die Kosten im transatlantischen Handel deutlich senken. Aufgrund der Größe der beteiligten Wirtschaftsräume könnten die gemeinsam entwickelten Regularien auch außerhalb dieser Bedeutung erlangen. Vereinfachte Regulierungen und Standards kämen zudem nicht nur großen Unternehmen zugute. Ganz im Gegenteil: Besonders kleine Unternehmen und Mittelständler würden davon profitieren. Denn im Gegensatz zu Konzernen wirken unterschiedliche regulatorische Rahmenbedingungen für diese häufig als unüberwindbare Markteintrittsbarrieren. Eine Angleichung würde den Wettbewerb auf beiden Seiten des Atlantiks beleben – und das ist nicht nur gut für den Verbraucher, sondern auch für uns. Denn es lässt uns nicht müde werden, nach den innovativsten Ideen zu suchen und uns immer wieder neu zu erfinden.

Henkel AG & Co. KGaA

	Gründung	1876
	Sitz	Düsseldorf
	Leitung	Kasper Forsted
	Mitarbeiter	ca 50.000
	Umsatz	16,4 Mrd. Euro (2014)
	Branche	Konsumgüter, Industriegüter
	Website	www.henkel.de



TTIP kann ein Signal für weltweiten Freihandel werden

Dr. Hubert Lienhard, Voith GmbH

Interview

Welche Bedeutung hat der US-Markt für das Geschäft von Voith?

„Nordamerika ist ein Schlüsselmarkt für Voith. Bereits 1903 erhielt Voith einen Großauftrag zum Bau der damals größten Turbinen der Welt und lieferte zwölf Francis-Turbinen mit je 12.000 PS für die Kraftwerke an den Niagarafällen in den USA und Kanada. 1913 wurde in New York die J. M. Voith Company Inc. gegründet, das erste Voith-Büro in Nordamerika. Seither hat sich unser Unternehmen vor Ort stark verwurzelt und ist heute mit insgesamt fast 6.000 Mitarbeitern und zahlreichen Produktions- und Vertriebsstandorten in den USA vertreten. Die USA sind nach wie vor der größte Markt der Welt und verfügen über einen enormen Bedarf an innovativen Produkten, etwa in der Infrastruktur, wie Voith sie herstellt. Die positive Entwicklung des Energiesektors in den USA wird Einfluss auf die gesamte US-amerikanische und globale Wirtschaft nehmen und sie wieder erstarken lassen. Damit ist dies für Voith einer der attraktivsten Märkte mit Zukunft.“

Was für Produkte exportiert Voith in die USA, und welche Standorte haben Sie im Land selbst?

„Voith ist in den USA bereits seit vielen Jahrzehnten vertreten und verfügt über Standorte aller vier Konzernbereiche. Zwei der drei produzierenden Konzernbereiche, Voith Hydro und Voith Paper, betreiben eigene Produktionsstätten in den USA. Warenaustausch zwischen der EU und den USA findet bei Voith insbesondere in den Konzernbereichen Voith Paper und Voith Turbo statt. Das heißt, es geht im Wesentlichen um Komponenten für Papiermaschinen sowie Antriebskomponenten wie zum Beispiel unser Planetengetriebe Vorecon, das in industriellen Anlagen die Drehzahlen von Pumpen und Kompressoren regelt, oder auch unseren Schiffsantrieb Voith Schneider Propeller.“

Was verspricht sich Voith konkret von einem Handels- und Investitionsabkommen mit den USA?

„Wir versprechen uns Kosteneinsparungen, zum Beispiel durch den Wegfall von Zöllen, sowie die Möglichkeit, effizientere Zuliefererstrukturen zu bilden. Außerdem versprechen wir uns nicht-tarifäre Handelserleichterungen sowie Vereinfachungen im täglichen Geschäft durch eine erhöhte Transparenz und Sicherheit in der Zusammenarbeit der beiden Wirtschaftsräume. Unsere Investitionen in den Vereinigten Staaten werden künftig durch Investitionsschutz noch besser gesichert sein. Mit TTIP wird der größte Freihandelsraum der Welt entstehen. Dies wird für eine nachhaltige, konjunkturelle Belebung der transatlantischen Wirtschaft sorgen und neue Arbeitsplätze schaffen, auf beiden Seiten des Atlantiks. Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist TTIP sehr wichtig. Die USA erleben gerade eine Renaissance ihrer Industrie und benötigen hierfür genau die Produkte, die der deutsche Maschinen- und Anlagenbau durch Firmen wie Voith bereitstellen kann. Außerdem sind sowohl die USA, als auch die EU Befürworter von Stromerzeugung aus klimafreundlichen Energieformen – auch für Voith als Marktführer in der Wasserkraft ein sehr wichtiger Markt. Mit TTIP können wir hier gemeinsame Standards schaffen und erneuerbaren Energien ausbauen.“

Welche Bedeutung könnte TTIP für Unternehmen wie Voith strategisch haben, zum Beispiel mit Blick auf gemeinsame transatlantische Standards?

„Wir sehen heute bereits wachsenden Wettbewerb aus Nicht-OECD-Staaten, insbesondere aus China. Wenn es nicht gelingt, ein bilaterales Freihandelsabkommen mit den USA zu verabschieden, werden aller Voraussicht nach andere Regionen und Wirtschaftsmächte solche bilateralen Abkommen mit den USA abschließen und die Standards bestimmen. Wir werden dann eine Wettbewerbssituation in den USA haben, bei der deutsche und andere europäische Firmen ins Hintertreffen geraten.“



Daher setze ich mein Vertrauen in die Politik, TTIP weiter voranzutreiben. Ich bin davon überzeugt dass sich durch das Freihandelsabkommen TTIP eine Signalwirkung für andere Regionen ergibt. TTIP könnte ein Modell sein, um globale Standards zu etablieren, die die Geschäftswelt enger zusammenwachsen lässt.“

Herr Dr. Lienhard, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Voith GmbH



Gründung 1867



Sitz Heidenheim an der Brenz



Leitung Dr. Hubert Lienhard



Mitarbeiter 39.302 (2014)



Umsatz 5,3 Mrd. Euro (2014)



Branche Mischkonzern



Website www.voith.de

VOITH



Die große Freiheit: TTIP ist eine Chance, die Europa selbstbewusst nutzen muss

Karl-Ludwig Kley, Merck KGaA

Worum geht es beim transatlantischen Freihandelsabkommen, kurz TTIP? Die Berichterstattung der letzten Monate suggeriert, ein Kampf zur Rettung der Nürnberger Rostbratwurst werde gefochten. Scheinbar müssen Verbraucher vor kampfmittelverseuchtem Geflügel bewahrt und wehrlose europäische Demokratien vor dem Zugriff gieriger US-Konzerne geschützt werden.

Im Getöse gehen die Stimmen unter, die auf die zu erwartenden Gewinne aus dem Freihandelsabkommen hinweisen. Dabei sind diese für Europa gigantisch. Die EU-Kommission rechnet damit, dass durch ein umfassendes Abkommen das Bruttoinlandsprodukt (BIP) zehn Jahre nach Inkrafttreten von TTIP um 120 Milliarden Euro größer sein könnte als ohne TTIP. Wo auch immer wir am Ende landen: Die europäische, und damit auch die deutsche Wirtschaft, kann nur gewinnen. Kein Wunder also, dass der ehemalige EU-Kommissionspräsident Barroso meinte, Freihandel sei „der beste – und günstigste – Weg, um unsere Wirtschaft anzukurbeln“.

Das ist auch für global aufgestellte Unternehmen wie Merck von Bedeutung. Über 39.000 Mitarbeiter arbeiten in 66 Ländern rund um den Globus für Merck. Unsere Forschungszentren und Produktionsstätten für Medikamente, Life-Science-Produkte und Hightech-Chemikalien verteilen sich auf 22 Länder. Entsprechend reichen unsere Wertschöpfungsketten über Kultur- und Sprachgebiete – und auch über Zollgrenzen – hinweg.

Im Chemiegeschäft beispielsweise lieferten unsere europäischen Gesellschaften im vergangenen Jahr Waren im Wert von gut 250 Millionen Euro an unsere US-amerikanische Tochtergesellschaft. Fast ebenso viel wurde in umgekehrter Richtung transportiert. Mit dem Freihandelsabkommen würden Merck Zollabgaben von etwa sieben Millionen Euro pro Jahr erspart bleiben. Die einzelnen Zölle mögen niedrig sein, doch in der Summe bergen sie hohes Einsparungspotenzial.

Daneben liegt die große Chance des Freihandelsabkommens im Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse – also der Standards, Regulierungen und Formulare auf beiden Seiten des Atlantiks, die Unternehmen täglich viel Zeit und Geld kosten. Es geht nicht darum, alles gleich zu machen, sondern um die Möglichkeit, Verfahren zu harmonisieren, vergleichbare Standards

gegenseitig anzuerkennen oder zumindest Doppelarbeit zu vermeiden. Sprich: Es geht um Bürokratieabbau.

Wie das aussehen kann, zeigt das Beispiel der Pharmabranche. Zurzeit schwärmen sowohl Teams der US-amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) als auch der European Medicines Agency (EMA) aus, um weltweit Qualitätsinspektionen in der Arzneimittel-Produktion durchzuführen. Es kann passieren, dass in einer Woche die FDA anklopft und in der Woche darauf die EMA. Durch TTIP könnten Inspektionen gegenseitig anerkannt und Doppelinspektionen um rund 40 Prozent gesenkt werden. Beide Behörden könnten die so eingesparten Ressourcen sicher an anderer Stelle besser gebrauchen.

Darüber hinaus würde eine transatlantische Vereinheitlichung von Zulassungsstandards oder Testdaten den regulatorischen Aufwand für neue Medikamente erheblich verringern. Denn: Selbst klinische Studien unterliegen zwar gleich hohen Standards – aber eben nicht den gleichen Standards. Wenn eine Studie global durchgeführt wird, dauert sie dadurch länger und wird kostspieliger. Das ist nicht nur für Unternehmen ein Problem. Wenn die USA und Europa sich beispielsweise auf eine höhere Kompatibilität bei pädiatrischen Prüfkonzepten einigen können, müssten insgesamt weniger Studien an Kindern durchgeführt werden. Das sind handfeste Vorteile. TTIP kann so dafür sorgen, dass Patienten schneller Zugang zu neuen Medikamenten bekommen, dass Behördenbudgets besser genutzt werden – und dass Pharmaunternehmen wieder mehr Geld für Forschung und weniger für Formular-Management ausgeben können.

Es gibt Bereiche, in denen schnelle Gewinne nicht möglich sein werden. Die Chemie ist ein Beispiel. Die Regulierungen von gefährlichen Chemikalien – genannt TSCA in den USA und REACH in Europa – sind so unterschiedlich, dass eine gegenseitige Anerkennung kurzfristig nicht möglich sein wird. Aber warum nicht durch TTIP beginnen, Gemeinsamkeiten auszuloten? Das Abkommen würde eine Basis schaffen, mit der ein Austausch von Daten zwischen Regulierungsbehörden, die mittelfristige Angleichung von technischen Fragestellungen sowie eine längerfristige Anerkennung von Verfahren möglich werden würden. Und schon jetzt könnten wir mit TTIP eine reiche Ernte tiefhängender Früchte einfahren: Allein durch ein harmonisiertes System zur Kennzeichnung von Chemikalien könnte Merck eine Million Euro pro Jahr sparen.



Ob Pharma, Life Science oder Hightech-Chemie – in keinem Unternehmensbereich ist Merck an niedrigeren Standards interessiert. Aber eine Vereinfachung von doppelten Prozessen oder vergleichbaren Regularien würde in diesen Branchen neue innovative Kräfte freisetzen - zum Wohle unseres Unternehmens, von Patienten, Kunden und Gesellschaften weit über die transatlantische Freihandelszone hinaus.

Diese Aussichten sind kein Trost für Freihandels-Kritiker. Im Kern der TTIP-Kritik liegt die Sorge, Europa könne von den USA über den Tisch gezogen werden. Ganz so, als sei Europa ein ahnungsloser Kunde, der sich auf dem globalen Basar einfach ein Chlorhuhn aufschwätzen lässt. Anstatt aber dafür zu sorgen, dass sich die europäischen Interessen durchsetzen können, wird das gesamte Vorhaben schlechtgeredet. Das ist absurd.

Eine Blockadehaltung übersieht nicht nur die Vorteile von TTIP, sondern auch, dass Europa und die USA längst nicht mehr das Maß aller Dinge sind. Die ganze Welt blickt auf die Wirtschaftszahlen aus dem Reich der Mitte. Bereits zwei Jahre in Folge hat ein koreanisches Unternehmen, Samsung, die meisten Patente in Europa angemeldet. Die Wachstumszahlen in vielen afrikanischen und lateinamerikanischen Ländern lassen aufhorchen. Und im „Doing Business“-Ranking der Weltbank landen Singapur, Hong Kong und Korea unter den besten Fünf, Deutschland dagegen nur auf Rang 17.

Die transatlantische Nabelschau darf also nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir mitten im globalen Wettbewerb stehen. Und da gilt: Europa und die USA verbindet mehr, als sie trennt. Mit TTIP haben die zwei größten Wirtschaftsmächte der Welt jetzt die Möglichkeit, ihre Werte in globale Maßstäbe für Umwelt- und Verbraucherschutz, geistiges Eigentum oder Arbeitsbedingungen umzumünzen. Mit TTIP unterlägen auf einen Schlag ein Drittel des globalen Handels und 45 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts einheitlichen Regeln – ein Anreiz für den Rest der Welt, nachzuziehen. Statt sich also den Gegebenheiten

einer multipolaren Wirtschaftsordnung zu unterwerfen, können Europa und die USA effektiv die Spielregeln für die Zukunft des weltweiten Handels ausgestalten – bevor es andere tun.

Bis zum Ende dieses Jahres sollen die Verhandlungen abgeschlossen werden. Es liegt also noch eine Menge Verhandlungs- und Überzeugungsarbeit vor uns, auch vor deutschen Unternehmen und dem BDI. TTIP wird nicht alle Unterschiede zwischen den europäischen und US-amerikanischen Systemen überbrücken können und sollte das auch nicht versuchen. Aber der Nutzen dieses Freihandelsabkommens ist für beide Seiten zu groß, um das Feld Neinsagern, Protektionisten und Unken zu überlassen.

Es kommt in jeder Generation nicht oft vor, dass alle Seiten gleichermaßen von einem Abkommen dieser Dimension profitieren würden. TTIP ist so ein Fall. Es ist eine Chance, die wir Europäer selbstbewusst nutzen können – und müssen.

Merck KGaA



Gründung 1668



Sitz Darmstadt



Leitung Karl-Ludwig Kley



Mitarbeiter 39.000



Umsatz 11,3 Mrd. Euro (2014)



Branche Chemie und Pharmazie



Website www.merck.de



„TTIP würde Schluss machen mit manchem Blödsinn“

Carl Martin Welcker,
Alfred H. Schütte GmbH & Co. KG

Interview

Herr Welcker, wenn Sie eine Maschine in die USA verkaufen, müssen Sie auf die Einfuhr gerade einmal 2,5 bis 4,5 Prozent Zoll bezahlen. Warum macht die Industrie da so ein Aufhebens um das Freihandelsabkommen TTIP?

„Erst einmal sind 4,5 Prozent gar nicht so wenig. Allein der deutsche Maschinenbau hat 2013 Produkte im Wert von 14,1 Milliarden Euro über den Atlantik verschifft, man kann sich ausrechnen, über welche Summen wir da reden. Aber ein wirklich großes Problem sind die unterschiedlichen Standards. Eine Maschine, wie wir sie für den europäischen Markt bauen, können wir so nicht nach Amerika verkaufen, sondern müssen sie an allen möglichen Stellen ein kleines bisschen verändern, damit sie da drüben die gesetzlichen Vorgaben erfüllt. Und das ist richtig teuer und aufwendig.“

Was unterscheidet denn eine EU-Maschine von einer US-Maschine?

„Wir stellen unter anderem so genannte Mehrspindel-drehautomaten her, das sind ziemlich anspruchsvolle Anlagen, die automatische Drehteile fertigen. Diese werden etwa in Autoairbags verbaut. In diesen Automaten steckt viel Elektronik, und die Komponenten sind durch Stecker verbunden. In Europa dürfen wir Stecker verwenden, wenn ihre Sicherheit durch das CE-Kennzeichen bestätigt ist. In den USA gibt es dagegen nationale Testlabors, die prüfen, welche Stecker sicher sind – was da nicht getestet wird, kann nicht

verwendet werden. Wir müssen also unsere EU-Stecker durch US-Stecker ersetzen, obwohl die Stecker im Prinzip hier wie da gleich aussehen, gleich sicher sind und die gleichen Funktionen ausführen.“

Und das soll das große Problem des Maschinenbaus sein?

„Wenn Sie hunderte von diesen Steckern austauschen müssen, ja. Und wir reden hier ja nicht nur über Stecker. Wir normen unsere Gewinde nach dem metrischen System, die US-Amerikaner messen in Zoll – also müssen wir bei bestimmten Sicherheitsverrohrungen die Gewinde ändern. Es gibt sogar unterschiedliche Vorgaben in EU und USA, was in einer Betriebsanleitung stehen muss. Wir bauen zweimal die gleiche Maschine, nur anders. Wir müssen doppelt Material einkaufen, doppelt Material lagern. Maschinen müssen doppelt geprüft und zugelassen werden. Man kann sich vorstellen, dass dieser Zustand vor allem für kleine Unternehmen ein Problem ist, die nur ein paar hundert Mitarbeiter haben und die kein Werk in den USA haben.“

Können Sie den Mehraufwand beziffern?

„Wir haben fünf bis 15 Prozent mehr Kosten für eine US-Maschine im Vergleich zu der Anlage für Europa. Wir brauchen auch länger, bis wir sie ausliefern können: Eine europäische Maschine steht nach sechs bis neun Monaten beim Kunden, eine US-amerikanische nach sieben bis zwölf.“

Und das stellt ein entscheidendes Handelshemmnis dar?

„Die Situation hemmt nicht nur den Handel, sie macht ihn teilweise unmöglich. Zum Beispiel werden rund 80 Prozent aller Zündkerzen weltweit auf unseren Maschinen gefertigt. Nur nicht in den USA. Warum? Weil die US-Vorschriften und Lastenhefte seinerzeit dort so kompliziert waren, dass wir in Akten untergegangen sind. Irgendwann haben wir aufgegeben, weil es schlicht zu teuer wurde, sich durch das ganze Papier zu wühlen. Diese Maschine verkaufen wir heute in Deutschland, in Italien, in Japan, in Korea, wo immer Sie wollen – nur nicht in den USA.“

Es geht Ihnen um Ihren Gewinn.

„Ich bin ja nicht der einzige, der etwas von mehr Export hätte. Die USA sind für den Maschinenbau der zweitwichtigste Auslandsmarkt. Wenn wir diese Exporte langfristig sichern, dann sichern wir auch langfristig die Arbeitsplätze, die an diesen Verkäufen hängen. Ich kann für mich klar sagen: Wenn mein Unternehmen mehr nach Amerika verkauft, würde ich in Deutschland mehr Leute einstellen.“

Kritiker sagen, dass das Angleichen von Standards bedeutet, irgendwo Standards zu senken. Werden Ihre Maschinen durch TTIP unsicherer?

„Unterschiedliche Standards bedeuten ja nicht zwingend unterschiedlich hohe Standards. Noch ein Beispiel: In elektrischen Stromkreisen in Europa ist das Erdungskabel grün/gelb. In den USA ist das gleiche Kabel beispielsweise weiß. Ist die eine Farbe sicherer als die andere? Wohl kaum. Wird meine Maschine unsicherer, wenn sich EU und USA auf gemeinsame Kabelfarben einigen können oder gegenseitig ihre Kabel anerkennen? Ich denke nicht. TTIP würde Schluss machen mit manchem Blödsinn. Zudem nutzt Standardisierung immer auch den Verbrauchern. Wenn alle Autoblinder eine Farbe haben, werden Autoblinder billiger. Das wusste schon Henry Ford: „Sie können jede Farbe bestellen, solange sie schwarz ist.“

Nun geht es bei TTIP nicht nur um Stecker und Kabel. Verbraucherschützer zum Beispiel machen sich Sorgen, dass wir von mangelhaften US-Importen überflutet werden. Können Sie diese Sorgen verstehen?

„Genau die gleichen Sorgen gibt es in den USA auch. Ich bin mit einer US-Amerikanerin verheiratet. Als wir Anfang des Jahres drüben waren, hat mich ihr Vetter

gefragt, wie wir diesen französischen Schimmelkäse essen können, da seien doch Millionen von Bakterien drin. Das fand der eklig, genauso wie manche Europäer ein gechlortes Huhn eklig finden. Verbraucherschutz ist essentiell, da müssen wir nicht diskutieren. Aber einige Leute müssen mal von der Vorstellung wegkommen, dass in Europa alles sicher und super ist und in den USA alles gefährlich und böse. Wir sprechen bei TTIP nun einmal von einem Abkommen zwischen zwei Kulturen, die sich teilweise unterscheiden. Da muss man sich auch ein wenig auf den anderen einlassen.“

Also kein Verständnis für die Kritiker?

„Wenn zum Beispiel Verbraucherschützer oder Umweltorganisationen klagen, dass sie zu wenig Einblick in die Verhandlungen haben, dann sollte man das ernst nehmen. Ich fände es nicht gut, wenn wir ein Abkommen abschließen, ohne über alle wichtigen Fragen gesprochen zu haben. Wir müssen nur aufpassen, dass wir bei diesen ganzen Diskussionen wirklich noch darüber sprechen, wie wir ein möglichst gutes Abkommen erzielen. Wenn wir Themen wie Wachstum, Beschäftigung, günstige Verbraucherpreise und Standardisierung vergessen und uns in einer Debatte über Käse und Hühner verlieren, werden wir TTIP nie abschließen.“

Herr Welcker, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Alfred H. Schütte GmbH & Co. KG

	Gründung 1880
	Sitz Köln
	Leitung Carl Martin Welcker, Geschäftsführender Gesellschafter
	Mitarbeiter rund 600
	Umsatz 90 Mio. Euro
	Branche Maschinenbau
	Website www.schuette.de



Ja zu TTIP

Kurt Bock, BASF SE

BASF steht für Chemie, die verbindet – auch über den Atlantik hinweg. Innovationen und technologischer Fortschritt in Europa und den USA haben die Entwicklung der chemischen Industrie von Anfang an maßgeblich bestimmt. BASF knüpfte bereits acht Jahre nach ihrer Gründung erste Kontakte zu Kunden in den USA: 1873 wurde das damals noch mittelständische Unternehmen über die Beteiligung an einer lokalen Handelsfirma in den USA aktiv. Heute sind wir das zweitgrößte Chemieunternehmen in den USA. Im Jahr 2015 feiern wir nun den 150. Geburtstag der BASF. Unser Umsatz mit Kunden in Nordamerika betrug im Jahr 2014 rund 15,5 Milliarden Euro. Das sind knapp 21 Prozent unseres weltweiten Umsatzes. Auch zum Ergebnis der BASF-Gruppe steuerte die Region Nordamerika gut 21 Prozent bei. Die USA sind unser größter nationaler Markt außerhalb Europas. Wir beschäftigen rund 15.000 Mitarbeiter in den USA. Das Produktions- und Forschungsnetzwerk der BASF in den USA und Europa besteht zusammen aus vier Verbundstandorten und rund 240 weiteren Standorten. Aufgrund des günstig verfügbaren Schiefergases sind die USA eine Schwerpunktregion für unsere Investitionen. Zahlreiche Arbeitsplätze bei BASF in den USA, in Europa und in Deutschland sind eng mit unseren transatlantischen Aktivitäten verbunden.

Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) bietet die Chance, die vielfältigen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europäern und Amerikanern weiter auszubauen und den Wohlstand der Menschen auf beiden Seiten des Atlantiks zu erhöhen. TTIP könnte auch für andere Länder und Regionen Signalwirkung haben und frische Impulse für eine Liberalisierung des multilateralen Handels zwischen den Staaten geben.

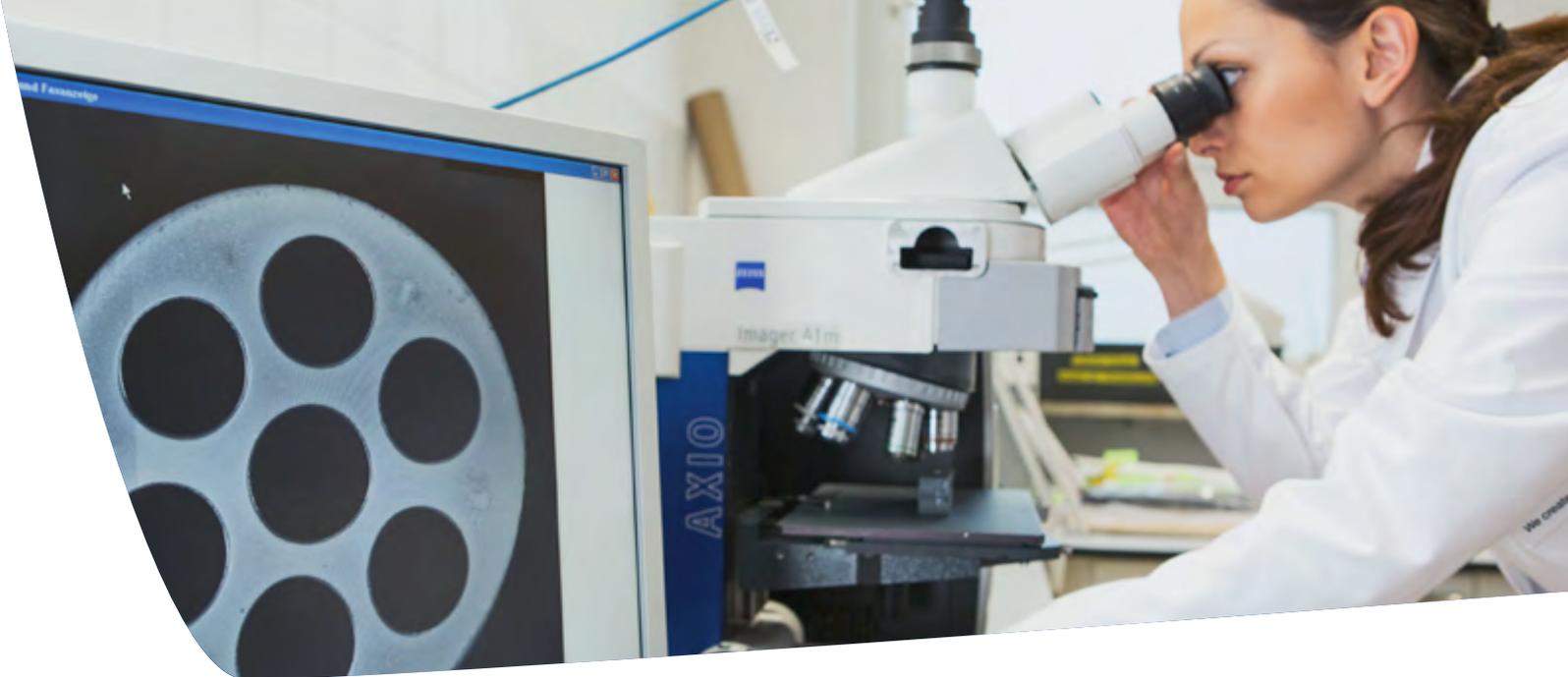
Ein wichtiges Ziel von TTIP ist der Abbau von Zöllen. Er steht bei allen Freihandelsabkommen im Mittelpunkt. Die Zölle sind zwar heute bereits relativ niedrig, haben aber aufgrund des großen transatlantischen Handelsvolumens hohe Relevanz. Für BASF spielt das Thema auch mit Blick auf die Wertschöpfungsketten innerhalb des Unternehmens eine wichtige Rolle. Mit TTIP würden die Zölle auf Vor- und Zwischenprodukte entfallen, die im jeweils anderen Wirtschaftsraum weiterverarbeitet werden.

Eine Herausforderung hierbei wird es sein, einfache Ursprungsregeln zu formulieren. Sie sollen verhindern, dass Waren aus anderen Ländern durch Umleiten von Warenströmen in den Genuss von Zollvorteilen kommen. Der bürokratische Aufwand sollte durch einfache und klare Regeln auf ein Mindestmaß reduziert werden.

Ein weiteres Ziel von TTIP ist die Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Sie betreffen BASF, wenn wir Produkte sowohl in den USA als auch in Europa vermarkten. Wir sind stark reguliert und unterliegen branchenspezifischen Zulassungsverfahren für unsere Produkte. TTIP bietet die Chance für Verbesserungen auf dem Gebiet der regulatorischen Kooperation. Hierbei geht es nicht um eine Absenkung von Standards. Ziele sind vielmehr der Abbau von Bürokratie und die Vermeidung von Doppelarbeit, wenn die Standards und Regeln in beiden Regionen vergleichbar sind.

Ein Beispiel ist die Auditierung von BASF-Standorten. Wir produzieren zum Beispiel an einem Standort in Deutschland pharmazeutische Wirkstoffe nach den „Good Manufacturing Practices“ (GMP). Die verantwortlichen europäischen (European Medicines Agency, EMA) sowie US-amerikanischen (Food and Drug Administration, FDA) Behörden führen regelmäßig und unabhängig voneinander Inspektionen durch. Beide verwenden denselben internationalen Standard als Basis. Jede dieser Überprüfungen bedeutet eine Belastung für unseren normalen Betriebsablauf. TTIP soll den Rahmen dafür schaffen, dass die Behörden die Durchführung der Audits gegenseitig anerkennen – ohne einen Verlust an Qualität und Verbraucherschutz. Das setzt voraus, dass beide Seiten sich vertrauen. Eine entsprechende Vereinbarung würde uns entlasten und auch die Verwaltungskosten der Staaten senken.

Ein zweites Beispiel ist die Etikettierung von Waren, die wir in die USA versenden. Die Vereinten Nationen haben sich zwar auf ein globales Rahmenwerk zur Einstufung und Kennzeichnung von Chemikalien festgelegt. Allerdings haben die Länder Spielraum bei der Gestaltung. Bei den Informationsanforderungen auf den Etiketten bestehen zum Beispiel zwischen Europa und den USA noch erhebliche Unterschiede. Daher muss BASF beispielsweise für Exporte in die USA jedes Jahr Millionen von Labels austauschen. Ein Pilotprojekt, das die EU Kommission gemeinsam mit ihrem US-amerikanischen



Partner im Rahmen von TTIP plant, hat zum Ziel, hier enger zusammen zu arbeiten und den Aufwand zu reduzieren.

Ein weiterer Baustein von TTIP ist das Thema Investitionen. Legen Europäer und US-Amerikaner gemeinsame Standards für Investitionen fest, wird sich dies auch auf künftige Handelsabkommen mit weiteren Ländern auswirken – zumal wir TTIP langfristig als ein Abkommen sehen, das offen für die Integration weiterer Partner ist, und damit Vorbildcharakter hat. Zwei Aspekte sind dabei wesentlich:

Zum einen der derzeit kontrovers diskutierte Investitionsschutz: Mit TTIP haben wir die Chance, die heutigen Instrumente beim Investitionsschutz zu prüfen und weiterzuentwickeln.

Zum anderen geht es um die verbindliche Regelung des Marktzugangs für Investitionen. Europa und die USA sind bereits heute sehr offen für ausländische Direktinvestitionen. Das trifft jedoch nicht auf alle Länder zu. Einigen sich die USA und Europa auf verbindliche Regeln in diesem Bereich, könnte davon eine weitere positive Signalwirkung auf zukünftige Handelsabkommen ausgehen.

Auf dem Weg zu einer umfassenden transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft müssen zahlreiche Themen diskutiert werden, bei denen es zwischen Europa und den USA Unterschiede gibt. Beispiele sind Subventionen für die Landwirtschaft, öffentliche

Auftragsvergaben oder auch die Themen Gesundheits-, Umwelt- und Investorenschutz. Es ist wichtig und gut, dass wir uns eingehend und sachlich über Unterschiede und Risiken austauschen. Denn wir müssen bei diesen Themen ein gemeinsames Verständnis entwickeln. Dabei sollten wir die Chancen vor Augen haben, die TTIP uns allen bieten kann, nämlich den Wohlstand der Menschen zu stärken. Wir brauchen ein ambitioniertes Abkommen, um langfristig unseren hohen Lebensstandard sowie Wachstum und Arbeitsplätze zu sichern.

BASF SE



Gründung 1865



Sitz Ludwigshafen



Leitung Kurt Bock



Mitarbeiter 113.000 (BASF Gruppe)



Umsatz 74,3 Mrd. Euro (2014, BASF Gruppe)



Branche Chemische Industrie



Website www.basf.com



TTIP – Innovative Produkte schneller beim Kunden

Jens Saß, implantcast GmbH

Die implantcast GmbH ist ein innovatives, mittelständisches Unternehmen mit Sitz in Buxtehude bei Hamburg. Die Firma wurde 1988 gegründet und befindet sich seitdem im Privatbesitz mit einem Jahresumsatz von über 65 Millionen Euro im Jahr 2014. Derzeit sind mehr als 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die implantcast GmbH tätig. Davon sind zehn Prozent der Stellen mit Auszubildenden besetzt. 95 Prozent von ihnen werden nach der Ausbildung übernommen. Die Kernkompetenz der implantcast GmbH liegt im Bereich Produktion von komplizierten Tumor- und Revisionsversorgungen sowie von patientenspezifischen Endoprothesen. Die Firma implantcast bietet ein breites Spektrum an Produkten. Acht implantcast Tochterunternehmen sowie 59 internationale Kooperationspartner tragen zum gemeinsamen Erfolg bei.

implantcast hat ein Qualitätsmanagementsystem entsprechend der DIN EN ISO13485:2003_2011 (deutsch, englisch) sowie den Anforderungen der EG-Richtlinie 93/42/EWG (deutsch, englisch) und ist seit 1997 zertifiziert. Wir sind damit berechtigt, auf unseren Medizinprodukten, die entsprechend unseres Qualitätsmanagement-Systems gefertigt werden, eine CE-Kennzeichnung anzubringen.

Die Konformität des Qualitätsmanagementsystems wird regelmäßig durch Audits der benannten Stelle überprüft und bestätigt. Aber auch die Überprüfung in Form von Systemaudits durch ausländische Behörden wie beispielsweise die KFDA (koreanische Gesundheitsbehörde) und die ANVISA (brasilianische Gesundheitsbehörde) bestätigen die Einhaltung der nationalen und internationalen Anforderungen.

Nachteile ohne TTIP für implantcast

Die implantcast GmbH ist stark exportorientiert – nur nicht in den USA. Der Grund hierfür ist das komplizierte Zulassungsverfahren der Food and Drug Administration (FDA). Die Anerkennung der europäischen Produktzulassungen und Produktprüfungen seitens der FDA ist nicht gegeben. Seit 2007 arbeitet die implantcast GmbH an der FDA-Zulassung mit Aussicht auf Zulassung 2015. Bislang hat die implantcast GmbH dafür ein Investitionsvolumen von fünf Millionen Euro aufgewendet.

Die standardisierten Prozesse der FDA erfordern eine Umstrukturierung der gesamten Organisationsform und erhöhte Bürokratie. Herstellungsprozesse, Arbeitsschritte und alle weiteren qualitätsrelevanten Prozeduren müssen detailliert beschrieben und dokumentiert werden. Viele erfolgreiche Produkte gelangen somit erst nach Jahren in den US-Markt und zu den Patienten.

implantcast GmbH

	Gründung 1988
	Sitz Buxtehude
	Leitung Jens Saß
	Mitarbeiter Ca. 400
	Umsatz 65 Mio. Euro (2014)
	Branche Medizintechnik
	Website www.implantcast.info



Vorteile TTIP für implantcast

TTIP würde dazu führen, dass es Abgleiche zwischen beiden Zulassungssystemen geben wird. Als Ergebnis würde die Einfuhr von Gütern mit vereinfachten, standardisierten Prozessen möglich sein. Die Produktzulassung von innovativen Neuentwicklungen könnte schneller abgewickelt werden und innovative Lösungen würden schneller an den Patienten gelangen. Für die Firma implantcast GmbH würde dies einen barrierefreien Handel mit den USA bedeuten. Ein Beispiel ist das Tumor- und Revisionssystem MUTARS®.

MUTARS® - ein Meilenstein in der Endoprothetik und die Vorteile für Patienten – bislang nicht in den USA

Das Tumor- und Revisionssystem MUTARS® (Modular and Universal Tumor and Revision System) wurde in Zusammenarbeit mit Univ.-Prof. Dr. W. Winkelmann (emeritierter Direktor) und Univ.- Prof. Dr. G. Gosheger (Direktor) der Klinik und Poliklinik für Allgemeine Orthopädie und Tumororthopädie, Universitätsklinikum Münster, entwickelt. Es ist seit 1992 im erfolgreichen klinischen Einsatz und stellt einen Meilenstein in der Tumorendoprothetik dar.

Während der Entwicklungsphase des MUTARS® Systems wurden die damals bestehenden Probleme aufgegriffen, analysiert und in Kooperation mit Ärzten innovative Lösungen entwickelt. Die Vorteile des Systems sind biokompatible Materialien, Lösung für nahezu jeden großen Röhrenknochen, Rotationseinstellung in 5-Grad-Schritten, hohe Primärstabilität der Schäfte, Verlängerung in 20-Millimeter-Schritten und seit 2007 eine Infektionsprophylaxe auf Grund der innovativen Silberbeschichtung. Die Vorteile des Systems sind durch Klinische Studien von Gosheger et al. („Silver-coated Megaendoprosthesis in a Rabbit model – an Analysis of the Infection Rate and Toxicological Side Effects“, 2004) und Harges et al. („Reduction of Periprosthetic Infection with Silver-coated Megaprosthesis in Patients with

Bone Sarcoma“, 2010) belegt. Die Produkte sind als Standard, mit erheblichem Nutzen für den Patienten, in der EU zugelassen und verfügbar. Die Silberbeschichtung ist eine herausragende innovative Lösung zur Prophylaxe von Früh- und Spätinfektionen. Seit 2007 wurden international mehr als 10.000 Silberprothesen eingesetzt, um eine Infektionsprophylaxe bei großen Tumoroperationen zur Verfügung zu stellen. Leider konnten im gleichen Zeitraum nur zwei Silberprothesen in den USA eingesetzt werden. In Deutschland und den restlichen Ländern, ausgeschlossen der USA, profitieren die Patienten von dieser Versorgungsart. Beispielsweise hat ein junger Patient im Universitätsklinikum Münster eine implantcast-MUTARS®-Tumorknieprothese implantiert bekommen, die es ihm ermöglicht, trotz der schweren Erkrankung seinen Sport (Gleitschirmfliegen) weiterhin ausüben zu können. Obwohl derartige Sportarten nach Gelenkersätzen seitens des Herstellers nicht zu empfehlen sind, zeigt dieses Beispiel den Gewinn an Lebensqualität, die ein Patient durch eine Tumorprothese erfahren kann.

Patienten in den USA können durch die aktuell bestehenden Hemmnisse nicht mit diesen innovativen Produkten aus der EU versorgt werden. Viele bewährte innovative Lösungen zum Wohle des Patienten stehen diesem aufgrund zahlreicher Handelsbarrieren heute nicht zur Verfügung. Die implantcast GmbH sagt JA zu TTIP, um auch US-Bürgern eine optimale Versorgung bieten zu können und natürlich auch um neue Arbeitsplätze in Deutschland und den USA zu schaffen.



Die globale digitale Wirtschaft funktioniert nur ohne nationale Barrieren

Bill McDermott, SAP SE

Gegenwärtig sind wir Zeugen eines großen Wandels. Rund um den Globus erfasst die Digitalisierung viele Bereiche der Wirtschaft – vom Dienstleistungsbereich bis hin zu den klassischen Fertigungsbranchen. Neue technologische Quantensprünge, wie sie sich beispielsweise durch Industrie 4.0 eröffnen, bieten zahlreiche bisher nicht realisierbare Anwendungsmöglichkeiten. Big-Data-Analysen erlauben es schon heute, personalisierte Güter zu produzieren, die untereinander und mit ihrer Umgebung kommunizieren können. Nicht zu vergessen die vielfältigen Chancen, die sich zum Beispiel in der Medizin ergeben. Ich möchte hier nur die Fortschritte bei personalisierten Krebstherapien nennen, die erst durch den Einsatz von Informationstechnik (IT) möglich werden.

Keine Frage, immense Datenmengen in Echtzeit zu erfassen und zu analysieren, kann viele Wirtschafts- und Gesellschaftsbereiche revolutionieren. Vor allem klassisch produzierende Branchen erhalten die einmalige Gelegenheit, ihre Geschäftsprozesse nachhaltig zu optimieren. Die Begriffe Industrie 4.0 und Internet der Dinge stehen stellvertretend für den nächsten Schritt auf dem Weg zu einer global vernetzten Welt. In Zukunft werden immer mehr Objekte der echten Welt mit Sensoren ausgestattet sein und über das Internet direkt mit Cloud-basierten Unternehmenssystemen kommunizieren. Dies ermöglicht es, Geschäftsprozesse und Entscheidungen auf aktuelle Fakten aus der realen Welt zu stützen und nicht wie bisher überwiegend mit Hilfe von Planzahlen und Schätzungen zu arbeiten. Gerade weil Deutschlands Stärken traditionell in der Industrie- und Produktionstechnik liegen, bietet die mit Industrie 4.0 bezeichnete intelligente und maßgeschneiderte Produktion und Logistik eine enorme Chance,

dauerhaftes Wachstum und anhaltend hohe Beschäftigung zu schaffen.

Mehr noch: Kleinen und mittelständischen Unternehmen eröffnet Digitalisierung die Chance, regionale Grenzen zu überwinden und „Global Player“ zu werden. Genauso wie schon heute Endverbraucher quasi vom Wohnzimmer aus am weltweiten Handel teilnehmen und vom viel größeren Warenangebot und vollständiger Preistransparenz profitieren können.

Erfolgreiche Digitalisierung benötigt ein universell gültiges Regelwerk

Um die Vorteile der neuen Technologien aber sinnvoll und effizient auszuschöpfen, ist eine enge Zusammenarbeit zwischen den Staaten der Europäischen Union und den USA unerlässlich. Das Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) schafft hierfür den rechtlichen Rahmen. Denn Fakt ist: Die Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche (IKT-Branche) hat sich zu einem der wichtigsten Treiber für Innovation und Wachstum entwickelt. Durch sie sind neue Arbeitsplätze in nahezu allen Sektoren der Wirtschaft entstanden. Der transatlantische Handel digitaler Produkte und Dienstleistungen wächst. Digitale Technologien sind der Schlüssel für den Handel mit allen anderen Gütern und Dienstleistungen. TTIP ist daher nur wirklich sinnvoll, wenn es den freien Verkehr von Daten fördert.

Dazu muss TTIP bestimmte Aspekte berücksichtigen. Gemeinsame Standards zu definieren, verbindliche Regulierungen festzulegen, protektionistische Maßnahmen vollständig abzubauen sowie das Vertrauen



in diese Maßnahmen zu schaffen – dies schafft die Voraussetzung für einen künftigen digitalen Markt.

Leider ist mangelndes Vertrauen eine der größten Hürden bei der Digitalisierung Deutschlands. Insbesondere geschäftliche Nutzer sorgen sich um ihre Daten. Sind diese vor Hackerangriffen geschützt? Behandeln die IT-Dienstleister die Daten ihrer Kunden vertraulich? Ein Ziel muss sein, Vertrauen in digitale Technologien, insbesondere in Cloud Computing und Big Data, aufzubauen. Ich bin überzeugt, dass ein gemeinsamer Verhaltenskodex diese Punkte regulieren kann und muss. Dies sollte im engen Dialog zwischen Unternehmen und Politik geschehen, um einerseits Vertrauen bei den Nutzern und andererseits rechtliche Sicherheit bei den Anbietern zu schaffen. Ohne Vertrauen in die Sicherheit des digitalen Wandels und die Veränderungen, die er mit sich bringen wird, können sich die Potenziale, die durch TTIP gegeben sind, nicht entfalten.

Heutzutage werden leider die transatlantischen Datenströme durch unterschiedliche und teils widersprüchliche Regelungen in Europa und den USA behindert. Der Grund hierfür ist ein starker nationaler Fokus auf Strafverfolgung, Datenschutz und Sicherheit des Netzes. Europa und die USA sind daher aufgerufen, ihre Differenzen in den Bereichen Überwachung und Datenschutz beizulegen.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang explizit die Notwendigkeit verbindlicher Regulierungen und die Definition von Standards betonen, ohne die der freie Datenverkehr zwischen den USA und der EU nicht möglich sein wird. Themen wie Datenschutz, Datenspeicherung und der Ausbau des Netzes für den Datenverkehr sind dabei von essenzieller Bedeutung.

Eine grundlegende Einigung über den Datenverkehr im Rahmen von TTIP kann zudem weltweit als Blaupause für andere Handelsabkommen zur Datensicherheit dienen. Die in jüngster Vergangenheit vorgeschlagenen

Gesetze zur Datenlokalisierung bergen dagegen meiner Meinung nach die Gefahr, eine neue Ära des Protektionismus einzuläuten. Warum sollten Russland und China ihre Märkte öffnen, wenn selbst Europa und die USA keinen gemeinsamen Nenner beim freien Datenverkehr im Rahmen von TTIP finden können?

Daher fordere ich die Verhandlungsführer dazu auf, ein besonderes Augenmerk auf den freien Datenverkehr zu legen.

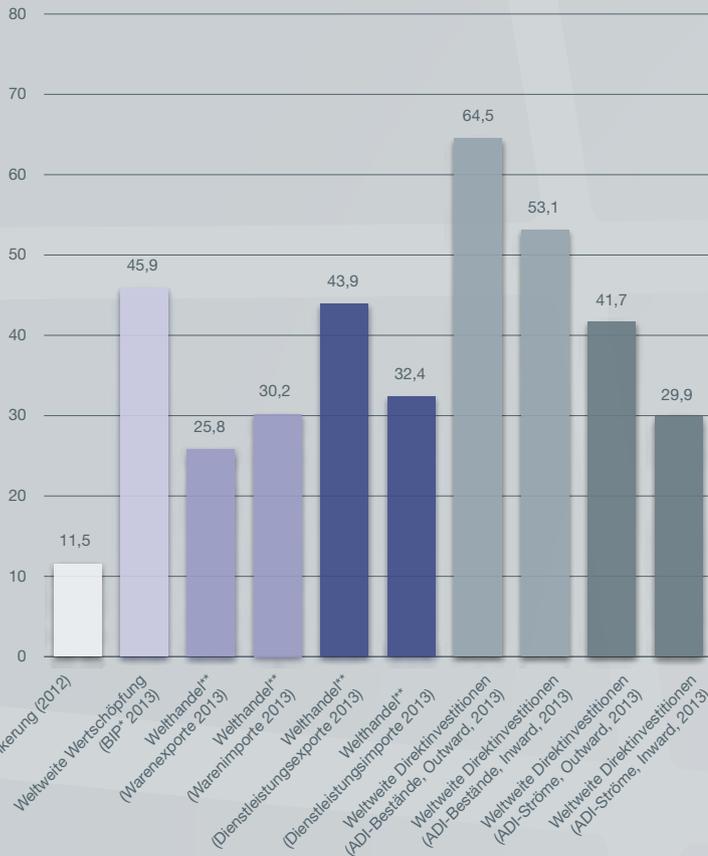
SAP SE

	Gründung 1972
	Sitz Walldorf, Deutschland
	Leitung Bill McDermott, Vorstandsvorsitzender Hasso Plattner, Aufsichtsratsvorsitzender
	Mitarbeiter 74.406
	Umsatz 17,56 Mrd. Euro (2014)
	Branche IT-Branche
	Website www.sap.com

USA und EU: Wichtige Akteure der Weltwirtschaft

Gemeinsamer Anteil von USA und EU an den weltweiten Größen in Prozent

06



*BIP in US-Dollar zu laufenden Preisen und laufenden Wechselkursen

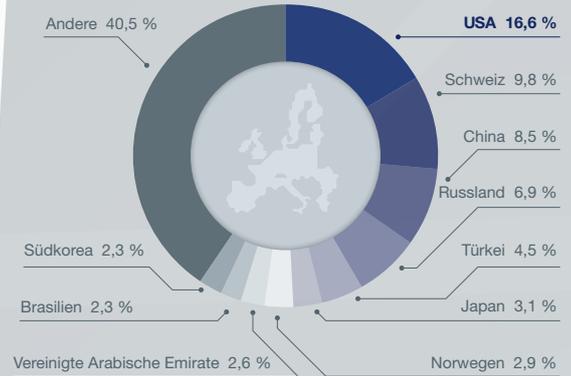
**ohne Intra-EU-Handel

Quellen: OECD, <http://stats.oecd.org>; UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org>; WTO, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr14-1_e.pdf; UNCTAD World Investment Report 2014, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf; (eingesehen am 19.3.2015).

USA sind wichtigstes Zielland für Ausfuhren der EU

Warenexporte der EU-28 nach Zielländern (2013, Prozent)

07

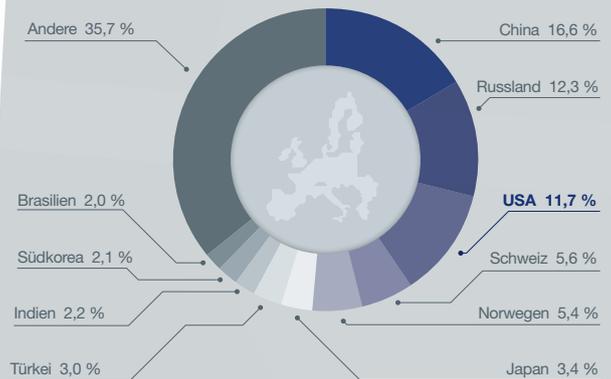


Quelle: Eurostat, Extra-EU-Handel nach Partner, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (eingesehen am 11.3.2015).

USA sind nach China und Russland dritt wichtigster Lieferant der EU

Warenimporte der EU-28 nach Herkunftsländern (2013, Prozent)

08

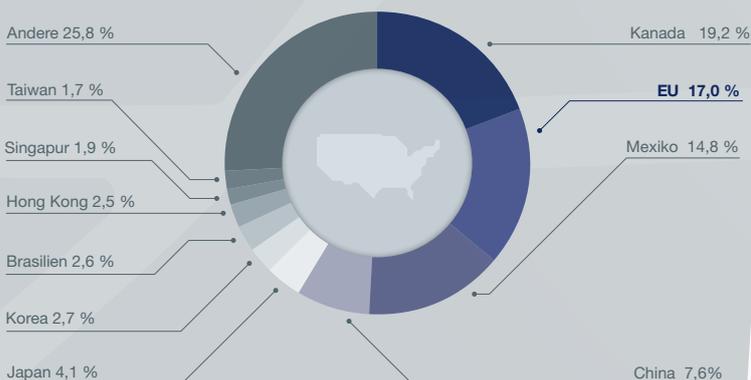


Quelle: Eurostat, Extra-EU-Handel nach Partner, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (eingesehen am 11.3.2015).

Die EU ist nach Kanada wichtigstes Zielland für US-Exporte

Warenexporte der USA nach Zielländern (2014, Prozent)

09

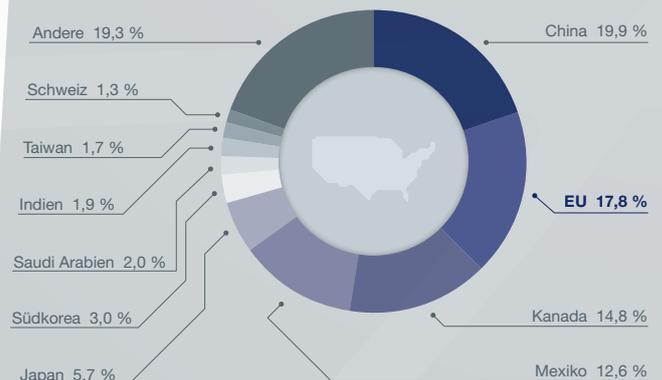


Quelle: U.S. Department of Commerce, Top U.S. Trade Partners, http://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf (eingesehen am 11.3.2015).

Die EU ist nach China wichtigster Lieferant der USA

Warenimporte der USA nach Herkunftsländern (2014, Prozent)

10

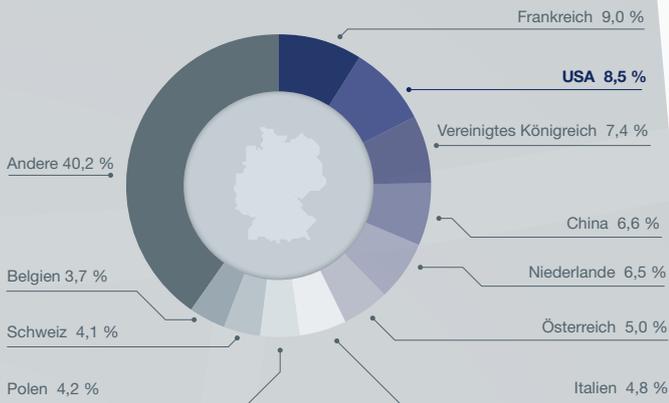


Quelle: U.S. Department of Commerce, Top U.S. Trade Partners, http://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf (eingesehen am 11.3.2015).

USA sind nach Frankreich wichtigstes Zielland für deutsche Exporte

11

Warenexporte Deutschlands nach Zielländern (2014, Prozent)

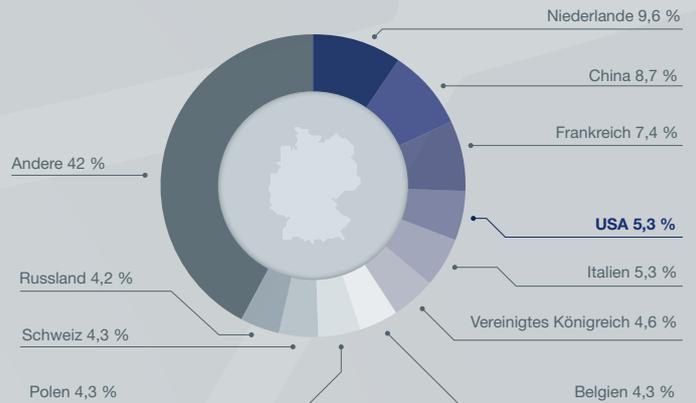


Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7 Reihe 1, 9. März 2015 (vorläufige Ergebnisse) (eingesehen am 26.3.2015).

USA sind viertwichtigster Lieferant Deutschlands

12

Warenimporte Deutschlands nach Herkunftsländern (2014, Prozent)

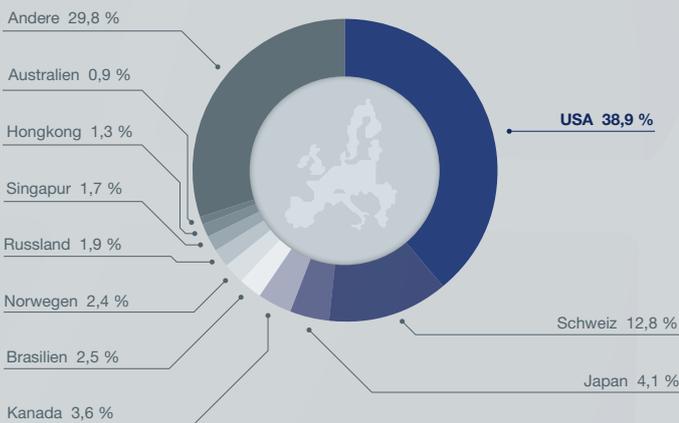


Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 7 Reihe 1, 9. März 2015 (vorläufige Ergebnisse) (eingesehen am 26.3.2015).

Über ein Drittel der ausländischen Direktinvestitionen in der EU kommt aus den USA

13

FDI-Bestände in der EU nach Herkunftsland (2012, Prozent)

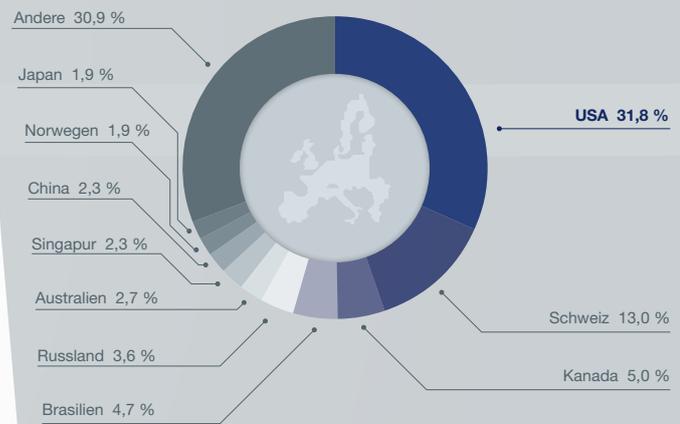


Quelle: Eurostat, EU Direct Investments, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (eingesehen am 12.3.2015).

Ein Drittel der ausländischen Direktinvestitionen der EU liegen in den USA

14

FDI-Bestände von EU-Investoren in anderen Ländern (2012, Prozent)



Quelle: Eurostat, EU Direct Investments, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (eingesehen am 12.3.2015).

Andere 3,1 %

Mexiko 0,6 %

Norwegen 0,6 %

Südkorea 0,9 %

Singapur 1,0 %

Australien 1,6 %

Kaimaninseln 2,2 %

Schweiz 7,7 %

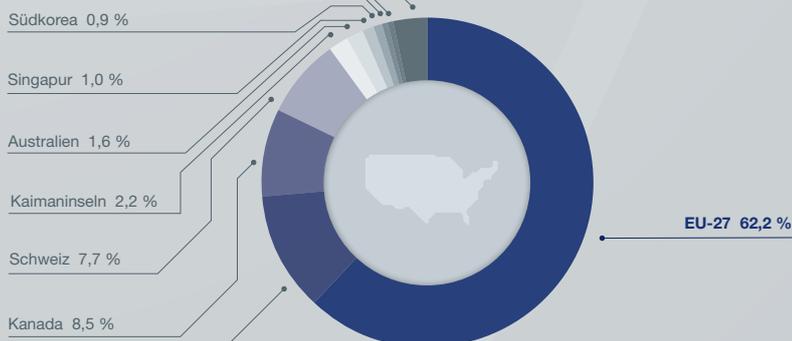
Kanada 8,5 %

Japan 11,6 %

Fast zwei Drittel der ausländischen Direktinvestitionen in den USA kommen aus der EU

FDI-Bestände in den USA nach Herkunftsland (2013, Prozent)

15

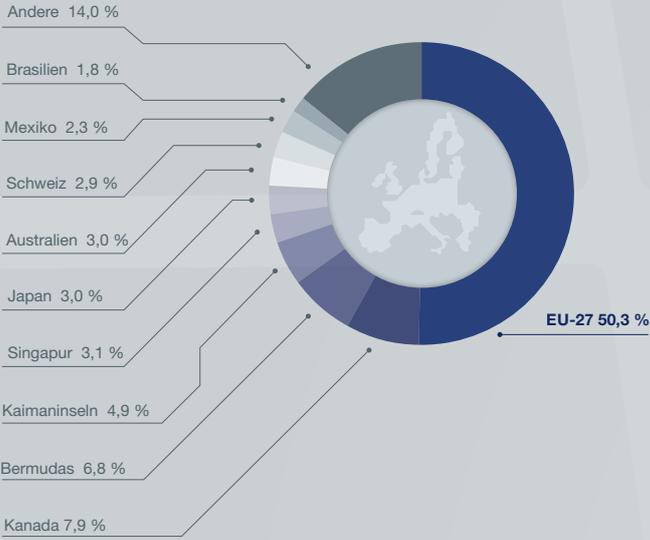


Quelle: OECD, FDI Positions by Partner Country, <http://stats.oecd.org> (eingesehen am 12.3.2015).



Die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen der USA befindet sich in der EU

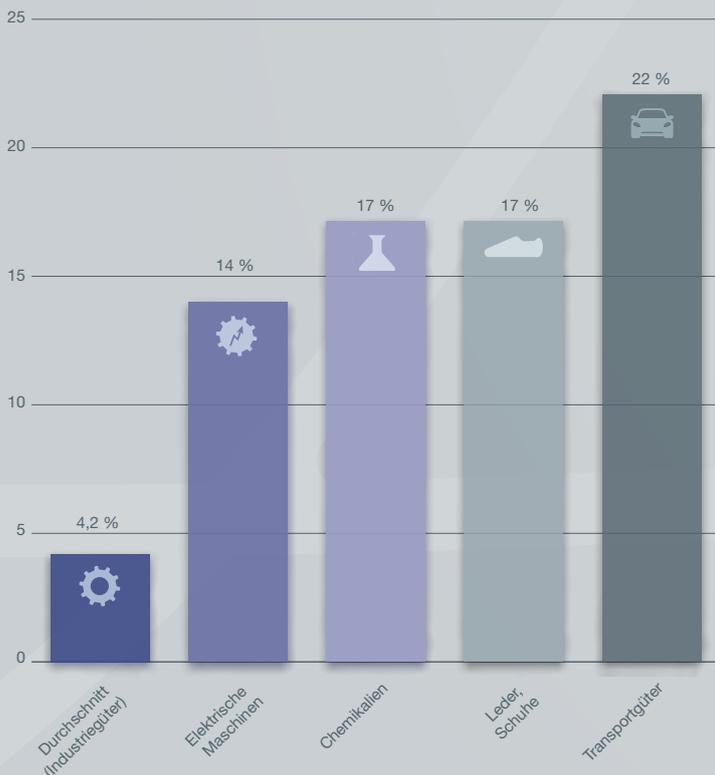
FDI-Bestände von US-Investoren in anderen Ländern (2013, Prozent)



Quelle: OECD, FDI Positions by Partner Country, <http://stats.oecd.org> (eingesehen am 12.3.2015).

Einfuhren in die EU: Trotz geringer Durchschnittszölle hohe Zollspitzen auf einzelne Produkte

Zollspitzen in ausgewählten Sektoren sowie Durchschnittszoll im Industriegüterhandel in der EU (in Prozent)



Quellen: WTO, Tariff Profiles, <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E> (eingesehen am 10.3.2015).

Zollbelastungen

USA

Industriegüter	Agrargüter
3,1	5,3
Durchschnittlicher angewandter MFN-Zoll* in % (2013)	
2,0	4,1
Handelsgewichteter Durchschnitt in % (2012)	
50,6	30,8
Anteil der zollfreien Zolllinien an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	
45,9	62,8
Anteil der Zolllinien zwischen 0 und 15% an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	
2,1	5,7
Anteil der Zolllinien über 15% an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	

EU

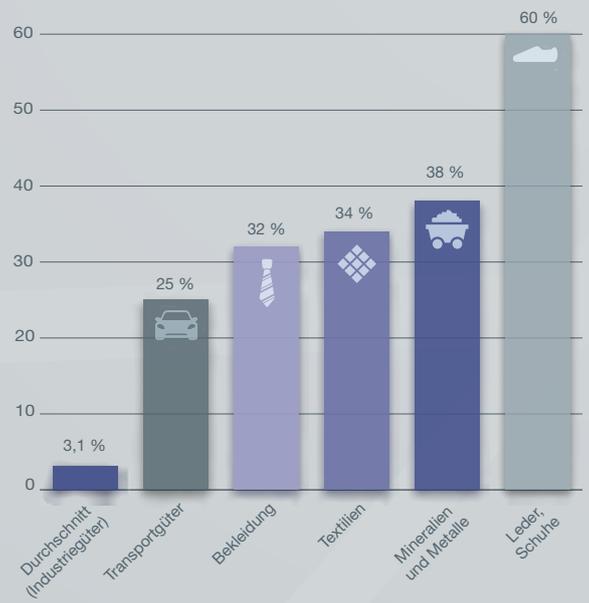
Industriegüter	Agrargüter
4,2	13,2
Durchschnittlicher angewandter MFN-Zoll* in % (2013)	
2,2	8,4
Handelsgewichteter Durchschnitt in % (2012)	
26,1	31,3
Anteil der zollfreien Zolllinien an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	
72,3	39,7
Anteil der Zolllinien zwischen 0 und 15% an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	
1,6	26,3
Anteil der Zolllinien über 15% an den gesamten Zolllinien in % (angewandter MFN-Zoll, 2013)	

*MFN-Zoll = der nach dem Meistbegünstigungsprinzip (engl. most-favored nation principle) der WTO anzuwendende Zollsatz

Quelle: WTO, Tariff Profiles, <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E> (eingesehen am 19.3.2015).

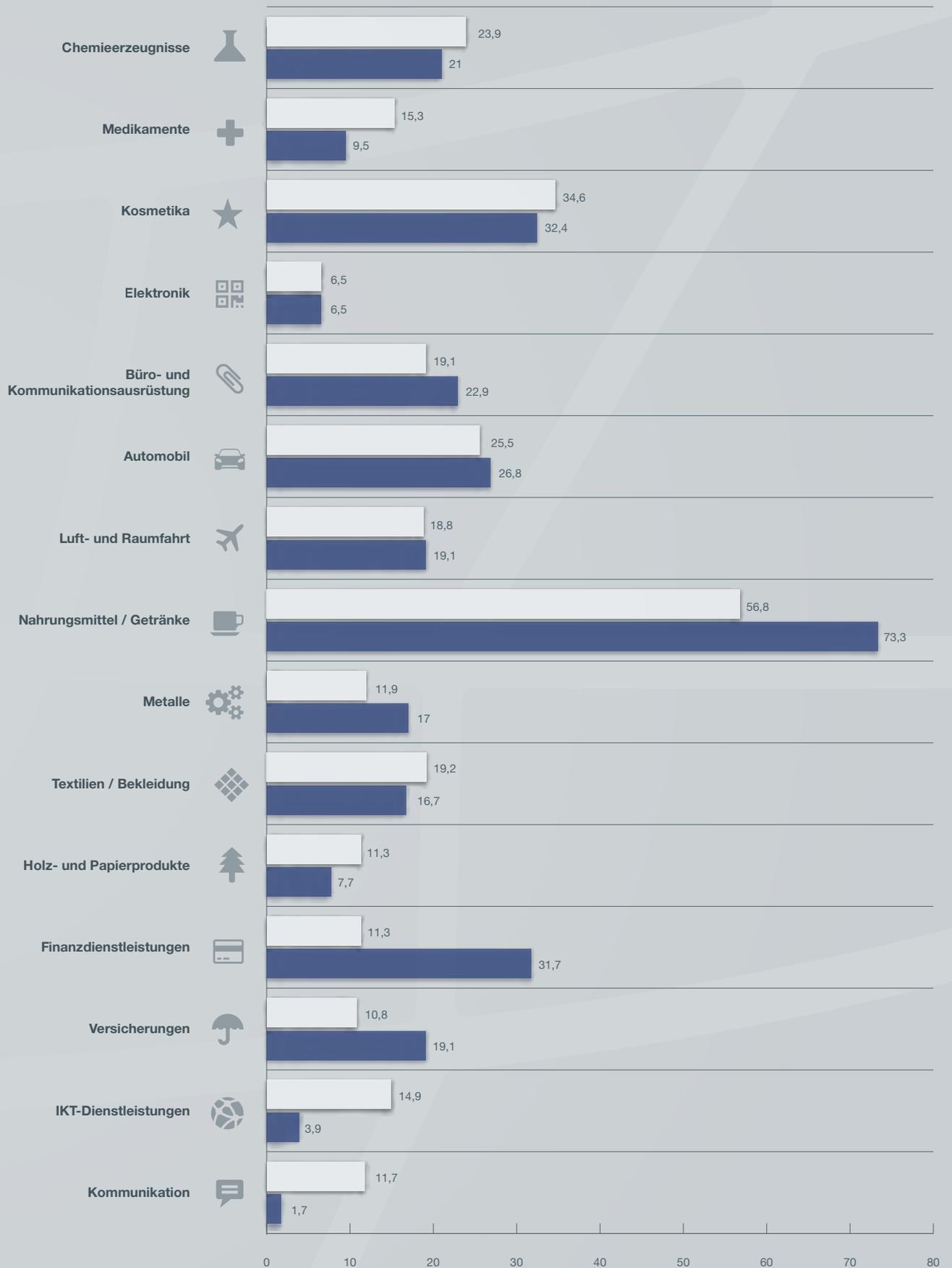
Einfuhren in die USA: Trotz geringer Durchschnittszölle hohe Zollspitzen auf einzelne Produkte

Zollspitzen in ausgewählten Sektoren sowie Durchschnittszoll im Industriegüterhandel in den USA (in Prozent)



Quellen: WTO, Tariff Profiles, <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFHome.aspx?Language=E> (eingesehen am 10.3.2015).

Transatlantischer Handel durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse stark belastet
Zolläquivalente je Wirtschaftsbereich in Prozent



EU-Barrieren für US-Exporte (%)
 US-Barrieren für EU-Exporte (%)



Überflüssige doppelte Zertifizierung abschaffen!

Mathis Kuchejda, Schmidt + Haensch GmbH & Co.

Schmidt + Haensch (S+H) ist mit seiner 150 jährigen Tradition eines der ältesten Unternehmen aus dem Bereich der optischen Messtechnik, das sich unverändert erfolgreich am Markt behauptet. Man ist stolz darauf, durch Geräteentwicklungen an bahnbrechenden wissenschaftlichen Ergebnissen beteiligt gewesen zu sein. Das Unternehmen wird in fünfter Familiengeneration durch Mathis Kuchejda geführt und befindet sich nach wie vor zu 100 Prozent in Familienhand. S+H beschäftigt derzeit etwa 50 Mitarbeiter am Standort Berlin. 80 Prozent der ausschließlich in Deutschland produzierten Geräte werden exportiert.

Das heutige Produktprogramm umfasst vor allem Polariometer, Refraktometer, Photometer, Dichtemessgeräte und Prozessanalysensysteme für die Lebensmittel-, pharmazeutische und chemische Industrie. Die Produkte werden vor allem für die quantitative Bestimmung von Flüssigkeiten eingesetzt, das heißt zur Konzentrationsmessung. Dabei erlauben einige dieser Verfahren hochgenaue Bestimmungen von Inhaltsstoffen ohne Probenaufbereitung. Es werden in der Regel rein optische Signale verarbeitet, weshalb der Einsatz dieser Messmethoden auch in produktsensiblen Bereichen von Bedeutung ist. Eine Veränderung der Probe durch die Messung findet in der Regel nicht statt.

Etwa 15 Prozent des Umsatzes werden jährlich in Forschung und Entwicklung für neue Geräte und Methoden investiert. S+H zeichnet sich durch seine Kunden- und Anwendungsnähe aus. Das Unternehmen realisiert auch schwierige Labor- und Prozess-Messaufgaben, die anderweitig nicht gelöst werden konnten. Wichtig sind dabei

die Präzision und eine physikalisch-technisch saubere Lösung der Messaufgaben. Dabei legt das von der Internationalen Organisation für Normung (ISO) zertifizierte Unternehmen besonderen Wert auf die Überprüfbarkeit der Messergebnisse, auch durch den Kunden selber.

Neben den klassischen optisch-elektronischen Laborgeräten werden zunehmend Anwendungen in der „In-Line“-Prozessmesstechnik entwickelt. Hier arbeitet S+H auch mit Anlagenbauern zusammen, die die „In-Line“-Sensorik zur Prozessüberwachung und Steuerung einsetzen. So konnte kürzlich ein System zur Entalkoholisierung von Bier auf Basis des Prozessrefraktometers iPR vorgestellt werden. Neben den klassischen Anwendungen der Lebensmittel- (Zucker) und Pharmaindustrie bestehen interessante Anwendungen in der Halbleiterindustrie, im Maschinenbau und in der Solarindustrie. S+H sieht ausgesprochen optimistisch in die Zukunft, da die permanente Erweiterung der Produktpalette und die steigende Zahl der Anwendungen jährlich zehn Prozent Umsatzwachstum bescheren. Ein breites Netz von über 80 Händlern und Wiederverkäufern garantiert eine weltweite Präsenz. Dabei wird S+H durch seine Vertriebspartner auch bei der Inbetriebnahme, Verifizierung und jährlichen Kalibrierung der Messgeräte unterstützt. Sie werden von S+H entsprechend ausgebildet und geschult. Diese Dienstleistung wird zunehmend von den Kunden gefordert, um den Anforderungen unter anderem der ISO zu genügen.

Neben der üblichen ISO-Zertifizierung unterliegen die optisch-elektronischen Messgeräte bereits heute Normen wie CE, ROHS und WEE. Mit der CE-Kennzeichnung

erklärt der Hersteller, Inverkehrbringer oder EU-Bevollmächtigte gemäß EU-Verordnung 765/2008, „dass das Produkt den geltenden Anforderungen genügt, die in den Harmonisierungsrechtsvorschriften der Gemeinschaft über ihre Anbringung festgelegt sind“. Ähnliches gilt für die ROHS (Restriction of Hazardous Substances), welche das Inverkehrbringen von elektronischen Komponenten und Baugruppen regelt. Die WEE (Waste of Electrical and Electronic Equipment) verpflichtet im Übrigen alle Hersteller von elektronischen Geräten die Altgeräte zurückzunehmen beziehungsweise deren Verbleib zu dokumentieren.

Besondere Vorschriften sind im Bereich des Explosionsschutzes und in lebensmitteltechnischen Anlagen einzuhalten. Für diese Anwendungen sind in Deutschland hohe Standards festgelegt, die derzeit in den USA durch teilweise private Organisationen beantragt und zertifiziert werden müssen. Im Unterschied zu den USA bestehen in Deutschland in der Regel Rechtsnormen oder Durchführungsbestimmungen, die durch unabhängige öffentliche Institutionen beaufsichtigt und kontrolliert werden.

Es würde für S+H eine besondere Erleichterung bedeuten, wenn diese doppelte Zertifizierung überflüssig wäre. Denn dadurch werden die Kosten für eine zusätzliche Zertifizierung vermieden. Beispielhaft sind hier Anwendungen in der lebensmittelverarbeitenden Industrie, der Pharmaindustrie und der chemischen Industrie zu nennen. Besonders aufwändig, auch hinsichtlich ihrer Zertifizierung, sind Prozessanwendungen, die eigensicher ausgelegt werden müssen. Auch hier besteht in Deutschland ein aufwändiges Zertifizierungsverfahren, welches auch produktionstechnische und logistische Auswirkungen hat (Chargenverwaltung/Trennung).

Das heißt, dass alle Komponenten und Bauteile separat gelagert werden müssen, in eigenen Stücklisten geführt und in einer von der übrigen Produktion abgegrenzten

Serie verbaut werden. Die Akzeptanz der deutschen beziehungsweise europäischen Normen und Zulassungsregelungen bedeutet eine erhebliche Preisreduzierung gegenüber dem Kunden, was vor allem für den US-Markt von besonderer Bedeutung ist, denn dieser Markt ist sehr preissensibel. Deutsche Hersteller haben hier teilweise ein Margenproblem, welches unter anderem durch immer aufwändigere Dokumentationen und Prüfnachweise bedingt ist. In diesem Zusammenhang ist die US Food and Drug Administration (FDA) zu nennen, welche mittlerweile auch außerhalb der USA eine ausgesprochen starke Regulierungsmacht geworden ist. Ohne die Einhaltung entsprechender Vorschriften werden ganze Märkte, wie beispielsweise der Pharma- oder Medizin-Markt, nicht mehr erreichbar. Hier wäre ebenfalls eine einheitliche internationale Abstimmung für Hersteller von Wert, da dadurch die Anforderung an Dokumentation und „Tracability“ vereinfacht würden. Ähnliches gilt für die American Society for Testing and Materials (ASTM) unter anderem in der petrochemischen Industrie. Auch in diesem Bereich sind bereits US-amerikanische Industrienormen Realität, die international wirken.

Schmidt + Haensch GmbH & Co.



Gründung 1864



Sitz Berlin



Leitung Mathis Kuchejda



Mitarbeiter 50



Umsatz Ca. 10 Mio. Euro (2014)



Branche Optische Messtechnik



Website www.schmidt-haensch.com



Herr Dr. Oetker, brauchen wir die transatlantische Partnerschaft?

Dr. Arend Oetker, Dr. Arend Oetker GmbH & Co. KG

Interview

Herr Dr. Oetker, Sie setzen sich seit vielen Jahren für die transatlantische Partnerschaft ein. Welche Rolle spielen die Beziehungen mit den USA für die deutsche Wirtschaft, die ja weltweit aktiv ist?

„Die Beziehungen zu den USA sind zentral für die deutschen Unternehmen. Zunächst sind die USA nach wie vor ein attraktiver Markt. Dies wird nach meiner Einschätzung auch so bleiben: Denken Sie nur an Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung, von der alle Bereiche der Wirtschaft betroffen sein werden und die maßgeblich von den USA ausgehen. Eine starke Präsenz auf dem US-Markt ist daher für jedes international aufgestellte Unternehmen wichtig. Darüber hinaus profitieren wir hier in Deutschland von Produkten, die in den USA entwickelt werden. Die deutsche Wirtschaft ist als Zulieferer und Dienstleister tief in die transatlantischen Wertschöpfungsketten integriert.“

Sind Sie vor diesem Hintergrund eigentlich verwundert, dass die Debatte um TTIP so viel Kritik hervorruft?

„Ja, ein bisschen. Es gibt viele berechtigte Fragen mit Blick auf die Verhandlungen. Aber es verwundert mich schon, dass vieles, was aus Amerika kommt, sofort als gefährlich verteufelt wird. Es entsteht manchmal der Eindruck, als hätten die USA keine sicheren Produkte, oder als gäbe es dort keinen Verbraucherschutz. Dies widerspricht nicht nur den Fakten. Es widerspricht auch der langjährigen Erfahrung der deutschen Verbraucher, die Produkte aus den USA ja zahlreich und mit großer Zufriedenheit kaufen.“

Hat die TTIP-Kritik auch damit zu tun, dass das Vertrauen vieler Menschen in die USA in der jüngsten Vergangenheit gesunken ist?

„Ja, das ist sicher so. Aber wir dürfen es uns nicht zu leicht machen. Lassen Sie mich ein Beispiel nennen: Bundeskanzlerin Merkel hat bei ihrem Besuch in Washington im Februar gesagt, dass es zwar in Berlin und Washington unterschiedliche Vorstellungen über die Rolle der Geheimdienste gäbe, dass Deutschland aber auf die Erkenntnisse, die wir von US-amerikanischen Behörden und Diensten erhalten, nicht verzichten wolle. Dem stimme ich zu. Anders ausgedrückt: Wenn wir die ‚hard power‘ der USA pauschal kritisieren, sehen wir nur das halbe Bild.“

Wenden wir uns den Chancen zu: Warum brauchen wir TTIP?

„Aus meiner Sicht erfüllt TTIP drei Funktionen: Zum einen kann TTIP die jetzt schon sehr intensiven Handels- und Investitionsbeziehungen zu den USA einfacher, schneller und günstiger machen. Denn wir dürfen nicht vergessen: Gerade bei einem großen Handelsvolumen können schon kleine Verbesserungen erhebliche Effekte erzielen. Zum zweiten glaube ich, dass TTIP eine zusätzliche Brücke zwischen Europa und den USA sein wird, die unsere Partnerschaft auf eine festere Basis stellen kann. TTIP zeigt, was wir gemeinsam erreichen können, wenn wir auf Augenhöhe verhandeln. Diese Erfahrung wird auch unseren Umgang in anderen Bereichen der Politik prägen. Und schließlich ist es eine große Chance, wenn wir uns gemeinsam mit den USA in die Gestaltung der Globalisierung einbringen. Handelsabkommen sind dazu ein wichtiges Instrument, denn die globale Wirtschaft braucht Regeln, und diese Regeln können in solchen Abkommen vereinbart werden. Die Weltwirtschaft bewegt sich weiter – wir sollten uns mitbewegen.“



Was sollte nun geschehen, um die Bevölkerung von TTIP zu überzeugen?

„Erstens: Wir müssen die Debatte versachlichen. Dabei sind wir meines Erachtens auf einem guten Weg. Zweitens: Wir müssen weiterhin zuhören, legitime Sorgen ernst nehmen und zeigen, dass sie in den Verhandlungen berücksichtigt werden. Drittens: Wir müssen auf die Alternativen hinweisen: Eine Welt, in der die USA mit den pazifischen Staaten ein Handelsabkommen abschließen, in der Russland und China strategische Bündnisse eingehen und in der sich die EU nicht einmal auf ein Abkommen mit seinem engsten Wirtschaftspartner und Verbündeten einigen kann? Speziell für Deutschland betrachtet sind wir eine große mittlere Macht, die in Europa prägend ist. Wenn wir ein solches Abkommen nicht durchsetzen, hätte dies negative Konsequenzen für Deutschland und Europa. Der politische Schaden wäre sehr groß, das Vertrauen in die Handlungsfähigkeit der EU würde massiv Schaden nehmen, und wir hätten eine strategische Chance vertan. Das kann nicht in unserem Interesse sein.“

Herr Dr. Oetker, wir danken Ihnen für das Gespräch!

Dr. Arend Oetker GmbH & Co. KG



Gründung November 1989



Sitz Bad Schwartau / Berlin



Leitung Dr. Arend Oetker



Branche Nahrungsmittel, Saatgut, Dienstleistungen



Es ist an der Zeit, neue Wege zu gehen

Dr. Frank Appel, Deutsche Post DHL Group

Die Welt von heute scheint vielen aus den Fugen geraten. Die Verlagerung von Handelsströmen, Staatskrisen bis hin zu kriegerischen Konflikten und zunehmende Volatilität stellen unsere Weltgemeinschaft vor Fragen, auf die es keine leichten Antworten gibt. Vor diesem Hintergrund ist die Versuchung groß, nur noch auf sich selbst zu schauen. Aber das ist der falsche Weg. Was wir brauchen, ist mehr Vernetzung, mehr Austausch und mehr Zusammenarbeit. Abschottung und Protektionismus führen in die Irre. Sie bedrohen am Ende politische und soziale Stabilität und damit die Grundlagen unseres Zusammenlebens.

Für mich ist eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft ein weiterer wichtiger Baustein für eine global vernetzte Welt, in der der Austausch von Waren, Kapital, Informationen und Menschen die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft vorantreibt.

Die EU und die USA verbindet eine über Jahrzehnte gewachsene Partnerschaft, die mit dem Abschluss von TTIP intensiviert werden könnte. Diese Partnerschaft geht weit über eine wirtschaftliche Verbindung hinaus. Bereits heute tauschen die Europäische Union und die Vereinigten Staaten jeden Tag Waren und Dienstleistungen im Wert von rund zwei Milliarden Euro aus. Mehr als 15 Millionen Arbeitsplätze beiderseits des Atlantiks hängen direkt von dieser nordatlantischen Wirtschaftsverflechtung ab.

Von TTIP würde die europäisch-US-amerikanische Kultur- und Wertegemeinschaft direkt profitieren. Ein solches Abkommen würde neue konjunkturelle Impulse für Europa bieten, auf die einige unserer krisengeschüttelten europäischen Volkswirtschaften nicht verzichten können.

Offene Grenzen und freier Warenverkehr sind Grundfreiheiten des europäischen Binnenmarktes. Diese geübte Praxis ist eine wichtige Grundlage für die Stärke Europas. Aber Europa muss sich weiter öffnen, wenn es gerade mit Blick auf die boomenden Schwellenländer nicht an Wettbewerbsfähigkeit einbüßen will.

Der kürzlich veröffentlichte DHL Global Connectedness Index 2014, der den Grad der weltwirtschaftlichen Vernetzung misst, zeigt deutlich, dass die Industrieländer mit der erheblichen Verlagerung von Wirtschaftsaktivitäten in Schwellenländer nicht Schritt gehalten haben. Die zehn Länder, deren globale Vernetzung zwischen 2011 und 2013 am stärksten gestiegen ist, sind allesamt Schwellenländer. Der weltweite Wirtschaftsschwerpunkt hat sich in den letzten Jahren eindeutig in Richtung Osten verschoben. In diesem neuen globalen Kontext kann TTIP ein transatlantisches Gegengewicht bilden – eine historische Chance, die nicht leichtfertig verspielt werden darf.

Logistikdienstleistungen bilden die Grundlage für den Austausch von Waren; sie machen fast ein Drittel des Handels zwischen der EU und den USA aus. Das Logistikmarktvolumen allein in Europa liegt bei rund 900 Milliarden Euro. Auch für Deutsche Post DHL sind beide Regionen wichtige Märkte. Trotz zunehmender Bedeutung von Schwellenländern (emerging markets) beispielsweise in Asien bleiben Europa und die USA wichtige Eckpfeiler der Wachstumsstrategie unseres Unternehmens.

Alles, was Logistik vereinfacht, erleichtert den Marktzugang gerade im internationalen Umfeld. Mehr globale Vernetzung, mehr Handel und damit mehr Wohlstand

hängen wesentlich von einer effizienten, wettbewerbsfähigen und nachhaltigen Lieferkette (supply chain) des Kunden ab.

Hier muss noch viel getan werden. Immer noch erschweren tarifäre, vor allem aber nicht-tarifäre Handelshemmnisse den freien, grenzüberschreitenden Austausch. Sie bilden Hindernisse, die es mit TTIP zu überwinden gilt.

Rund 75 Prozent aller Handelsbarrieren liegen im Bereich nicht-tarifärer Handelsschranken. Dazu gehören unterschiedliche Produktstandards, Normen, Lizenzen ebenso wie nicht zeitgemäße Zollabfertigung. Gerade kleine und mittlere Unternehmen mit grenzüberschreitenden Expansionsplänen stellt dies vor große Herausforderungen.

TTIP könnte moderne Zollstandards schaffen, die weit über den Status quo hinausgehen. Gemeinsame Anforderungen an die zur Verzollung vorzulegenden Datensätze, einheitliche Verarbeitungssysteme für die elektronische Abwicklung und sinnvolle Bagatellgrenzen für die Zoll-, Gebühren- und Steuerfreiheit von Sendungen würden die Abfertigung wesentlich erleichtern und beschleunigen.

Es macht keinen Sinn, Sendungen mit niedrigem Warenwert mit Einfuhrzöllen zu belegen. Der damit verbundene Kostenaufwand steht in keinem Verhältnis zu den erzielten Einnahmen.

Derzeit sind nur 13 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen jenseits der EU-Grenzen aktiv, 75 Prozent sogar nur im jeweiligen Heimatmarkt. Laut einer von DHL Express beauftragten Studie vom Oktober 2014 sieht aber die Mehrzahl dieser Firmen Wachstumspotenziale in ausländischen Märkten, mit einem Umsatzanteil im Ausland von bis zu 50 Prozent in den kommenden fünf Jahren.

Um dieses Potenzial zu heben, braucht es barrierefreie Logistikprozesse über Grenzen hinweg. Dies gilt insbesondere im Bereich des boomenden E-Commerce.

Wir bei Deutsche Post DHL Group glauben fest daran, dass die Logistik einen klaren Wertbeitrag leistet: Wir verbinden Menschen und verbessern ihr Leben. Die mit TTIP entstehende größte Freihandelszone der Welt würde diese Verbindung zwischen 800 Millionen Menschen auf beiden Seiten des Atlantiks noch enger machen und mehr Wachstum und Arbeitsplätze sichern. TTIP bietet nämlich auch die Chance eines integrierten transatlantischen Arbeitsmarktes und damit Möglichkeiten für einen erleichterten Austausch dringend benötigter Fachkräfte.

Schon heute macht der Handel zwischen beiden Wirtschaftsregionen rund ein Drittel des Welthandels aus. Die Europäische Union und die USA zusammen haben

Gewicht und könnten dieses durch den Abschluss von TTIP weiter stärken.

Ich verstehe, dass ein solch umfassendes Abkommen auch Ängste hervorruft. Die viel diskutierten Chlorhühnchen, Hormonfleisch oder auch neue Schiedsgerichte sind nur einige Punkte, die vielerorts die Diskussion bestimmen. In diesem Zusammenhang sollte nicht vergessen werden, dass die EU und insbesondere Deutschland als starke Exportnation besonders von Rechtssicherheit für Investitionen profitieren. Es ist noch viel Dialog und Überzeugungsarbeit nötig, damit TTIP am Ende auch eine breite Zustimmung in der Bevölkerung findet.

Bei aller Detailarbeit, vor der die Verhandlungspartner noch stehen, darf eines aber nicht vergessen werden: TTIP ist sowohl für Europa wie für die Vereinigten Staaten eine große Chance, die wir jetzt nutzen müssen.

TTIP kann Standards setzen, die auf gemeinsamen Werten beruhen. Die US-Amerikaner sind hierfür unsere natürlichen Partner. Eine starke transatlantische Freihandelszone würde beide Partner zu einer neuen Referenzgröße im globalen Handel machen. Gerade für Europa ist es jetzt mehr denn je von Bedeutung, Handlungsfähigkeit und weltwirtschaftlichen Gestaltungsanspruch zu zeigen.

Eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft könnte richtungweisend für eine weitere weltweite Öffnung der Märkte und ein globales Welthandelssystem sein. Und sie würde die westliche Wertegemeinschaft, die ihre gemeinsamen Grundsätze von Freiheit, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit momentan einer Vielzahl von Bedrohungen ausgesetzt sieht, von innen heraus stärken.

Die großen Herausforderungen unserer Zeit können wir nur als Partner gemeinsam und auf der Basis größtmöglicher gegenseitiger Öffnung und Annäherung lösen. Der Abschluss von TTIP wäre ein klares Zeichen dafür, dass es uns damit Ernst ist.

Deutsche Post DHL Group



Gründung 1995



Sitz Bonn



Leitung Dr. Frank Appel



Mitarbeiter Mehr als 480.000



Umsatz 56 Mrd. Euro (2014)



Branche Post und Logistik



Website www.dpdhl.com



Weniger Schranken für neue Chancen

Dr. Volkmar Denner, Robert Bosch GmbH

Bosch zählt zu den deutschen Unternehmen mit den längsten Handelsbeziehungen zu den USA. Seit dem Jahr 1906 sind wir in den Vereinigten Staaten mit einer eigenen Niederlassung vertreten. Dieser Schritt war damals Teil der frühen globalen Ausrichtung unseres Unternehmens. Die engen Verbindungen der Bosch-Gruppe zu den Vereinigten Staaten reichen streng genommen sogar über die eigentliche Firmengeschichte hinaus. Denn bereits unser Gründer Robert Bosch verbrachte fast zwei Jahre in New York, unter anderem im Betrieb vom Erfinder der Glühbirne Thomas A. Edison, bevor er 1886 in Stuttgart seine „Werkstätte für Feinmechanik und Elektrotechnik“ eröffnete.

Heute bieten unsere vier Unternehmensbereiche Mobility Solutions, Industrial Technology, Consumer Goods sowie Energy and Building Technology auf dem US-amerikanischen Markt Technik fürs Leben an, die zur Verbesserung der Lebensqualität beiträgt. Im Jahr 2014 hat Bosch 17 Prozent vom Gesamtumsatz in Nordamerika erzielt. Der größte Teil davon wurde in den USA erwirtschaftet. Daraus ergibt sich, wie wichtig ein erfolgreicher Abschluss der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) für unser Unternehmen ist.

Durch TTIP globale Chancen nutzen

Durch das TTIP-Abkommen könnten viele derzeit für uns bestehende Handelshemmnisse beseitigt, Kosten gesenkt und unsere Absatzchancen wesentlich verbessert werden. Alleine für Zölle muss Bosch im transatlantischen Handel jährlich rund 30 Millionen Euro aufwenden. Und das, obwohl wir auf beiden Seiten des Atlantiks produzieren.

Wesentlich größere Effekte erwarten wir allerdings von einem Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Derzeit stehen eine Vielzahl von unterschiedlichen Standards und Regelungen einem ungehinderten Handel im Weg. Die EU und die USA haben unterschiedliche Richtlinien für viele Systeme im Fahrzeug, wie etwa bei Abgasrichtlinien oder Diagnosesystemen. Wir müssen also regelmäßig Änderungen an unseren Produkten vornehmen, um die jeweiligen Vorgaben zu erfüllen. Standardkomponenten müssen oft durch Sonderbauteile ersetzt werden, beispielsweise bei

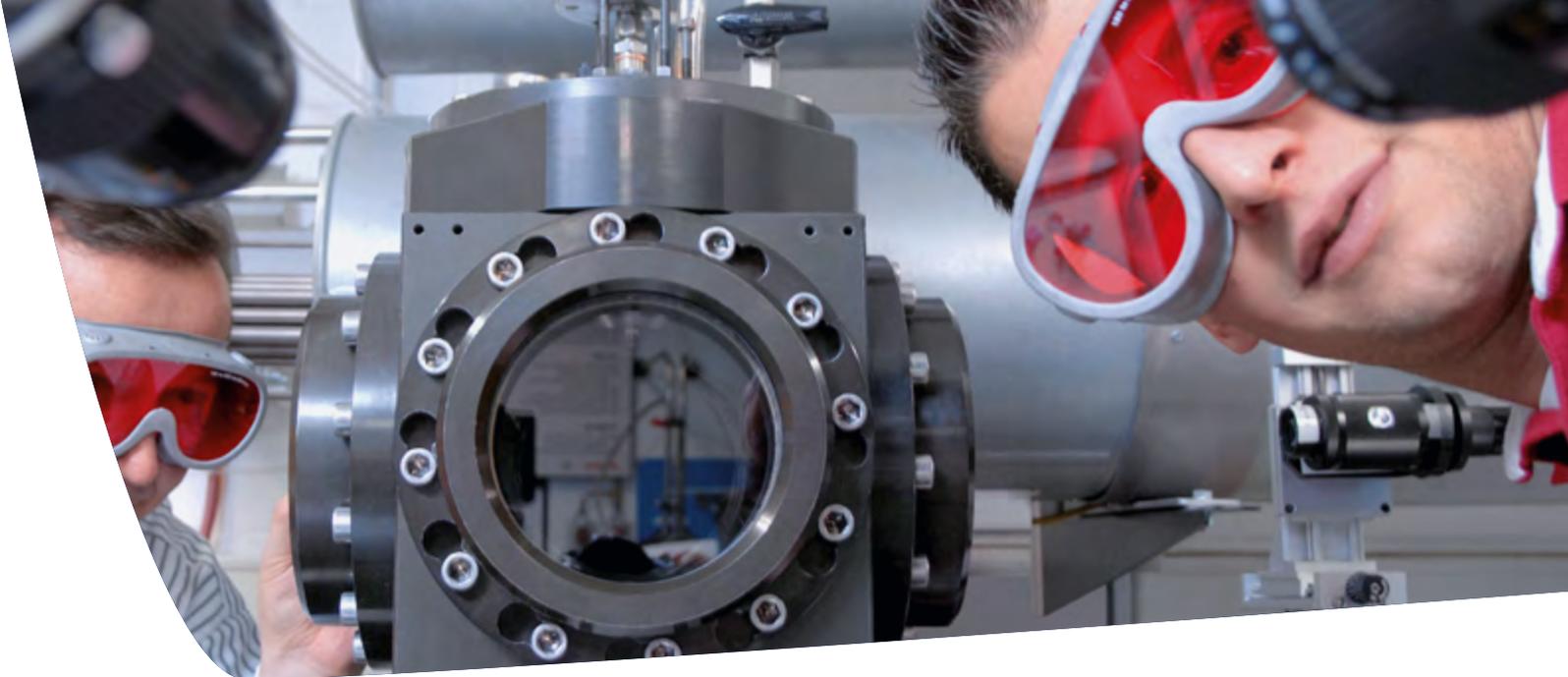
Heizkesseln, obwohl sie die gleiche Funktion haben und genauso sicher sind. Hinzu kommen aufwändige zusätzliche Testverfahren und geforderte Umverpackungen unserer Produkte.

De facto profitiert weder der US-amerikanische, noch der deutsche oder europäische Kunde von diesen regulatorischen Anforderungen. Im Gegenteil: Wir investieren Zeit und Geld, ohne dadurch mehr Sicherheit oder Qualität zu erzielen. Zeit und Geld, das wir viel lieber in Innovationen oder neues Geschäft investieren würden.

Qualität muss weiterhin gesichert sein

Auch wenn der Nutzen des TTIP-Abkommens größtenteils vom Umfang der regulatorischen Harmonisierung abhängen wird, sind wir überzeugt, dass der Effekt immens sein wird. In diesem Zusammenhang möchte ich betonen: Wir sind für eine umfassende Harmonisierung, aber gegen die Abschaffung oder Absenkung von wichtigen Qualitätsstandards. Die Verankerung hoher internationaler Standards liegt auch in unserem Interesse. Wir wissen nur zu gut, dass mehr Sicherheit, Umweltschutz und Komfort nur mit mehr und mit anspruchsvollerer Technik erzielt werden können. Unsere hohen Standards im Bereich von Umwelt, Verbraucherschutz oder auch Sicherheit müssen gehalten werden. Dafür setzen wir uns ein.

Im Übrigen: Die US-amerikanischen Anforderungen sind in vielen Bereichen höher als die deutschen oder europäischen. Gerade in der Automobilindustrie hatten wichtige Standards ihren Ursprung in den USA. Die Crashtests zum Beispiel. Oder aber auch der Airbag, der in den Vereinigten Staaten bereits seit Jahrzehnten gesetzlich vorgeschrieben ist. Und der Katalysator zur Abgasminimierung wurde zunächst in den USA eingeführt. Erst zehn Jahre später wurde er auch Pflicht in Europa. Ein Handelsabkommen mit den USA bietet die Chance, solche wichtigen Standards auf hohem Niveau zukünftig gemeinsam zu beschließen. Dies dient allen Verbrauchern.



Vertrauen und Transparenz sind unabdingbar

Der Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen durch eine Harmonisierung von Standards stößt in der öffentlichen Diskussion auf viel Kritik. Den Bedenken gegenüber TTIP kann nur durch eine offene und faire Informationspolitik erfolgreich begegnet werden, bei der auch Einwände aus der öffentlichen Diskussion berücksichtigt werden. Sie sollte gleichzeitig aber auch die Chancen stärker betonen. Europa hat nun die einmalige Gelegenheit, die Strukturen des Welt Handels und künftiger Freihandelsabkommen aktiv zu gestalten. Hierzu gehört Mut und Weitsicht – die sollten Politik und Wirtschaft aufbringen.

Jetzt gilt es, die Verhandlungen ambitioniert und zügig abzuschließen. Mit TTIP können wir Maßstäbe setzen – etwa beim Schutz geistigen Eigentums, den

Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft, Wettbewerbsregelungen und dem Zugang zu Rohstoffen. Wenn wir diese Chance verpassen, werden andere Regionen mit ihren Abkommen neue Standards setzen, an denen sich der Welthandel in der Zukunft orientieren wird.

Die Unternehmensgeschichte von Bosch zeigt, dass Internationalisierung und Öffnung für neue Handelspartner Basis für Wachstum und Erfolg sind. Darum unterstützen wir alle Bemühungen, mit TTIP alsbald den Grundstein für eine neue Ära europäisch-US-amerikanischer Wirtschaftsgeschichte zu legen. TTIP bringt Vorteile für uns alle: die Industrie und auch die Verbraucher. Es wäre eine vertane Chance für Europa und damit auch für Deutschland, wenn TTIP nicht zustande käme.

Robert Bosch GmbH

	Gründung 1886
	Sitz Gerlingen
	Leitung Dr. Volkmar Denner
	Mitarbeiter rund 290.000
	Umsatz 48,9 Mrd. Euro (vorläufige Zahlen 2014)
	Branche Technologieunternehmen
	Website www.bosch.com



BOSCH
Technik fürs Leben



Dienes und die USA

Bernd Supe-Dienes, Dienes Werke GmbH & Co. KG

Die Dienes Firmengruppe ist seit 1913 auf den Weltmärkten mit Produkten der industriellen Schneidtechnik und mit Komponenten für Kompressoren tätig. Das Unternehmen befindet sich seit der Gründung in Familienbesitz und wird aktuell von der dritten Generation geleitet. Als Nischenanbieter setzt die Gruppe gut 40 Millionen € pro Jahr um, davon ca. 6 Millionen in den USA, und beschäftigt gut 400 Mitarbeiter. Aus diesem Mengengerüst ist erkennbar, dass es sich auch bei den Tochtergesellschaften um relativ kleine Unternehmen handelt, die von den vielen administrativen Belastungen für international tätige Konzerne besonders hart getroffen werden. Für Unternehmen dieser Größenklasse ist der administrative Aufwand oft problematischer und nicht selten höher als die reine Abgaben- oder Steuerlast. Deshalb liegt unser Augenmerk im Zusammenhang mit Freihandelsabkommen insbesondere auf der Vereinheitlichung und gegenseitigen Anerkennung von administrativen Vorschriften und auf schlanken Prozessen.

Schon 1954 streckte Dienes die Fühler in die USA aus. Damals wurde die US-Tochter Dienes Corporation gegründet. Der nordamerikanische Markt war neben den europäischen Nachbarländern schon immer der wichtigste Exportmarkt für Dienes.

Setzung einheitlicher technischer Standards

Dienes bietet heute komplette Schneidwerkzeug-Positioniersysteme und digital gesteuerte Messerhalter mit elektrischen und elektronischen Bauteilen an. Hier kommen die unterschiedlichen Vorschriften und Kundenpräferenzen diesseits und jenseits des Atlantiks zur Geltung. Bereits in den 90er Jahren wurde dieser Bereich deshalb in den USA spiegelbildlich etabliert, und die Produkte werden seitdem speziell für den nordamerikanischen Markt vor Ort konstruiert, gebaut und gewartet.

Eine stärkere Standardisierung dieser elektronischen und elektrischen Komponenten wird zur Folge haben, dass diese Teile in größeren Abnahmeverträgen konzentriert und damit tendenziell etwas preiswerter eingekauft werden können.

Einen wichtigen Bereich der technischen Standardisierung stellen die Rechte beim Schutz geistigen Eigentums dar. Hier wäre eine internationale Vereinheitlichung

und Entschlackung der Antrags- und Erteilungsverfahren besonders für den Mittelstand sehr wertvoll. Aktuell ist die Erlangung von Schutzrechten für die oft geringen Produktumsätze zu teuer, und die Verteidigung intellektueller Schutzrechte scheidet in den USA aus wirtschaftlichen Erwägungen praktisch aus. Idealerweise sollten sich die transatlantischen Partner daher für eine Vereinheitlichung auf internationaler Ebene einsetzen.

Abbau von Handelsschranken

Größere Erleichterungen erwarten wir uns von einer administrativen Entschlackung der Export-Import-Abwicklung. Hier kann etwa im Bereich der Zollabfertigung vieles vereinfacht und damit beschleunigt und preiswerter werden.

Weltwirtschaftliche Implikationen

Dienes sieht in dem anvisierten EU-US-Freihandelsabkommen ganz besonders die weltwirtschaftliche Bedeutung. Nur ein gemeinsamer Markt der „Industrialationen“ - und dies schließt prinzipiell auch die osteuropäischen Nicht-EU-Länder und die Türkei mit ein - hat ansatzweise das Potenzial, dem wachsenden Gewicht und der Eigendynamik der asiatischen Märkte etwas Gleichwertiges entgegenzusetzen. Die EU alleine wird mittelfristig von diesen dynamischen Märkten nicht mehr wahrgenommen werden, und mit der Entwicklung der eigenen Technologien und Produktionskapazitäten in diesen Regionen werden Exporteure aus Europa keine Chance mehr haben. Aktuell erfolgreiche und zukunftsorientierte europäische Unternehmen werden so genötigt, immer mehr ihrer Aktivitäten in diese Regionen zu verlagern. Zudem könnte durch ein transatlantisches Freihandelsabkommen ein faktischer Druck auf die Weltwirtschaft entstehen, sich letztendlich doch noch auf ein globales Freihandelsabkommen einzulassen. Und das wäre aus deutscher Sicht das beste Szenario.

Abstimmung administrativer Anforderungen

Perspektivisch wäre eine bessere Abstimmung der Finanzbehörden sehr hilfreich. Denn bei Steuerprüfungen werden zunehmend auch internationale Sachverhalte zwischen beteiligten Unternehmen geprüft.



Im Mittelstand sind die zugrunde liegenden Volumina oft vergleichsweise gering. Dennoch werden grundsätzlich dieselben, aufwändigen Konfliktlösungsmechanismen zwischen den beteiligten Steuerverwaltungen angewendet. Die Kosten dieser Verfahren übersteigen regelmäßig den in Frage stehenden Steuerbetrag. Der Steuerzahler

verzichtet im Ergebnis auf derartige Vermittlungsverfahren und nimmt die Doppelbesteuerung hin, weil eine saubere ausverhandelte und abgestimmte Lösung mehr kosten würde. Die EU und die USA sollten sich unabhängig von den TTIP-Verhandlungen zeitnah diesem gerade für den Mittelstand wichtigen Thema widmen.

Dienes Werke GmbH & Co. KG

	Gründung 1913
	Sitz Overath
	Leitung Bernd Supe-Dienes, Rudolf Supe-Dienes
	Mitarbeiter 450
	Umsatz 45 Mio. Euro
	Branche Maschinenbau, Maschinenteile
	Website www.dienes.de



TTIP – Wirtschaftspartnerschaft auf Augenhöhe Dr. Norbert Reithofer, BMW Group

Bei der BMW Group verfolgen wir einen strategischen Grundsatz: Die Produktion folgt dem Markt. Um auch zukünftig ausgewogen und profitabel wachsen zu können, bauen wir unser Engagement in wichtigen Wachstumsmärkten wie den USA langfristig weiter aus. Dies erfordert jedoch einen freien Zugang zu Drittmärkten und offene Handelswege. Deshalb begrüßen wir die bilateralen Verhandlungen über einen umfassenden und ambitionierten Wirtschafts- und Handelspakt zwischen der EU und den USA. TTIP wird nicht einfach nur ein weiteres Freihandelsabkommen unter vielen sein. TTIP wird vielmehr eine Wirtschaftspartnerschaft auf Augenhöhe sein, die neben dem Bereich Handel auch Investitionen, Dienstleistungen, Normen und Standards gemeinsam regelt und wichtige Weichenstellungen für die Zukunft der transatlantischen Beziehungen eröffnet.

Die transatlantischen Beziehungen sind für unser Unternehmen schon seit vielen Jahren von zentraler Bedeutung. Seit mehr als zwei Jahrzehnten produziert die BMW Group in den USA, in Spartanburg im US-Bundesstaat South Carolina. Ich war von 1997 bis 2000 Werkleiter in Spartanburg. In dieser Zeit hat mich vor allem beeindruckt, dass die US-Amerikaner in Herausforderungen keine Probleme, sondern Chancen sehen. Das Werk Spartanburg ist heute unser Kompetenzzentrum für BMW-X-Modelle und bedient mit seiner Produktion die weltweite Nachfrage in diesem Fahrzeugsegment. Derzeit können in Spartanburg pro Jahr bis zu 300.000 Fahrzeuge gefertigt werden. Der Ausbau auf bis zu 450.000 Einheiten ist bereits geplant. Spartanburg wird in der Endausbaustufe die größte Produktionsstätte der BMW Group weltweit sein.

Im Durchschnitt wird rund 70 Prozent der dortigen Produktion exportiert. Damit ist die BMW Group der größte Automobilexporteur der USA in Nicht-NAFTA-Länder. Das bestätigen aktuelle Daten des U.S. Department of Commerce.

Dieses Beispiel zeigt: Die BMW Group ist ein global tätiges Unternehmen und ein prägnantes Beispiel für die enge Verflechtung zwischen den Wirtschaftsräumen USA und Europa. Motoren aus Deutschland und Österreich werden in die USA exportiert und dort in die Fahrzeuge montiert. Anschliessend werden sie nach China, zu einem großen Teil aber auch wieder zurück in die EU geliefert. Allein im Jahr 2013 exportierte die BMW Group mehr als 85.000 Fahrzeuge im Gesamtwert von 2,1 Milliarden Euro aus den USA in die EU. Aus der EU wurden rund 275.000 Fahrzeuge in die USA exportiert mit einem Gesamtwert von 7 Milliarden Euro.

Für den Export unserer Fahrzeuge aus der EU in die USA zahlen wir aktuell 2,5 Prozent Zölle, für Exporte aus den USA in die EU fallen 10 Prozent an Zollzahlungen an. Ein Abbau dieser Zölle zwischen den USA und der EU infolge von TTIP würde den bereits heute starken wirtschaftlichen Austausch zwischen den USA und der EU weiter beleben, denn Europa und die USA stehen für rund 40 Prozent der weltweiten Automobilverkäufe.

Ähnlich wie viele deutsche Hersteller operieren auch viele US-Automobilunternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks. Die ursprüngliche Schutzfunktion von Zöllen und unterschiedliche regulatorische Standards erscheinen angesichts dieser engen transatlantischen

Verflechtung überholt. So verursachen die immer noch bestehenden Zölle im Automobilsektor im transatlantischen Handel immense Kosten. Ein kompletter Zollabbau würde für die deutsche Automobilindustrie eine jährliche Kostenersparnis von einer Milliarde Euro bedeuten. Dieses Geld könnte für die (Weiter-) Entwicklung neuer, umweltfreundlicher Technologien eingesetzt werden. Außerdem kann ein Abbau von Zöllen seine positive Wirkung direkt entfalten.

TTIP bietet darüber hinaus die einmalige Chance, auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse abzubauen. Beide Wirtschaftsräume setzen mit ihren regulatorischen Anforderungen an Fahrzeuge sehr hohe, im Ergebnis durchaus vergleichbare technische Standards wie beispielsweise im Bereich Fahrzeugsicherheit. Die einzelnen Vorschriften sind jedoch unterschiedlich. Dies erhöht die Komplexität in unserer Produktentwicklung. So werden unterschiedliche Produktvarianten und Produkteigenschaften benötigt, um die technischen Vorschriften auf beiden Seiten des Atlantiks zu erfüllen. Während die EU das im Rahmen der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen (UN/ECE) geschlossene Abkommen von 1958 unterzeichnet hat und die Erfüllung der UN/ECE-Standards vorschreibt, werden in den USA die Federal Motor Vehicle Safety Standards (FMVSS) angewendet. Fahrzeuge, die bereits den Sicherheitsnormen der EU entsprechen, müssen in den USA aktuell nochmals einem weiteren kostspieligen Zulassungsverfahren unterzogen werden. Daraus ergeben sich beträchtliche zusätzliche Aufwendungen (Arbeitskräfte, Kosten, Kapazitäten für Forschung und Entwicklung, Testprozeduren und Testanforderungen), die an anderer Stelle sinnvoller eingesetzt werden könnten. Es geht bei TTIP nicht um die Vereinheitlichung dieser unterschiedlichen Regelungen, sondern um eine schrittweise Konvergenz der Standards und um gegenseitige Anerkennung für Anforderungen, die dasselbe Sicherheitsniveau bieten. So können unnötige Doppelregulierungen und überflüssige Bürokratie deutlich reduziert werden.

Wir setzen auf den Mut der Verhandlungspartner, Lösungen für die wechselseitige Anerkennung bestehender Standards zu entwickeln. Und wir erhoffen uns durch TTIP deutlich mehr Kooperation bei der zukünftigen Entwicklung neuer Standards. Eine erfolgreiche regulatorische Zusammenarbeit könnte darüber hinaus dem Ziel einheitlicher weltweiter Standards im

Automobilsektor einen wichtigen Impuls verleihen. Eine weitgehende regulatorische Konvergenz zwischen den USA und der EU kann ein Anreiz für Drittländer darstellen, die im Rahmen von TTIP vereinbarten technischen Vorschriften zu übernehmen. Über den transatlantischen Handel hinaus bietet TTIP die Chance für die EU und die USA, Drittländern die Übernahme ihrer Standards und Regelwerke zu ermöglichen und damit die Weltwirtschaft auf Jahrzehnte hinaus zu prägen.

Wir sehen TTIP als Chance: Angesichts der Zunahme von marktbeschränkenden Maßnahmen in vielen Wachstumsmärkten wird TTIP eine weltweite positive Signalwirkung für Marktöffnung und Handelsliberalisierung entfalten.

Das Abkommen kann zudem ein bedeutendes Element für die Weiterentwicklung der transatlantischen Kooperation zu zentralen Zukunftsfragen sein. Die USA und die EU als die wirtschaftsstärksten Regionen der Welt sollten auch in den Bereichen Forschung und Entwicklung oder auf technologischen Zukunftsfeldern wie beispielsweise Industrie 4.0 und Big Data stärker zusammenarbeiten. Innovation entsteht durch Kooperation – daran sollten wir uns im transatlantischen Bereich, nicht zuletzt mit Blick auf China und die erstarkenden Wirtschaftsräume in Asien, erinnern.

BMW Group



Gründung 1916



Sitz München



Leitung Dr.-Ing. Dr.-Ing. E.h. Norbert Reithofer



Mitarbeiter 116.324 (2014)



Umsatz 80,4 Mrd. Euro (2014)



Branche Automobile, Motorräder



Website www.bmwgroup.com

**BMW
GROUP**



Rolls-Royce
Motor Cars Limited



Unsere Werte schützen und stärken

Dr. Rainer Dulger, ProMinent GmbH

Unser Unternehmen ist ein typisches Beispiel für die Art von Unternehmen, die Deutschlands Industrie so besonders macht: einerseits ein echtes mittelständisches Familienunternehmen, von meinem Vater gegründet und nach wie vor komplett im Familienbesitz, andererseits auf der ganzen Welt vertreten. Als Viktor Dulger vor mehr als 50 Jahren die heutige ProMinent GmbH gründete, war ihm, wie vielen anderen mittelständischen Unternehmern, schnell bewusst, dass Deutschland alleine für ein hoch spezialisiertes Unternehmen als Markt zu klein ist. Gerade einmal elf Jahre nach der Gründung hatte unser Unternehmen seine erste Niederlassung im Ausland, weitere fünf Jahre später schon eine Produktion in den USA. Die Nachfrage aus dem In- und Ausland

für unsere besonderen Komponenten und Systeme zum Dosieren von Flüssigkeiten wuchs ständig.

Damals waren für uns wichtige Länder wie Frankreich, England oder die Schweiz tatsächlich noch Ausland, mit unterschiedlichen Vorschriften und Bestimmungen sowie Ein- oder Ausfuhrzöllen. Hier half unserem Unternehmen das Zusammenwachsen Europas zu einem Wirtschaftsraum sehr. Durch den EU-Binnenmarkt wurden viele Handelsprobleme ausgeräumt. Das hat zu Wachstum und Wohlstand geführt.

Nun stehen wir wieder vor einer solchen einmaligen Chance. Mit der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) können wir für die wirtschaftliche Entwicklung ähnliches erreichen wie in Europa. Es ist daher für mich vollkommen klar, dass wir dieses Freihandelsabkommen brauchen, von dem die Unternehmen und unsere Mitarbeiter ebenso wie die Verbraucher profitieren werden.

Anders als in Europa macht es sich nach wie vor gehörig an den Fixkosten sowie der damit verbundenen Bürokratie bemerkbar, ob eine Dosierpumpe nach Lissabon oder Atlanta verkauft wird. Wir sind mit rund 2.300 Mitarbeitern in 55 eigenen Vertriebs-, Produktions- und Servicegesellschaften sowie Vertretungen in mehr als 100 Ländern weltweit präsent, doch wir erfinden das Rad nicht überall auf der Welt neu. Neue Produkte, die wir beispielsweise in Heidelberg lange erforschen und entwickeln, sollen auch im Ausland für den jeweiligen Markt produziert und verkauft werden. Davor steht jedoch ein langer und steiniger Weg an Produktzulassungsprüfungen der jeweiligen Länder, eigenen Testverfahren oder

ProMinent



Gründung 1960



Sitz Heidelberg



Leitung Dr.-Ing. Rainer Dulger
Präsident Arbeitgeberverband Gesamtmetall



Mitarbeiter 2.300



Umsatz 300 Mio. Euro



Branche Maschinenbau



Website www.prominent.de



Konformitätsprüfungen. Diese unterschiedlichen Regeln und die Kosten durch die komplexe Regulierung direkt hinter der jeweiligen Landesgrenze sind insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen eine große Herausforderung und ein erhebliches Handelshemmnis. Die Europäische Union war daher für die Staaten in Europa eine geniale Idee und die Grundlage für die Erfolgsgeschichte der exportorientierten deutschen Wirtschaft.

Nun haben wir die vielleicht einmalige Chance, mit den Verhandlungen über TTIP die Vorteile, die wir uns in Europa langwierig erarbeitet haben, zwischen der EU und den Vereinigten Staaten von Amerika mit einem Abkommen zu erreichen. Und es geht nicht nur um die Zölle und Handelserleichterungen, nein: TTIP bietet die Chance, gemeinsam Regeln für freien und fairen Handel zu entwickeln, die Signalwirkung für die ganze Welt hätten. Wir könnten so unsere Werte und Standards in einer unsicheren Welt stärken und schützen. Die Globalisierung wird weder vor uns noch den USA Halt machen. Mit dem Aufstieg der sogenannten Schwellenländer wie China, Indien oder Brasilien gerät auch der transatlantische Markt immer mehr unter Druck. Am Ende ist es einfach: Entweder die Amerikaner und die Europäer einigen sich zusammen, welche Standards auf der Welt gelten, oder andere werden das ohne uns tun. Dann müssten wir uns als Exportnation anpassen und nicht umgekehrt.

Ich bin ehrenamtlich Präsident des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall. Die rund 24.000 Betriebe in der Metall- und Elektro-Industrie profitieren von der Globalisierung und erwirtschaften mit ihren 3,76 Millionen Mitarbeitern fast 1.000 Milliarden Euro Umsatz, über 55 Prozent davon im Ausland. Allein die M+E-Industrie exportiert Waren im Wert von 645,8 Milliarden Euro. Diese Zahlen verdeutlichen, wie abhängig unsere Unternehmen vom freien Welthandel sind. Wir müssen folgerichtig alles daran setzen, ihn auszubauen. TTIP ist daher in unser aller Interesse. Die EU rechnet damit, dass TTIP zu mehr Wirtschaftswachstum, neuen Arbeitsplätzen, niedrigeren Preisen und einer größeren Produktauswahl für die

Verbraucher führt. So überzeugend die rationalen Argumente eigentlich sind, ist die Skepsis in der Bevölkerung wegen fehlender Informationen und Intransparenz – übrigens auf beiden Seiten des Kontinents – groß. Ja, nicht nur bei uns gibt es Befürchtungen vor Chlorhühnchen, auch viele Amerikaner schauen sehr skeptisch auf manche unserer Lebensmittel, wie beispielsweise Rohmilchkäse.

Es gibt viel Kritik, und der Aufklärungs- und Kommunikationsbedarf über die Folgen des Abkommens ist groß. Mancher Kritikpunkt ist durchaus berechtigt, aber wie bei jedem großen Vertrag gibt es zu Beginn unterschiedliche Standpunkte. Deshalb führt man ja Verhandlungen. Aber leider verbreiten einige TTIP-Gegner auch Fehlinformationen, verdrehen Tatsachen und schüren Vorbehalte. Das ist Stimmungsmache und gleicht einer gezielten Kampagne gegen Freihandel. Dem müssen wir als Arbeitgeber und Wirtschaftsvertreter zusammen entschieden widersprechen und aufklären. Sollte sich die abwegige Formel „Marktwirtschaft und Freihandel führen zum Abbau von Standards“ erst einmal in den Köpfen der Menschen festsetzen, wäre dies ein irreparabler Schaden für unser gesamtes exportorientiertes Wirtschaftssystem. Wir müssen dagegenhalten, dass gerade die marktwirtschaftlich orientierten Länder der Welt, die viel international handeln, weltweit die höchsten Standards haben. Marktwirtschaft und Handel sind die Voraussetzung für hohe Sozial- und Umweltstandards. Niemand will sie aufgeben, sondern es geht im Gegenteil darum, sie nachhaltig zu schützen und die hohen Standards von Amerika und Europa für den Rest der Welt verbindlich zu machen.

Wenn wir dies schaffen, macht es keinen großen Unterschied mehr, ob wir Produkte nach Lissabon oder Atlanta verkaufen. Das sollte unser Ansporn und Ziel sein.



TTIP kann die Welt einfacher machen – und kleiner

Frank Sportolari, UPS Deutschland

Handel ist immer auch Logistik. Deutsche Produkte können dann weltweit erfolgreich vermarktet werden, wenn sie mit der gleichen Verlässlichkeit verfügbar sind wie von lokalen Herstellern. Insofern bringt effiziente Logistik Hersteller näher an ihre Kunden – überall auf der Welt. UPS versteht sich als ein Wegbereiter des weltweiten Handels. Wenn unser Unternehmen also das Vorhaben eines transatlantischen Freihandelsabkommens unterstützt, mag dies wenige überraschen. Dennoch sind die Gründe nicht einfach im Handel als Selbstzweck zu suchen. Wir befürworten ein Abkommen zwischen der EU und den USA, weil wir überzeugt sind, dass es gut ist für die Prosperität und Entwicklungschancen unserer Kunden.

Deutsche Güter – von Autos über Chemikalien, von Werkzeugmaschinen bis zu Waschmaschinen – sind Synonyme für Qualität, Zuverlässigkeit und Präzision. Kunden auf der ganzen Welt wissen um den exzellenten Ruf des Landes bei einer großen Bandbreite von Produkten. Zwar macht der Handel zwischen der EU und den USA schon heute knapp ein Drittel des Welthandels aus. Es geht bei TTIP aber um mehr: Um die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen in einem sich verändernden Weltmarkt. Deutsche Unternehmen können es sich nicht leisten, auf eine Ausweitung ihrer Exporte zu verzichten. Und die Welt wartet auf mehr ‚Made in Germany‘.

Ein transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen, kurz TTIP, wird auf beiden Seiten des Atlantiks ungeahnte Möglichkeiten schaffen. Diese Chancen sind vor allem für mittelständische Unternehmen enorm wertvoll, denn Handelshindernisse stellen gerade für kleinere Firmen eine unverhältnismäßige Belastung dar. Diese verfügen im Vergleich zu großen Unternehmen über geringere Mittel, um diese Barrieren zu überwinden. Wir warten nicht nur einfach auf ein Abkommen, sondern helfen schon heute kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland, neue Märkte zu erschließen. Aber Zölle und vor allem nicht-tarifäre Hemmnisse behindern den Handel gerade von KMU und sie wirken wie eine Zugangsschranke zu internationalen Märkten. TTIP würde den Handel beflügeln und dadurch Wachstum und Wohlstand schaffen.

Europas Export-Kraftwerk: Nicht alle Chancen werden genutzt

Kürzlich hat UPS tausende Eigentümer und Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen aus ganz Deutschland befragt. Die Studie „German SME Exporting Insights“ schloss 2.281 Besitzer und Entscheidungsträger deutscher KMU ein, als Teil eines größer angelegten gesamteuropäischen Forschungsprojekts mit 8.144 KMU in Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Polen und dem Vereinigten Königreich. Laut dieser Studie exportieren bisher nur 14 Prozent der deutschen KMU aus fünf untersuchten Branchen – Automobil, Einzelhandel, High-Tech, Industrie und Gesundheitswesen – während die große Mehrheit der Warensendungen der Unternehmen im Heimatmarkt verbleibt. Selbst bei Deutschlands starker Erfolgsbilanz im Export und seinem Ruf im Hinblick auf Qualität haben deutsche KMU nach wie vor Bedenken, wenn es darum geht, sowohl in Länder innerhalb der EU zu versenden als auch in Märkte außerhalb. Diese Bedenken hindern Unternehmen daran, Exportmöglichkeiten voll auszuschöpfen. Die Umfrage zeigt weiter, dass 36 Prozent der exportierenden Mittelstandsunternehmen ihre Produkte in die USA ausführen, in die EU machen es 99 Prozent: Die EU ist für den exportierenden Mittelstand eine Komfortzone, Exporte darüber hinaus werden oft als aufwendig und riskant erachtet. Es ist offensichtlich, dass eine TTIP, die hier ansetzt, den Handel enorm befördern würde.

Der vergleichsweise kleine Teil an exportierenden KMU zeigt, dass viele deutsche KMU Unterstützung zur Überwindung der Hindernisse benötigen, die sie zurzeit noch hemmen. Im Vergleich zu den Zöllen sind nicht-tarifäre Barrieren (NTBs) von ungleich höherer Bedeutung. NTBs werden hauptsächlich als Fixkosten des Marktzugangs verstanden, da sie mehrheitlich einmalig zu Beginn der Handelsbeziehung anfallen. Diese Fixkosten sind vor allem für den kleinen Mittelstand Markteintrittsbarrieren. TTIP sollte als Möglichkeit genutzt werden, die Zusammenarbeit in regulatorischen Fragen im Rahmen der transatlantischen Politikgestaltung zu verankern. Regulatorische Anforderungen und Standards sollten generell handfeste Vorteile für Verbraucher und Hersteller in der EU und den USA bringen. TTIP sollte zu diesem Zweck auf hohe Qualität und eine Zusammenarbeit im Zusammenhang mit transatlantischen Rechtsvorschriften und Standards ausgerichtet sein.



Handelserleichterungen: Vorteile für Verbraucher und Unternehmen

Logistik-Dienstleistungen, wie mein Unternehmen sie erbringt, bilden eine Grundvoraussetzung für den Austausch von Waren. Mithin bestimmen sie über den effektiven Marktzugang – national und international. Gleichwohl sind auch hier insbesondere nicht-tarifäre Handelshemmnisse oft entscheidend dafür, ob gerade kleine und mittlere Unternehmen grenzüberschreitend tätig werden. Schätzungen zufolge entsprechen allein die bürokratischen Handelshürden einem Zoll von 10 bis 20 Prozent. Und diese Kosten fallen zum großen Teil – zu 59 Prozent – als einmalige Fixkosten an.

Darüber hinaus stellt die Dynamik des elektronischen Handels stetig wachsende Anforderungen an ein modernes Handelsregime. Dies kann jeder bestätigen, der selbst einmal als Verbraucher online aus den USA etwas gekauft hat. Die mit einem kleinen Einkauf verbundene Informationssuche zu relevanten Formalien und schließlich die Abholung im örtlichen Hauptzollamt machen dies zu einem eher mühseligen Unterfangen. Somit ist nicht nur die weitest gehende Abschaffung von Zöllen eine wichtige Erleichterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs. Ebenso müssen die administrative Abwicklung und die Transportbestimmungen zeitgemäß weiterentwickelt werden.

Ineffiziente Zollverfahren behindern die positiven Effekte des Abbaus tarifärer und anderer nicht-tarifärer Hemmnisse, etwa bei Produktstandards. So sollten gemeinsame Anforderungen hinsichtlich der zur Verzollung vorzulegenden Datensätze erarbeitet und einheitliche Verarbeitungssysteme („single window“) für die elektronische Zollabwicklung und sonstige behördliche Informationen geschaffen werden. Weiter sind wirtschaftlich bedeutsame Bagatellgrenzen anzustreben, unterhalb derer auf die Erhebung von Zöllen, Gebühren

und Steuern verzichtet wird. Und Abfertigungsprozesse sollten mit dem Ziel harmonisiert werden, dass für Sendungen sofort nach dem Eintreffen eine Freigabe erfolgen kann, indem Obliegenheiten aus der Verzollung erst im Anschluss von vertrauenswürdigen Wirtschaftsbeteiligten erfüllt werden können.

Dies sind Beiträge für einen nahtlosen und sicheren Warenverkehr zwischen den USA und der EU. Sie zielen darauf ab, Handelsströme zu beschleunigen und zu vereinfachen. Auf diese Weise kann TTIP ein Sprungbrett gerade für kleine und mittlere Unternehmen sein, ihr Geschäft transatlantisch zu entwickeln. Und aus Sicht der Verbraucher liegt ein wesentlicher Vorteil in der wachsenden Produktvielfalt und Wahlmöglichkeit – und wohl in so manchen Fällen auch in günstigeren Preisen. Und letztlich – TTIP ist eine Chance, durch die weitergehende wirtschaftliche Integration auch die Partnerschaft auf gesellschaftlicher Ebene zu fördern. Als gebürtiger Chicagoer, der sein Berufsleben vollständig in Europa verbracht hat, ist mir dies ein besonderes Anliegen.

UPS

	Gründung	1907
	Sitz	Atlanta, USA
	Leitung	David Abney
	Mitarbeiter	435.000
	Umsatz	58,2 Mrd. US-Dollar (2014)
	Branche	Logistik
	Website	www.ups.com



Impressum

Herausgeber

Bundesverband der Deutschen Industrie e. V. (BDI)
Breite Straße 29
10178 Berlin
T: +49 30 2028-0
www.bdi.eu

Redaktion

Dr. Stormy-Annika Mildner, Abteilungsleiterin
Abteilung Außenwirtschaftspolitik

Julia Howald, Referentin
Abteilung Außenwirtschaftspolitik

Fabian Wendenburg, Referent
Abteilung Außenwirtschaftspolitik

Druck

Das Druckteam Berlin
www.druckteam-berlin.de

Stand

April 2015
BDI-Publikations-Nr. 0027

