

»» TTIP – eine Chance für den europäischen Mittelstand

Nr. 118, 11. Februar 2016

Autoren:

Dr. Jennifer Abel-Koch, Telefon 069 7431-9592, research@kfw.de,
Jan-Felix Schneider

Die gegenwärtig verhandelte transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA birgt Wachstumspotenziale. Insbesondere der Mittelstand könnte von einer Reduzierung nicht-tarifärer Handelsbarrieren profitieren. Eine gegenseitige Anerkennung technischer Standards, Testverfahren oder Zertifizierungsvorschriften senkt fixe Marktzutrittskosten, die bei kleinen und mittleren Unternehmen deutlich stärker ins Gewicht fallen als bei großen Konzernen.

Die Ergebnisse einer 2014 durchgeführten Befragung der KfW Bankengruppe von rund 1.900 größeren europäischen und amerikanischen Mittelständlern bestätigt dies.¹ Die Zustimmung zu TTIP hängt dabei vor allem von der eigenen Wettbewerbsfähigkeit ab. Aber auch Finanzierungsschwierigkeiten und Fachkräftemangel können den Nutzen eines transatlantischen Freihandelsabkommen stark mindern.

Darüber hinaus wurden auch rund 1.100 Mittelständler in China, Russland, Brasilien und Japan befragt. Während der Kreditzugang auch hier eine wichtige Rolle spielt, sind Unternehmen in den Drittländern deutlich weniger optimistisch was die Auswirkungen von TTIP angeht. Ein wichtiger Grund dürften Handelsumlenkungseffekte sein.

Seit Juli 2013 verhandeln Vertreter der EU und der USA über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft („*Transatlantic Trade and Investment Partnership*“, TTIP) zwischen den beiden Wirtschaftsblöcken. Ein erfolgreicher Abschluss der Verhandlungen würde den größten Freihandelsraum der Welt schaffen. Die Mitgliedsstaaten der EU und die USA vereinigen mehr als 50 % der globalen Wirtschaftsleistung auf sich. Sie sind für etwa ein Drittel des weltweiten Waren- und Dienstleistungshandels und fast 60 % aller ausländischen Direktinvestitionen verantwortlich.²

Abbau technischer und administrativer Handelshemmnisse im Fokus

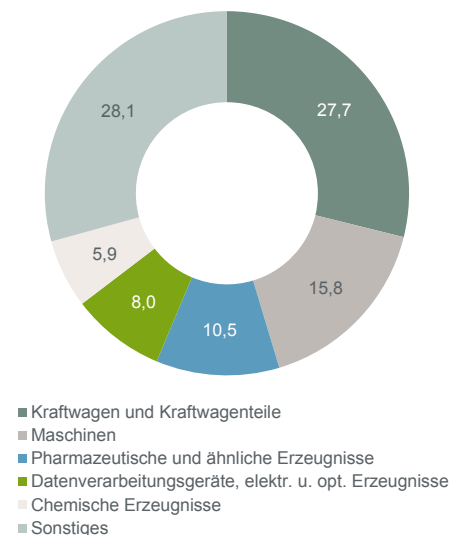
Um den Handel zwischen den USA und den Mitgliedsländern der EU zu erleichtern, sollen zum einen Zölle abgebaut werden. Da die gewichteten Durchschnittszölle für Exporte aus der EU in die USA mit rund 2,8 % in der Industrie und 2,6 % im Agrarsektor jedoch bereits auf einem sehr niedrigen Niveau liegen, sind die zu erwartenden Effekte hier aber eher gering.³

Weitaus bedeutsamer ist dagegen der vorgesehene Abbau nicht-tarifärer Handelsbarrieren. Durch die TTIP sollen die gegenseitige Anerkennung technischer Standards vorangetrieben und administrative Hürden reduziert werden. Bisher entstehen durch notwendige Produktpassungen, zusätzliche Tests und Doppelzertifizierungen Mehrkosten von durchschnittlich 10–20 % des Exportwertes.⁴ Ein Beispiel für ein nicht-tarifäres Handelshemmnis ist die unterschiedliche Farbcodierung von Stromkabeln oder Steckdosen in der EU und den USA.⁵ Ein anderes Beispiel sind unterschiedliche Qualitätskontrollverfahren für Austern, die europäische Exporteure zwingen, ihre Ware doppelt prüfen zu lassen.⁶

Daneben soll der Zugang zu öffentlichen Aufträgen im jeweiligen Partnerland erleichtert werden. Soziale und ökologische Standards sollen in dem Abkommen ebenso verankert werden wie Regeln zur Verbesserung der Investitionssicherheit. Im Vertragsentwurf ist auch ein Kapitel zu kleinen und mittleren Unternehmen vorgesehen, in dem es vor allem um einen leichteren Zugang zu Informationen geht. So sollen auf einer Webseite die im Zielland geltenden Marktzugangsbedingungen für potenzielle Exporteure transparent gemacht werden.

Grafik 1: Automobilindustrie macht größten Anteil deutscher Exporte in die USA aus

Deutsche Exporte in die USA nach Warengruppen.
Angaben für 2014 in Milliarden Euro.



Quelle: Destatis

USA und EU haben schon jetzt intensive Handelsbeziehungen

Die USA und die EU sind schon jetzt ihre jeweils wichtigsten Handelspartner. Im Jahr 2014 haben die 28 Mitgliedsstaaten der EU Waren im Wert von insgesamt 311 Mrd. EUR in die USA exportiert. Dies entspricht 18,3 % der gesamten Warenexporte der EU.⁷

In Deutschland haben die USA zuletzt Frankreich als wichtigstes Exportziel abgelöst. Dabei kommt fast ein Drittel der von Deutschland in die USA exportierten Waren im Gesamtwert von knapp 96 Mrd. EUR aus der Automobilindustrie. Ein weiteres Drittel tragen der Maschinenbau, die Pharma- und die Elektroindustrie bei (Grafik 1).

Umfassende Handelsliberalisierung birgt Wachstumspotenziale

Gutachten zufolge könnte das Handelsvolumen zwischen den EU-Mitgliedstaaten und den USA durch ein Freihandelsabkommen stark wachsen. Dadurch würden sowohl in den USA als auch in der EU die realen Einkommen steigen, und es käme zur Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze.⁸

So könnten die Exporte Deutschlands in die USA langfristig um geschätzte 94 % steigen. Durch die TTIP dürfte sich das reale Einkommen hier zu Lande dann um etwa 4,7 % erhöhen. Zudem ergeben Simulationen, dass ein umfassendes transatlantisches Freihandelsabkommen rund 25.000 neue Jobs in Deutschland schaffen könnte.⁹

TTIP als Chance für den Mittelstand

Nutzen würde eine TTIP jedoch nicht nur den Großkonzernen, wie häufig behauptet wird. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf beiden Seiten des Atlantiks könnten von einer umfassenden Handelsliberalisierung profitieren. Denn der Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse würde vor allem fixe Marktzugangskosten senken, und diese fallen bei kleineren Unternehmen deutlich stärker ins Gewicht. Für sie lohnt es sich anders als für große Unternehmen bisher meist nicht, die hohen Kosten einer Produktpassung und Zertifizierung auf sich zu nehmen, da sie in den USA nur vergleichsweise geringe Umsätze erzielen könnten. Eine gegenseitige Anerkennung von Standards würde eine deutliche Erleichterung für Mittelständler darstellen und für viele von ihnen einen Export in die USA erst profitabel machen.¹⁰

Für dieses Ergebnis sprechen nicht nur Argumente aus der ökonomischen Theorie. Auch die Ergebnisse einer 2014 durchgeführten Umfrage der KfW Bankengruppe unter rund 1.900 Mittelständlern in Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien und den USA zeigen, dass viele von ihnen eine TTIP positiv sehen.

Größte Zustimmung in Spanien und Großbritannien

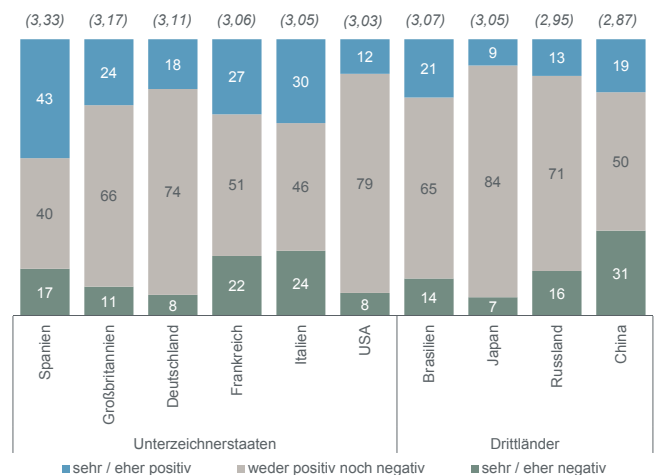
Besonders groß ist die Zustimmung unter den KMU in Spanien. Dreiundvierzig Prozent von ihnen erwarten, dass sich eine TTIP positiv auf ihr Geschäft auswirken wird (Grafik 2). Weniger als ein Fünftel befürchtet negative Konsequenzen

eines transatlantischen Freihandelsabkommens für das eigene Unternehmen. Darin spiegelt sich auch das gute Exportwachstum wider, das die wirtschaftliche Erholung des Landes zuletzt gestützt hat.¹¹

Auch in Großbritannien fällt das Urteil im Mittel sehr optimistisch aus.

Grafik 2: Mehrheit der KMU steht TTIP neutral gegenüber

Wie wird sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA auf Ihr Unternehmen auswirken?



Anmerkung: Die Unternehmen wurden befragt, wie sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ihrer Einschätzung nach auf ihr Unternehmen auswirkt. Mögliche Antworten: (1) sehr negativ; (2) eher negativ; (3) weder positiv noch negativ; (4) eher positiv; (5) sehr positiv. Dargestellt sind die gewichteten Anteile aller Unternehmen in einem Land, die eine bestimmte Antwort gewählt haben (im Balkendiagramm) sowie der gewichtete Mittelwert über alle Unternehmen (in Klammern).

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator 2014

tisch aus. Hier erwartet ein knappes Viertel aller Unternehmen mit 30–500 Mitarbeitern positive Effekte (Grafik 2). Nur 11 % schätzen, dass sich ein Abkommen negativ auf sie auswirken könnte. Die Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und den USA sind traditionell stark, die USA mit Abstand wichtigstes Exportziel britischer Hersteller. Dies mag auch erklären, warum die geschätzten Wohlfahrtsgewinne einer transatlantischen Handelspartnerschaft in Großbritannien höher sind als in allen anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Hier könnte das reale Einkommen infolge einer TTIP langfristig um rund 9,7 % ansteigen.¹²

Deutscher Mittelstand sieht TTIP gelassen entgegen

Von allen befragten europäischen Unternehmen zeigen sich die deutschen Mittelständler am wenigsten euphorisch. Nur etwa 18 % der Befragten erhoffen sich von einer TTIP einen eher positiven oder sogar sehr positiven Effekt auf ihr Unternehmen (Grafik 2). Allerdings gibt es auch deutlich weniger Pessimisten. Mit 8 % ist der Anteil der Unternehmen, die negative Auswirkungen eines transatlantischen Freihandelsabkommens befürchten, so gering wie in keinem anderen untersuchten Land Europas. Die überwiegende Mehrheit beobachtet die Verhandlungen mit Gelassenheit – fast drei Viertel der deutschen Mittelständler gehen davon aus, dass eine TTIP für ihr Unternehmen nicht relevant ist.

Zuversichtlich sind in Deutschland vor allem KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Hier erwarten 29 % der Unternehmen positive Auswirkungen einer TTIP auf ihr Geschäft. Dieses Ergebnis ist kaum verwunderlich, da das Verarbeitende Gewerbe, zu dem auch die Automobilbranche, der Maschinenbau und die chemische Industrie zählen, besonders auslandsorientiert ist. Von den befragten Mittelständlern des Verarbeitenden Gewerbes waren mehr als 91 % im Export aktiv.

Stärkere Polarisierung in Frankreich und Italien

In Frankreich und Italien ist der Anteil der KMU, die eine TTIP befürworten, deutlich höher als in Deutschland – der Anteil der KMU, die eine TTIP ablehnen, jedoch auch. So erwarten in Frankreich 27 % und in Italien 30 % der Mittelständler positive Effekte auf ihr Unternehmen (Grafik 2). Gleichzeitig befürchten 22 % der französischen KMU und 24 % der italienischen KMU negative Auswirkungen eines Freihandelsabkommens.

In den USA sehen sich nur wenige KMU von einer TTIP betroffen

Fast 80 % der amerikanischen KMU gehen davon aus, dass die TTIP keinerlei Auswirkungen auf ihr Geschäft hätte (Grafik 2). Nur 12 % der Unternehmen und damit weniger als in allen anderen Unterzeichnerländern erwarten positive Effekte. Allerdings befürchten auch nur 8 % der Unternehmen negative Konsequenzen.

Eine mögliche Erklärung für dieses Ergebnis ist die vergleichsweise geringere Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in den USA. Dort werden die Wirtschaft und vor allem das Exportgeschäft stärker als in Europa von großen Unternehmen und Konzernen getrieben. Gleichzeitig spielt der Binnenhandel in den USA eine deutlich größere Rolle als in den Mitgliedsstaaten der EU. Nicht einmal 4 % der Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern sind im Export tätig, und fast 60 % der exportierenden Mittelständler bedienen nur einen einzigen Auslandsmarkt. In den meisten Fällen ist dies Kanada oder Mexiko. Diese Länder liegen nicht nur in geografischer Nähe, sondern sind wie die USA Mitglied der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA.¹³

Dagegen erzielten in Deutschland im Jahr 2014 knapp 23 % der Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern Umsätze im Ausland. Selbst wenn man nur solche Unternehmen berücksichtigt, die in Länder außerhalb Europas exportieren, liegt der Anteil exportierender Mittelständler bei 8,4 % und ist damit mehr als doppelt so hoch wie in den USA.¹⁴

Mittelständler in Drittländern sind gespalten

Neben Unternehmen in Europa und den USA wurden auch rund 1.100 Mittelständler in Brasilien, Russland, China und Japan um eine Einschätzung gebeten, wie sich ein transatlantisches Freihandelsabkommen auf ihr Unternehmen auswirken würde.

Es zeigt sich, dass diese eine TTIP keinesfalls neutral sehen. Dies lässt sich allenfalls für KMU in Japan behaupten, von

denen 84 % weder positive noch negative Effekte erwarten (Grafik 2).

Chinesische KMUs sehen TTIP eher kritisch

In China wird eine Handelspartnerschaft zwischen den USA und der EU überwiegend kritisch gesehen. Fast ein Drittel aller KMU schätzt, dass sich diese negativ auf ihr Unternehmen auswirken würde. Dagegen nimmt sich der Anteil der Unternehmen, die positive Effekte erwarten, mit 19 % eher gering aus (Grafik 2). Entsprechend liegt die durchschnittliche Bewertung der möglichen Auswirkungen auf einer Skala von 1 (sehr negativ) bis 5 (sehr positiv) mit 2,87 am unteren Ende aller untersuchten Länder. Auch in Russland ist der Anteil der Unternehmen, die negative Auswirkungen befürchten, höher als der Anteil der KMUs, die sich einen Nutzen aus der TTIP erhoffen.

Ein Grund für die eher pessimistische Einstellung von Mittelständlern in manchen Drittstaaten können so genannte Handelsumlenkungseffekte sein. Fallen Handelskosten zwischen den USA und Europa weg, verlieren Unternehmen in Drittstaaten an relativer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ihren Konkurrenten in der Freihandelszone. Ihr Marktanteil sinkt. Die Handelsströme verschieben sich von den Exporteuren in den Drittstaaten zu den Exporteuren im Freihandelsraum. So müsste beispielsweise ein chinesisches Unternehmen bei einer TTIP auf seine Exporte in die EU weiterhin Zölle zahlen und die Preise seiner Produkte und Dienstleistungen entsprechend anpassen, während der amerikanische Wettbewerber davon befreit ist. Die chinesischen Waren würden dadurch für die europäischen Importeure an Attraktivität verlieren.

Brasilianischen KMUs könnte TTIP nutzen

Daneben kann es aber auch zu Einkommenseffekten kommen, von denen die Drittstaaten anders als von den Handelsumlenkungseffekten profitieren würden. Führt ein Freihandelsabkommen zu höherem Einkommen und Beschäftigung in den USA und Europa, wie verschiedene Gutachten prognostizieren,¹⁵ kann dies auch die Nachfrage nach Gütern oder Rohstoffen aus Drittstaaten ankurbeln.

Dies kann die überwiegend positive Haltung der brasilianischen KMUs zu einem transatlantischen Freihandelsabkommen erklären. In Brasilien machen Rohstoffe wie Erdöl oder Eisenerze und Agrarprodukte wie Sojabohnen oder Kaffee nahezu 40 % der Exporte in die USA und die EU aus. Sie werden dort für Produktion und Konsum eingesetzt und sind nur schwer durch alternative Produkte zu ersetzen. Zudem könnte den brasilianischen Unternehmen eine engere regulatorische Zusammenarbeit zwischen der USA und der EU nutzen, wenn diese zu einer Preissenkung bei Importgütern wie Maschinen oder Anlagen führt.¹⁶

Eigene Wettbewerbsfähigkeit ist für den Nutzen aus TTIP entscheidend

Aus volkswirtschaftlicher Perspektive ist freier Handel positiv zu bewerten. Arbeitsteilung und Spezialisierung, eine Reallokation von Ressourcen zu den produktiveren Unternehmen

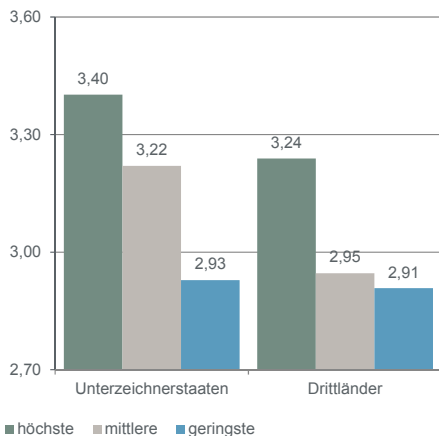
und die bessere Ausnutzung von Skaleneffekten steigern die gesamtwirtschaftliche Produktivität und das reale Einkommen. Allerdings partizipieren nicht alle Wirtschaftsteilnehmer im gleichen Umfang an den Wohlfahrtsgewinnen. Dies gilt auch für den Mittelstand, wie die Ergebnisse der Befragung gezeigt haben.

Ob ein Unternehmen zu den Gewinnern einer TTIP gehört, hängt vor allem von der eigenen Wettbewerbsfähigkeit ab. Wettbewerbsfähigere¹⁷ Unternehmen profitieren stärker von einem transatlantischen Freihandelsabkommen. Einige wenige von ihnen sind bereits jetzt auf Zielmärkten jenseits des Atlantiks aktiv und können bei einer Zollsenkung ihren Auslandsabsatz und Gewinn weiter ausdehnen. Für einige andere macht eine Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse den Markteintritt jenseits des Atlantiks überhaupt erst lohnend.

Unproduktivere Unternehmen werden dagegen auch bei geringen Markteintrittskosten nicht in der Lage sein, ihre Produkte oder Dienstleistungen im Ausland profitabel abzusetzen. Dafür spüren diese Unternehmen den steigenden Wettbewerbsdruck, der von den neuen Exporteuren jenseits des Atlantiks ausgeht, umso mehr.

Grafik 3: TTIP-Verlierer vor allem unter den unproduktiven KMUs

Einschätzung der Auswirkungen einer TTIP in Abhängigkeit von der eigenen Wettbewerbsfähigkeit



Anmerkung: Die Unternehmen wurden befragt, wie sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ihrer Einschätzung nach auf ihr Unternehmen auswirkt. Mögliche Antworten: (1) sehr negativ; (2) eher negativ; (3) weder positiv noch negativ; (4) eher positiv; (5) sehr positiv. Dargestellt ist der gewichtete Mittelwert über alle Unternehmen in Abhängigkeit ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Die Wettbewerbsfähigkeit ergibt sich aus einer Selbsteinschätzung der Unternehmen hinsichtlich der Aspekte Preis, Qualität, Innovationsgrad, Bekanntheit, Lieferzeiten, Service sowie Personal- und Sachkosten. Als Unternehmen mit der höchsten Wettbewerbsfähigkeit gelten alle Unternehmen im oberen Terzil der Verteilung der Wettbewerbsfähigkeit innerhalb eines jeden Landes.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator 2014

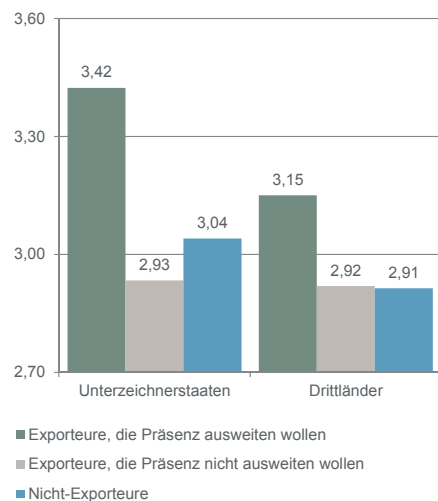
Verlierer vor allem unter den weniger wettbewerbsfähigen Mittelständlern

Die Ergebnisse unserer Befragung stützen diese Überlegungen. Die nach eigener Einschätzung wettbewerbsfähigeren Mittelständler haben im Durchschnitt deutlich positive-

re Erwartungen im Hinblick auf eine TTIP (Grafik 3). So bewerten die europäischen und amerikanischen Unternehmen im oberen Drittel der Verteilung ein transatlantisches Freihandelsabkommen mit durchschnittlich 3,40 Punkten eher positiv. Mittelständler in den Unterzeichnerstaaten, die mit ihrer Wettbewerbsfähigkeit nur im Mittelfeld liegen, sind etwas weniger optimistisch (3,22 Punkte). Und KMU, deren Wettbewerbsfähigkeit im unteren Drittel liegt, tendieren zu einer eher negativen Einschätzung von TTIP (2,93 Punkte). Ein ähnliches Bild zeigt sich in den Drittländern, wo vor allem diejenigen von zusätzlicher Nachfrage aus den USA und Europa profitieren dürften, die international besonders konkurrenzfähig sind.

Grafik 4: Erfolgreiche Exporteure sehen größte Chancen in TTIP

Einschätzung der Auswirkungen einer TTIP in Abhängigkeit vom Exportstatus



Anmerkung: Die Unternehmen wurden befragt, wie sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ihrer Einschätzung nach auf ihr Unternehmen auswirkt. Mögliche Antworten: (1) sehr negativ; (2) eher negativ; (3) weder positiv noch negativ; (4) eher positiv; (5) sehr positiv. Dargestellt ist der gewichtete Mittelwert über alle Unternehmen in Abhängigkeit ihres Exportstatus. Die einzelnen Länder gehen dabei zu gleichen Teilen in die Gewichtung ein.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator 2014

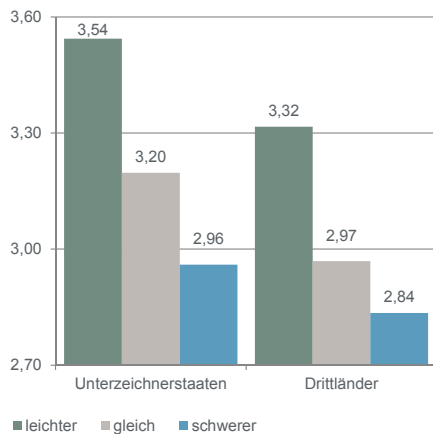
Bereits erfolgreiche Exporteure sehen die größten Chancen in TTIP

Auch ein Blick auf die Exportaktivitäten der Mittelständler bestätigt diese Vermutung. So erhoffen sich vor allem diejenigen Mittelständler positive Effekte von einem transatlantischen Freihandelsabkommen, die bereits erfolgreich exportieren und ihre Auslandspräsenz weiter ausdehnen wollen (Grafik 4). Sie dürften nicht nur international wettbewerbsfähiger sein. Sie können auch auf bestehende Netzwerke, etablierte Absatzstrukturen und exporterfahrene Mitarbeiter zurückgreifen, wenn eine Senkung von Handelshemmnissen die Erschließung neuer Märkte ermöglicht. Dies gilt für Exporteure in den USA und in Europa (3,42 Punkte) genauso wie für Auslandsaktive in den Drittstaaten, wenngleich die Marktchancen durch TTIP hier insgesamt etwas geringer eingeschätzt werden (3,15 Punkte). Weniger erfolgreiche Exporteure und Mittelständler, die bisher keine Exporter-

fahrungen gesammelt haben, erwarten dagegen keine positiven Auswirkungen einer transatlantischen Handelspartnerschaft auf ihr Unternehmen.

Grafik 5: Kreditzugang entscheidet über den Nutzen aus TTIP

Einschätzung der Auswirkungen einer TTIP in Abhängigkeit der Entwicklung des Kreditzugangs



Anmerkung: Die Unternehmen wurden befragt, wie sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ihrer Einschätzung nach auf ihr Unternehmen auswirkt. Mögliche Antworten: (1) sehr negativ; (2) eher negativ; (3) weder positiv noch negativ; (4) eher positiv; (5) sehr positiv. Dargestellt ist der gewichtete Mittelwert über alle Unternehmen in Abhängigkeit davon, wie sich ihr Kreditzugang in den vergangenen 12 Monaten entwickelt hat. Die einzelnen Länder gehen dabei zu gleichen Teilen in die Gewichtung ein.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator 2014

Um Chancen aus TTIP zu nutzen, brauchen KMU Zugang zu Kapital und Fachkräften

Neben der Produktivität eines Unternehmens ist auch der Zugang zu Produktionsfaktoren wie Kapital und Fachkräften entscheidend. So bewerten Mittelständler, deren Kreditzugang in den 12 Monaten vor der Befragung leichter geworden ist, eine transatlantische Handelspartnerschaft deutlich positiver, als Mittelständler, deren Kreditzugang schwerer geworden ist (Grafik 5). Dieser Zusammenhang besteht auch dann, wenn man in multivariaten Analysen für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen kontrolliert.

Auch innerhalb eines Freihandelsraumes ist die Erschließung neuer Auslandsmärkte mit Kosten verbunden, die ein Unternehmen aufbringen muss, lange bevor die ersten Erträge aus dem Auslandsgeschäft fließen. Ein guter Kreditzugang gibt hier den notwendigen Handlungsspielraum. Exporteure mit besseren Finanzierungsmöglichkeiten können ihre Aktivitäten jenseits des Atlantiks schneller ausbauen, größere Marktanteile sichern und unmittelbar von den Handelsschaffungseffekten einer TTIP profitieren.

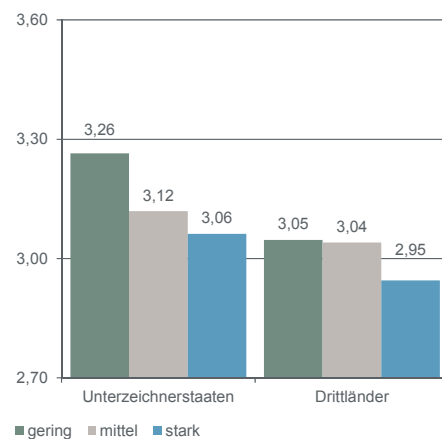
Fachkräftemangel mindert den Nutzen aus TTIP

Ganz ähnlich stellt sich der Zusammenhang zwischen dem Zugang zu Fachkräften und der Einschätzung einer TTIP dar. Je weniger sich ein Unternehmen durch Fachkräftemangel beeinträchtigt sieht, desto positiver sind seine Erwartungen an eine TTIP (Grafik 6). Dies gilt vor allem in den Unterzeichnerstaaten. Hier ist die Spezialisierung auf technologie-

orientierte und qualifikationsintensive Sektoren stärker ausgeprägt als in Drittländern wie China, Russland oder Brasilien, deren relative Vorteile eher in der Produktion arbeitsintensiver Waren oder in der Gewinnung von Rohstoffen liegen. Daher spielt die Verfügbarkeit von Fachkräften in den USA und der EU eine deutlich größere Rolle für den Exporterfolg und somit auch für den Nutzen eines transatlantischen Freihandelsabkommens.

Grafik 6: Ohne Fachkräfte können KMU nicht von TTIP profitieren

Einschätzung der Auswirkungen einer TTIP in Abhängigkeit der Beeinträchtigung durch Fachkräftemangel



Anmerkung: Die Unternehmen wurden befragt, wie sich ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ihrer Einschätzung nach auf ihr Unternehmen auswirkt. Mögliche Antworten: (1) sehr negativ; (2) eher negativ; (3) weder positiv noch negativ; (4) eher positiv; (5) sehr positiv. Dargestellt ist der gewichtete Mittelwert über alle Unternehmen in Abhängigkeit davon, wie sehr sich ein Unternehmen durch Fachkräftemangel beeinträchtigt sieht. Die einzelnen Länder gehen dabei zu gleichen Teilen in die Gewichtung ein.

Quelle: KfW-Wettbewerbsindikator 2014

Fazit

TTIP birgt viele Chancen für den Mittelstand in Europa und den USA. Profitieren werden insbesondere die wettbewerbsfähigeren kleinen und mittleren Unternehmen, für die eine Reduzierung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse die Erschließung neuer Märkte ermöglicht. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist jedoch der Zugang zu Kapital und Fachkräften. Bessere Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen müssen vor allem in den Mitgliedsstaaten der EU geschaffen werden, in denen die Folgen der europäischen Finanz- und Wirtschaftskrise noch immer zu spüren sind. Der Fachkräftemangel muss jedoch auch in Deutschland mit gezielten Maßnahmen wie beispielsweise Bildungsinvestitionen oder dem Anwerben ausländischer Fachkräfte entgegnet werden. Gleichzeitig müssen Investitionen in die internationale Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen gestärkt werden, damit möglichst viele die Chancen einer TTIP nutzen und der verstärkten Konkurrenz aus dem Ausland selbstbewusst begegnen können.

Für den Abschluss der Verhandlungen ist jedoch nicht nur entscheidend, dass der Mittelstand in Deutschland und Europa von einem transatlantischen Freihandelsabkommen profitiert. Ohne eine grundsätzliche Zustimmung in der Be-

völkerung ist eine abschließende Ratifizierung der TTIP durch das europäische Parlament oder die nationalen Volksvertretungen¹⁸ fraglich. Vor allem in Deutschland ist die Ablehnung groß. Dies haben nicht nur die Proteste in Berlin mit mehr als 150.000 Teilnehmern im Oktober 2015 deutlich gemacht. In einer Eurobarometer-Umfrage im Herbst 2015 sprachen sich 59 % der Deutschen gegen das Abkommen aus. Noch größer war die Ablehnung mit 70 % nur in Öster-

reich. Eine Reihe von Bedenken ist von den Verhandlungsführern ernst zu nehmen, sei es die Befürchtung sinkender Umwelt- und Sozialstandards oder die noch ungeklärte Frage zur Rolle der Investitionsgerichte. Auch die von einigen Nichtregierungsorganisationen aufgeworfenen Bedenken, dass sich TTIP negativ auf einige Drittländer auswirken könnten, lassen sich auf Basis unserer Analysen¹⁹ nicht ausräumen. ■

¹ Die Befragung der Unternehmen zu den Auswirkungen von TTIP fand im Rahmen der Erhebung des KfW-Wettbewerbsindikators 2014 statt. Befragt wurden dabei Unternehmen mit 30-500 Mitarbeitern aus dem Verarbeitenden Gewerbe, aus Groß- und Einzelhandel sowie dem Bau- und dem Dienstleistungssektor. Details zur Stichprobe, Methodik und Befragungsinhalten sind Abel-Koch, J. und J. Gerstenberger (2014): KfW-Wettbewerbsindikator 2014 – Tabellen- und Methodenbank, KfW Research, Frankfurt am Main, zu entnehmen.

² Siehe Diekmann, B. (2013): Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Chance und Herausforderung in der internationalen Handelspolitik, in: ifo Schnelldienst 6/2013, S. 7–10.

³ Siehe Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. und S. Benz (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

⁴ Siehe Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2015): Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA.

⁵ Siehe Europäische Kommission (2015): TTIP auf einen Blick.

⁶ Siehe Europäische Kommission (2015): Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Opportunities for Small and Medium-sized Enterprises.

⁷ Siehe Europäische Kommission (2015): European Union, Trade in Goods with USA.

⁸ Siehe Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O. und P. Tomberger (2013): Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment, Final Project Report, CEPR sowie Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. und S. Benz (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

⁹ Siehe ebenda.

¹⁰ Dies bestätigt auch eine Umfrage des ifo-Institutes unter Unternehmensverbänden in Deutschland. Diese gaben an, dass nicht-tarifäre Handelshemmnisse, insbesondere auferlegte Qualitätsanforderungen, administrative Hürden und besondere Etikettierungspflichten, ihre Mitglieder deutlich stärker am Export in die USA hindern als Zölle. Im Hinblick auf Qualitätsanforderungen schätzen sie, dass 84% der dadurch verursachten Kosten Fixkosten sind. Bei den administrativen Hürden liegt der Fixkostenanteil bei 51%, bei den Etikettierungspflichten bei immerhin 35%. Siehe ebenda.

¹¹ Siehe auch Ott-Laubach, P. (2015): Spanien: Gute wirtschaftliche Perspektiven von politischen Unsicherheiten überschattet, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 98, KfW Research, Frankfurt am Main.

¹² Siehe Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. und S. Benz (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

¹³ United States International Trade Commission (2010): Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms.

¹⁴ Dies ergibt eine Auswertung der Daten des KfW-Mittelstandspanels für das Jahr 2014. Zur Konzeption und Methodik dieses Datensatzes, siehe Schwartz, M. (2015): KfW-Mittelstandspanel 2015 – Mit steigender Zuversicht aus dem Investitionstief, KfW Research, Frankfurt am Main.

¹⁵ Siehe Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O. und P. Tomberger (2013): Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment, Final Project Report, CEPR sowie Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E. und S. Benz (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA.

¹⁶ Siehe Felbermayr, G., Kohler, W., Aichele, R., Klee, G. und E. Yalcin (2015): Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer.

¹⁷ Unter der Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens lässt sich im weitesten Sinn seine Fähigkeit verstehen, Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich auf den Märkten abzusetzen. Hier spielt der Preis eine entscheidende Rolle, aber auch Faktoren wie Qualität, Service oder Lieferzeiten.

¹⁸ Handelt es sich bei TTIP um ein reines EU-Abkommen, kann es vom Europäischen Rat beschlossen werden, und nur das Europäische Parlament müsste zustimmen. Handelt es sich dagegen um ein sogenanntes gemischtes Abkommen, das auch Themen beinhaltet, für die die EU keine eigene Zuständigkeit besitzt, müsste es zumindest in Teilen auch von den nationalen Volksvertretungen der EU-Mitgliedsstaaten verabschiedet werden. Da TTIP sehr umfangreiche Regelungen trifft, ist eine Einordnung als gemischtes Abkommen sehr wahrscheinlich.

¹⁹ Siehe Raschen, M. (2015): TTIP aus der Sicht der Entwicklungs- und Schwellenländer, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 78, KfW Research, Frankfurt am Main.