

Was bedeutet TTIP für kleinere und mittlere Unternehmen?

Eine Auswertung der Ökonomen Jan Grumiller und Simon Theurl
sowie von Alexandra Strickner (Attac Österreich), Reiner Basowski und Michael
Krämer (Arbeitsgruppe TTIP bei Attac Deutschland)

Juni 2015

Inhalt

1. Einleitung	3
2. Zusammenfassung.....	3
3. Österreichische und Europäische KMU im Welthandel	6
3.1. Europäische KMU im Welthandel	6
3.2. Österreichische KMU im Welthandel.....	9
3.3. Österreichische KMU und der Handel mit den USA	12
3.4. Sektorale Differenzierung des Außenhandels.....	12
4. TTIP-Versprechen und ihre Auswirkungen für KMU	18
4.1. Abbau nicht tarifärer Handelshemmnisse und Angleichung der Standards.....	18
4.2. Öffnung der kommunalen Vergabepaxis	18
4.3. Investorenschutz - ISDS	19
4.4. Gültigkeit der Wachstumsprognosen.....	20
4.5. TTIP ist vor allem auch ein machtpolitisches Instrument	22
4.6. Spezifische Probleme der KMU bleiben unberücksichtigt.....	22
5. NAFTA – aus der Geschichte nichts gelernt?.....	23
6. Kritische Haltung vieler KMU gegenüber TTIP steigt	24
Über die AutorInnen.....	26
Quellen / Hinweise.....	26

1. Einleitung

BefürworterInnen des Handelsabkommens TTIP stellen gerne dessen vermeintlichen Wachstumschancen für unsere Volkswirtschaft und die positiven Signale auf den Arbeitsmarkt heraus. Seit mehreren Monaten werden auch die positiven Auswirkungen von TTIP für kleine und mittlere Unternehmen beschworen, allen voran von der Europäischen Kommission und Handelskommissarin Cecilia Malmström. So hat die Europäische Kommission im April 2015 medienwirksam die Ergebnisse einer Unternehmensumfrage veröffentlicht. Auch die Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich und des europäischen Wirtschaftskammerndachverbandes EUROCHAMBRES, Martha Schultz, verlautete anlässlich der Veranstaltung „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft TTIP – neue Möglichkeiten für KMU?“ am 26. Februar 2015 in Brüssel, dass es „...unbestritten sei, dass von den Regeln, die mit einem Handelsabkommen geschaffen werden, die kleinen und mittleren Unternehmen überdurchschnittlich profitieren.“¹

Um beurteilen zu können, welche Bedeutung TTIP tatsächlich für die Volkswirtschaft und insbesondere für KMU hat und ob die behaupteten Versprechen und die vermeintlichen Chancen für KMU realistisch sind, beschäftigen wir uns im folgenden Arbeitspapier mit möglichen Auswirkungen des Abkommens auf KMU auf Basis der heute verfügbaren Daten und Studien.

2. Zusammenfassung

Im Jahr 2012 gab es mehr als 313.700 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Österreich. Sie stehen für 60 Prozent der Bruttowertschöpfung, 99,6 Prozent der Betriebe und 66,8 Prozent der Beschäftigten in Österreich (alle Daten aus dem Mittelstandsbericht 2014 des BMWFW). Folgt man den Versprechungen von EU-Kommission, Bundesregierung und Wirtschaftskammern, sollte ein großer Anteil des behaupteten Wachstums auf die KMU entfallen. Wir zeigen hier, dass die positive Wirkung von TTIP auf die KMU überschätzt wird und dass die Risiken die Chancen bei kritischer Abschätzung deutlich überwiegen.

Wachstumsprognosen überzogen und unseriös. Bis März 2015 behaupteten EU-Kommission, Bundesregierung, Industriellenvereinigung und die Wirtschaftskammer, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde, und beriefen sich dabei auf einschlägige Studien. Doch bereits Anfang 2014 musste der damals amtierende EU-Handelskommissar Karel de Gucht zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumszahlen von den Studien, welche die EU-Kommission selbst in Auftrag gegeben hatte, nicht bestätigt werden.² Inzwischen hat die EU-Kommission ihre überzogenen und falsch dargestellten Wachstumsprognosen von ihrer Webseite entfernt.³ Der Informationsfolder der Wirtschaftskammer spricht jedoch weiterhin von einem Wirtschaftswachstum von 1,75 Prozent und mehr als 20.000 neuen Jobs für Österreich, ohne anzugeben für welchen Zeitraum diese Ergebnisse gelten würden.⁴

Während in Deutschland Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel angesichts der unseriösen Prognosen inzwischen von „Voodoo-Ökonomie“ spricht, hört man eine derartige Kritik seitens der österreichischen Regierung nicht.⁵ Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – in sich zusammengebrochen. Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also GewinnerInnen und VerliererInnen. Und es ist, wie die folgenden Punkte zeigen werden, damit zu rechnen, dass die Mehrheit der KMU zu den Verlierern gehören wird.

Nur geringe Zahl von KMU exportiert. Wenn überhaupt, werden sich positive Auswirkungen auf jene KMU zeigen, die als Exporteure auf dem Weltmarkt aktiv sind. Für österreichische KMU sind regionale Absatzmärkte von besonderer Bedeutung; in den für den Außenhandel bedeutenden Wirtschaftssektoren spielen sie nur eine geringe Rolle. Bei den Spitzenreitern der exportorientierten Wirtschaftszweige Bergbau, Energie- und Wasserversorgung sowie Herstellung von Waren, welche für etwa 31 Prozent der österreichischen Bruttowertschöpfung stehen, sind nur 9,25 Prozent der KMU vertreten, während 44,7 Prozent aller großen Unternehmen in diesem Sektor tätig sind. Dass die KMU im Handel mit den USA nur eine geringe Rolle spielen, belegen auch die Daten der Wirtschaftskammer Österreich. Laut ihr halten nur 1.500 bis 1.800 österreichische Unternehmen Wirtschaftsbeziehungen zu den USA; das sind weniger als ein Prozent aller von der Wirtschaftskammer vertretenen Unternehmen.

Effektivitätsgewinne werden durch unterschiedlich organisierte Zertifizierung erschwert. Das größte Versprechen von TTIP liegt neben dem Wegfall der ohnehin bereits niedrigen Zölle⁶ in den möglichen Effektivitätsgewinnen durch die Harmonisierung von Standards. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen EU und USA reduziert werden. KMU könnten - so wird behauptet - davon profitieren. Allerdings spricht die völlig unterschiedlich organisierte Zertifizierung gegen die Realisierung von Effektivitätsgewinnen durch europäische Unternehmen, da auch nach Abschluss des TTIP-Vertrags bei jedem Export die spezifische Lage im konkreten US-Bundesstaat, oftmals sogar im einzelnen County, zu berücksichtigen sein wird. Anders als in der EU gibt es in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen. Darüber hinaus sind große Effizienzgewinne auch deshalb nicht zu erwarten, weil in den USA und der EU schon gegenwärtig effizient und rationell produziert und gehandelt wird.

Verdrängung durch Niedrigpreisstrategie. Viele österreichische KMU im produzierenden Gewerbe sind spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit großer Innovationskraft. Das verursacht ein entsprechendes Preisniveau. Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im „Binnenmarkt“ TTIP-Raum gesenkt, wären transnationale Konkurrenten in der Lage, begünstigt durch hohe Skalenerträge, mittelständische Innovationsträger mittels einer für sie weitgehend unschädlichen Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen.

Lektionen aus dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) nicht gelernt. Dass Freihandelsverträge vom TTIP-Typ in der Regel transnationale Unternehmen begünstigen und KMU benachteiligen, zeigen auch die Erfahrungen mit dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA, das 1994 in Kraft trat. In den 20 Jahren seither hat sich in Kanada der Anteil der größten börsennotierten Konzerne an den Gesamtprofiten annähernd verdoppelt, während sich wichtige gesamtwirtschaftliche Indikatoren im gleichen Zeitraum halbierten. Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich zwischen 1996 und 2012 von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Großunternehmen ihren Anteil ausbauen konnten.

Negative Auswirkungen durch Öffnung kommunaler Vergabepaxis. Mit Blick auf das zu erwartende Diskriminierungsverbot bei der kommunalen Auftragsvergabe ist damit zu rechnen, dass die Vergabepaxis sich zum Nachteil der KMU verändern wird. Die Beteiligung an solchen Ausschreibungen ist für viele KMU aus logistischen und operativen Gründen schon jetzt nicht möglich. Es werden daher vorwiegend international agierende Konzerne sich an solchen Ausschreibungen beteiligen und davon profitieren – auf beiden Seiten des Atlantiks.

Investorenschutz ISDS benachteiligt KMU. Das Instrument des Investor-to-State-Dispute-Settlements wurde ursprünglich als Sicherung von Investitionen in das internationale Handelsrecht eingeführt. Im „transatlantischen Binnenmarkt“ ermöglicht es transnationalen Konzernen, wirtschaftspolitische Interessen vor privaten Schiedsstellen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu erzielen. Bei durchschnittlichen Verfahrenskosten von

sechs bis acht Millionen Euro schüfe die Einrichtung von ISDS-Schiedsstellen unter der Ägide der TTIP ein Zweiklassenrecht. Auch die Reformvorschläge von Handelskommissarin Malmström ändern nichts an diesen Sonderrechten für Konzerne, sie verbessern lediglich das Verfahren. Begünstigt werden somit Konzerne, die über die strategischen, personellen und finanziellen Mittel verfügen, solche nicht-öffentlichen Schiedsgerichte anzurufen. Heimische KMU würden zudem gegenüber ausländischen Unternehmen in Österreich benachteiligt, da ihnen keine derartigen Sonderrechte zur Verfügung stehen. Das hätte gravierende Wettbewerbsnachteile für sie. Insgesamt gibt es keine Begründung für derartige Sonderrechte, da die Rechtssysteme auf beiden Seiten des Atlantiks gut funktionieren.

Handelsperspektiven von KMU mit Drittländern werden überbewertet. Seit 2008 lässt sich eine krisenbedingte Verlagerung des österreichischen Außenhandels zu Drittstaaten außerhalb der EU beobachten da die Importnachfrage jener EU-Länder, die von der Krise besonders betroffen sind, zurückgegangen ist. Diese Exportsubstitution ist allerdings von den ökonomischen Wachstumsraten der importierenden Länder (vor allem China) und auch von den Wechselkursen abhängig. Dass es sich hierbei um eine langfristige Möglichkeit handelt, ist eher fraglich. Darüber hinaus sind österreichische KMU Nettoimporteure - ein Umstand, der ebenfalls auf die Bedeutung des Binnenmarktes für KMU in Österreich verweist. Dass der Außenhandel generell und insbesondere mit Drittstaaten eine besonders große Chance für KMU bietet, ist eher zu bezweifeln.

Erhebungen der Europäischen Kommission nehmen nur Exportchancen für KMU in den Blick, jedoch nicht Importrisiken. Vor kurzem veröffentlichte die EU-Kommission die Ergebnisse einer Befragung von europäischen KMU und die Exportbarrieren in die USA, denen sich diese gegenübersehen.⁷ Rund 800 KMU nahmen an der Befragung teil, das sind nur 0,0036 Prozent der KMU in Europa, v. a. jene, die bereits in die USA exportieren. Die Erhebung der Kommission fokussiert ausschließlich auf die Exportchancen bzw. Exportbarrieren. Eine umfassende Analyse über mögliche Auswirkungen von TTIP auf die große Mehrheit der KMU in Europa, deren Markt die EU oder ihr eigenes Land ist, fehlt zur Gänze. Somit scheint die Erhebung eher Teil einer Werbestrategie zu sein, die ausschließlich über Exportchancen spricht, jedoch mögliche Importrisiken für den Großteil der KMU unbenannt lässt bzw. verschweigt.

In Deutschland sieht bereits eine Mehrheit der KMU die TTIP-Verhandlungen kritisch. Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) in Deutschland hat eine Umfrage zu TTIP bei kleinen und mittleren Unternehmen durchgeführt. Das Ergebnis: Eine deutliche Mehrheit betrachtet die TTIP Verhandlungen kritisch. Angesichts der zu erwartenden Folgen durch TTIP ist das nicht überraschend. Auch in Österreich wächst der Widerstand.

Der Großteil der KMU in Europa und den USA werden also nicht zu den Gewinnern von TTIP zählen. Mehr denn je ist es notwendig, dass es eine umfassende Erhebung über die Auswirkungen von TTIP für jene 99 Prozent der KMU gibt, deren Markt der heimische Markt ist – also entweder Österreich bzw. die EU im Falle der europäischen KMU, und umgekehrt die USA für die US-amerikanischen KMU.

3. Österreichische und Europäische KMU im Welthandel

Hält man sich terminologisch an die seit dem Jahr 2005 geltende Begriffsbestimmung der EU, so orientiert sich die Bezeichnung KMU an den Kriterien: MitarbeiterInnenzahl, Jahresumsatz und Jahresbilanzsumme. Es wird unterschieden:

	Beschäftigte	Jahresumsatz	Jahresbilanz
Mittlere Unternehmen:	< 250	< 50 Mio. €	< 43 Mio. €
Kleine Unternehmen:	< 50	< 10 Mio. €	< 10 Mio. €
Kleinstunternehmen:	< 10	< 2 Mio. €	< 2 Mio. €

Ein Unternehmen gilt grundsätzlich nicht als KMU, wenn 25 Prozent oder mehr seines Kapitals oder seiner Stimmrechte direkt oder indirekt von einer oder mehreren öffentlichen Stellen oder Körperschaften des öffentlichen Rechts einzeln oder gemeinsam kontrolliert werden. Damit gelten Stadtwerke und andere kommunale Betriebe (Krankenhäuser, ÖPNV, Müllverwertung, Wohnungsverwaltungen etc.) nicht als KMU.

3.1. Europäische KMU im Welthandel

KMU spielen eine entscheidende ökonomische Rolle als Wachstumsmotor der EU im nicht finanziellen Wirtschaftssektor.⁸ Insgesamt gab es 2012 mehr als 20,7 Millionen KMU in der EU. Sie repräsentieren mehr als 98 Prozent aller Unternehmen in der EU, beschäftigen 67 Prozent der ArbeitnehmerInnen und erwirtschaften 58 Prozent der Bruttowertschöpfung.⁹ Es ist also nicht verwunderlich, dass die Förderung von KMU zu einem wichtigen Teil der europäischen Wirtschaftspolitik avanciert ist. Befremdlich hingegen wirken Bemühungen, dies durch Maßnahmen zum Abbau von Regeln des Welthandels – so wie es in den aktuellen TTIP- Verhandlungen angedacht wird – bewerkstelligen zu wollen. Von den mehr als 20,7 Millionen KMU in Europa exportieren rund 614.000 – also etwas mehr als 3 Prozent - außerhalb der EU (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: EU-Außenhandel mit Drittländern. Anzahl und Wertschöpfungsanteil der Unternehmen, 2011

MitarbeiterInnen/ Größe	1-9 (Kleinst)	10-49 (Kleine)	50-249 (Mittlere)	250+	Keine Angaben	Summe der KMU	Gesamt EU, exportierende Unternehmen
Anzahl	352 900	187 402	73 551	23 319	121 556	613 853	759 849
Wertschöpfungsanteil (Mio. EUR)	122 303	143 388	254 454	816 300	210 055	520 145	1 546 499
% Anteil an exportierenden Unternehmen	46%	25%	10%	3%	16%	81%	100%
% Anteil an der Export Gesamtwertschöpfung	8%	9%	16%	53%	14%	34%	100%

Quelle: eigene Darstellung nach Cernat (2014), EuroStat TEC Database

Laut dem 2015 erschienenen EU-Bericht über KMU im transatlantischen Handel exportieren **155.000 KMU in die USA - weniger als ein Prozent aller KMU in Europa**.¹⁰ Sie stellen zwar – wenn man ausschließlich den Handel zwischen der EU und den USA betrachtet – 88 Prozent aller EU-Unternehmen, die in die USA exportieren, lukrieren aber nur 28 Prozent der Wertschöpfung dieser Exporte.¹¹ Da TTIP auf eine Ausweitung des Handels abzielt, würden – laut der Argumentation der EU-Kommission – in absoluten Zahlen KMU besonders stark profitieren, da diese 88 Prozent der mit den USA handelstreibenden Unternehmen ausmachen. Rechnet man diesen Anteil von 28 Prozent der Wertschöpfung des Gesamt-Exportaufkommens von KMU auf die durch TTIP erwarteten ökonomischen Zugewinne auf, so bleibt nicht viel übrig. Von den bereits geringen zusätzlichen „Wachstumschancen“ im Export fiele nur knapp ein Drittel auf KMU. Klarerweise wird ein Drittel von „wenig“ nicht „mehr“, wenn man es auf 88 Prozent der Beteiligten aufteilt. Ungeachtet dessen wird in dem Bericht der EU-Kommission auf Grundlage einer Umfrage argumentiert, dass KMU besonders von der Beseitigung von nicht-tarifären Handelshemmnissen profitieren könnten, da diese ja besonders betroffen seien.

Bei genauerer Betrachtung wird sichtbar, dass die Behauptung, TTIP würde besonders KMU zugutekommen, eine politische PR-Aktion ist. Von einer seriösen Interpretation der Daten kann man wohl nicht sprechen.

Es gibt auch Studien, die genau das Gegenteil zeigen. So wurde im Jahr 2008 eine Studie von Mayer und Ottaviano publiziert, die bestätigt, dass nur wenige Unternehmen vom globalen Handel (EU-Außenhandel mit Drittstaaten) profitieren.¹² Die genannten Autoren sind für CEPR und CEPPI tätig, also für Institute, die zahlreiche Studien über die wirtschaftlichen Folgen der TTIP für die EU-Kommission angefertigt haben. Bei den in der Studie untersuchten „Happy Few“ handelt es sich jedoch nicht um KMU, sondern überwiegend um transnationale Konzerne (TNK).

Eine „Chief Economist Note“ für die Europäischen Kommission nimmt Stellung zu den Argumentationen von Mayer und Ottaviano.¹³ Sie betont, dass KMU zwar nur ein Drittel (31 Prozent) am Wertschöpfungsanteil des EU-Extrahandels aufweisen, jedoch in absoluten Zahlen den Großteil (81 Prozent) der handelstreibenden Unternehmen ausmachen. Sie argumentieren, dass KMU auf Grund ihrer Masse ein enormes Exportpotenzial aufweisen, welches durch die Beseitigung von Handelsbarrieren entfaltet werden könne. Genau darin spiegelt sich unter anderem der werbestrategische Richtungswechsel der EU-Kommission wider. Nachdem die Wachstumszahlen der EU Studien wenig versprechen, versuchen die AdvokatInnen des Abkommens zunehmend an Terrain zu gewinnen, indem sie behaupten KMU würden besonders von dem Abkommen profitieren.

Die unterschiedlichen Chancen von europäischen KMU im Welthandel auf Handelsbarrieren zurückzuführen ist wenig plausibel, wenn man die Daten aus einer anderen Perspektive betrachtet. Generell lässt sich beobachten, dass das Verhältnis zwischen der prozentualen Exportwertschöpfung und dem prozentualen Anteil am Export mit der Anzahl der Beschäftigten zunimmt. Das heißt, dass mit steigender Unternehmensgröße die Anzahl an Unternehmen im Exportsektor abnimmt, während die erwirtschafteten „Gewinne“ (genauer gesagt, der Anteil der Exportwertschöpfung) steigen – es fällt somit mit steigender Unternehmensgröße mehr vom Kuchen für weniger Unternehmen ab. Die Zahlen belegen das: Dem Report der EU-Kommission zufolge wird der Löwenanteil von 72 Prozent des Gesamt-Exportgeschäfts mit den USA von nur 20.000 europäischen Großunternehmen (davon 6.000 undefinierter Größe) abgedeckt.

Ein möglicher Erklärungsansatz hierfür sind steigende Skalenerträge. Das heißt, dass der Produktions-Output pro aufgebracht Input-Einheit mit der Größe des Unternehmens steigt. Das spiegelt sich auch in den Daten wider. Im Gegensatz zu kleineren Unternehmen zeichnen sich Transnationale Konzerne (TNK) durch ein hohes Kapitalvolumen (Kapital pro Arbeit) aus, das von KMU in diesem

Ausmaß (z. B. wegen hoher Fixkosten) jedoch kaum erreicht werden kann. Zudem ergeben sich für TNK auf Grund von Marktmacht (Monopolstellungen) und durch ihr Kapitalvolumen ökonomische (z. B. Preiskämpfe) und politische (z. B. Lobbyismus) Vorteile, welche sie gegenüber KMU nutzen können. Und schließlich können „Global Player“, anders als KMU, durch den Zugang zu Produktionsstätten in Drittländern (mit geringen Lohnstückkosten, laxeren Umweltvorschriften und niedrigem Steuerniveau) kostengünstiger produzieren. Wie die Verschärfung des Wettbewerbes durch den Abbau von Regeln allen zugutekommen soll, bleibt unklar und ähnelt dem Vorschlag, die Gewichtsklassen bei Boxkämpfen abzuschaffen.

Eine von der Deutschen Bank (DB) und dem Verband der Automobilindustrie (VDA) in Auftrag gegebene Studie zeigt, dass Importzölle in den USA sowie die nichttarifären Handelshemmnisse (NTB) für die Auslandsproduktion von (deutschen) PKWs kaum relevant sind.¹⁴ Hingegen wird die zunehmende Ansiedlung der deutschen Autoindustrie in den USA zu einem wesentlichen Teil auf die vergleichsweise niedrigen Lohnstückkosten (rund 53 Prozent des deutschen Niveaus) zurückgeführt. Von den in den USA produzierten „deutschen“ PKWs gingen 24 Prozent zurück nach Europa und weitere 23 Prozent nach Asien. Die Studie der DB und des VDA macht deutlich, was von einer Ausweitung des deregulierten Handels tatsächlich zu erwarten ist: nicht die Schaffung von Arbeitsplätzen und höheres Einkommen für alle, sondern zunehmender Druck auf die Arbeitseinkommen durch zunehmenden Konkurrenzdruck und Outsourcing von Arbeitsplätzen in die kostengünstigsten Produktionsstätten.

Ein weiteres Argument bezüglich der Auswirkungen von TTIP lautet, dass KMU – auch wenn sie nicht direkt vom Handel profitieren – zumindest indirekt profitieren könnten. Da KMU als Zulieferer für große Konzerne fungieren, profitierten sie von Handelserleichterungen selbst dann, wenn nur transnationale Konzerne den Handel ausweiten würden. Dieses Argument mag auf den ersten Blick schlüssig erscheinen, allerdings muss folgender Umstand berücksichtigt werden: Für „Global Player“ wird mit TTIP die Wahl von Produktionsstätten zwischen der EU und den USA erleichtert, wobei oftmals (in Sektoren, die wenig auf FacharbeiterInnen angewiesen sind) der kostengünstigste Standort gewählt wird. Anstatt vom potentiellen zusätzlichen Export von TNK zu profitieren, steigt so mitunter der Preisdruck für heimische KMU, da EU und US-Konzerne respektive die Verlagerung der Produktion oder den Wechsel des Zulieferers androhen können.

Schließlich lässt sich kaum erwarten, dass handelspolitische Maßnahmen, welche alle Unternehmen gleichermaßen betreffen, KMU besonders zugutekommen. Ganz im Gegenteil. Wenn durch TTIP tatsächlich das Exportvolumen gesteigert werden können, dann würde bei gleichbleibender Verteilung des kreierten Mehrwert nach wie vor der Großteil (70 Prozent) auf TNK fallen, während der Rest (30 Prozent) auf die verbleibenden (81 Prozent der handeltreibenden Unternehmen) KMU verteilt werden würde. Die relative Verteilung würde sich dadurch nicht ändern – es würden immer noch 70 Prozent der Exportwertschöpfung auf TNK und 30 Prozent auf KMU fallen. In absoluten Zahlen sind die Zuverdienstmöglichkeiten für TNK jedoch weitaus rentabler. Es ist zu vermuten, dass „Global Player“ dadurch ihre absoluten Vorteile gegenüber KMU weiter ausbauen können.

Der Abbau von sogenannten Regulierungen, die als handelshemmend gesehen werden, wird als Maßnahme zur Förderung des Handels postuliert und begünstigt KMU somit weniger als TNK. Es steht zu befürchten, dass durch solche Maßnahmen der Druck auf lokal agierende KMU tendenziell steigt. Große Unternehmen, die über strukturelle Wettbewerbsvorteile verfügen, könnten KMU sukzessive vom Markt verdrängen und ihre Marktmacht ausbauen.

3.2. Österreichische KMU im Welthandel

Für Österreich gibt der Mittelstandsbericht 2014 folgende Basisdaten an (2012):¹⁵

Tabelle 2: KMU in Österreich

	Anzahl	Anteil	Beschäftigte	Anteil
Kleinstunternehmen:	274.178	87,1 %	679.361	24,3 %
Davon Ein-Personen-Untern.	115.203	36,6 %	115.203	4,1 %
Kleine Unternehmen:	34.165	10,9 %	652.244	23,3 %
Mittlere Unternehmen:	5.386	1,7 %	536.526	19,2 %
KMU gesamt	313.729	99,6 %	1.868.131	66,8 %

KMU spielen für die österreichische Wirtschaftsleistung also eine entscheidende Rolle. Im Jahr 2012 trugen Österreichische KMU insgesamt 59 Prozent zur Bruttowertschöpfung^a (zu Faktorkosten) bei, wobei der öffentliche Sektor bzw. öffentliche Dienstleistungen bei den Bezugsdaten (in diesem Abschnitt) exkludiert sind. Die Verteilung der Bruttowertschöpfung auf Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen ist wie folgt:

Abbildung 1

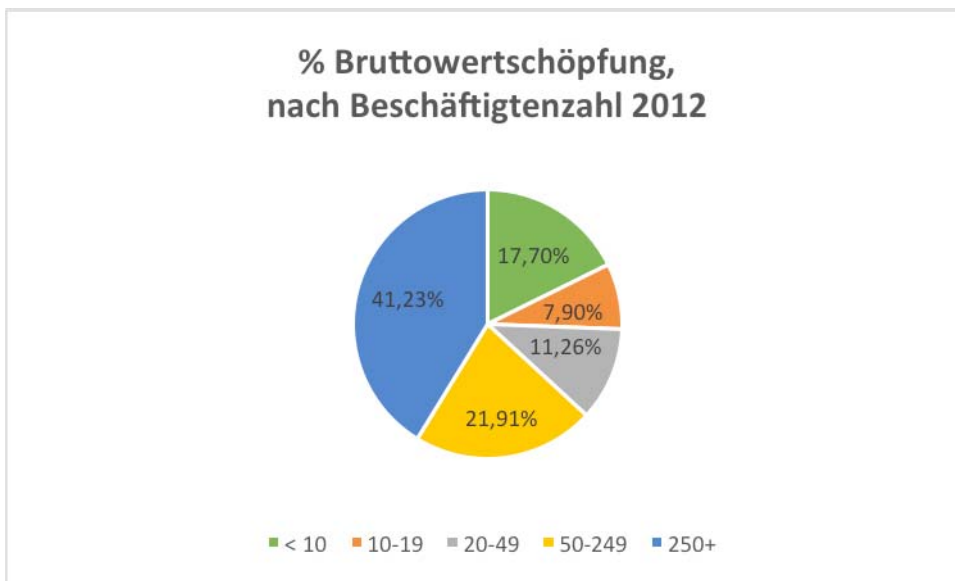


Abbildung 1: eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria

Angesichts dieser Daten ist es also nicht verwunderlich, dass die Argumentation für TTIP auf die tatsächlichen und vorgeblichen Vorteile des Mittelstands fokussiert. Wie auf EU-Ebene, so fehlt auch hier wiederum eine Betrachtung der Rolle der KMU insgesamt und die Rolle der KMU im Außenhandel generell und insbesondere mit Drittstaaten, um besser einschätzen zu können, ob wirklich vor allem der Mittelstand von der TTIP profitieren wird.

^a Bruttowertschöpfung = Leistung des Unternehmens + Subventionen – Steuern. Im Folgenden ist die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten gemeint, wenn von Bruttowertschöpfung gesprochen wird.

Ein erster Blick auf die Außenhandelsdaten zeigt, dass 2011 in Österreich große Unternehmen als Nettoexporteure auftreten, während KMU zu den Nettoimporteuren zählen. Das legt die Vermutung nahe, dass für KMU der österreichische Binnenmarkt von besonderer Bedeutung ist. Obwohl genauere Aussagen aufgrund der Daten nur schwer getroffen werden können, spiegelt sich das Bild im Kapitel „Europäische KMU im Welthandel“ wider, nämlich dass in absoluten Zahlen vor allem große Unternehmen profitieren würden.

Tabelle 3: Ein- und Ausfuhren der Außenhandel treibenden österreichischen Unternehmen insgesamt nach Größenklasse, 2011

	Import		Export	
	absolut, in 1000 €	%	absolut, in 1000 €	%
Mittlere Unternehmen	32.248.581	24,8 %	26.972.355	22,6 %
Kleine Unternehmen	21.378.043	16,4 %	12.274.963	10,3 %
Kleinstunternehmen	24.640.198	18,9 %	17.559.938	14,7 %
KMU gesamt	78.266.822	60,2 %	56.807.256	47,6 %
Große Unternehmen (250+)	51.792.483	39,8 %	62.517.879	52,4 %

eigene Darstellung nach Statistik Austria 2011; Rundungsfehler ausgeglichen

Des Weiteren wird bei der Debatte über Wettbewerbsfähigkeit und Handel die Bedeutung des EU-Extrahandels, also des Handels mit Drittstaaten, tendenziell überschätzt, während die Bedeutung der (innereuropäischen) Nachfrage systematisch übergangen wird.

Tabelle 4: Außenhandel nach Ländern 2013 (Statistik Austria 2015)¹⁶

	Import	Exporte
	%	%
EU Mitgliedsländer	71,3 %	68,9 %
andere Länder in Europa	10,2 %	11,4 %
USA	3,3 %	5,6 %
China	5,2 %	2,5 %
restliche Länder	10 %	11,6 %

Abbildung 2

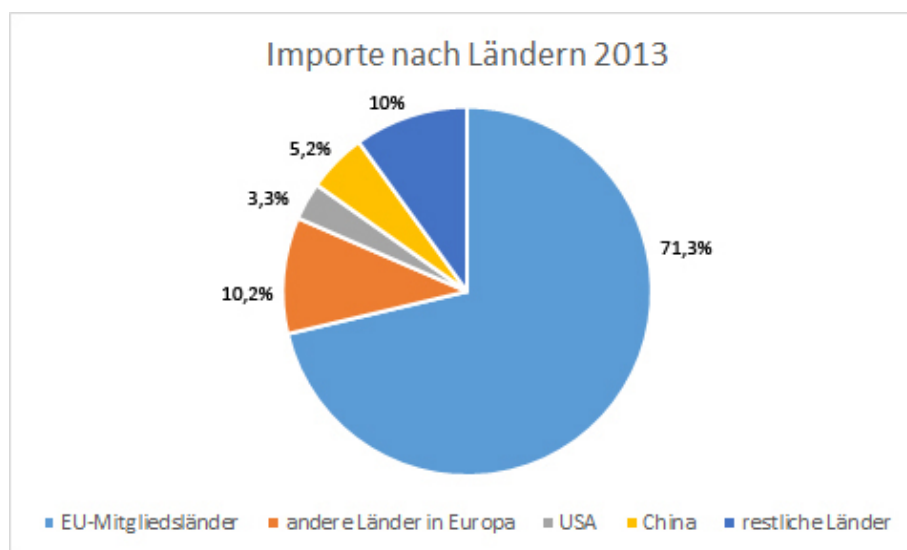


Abbildung 3

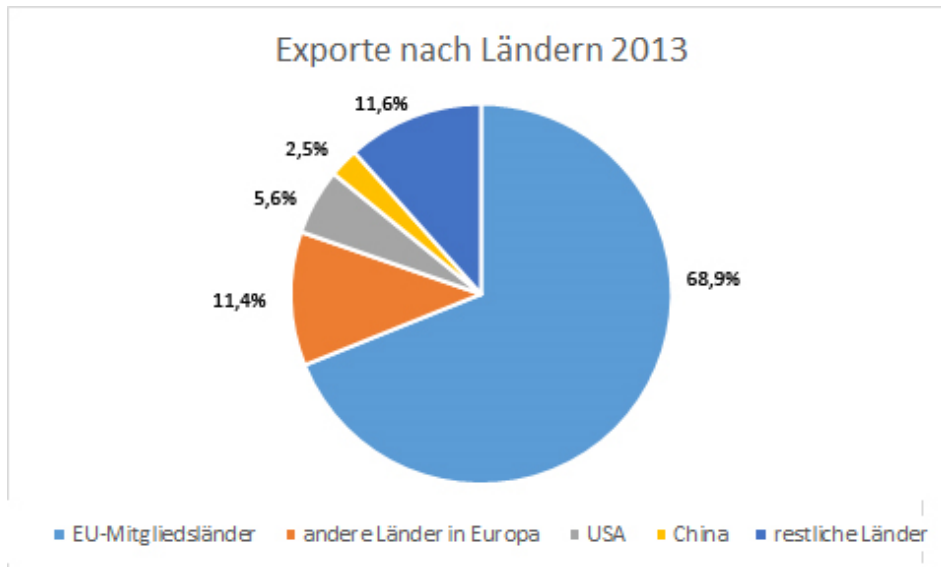


Tabelle 3 zeigt, dass die EU-Mitgliedsländer für Österreichs Unternehmen von zentraler Bedeutung sind. Zählt man die europäischen Nicht-EU Staaten hinzu wird sichtbar, dass rund 80 Prozent der Importe und Exporte in Europa anfallen. Dagegen ist die Bedeutung des Handels mit den USA – die Exporte lagen 2013 bei 5,6 Prozent – vergleichsweise gering. Anstatt die Bedeutung des europäischen Wirtschaftsraumes für die Exportwirtschaft Österreichs in seiner Gesamtheit darzustellen und damit auch dessen Bedeutung sichtbar zu machen, versuchen TTIP-BefürworterInnen in Österreich z. B. die Bedeutung der USA für die österreichische Exportwirtschaft in ein besseres Licht zu rücken, indem die Exporte in EU-Länder nicht mehr in ihrer Gesamtheit, sondern nach EU-Mitgliedsländern dargestellt wird und damit die USA zum drittgrößten Handelspartner Österreichs – nach Deutschland und Italien – aufsteigen lässt.¹⁷

Die seitens der Wirtschaftskammer und anderer Akteure positiv vermerkten vermehrten Exporte Österreichs in die USA oder andere Drittstaaten außerhalb der EU sind ebenfalls in einen europäischen Kontext einzubetten. Krisenbedingt gingen die Exporte innerhalb der EU seit 2008 insgesamt um 0,06 Prozent zurück. Während die Exporte nach Deutschland zwischen 2008 und 2012 z. B. um 7,2 Prozent stiegen, sanken sie z. B. nach Italien um 16,8 Prozent, nach Griechenland um 48,5 Prozent oder nach Portugal um 16,8 Prozent.¹⁸ Die EU-weit orchestrierte Kürzungspolitik hatte somit unmittelbare Auswirkungen auf Österreich. Während die innereuropäischen Absatzmöglichkeiten sanken, nahmen dagegen die Exporte in Drittstaaten im selben Zeitraum um 19,3 Prozent zu - u. a. Schweiz (+19,3 Prozent), USA (+34,2 Prozent) und China (+56,5 Prozent).

Das mag den Anschein erwecken, dass Exportförderung u. a. in Form von Freihandelsabkommen tatsächlich eine Lösung für die strukturelle Einkommens- und somit Nachfrageschwäche innerhalb des Euroraumes sein könnte. Allerdings ist diese exportorientierte Wachstumsstrategie von der ökonomischen Performance der Importländer und der Wechselkurse abhängig. Darüber hinaus wird die Bedeutung der Nachfrage durch den alleinigen Fokus auf Exportleistungen systematisch negiert. Betrachtet man also die Rolle von KMU im Außenhandel von Österreich, so drängt sich der Eindruck auf, dass bei den Verantwortlichen das Prinzip Hoffnung herrscht.

3.3. Österreichische KMU und der Handel mit den USA

Dieser Eindruck verstärkt sich umso mehr, wenn man sich die konkreten Zahlen für den Handel mit den USA ansieht. Laut dem „Chief Strategy Officer“ der Wirtschaftskammer Österreich, Christian Kesberg, verkaufen zwischen 1.500 und 1.800 Unternehmen regelmäßig Produkte und Dienstleistungen in die USA, rund 700 haben eine Niederlassung in den USA.¹⁹ Leider findet man in den Publikationen der Wirtschaftskammer keine Aufschlüsselung darüber, wieviele der 1.500 bis 1.800 Unternehmen KMU sind. Interessanterweise wird in der Befragung der EU-Kommission von 2015 die Zahl der österreichischen KMU, die 2012 in die USA exportiert haben, mit 2.600 angegeben, das sind 88,6 Prozent aller österreichischer Exporteure in die USA.²⁰ Der Wert der Exporte der KMU wird mit 2,1 Milliarden Euro angegeben, sie lukrieren somit ein Drittel der gesamten Exporte in die USA (insgesamt rund 7 Milliarden Euro).²¹ Unabhängig davon, warum hier die WKÖ und die EU-Kommission unterschiedliche Daten haben, eines bleibt unterm Strich dennoch gleich: Von den insgesamt mehr als 313.000 österreichischen KMU exportieren weit weniger als 1 Prozent in die USA.

3.4. Sektorale Differenzierung des Außenhandels

Häufig wird von Seiten der TTIP-BefürworterInnen argumentiert, dass besonders Wirtschaftssektoren mit hohem Exportpotential TTIP-induzierte Wachstumsimpulse erwarten können. In Österreich wird dabei (z. B. von der WKÖ) öfters auf die FIW-Studie von Joseph Francois^b verwiesen, welche die Auswirkung von TTIP auf Österreich vorherzusagen versucht.²² Darin wird prognostiziert, dass vor allem die Sektoren Textilien (116 Prozent), Transport (80 Prozent), KFZ (64 Prozent), elektronische Maschinen (57 Prozent) und Metallproduktion (56 Prozent) von der Reduktion von NTB profitieren würden. Da diese Studie auf derselben Methodik beruht wie die von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene CEPR-Studie, werden auch hier positive Effekte überschätzt, während mögliche Kosten ausgeklammert werden.²³ Für eine angemessenere Einschätzung der möglichen Auswirkungen von TTIP auf KMU in Österreich ist es jedoch aufschlussreich einen genaueren Blick auf die unterschiedlichen Produktionssektoren zu werfen. Dabei werden die standardisierten EU-Norm-Klassifizierungen nach NACE verwendet.²⁴

Als **Industrie** werden hierbei Bergbau (Kohlebergbau, Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erzbergbau, Erbringung von Dienstleistungen für den Bergbau...), die Herstellung von Waren (Nahrungsmittelproduktion, Getränkeherstellung, Tabakverarbeitung, Herstellung von Textilien, Bekleidung, chemische Erzeugnisse, pharmazeutische Erzeugnisse, Kunststoffwaren, KFZ, Möbel, Maschinenbau...), Energieversorgung, Wasserversorgung, Abwasser- und Abfallentsorgung und die Beseitigung von Umweltverschmutzungen bezeichnet.

Handel umfasst den Handel mit Kraftfahrzeugen, Großhandel, Einzelhandel sowie die Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen.

Verkehr und Lagerei, Beherbergung und Gastronomie, Information und Kommunikation, Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen, Grundstück und Wohnungswesen, Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen, Erbringung von sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen, öffentliche Verwaltung, Verteidigung; Sozialversicherung, Erzeugung und Unterricht, Gesundheits- und Sozialwesen, Kunst, Unterhaltung und Erholung, Erbringung von sonstigen Dienstleistungen, private Haushalte mit Hauspersonal, Herstellung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen durch private Haushalte für den Eigenbedarf ohne ausgeprägten Schwerpunkt und exterritoriale Organisationen und Körperschaften werden unter der Kategorie **Sonstiges** subsummiert.

^b Die Studie wurde von Francois Joseph durchgeführt, der auch die CEPR Studie für die EK geschrieben hat.

2012 spielte in Österreich der Industriesektor mit 73 Prozent am Handelsvolumen, gefolgt vom Handelssektor mit 21,8 Prozent, die größte Rolle für den österreichischen Export (siehe Tabelle 5). Dabei ist die Anzahl an Unternehmen in diesen Sektoren jedoch sehr ungleich verteilt. Nur 22,1 Prozent aller Unternehmen vereinigen die Exporte des Industriesektors auf sich, im Handel sind es 47,3 Prozent, und die übrigen Exporte werden von 30,6 Prozent der Unternehmen lukriert. Hier zeigt sich, dass jene Produktionsbereiche, welche unter Industrie subsummiert sind, besonders aktiv in Export und Import tätig sind. Allerdings ist nur ein relativ geringer Anteil österreichischer Unternehmen, nämlich ein Fünftel, im Sektor Industrie tätig.

Tabelle 5: Außenhandel nach Wirtschaftszweig, Österreich 2012

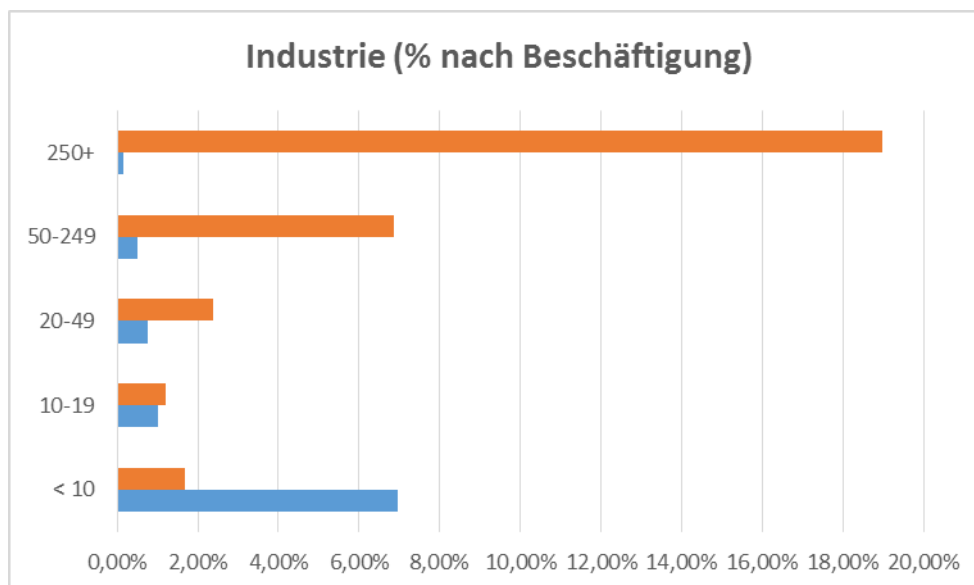
	Ausfuhr		Einfuhr	
	Handelsvolumen	Unternehmen	Handelsvolumen	Unternehmen
Industrie	73,0 %	22,1 %	44,6 %	12,2 %
Handel	21,8 %	47,3 %	47,2 %	32,0 %
sonstige	5,2 %	30,6 %	8,2 %	55,7 %

Quelle: eigene Darstellung nach Statistik Austria 2015; Rundungsfehler nicht ausgeglichen

Betrachtet man die Sektoren Industrie (Abbildung 4) und Handel (Abbildung 5) gesondert, so lässt sich beobachten, dass KMU anzahlmäßig am stärksten vertreten sind. Der Großteil der Wertschöpfung fällt in diesen Sektoren dennoch auf mittlere und große Unternehmen.

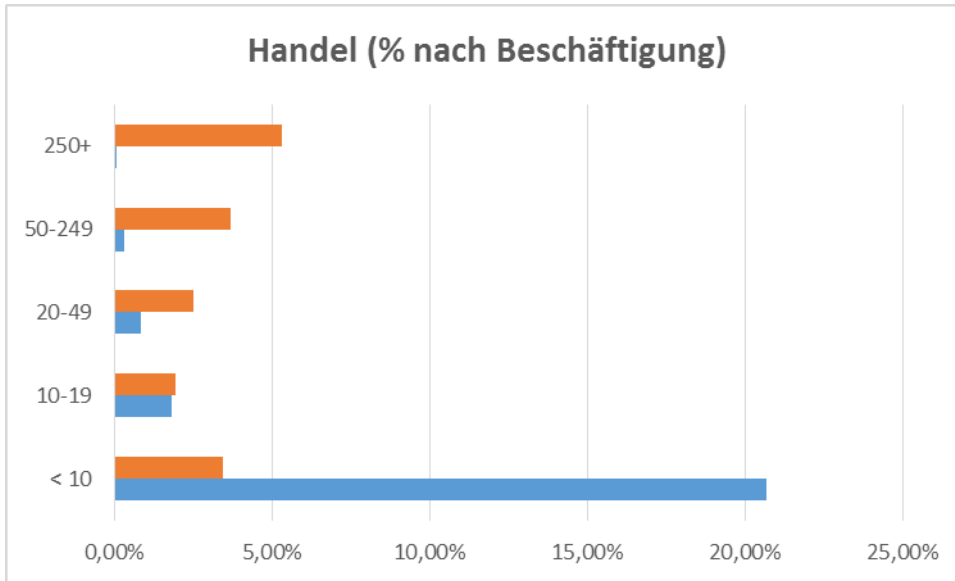
Es ist plausibel zu argumentieren, dass KMU in diesen Bereichen kaum gegen große Unternehmen konkurrieren können, wahrscheinlich wegen hoher Fixkosten und zunehmender Skalenerträge, die bei der Produktion in diesen Bereichen anfallen.

Abbildung 4



Quelle: eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria
 blau: % Anzahl der Unternehmen (im Sektor); orange: % Bruttowertschöpfung (im Sektor)

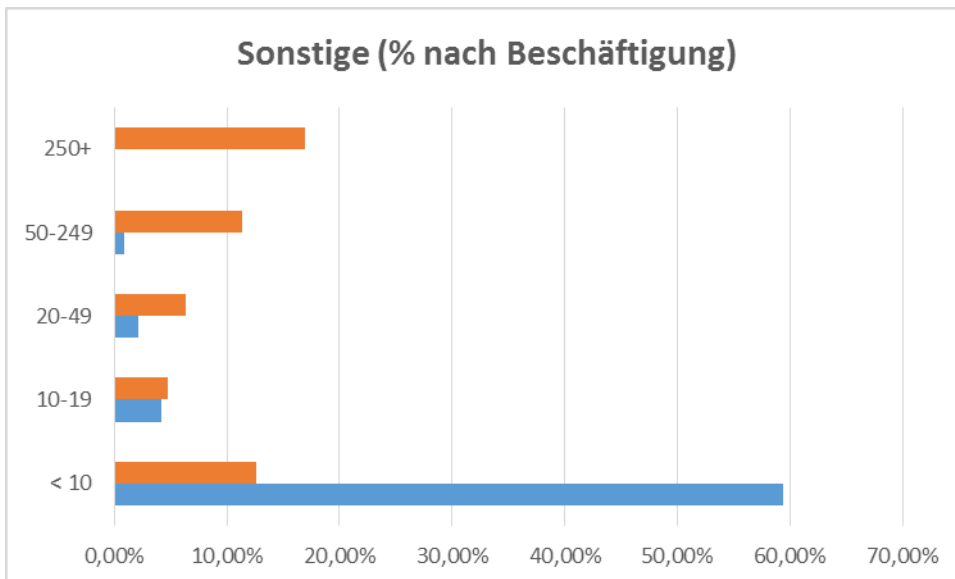
Abbildung 5



Quelle: eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria
blau: % Anzahl der Unternehmen; orange: % Bruttowertschöpfung

Gleichzeitig sind KMU in jenen Sektoren, die weniger zum österreichischen Außenhandel beitragen – Bau, Verkehr, Beherbergung und Gastronomie, Informatik und Kommunikation, Grundstück- und Wohnungswesen sowie Dienstleistungen – am stärksten vertreten. Die pauschalisierte Aussage, KMU würden besonders von Export und Import profitieren, lässt sich empirisch nicht halten. Obgleich die Behauptung „TTIP würde besonders KMU zugutekommen“ bereits an dieser Stelle zu den TTIP-Märchen gezählt werden kann, lohnt es sich für eine seriöse Debatte zu untersuchen, ob eventuell KMU in einzelnen Sektoren besonders von EU-Extrahandel profitieren können.

Abbildung 6



Quelle: eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria
blau: % Anzahl der Unternehmen; orange: % Bruttowertschöpfung

Betrachtet man österreichische Exporte nach Sektoren und Unternehmenscharakteristika (Abbildung 7, Tabelle 6), dann wird schnell deutlich, dass die Anzahl der Beschäftigten positiv mit der

Wertschöpfung im Industriesektor korreliert. Das heißt speziell für den Industriesektor: je mehr Beschäftigte desto größer das Handelsvolumen.

Für den Sektor Handel und die Kategorie „Sonstige Sektoren“ trifft das jedoch nicht zu. Stattdessen lassen die Daten vermuten, dass KMU möglicherweise im Sektor Handel von Exporten profitieren könnten. In dieser Kategorie befinden sich etwa 27 Prozent der österreichischen KMU (Tabelle 6). Allerdings ist dieser Bereich, sofern man sich auf die FIW-Studie von Francois bezieht, nicht besonders von Regulierungen durch TTIP betroffen.²⁵ Das Argument, TTIP würde in Österreich vor allem KMU zugutekommen, deckt sich somit nicht mit den Ergebnissen der eigens angefertigten Studie, in der positive ökonomische Auswirkungen für Österreich prognostiziert werden.

Tabelle 6: Exporte nach Beschäftigungsklasse und Sektor (in Mio. EURO)

	Insgesamt	Industrie	Handel	Sonstige
0-9	19 367	3 699	11 917	3 750
10 bis 49	10 953	4 255	6 022	676
50 bis 249	28 572	22 374	5 460	737
250+	62 391	58 195	3 012	1 184

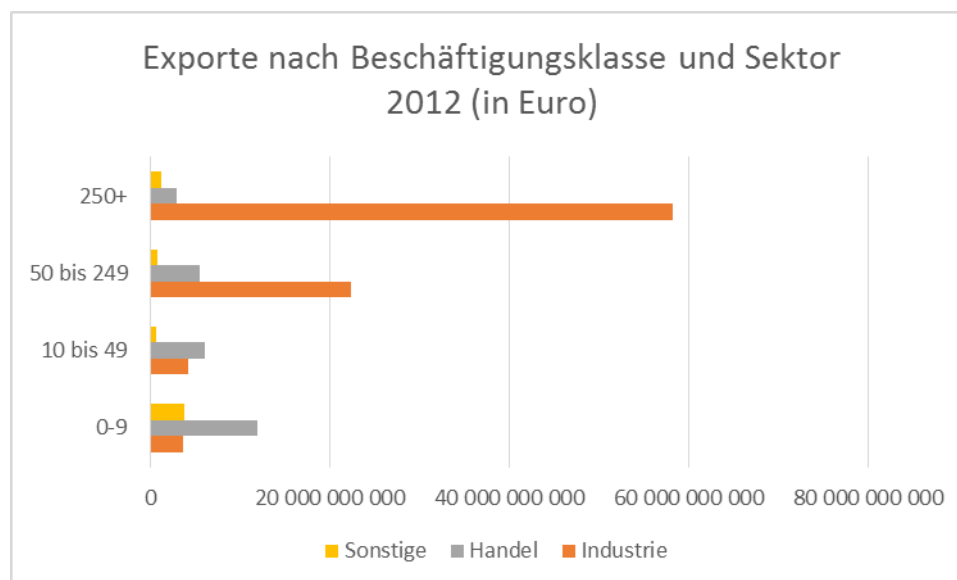
Quelle: Eigene Darstellung nach Daten von Statistik Austria

Tabelle 6: Exporte nach Beschäftigungsklasse und Sektor (in Mio. EURO)

	Insgesamt	Industrie	Handel	Sonstige
0-9	19 367	3 699	11 917	3 750
10 bis 49	10 953	4 255	6 022	676
50 bis 249	28 572	22 374	5 460	737
250+	62 391	58 195	3 012	1 184

Quelle: eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria

Abbildung 7



Ein Blick auf die österreichischen Exporte in Partnerländer im Jahr 2012 zeigt schließlich, dass der Sektor Handel für Exporte in die USA kaum von Bedeutung ist (Tabelle 7, Abbildung 8). Im Vergleich sind Exporte in Drittstaaten knapp 7-mal so wichtig und Exporte innerhalb der EU-27^c sogar knapp

^c Kroatien ist erst 2013 der EU beigetreten, daher beziehen sich diese Daten noch auf die damaligen EU-27.

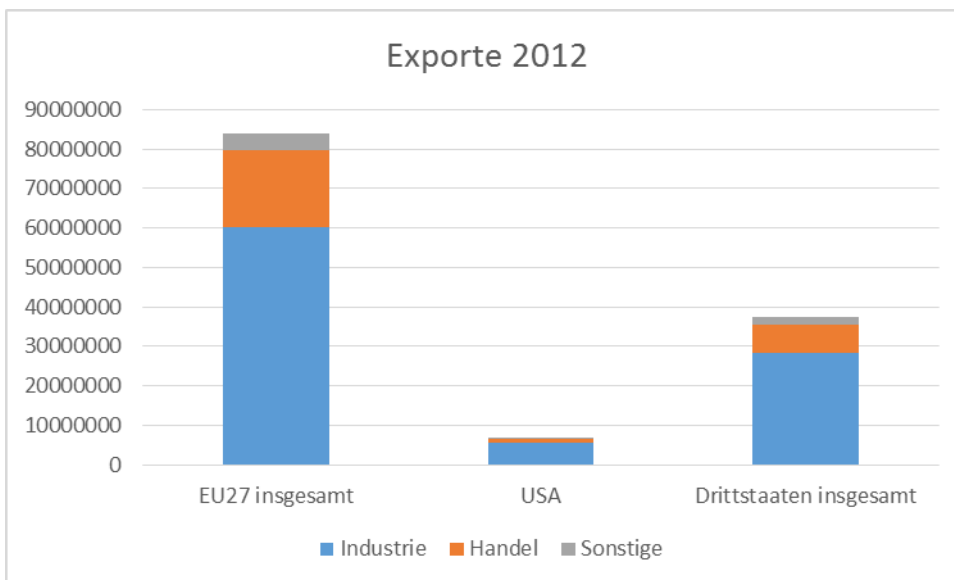
20-mal so wichtig wie jene in die USA. Die USA sind also nicht nur insgesamt ein Handelspartner, der kaum ins Gewicht fällt, sondern besonders für jene Sektoren, in denen KMU tätig sind, absolut vernachlässigbar.

Tabelle 7: Export und Import Österreich nach Partnerregion 2012

Sektor (ÖNAC)	Export (in tausend EUR)			Import (in tausend EUR)		
	Industrie	Handel	Sonstige	Industrie	Handel	Sonstiges
EU27 insgesamt	60 116 097	19 524 937	4 283 324	37 984 700	47 061 872	7 970 539
USA	5 519 998	987 052	293 554	1 417 274	2 130 533	469 502
Drittstaaten insgesamt	28 408 767	6 887 597	2 065 234	20 249 297	14 625 486	2 755 396

Quelle: eigene Darstellung nach: Statistik Austria 2015: Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen.
http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/aussenhandel/aussenhandel_nach_unternehmensmerkmalen/index.html

Abbildung 8



Quelle: eigene Darstellung nach: Statistik Austria 2015: Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen.
http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/aussenhandel/aussenhandel_nach_unternehmensmerkmalen/index.html

Auf Basis der vorhandenen Daten verhärtet sich das Argument, dass große Unternehmen tendenziell eher als „Global Player“ auftreten und in absoluten Zahlen stärker von Handel profitieren können. Im Industriesektor, der 2012 73 Prozent des österreichischen Außenhandels ausmachte, sind Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten relativ stark vertreten. 44,76 Prozent der großen Unternehmen sind in diesem Sektor vertreten, dagegen nur 9,25 Prozent der KMU. Im Bereich Handel – der 23 Prozent des österreichischen Außenhandels ausmacht – gibt es deutlich mehr KMU (23,66 Prozent). In diesem Sektor spielen Exporte am ehesten eine Rolle für KMU, allerdings finden kaum Exporte in die USA statt, während sich die Exporte vor allem auf die EU-27 und Drittstaaten konzentrieren.

Der Großteil der Österreichischen KMU (66,77 Prozent) finden sich schließlich in der Kategorie „Sonstige“. Diese spielt jedoch kaum eine Rolle für den Außenhandel.

Für die schwache Präsenz von KMU im Exportsektor können folgende Gründe angeführt werden:

- Sie orientieren sich stärker auf regionale Absatzmärkte.
- Sie verfügen über eine vergleichsweise geringe Kapitaldecke. Die Abdeckung der erhöhten Risiken im Außenhandel wird deshalb als problematisch eingeschätzt.
- Sie haben strukturell eine begrenzte Ressourcenausstattung (juristische Expertise, Logistik, Vertrieb, internationale personale Vernetzung, Übersetzungsbedarf etc.).
- Viele KMU arbeiten hoch spezialisiert fokussiert auf lokale Marktbedingungen und optimieren ihre Performance unter Ausnutzung spezifischer Nischenvorteile.

Die Reduktion von sogenannten Handelshemmnissen, welche als Maßnahme zur Förderung des Handels postuliert wird, ist somit für KMU weniger hilfreich als für TNK. Dagegen ist zu befürchten, dass Handelsabkommen wie TTIP den Druck auf KMU (und andere Unternehmen), deren Markt in erster Linie die lokale bzw. die EU ist, steigen lassen. Jene Unternehmen, die durch ihre Handelsmonopolstellung einen absoluten Wettbewerbsvorteil haben (u. a. auf Grund der Möglichkeit auf Monopolrenten), können KMU sukzessive vom Markt verdrängen und ihre monopolistische Stellung ausbauen. Handelsabkommen, die wie die TTIP auf die generelle Reduktion von Zöllen und sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse abzielen, werden das nicht verhindern sondern im Gegenteil genau diesen Trend fördern.

Case Study: KMU im Lebensmittelsektor

Der Lebensmittelsektor²⁶ ist mit rund 1 Billion Euro Umsatz pro Jahr sowie über 4 Millionen Beschäftigten der größte Produktionssektor der EU.²⁷ Der Sektor wird zu 99 Prozent von KMU dominiert. Diese erwirtschaften rund 52 Prozent des jährlichen Umsatzes und vereinen 64 Prozent der Beschäftigten. Nur rund 20 Prozent der KMU haben mehr als 10 Beschäftigte, Mikrounternehmen spielen im Lebensmittelsektor also eine besonders große Rolle.

Im Lebensmittelsektor konnte im Jahr 2012 ein Handelsbilanzüberschuss von 23 Milliarden Euro erzielt werden. Betrachtet man EU-Exporte in Drittstaaten, welchen relativ wenig Bedeutung im Vergleich zu inhereuropäischen Exporten zugeschrieben werden kann, sind die USA im Bereich Lebensmittel der größte Handelspartner, wobei das Handelsvolumen auch ohne TTIP imposante Wachstumsraten aufweist. Das Exportvolumen der EU in die USA konnte zwischen den Jahren 2010 und 2011 um 10 Prozent und zwischen 2011 und 2012 um 13 Prozent gesteigert werden. Im Jahr 2012 wurden Waren im Wert von 13,5 Milliarden Euro exportiert und im Wert von rund 4,3 Milliarden importiert (rund 9,2 Milliarden Überschuss). Wenn gleich genaue Zahlen nicht zur Verfügung stehen, kann angenommen werden, dass der Exportanteil von Mikrounternehmen relativ gering ist und mit der Unternehmensgröße ansteigt.

Bezüglich der vermeintlichen Notwendigkeit von TTIP zeigt sich im Lebensmittelsektor, dass zunehmende regulatorische Harmonisierungen auf internationaler Ebene bereits heute Realität sind. Für den Lebensmittelsektor besonders hervorstreichend sind in diesem Zusammenhang die Normen der International Organization for Standardization (ISO) im Allgemeinen und der International Featured Standards (IFS) im Speziellen.²⁸ Weitere Harmonisierungen finden sich in der Übernahme von US-amerikanischen Standards im Bereich der Hygienevorschriften durch die EU (Hazard Analysis and Critical Control Points, HACCP).²⁹

Insgesamt stellt sich also die Frage, wieso es für die Harmonisierung regulatorischer Bestimmungen eines bilateralen Abkommens in Kombination mit einem Investitionsschutzabkommen bedarf. Bereits heute werden Harmonisierungen auf internationaler Ebene vorangetrieben und die Exporte des europäischen Lebensmittelsektors wachsen ungebrochen – auch in die USA.³⁰ Zudem birgt die im Raum stehende Marktöffnung für amerikanische Großunternehmen aufgrund von Kostenvorteilen eine akute Gefahr für den von KMU dominierten Lebensmittelsektor der EU.

4. TTIP-Versprechen und ihre Auswirkungen für KMU

4.1. Abbau nicht tarifärer Handelshemmnisse und Angleichung der Standards

Das größte Versprechen der TTIP liegt in der Beschreibung der Effektivitätsgewinne durch die Harmonisierung der Standards. Darin liegt in der Theorie tatsächlich eine große Chance, Reibungsverluste und Verwaltungskosten im Handel zwischen der EU und den USA zu reduzieren. Allerdings sind den Bemühungen in der Praxis hohe Beschränkungen durch die völlig unterschiedlich organisierte Zertifizierung gesetzt. Verhandelt wird de facto zwischen EU und der Bundesregierung der USA. Inwieweit die US-amerikanischen Bundesstaaten diese Regelungen implementieren werden, bleibt bisher völlig ungeklärt. Auch nach Abschluss des TTIP-Vertrags wird bei jedem Export die spezifische Lage im konkreten Bundesstaat, oftmals sogar im einzelnen County, zu berücksichtigen sein, denn in den USA gibt es – anders als in der EU – keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen, sondern transversal konkurrierende Standardisierungssysteme. Statt der von den EU-Beamten gepflegten Euphorie wäre folglich eine gesunde Skepsis die wirtschaftlich verantwortbare Option.

Viele österreichische KMU sind stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität. Dies verursacht notwendigerweise ein entsprechendes Preisniveau. Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im TTIP Raum gesenkt, verlieren diese KMU ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile und müssen mit qualitätsärmeren und mithin preisgünstigeren Produzenten konkurrieren. Zu erwarten ist daher, dass sich der bisher an Qualität orientierte Wettbewerb tendenziell zu einem vorwiegend an Preis und Quantität ausgerichteten Wettbewerb transformiert. Da die in TTIP geplanten (Re)Regulierungen unter anderem die Informationslage über die Qualität der Produkte reduzieren, führt das auf KonsumentInnenseite zu zunehmender Ungewissheit über die Qualität der Produkte und somit zum Problem der adversen Selektion: Das ist ein Problem der Kaufentscheidung. Wenn die Qualität der Produkte nicht mehr unterscheidbar ist, dann müssen KonsumentInnen davon ausgehen, dass VerkäuferInnen ein Interesse daran haben Produkte mit niedriger Qualität als solche mit hoher Qualität auszugeben um dann die entsprechend höheren Preise zu verlangen. Daraus resultiert, dass bei einem entsprechenden Vertrauensmangel zwischen KäuferIn und VerkäuferIn von ersteren immer das billigere Produkt, unabhängig von dessen Qualität, gewählt wird (zumindest wäre das theoretisch logisch-vernünftig). Zu erwarten ist daher, dass sich der bisher an Qualität orientierte Wettbewerb tendenziell zu einem vorwiegend an Preis und Quantität ausgerichteten Wettbewerb transformiert.

4.2. Öffnung der kommunalen Vergabepaxis

Laut §1 des österreichischen KMU-Förderungsgesetzes (Fassung vom 20. März 2015) besteht die Aufgabe des Bundes darin, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) durch Förderungsmaßnahmen zu unterstützen.³¹ Im Blick auf das von TTIP angezielte Verbot von diskriminierenden nicht-tarifären

Hemmnissen auch bei der kommunalen Auftragsvergabe ist zu erwarten, dass die Vergabepaxis sich zum Nachteil der KMU verändern wird. Der Anteil der KMU am Gesamtwert der vergebenen öffentlichen Aufträge im Jahr 2011 lag bei 37 Prozent (EU-Durchschnitt: zwischen 2006 und 2008 bei 33 Prozent).³²

Sowohl die Bundesregierung als auch die Landesregierungen unterhalten eine Fülle von Förderungs- und Beratungsmaßnahmen, die explizit dem Mittelstand vorbehalten sind. Prinzipiell müssen solche Unterstützungsleistungen in der Logik der BefürworterInnen des so genannten Freihandels als diskriminierende nicht-tarifäre Handelshemmnisse betrachtet werden, die mithin bei der Umsetzung der TTIP nicht aufrecht erhalten werden könnten.

Von CETA ist bekannt, dass auf Drängen der EU alle kommunalen Auftragsvergaben, die ein Volumen über 300 000 CAD bei Gütern und Dienstleistungen sowie über 8 Millionen CAD bei Bauvorhaben haben, für BieterInnen aus der EU offen sein müssen.³³ Damit sind ca. 80 Prozent aller kommunalen Beschaffungsvorhaben Kanadas von CETA betroffen. Es ist zu erwarten, dass ähnliche Vereinbarungen auch von der TTIP vorgesehen sind. Aus logistischen und kapazitären Gründen ist unwahrscheinlich, dass sich KMU aus der EU um Aufträge kanadischer Kommunen bemühen werden, genauso wenig wie umgekehrt kanadische KMU sich um solche kommunalen Aufträge in der EU bewerben werden. Vielmehr sind nur international agierende Konzerne logistisch und operativ in der Lage, sich an solchen Ausschreibungen zu beteiligen.

Die Konsequenz der Freihandelsabkommen bestünde folglich in einem massiv gesteigerten Wettbewerbsdruck durch Konzerne, die neu im Markt auftreten, auf die regionalen KMU beider Vertragsparteien. Es ist deshalb folgerichtig, dass sich über 40 kanadische Kommunen – darunter Toronto und Victoria – vehement gegen den Abschluss von CETA wehren, unter anderem explizit unter Hinweis auf die Benachteiligung örtlicher KMU. Im gleichen Sinn sprach sich 2011 der neu gewählte Bürgermeister der Millionenstadt Seoul, Park Won-soon, gegen die Regelungen zur kommunalen Auftragsvergabe im Freihandelsabkommen zwischen Korea und den USA aus. Laut „Dong-A Ilbo“ berief er sich ausdrücklich auf die Existenzbedrohung der örtlichen KMU durch US-amerikanische Handelsketten.³⁴

Inzwischen haben sich auch schon mehr als 200 österreichische Städte und Kommunen zu Wort gemeldet, die in Beschlüssen der kommunalen Gremien kritisch zu den möglichen Folgen von TTIP (aber auch CETA und TiSA) Stellung beziehen. Sie stellen allesamt fest, dass bei einem Abschluss des derzeit von der EU-Kommission hinter verschlossenen Türen verhandelten Abkommens mit den USA (TTIP) sowie mit Kanada (CETA) erhebliche negative Folgen z. B. für die öffentliche Auftragsvergabe, die Energieversorgung, den Umweltschutz wie auch für Tarife und Arbeitsbedingungen der kommunalen Gesellschaften und Eigenbetriebe zu befürchten sind.³⁵

4.3. Investorenschutz - ISDS

Mit TTIP sollen ausländische Investoren die Möglichkeit erhalten, Staaten vor privaten internationalen Schiedsgerichten zu verklagen – und zwar aufgrund jeder Politik, die ihre Eigentumstitel und die geplanten Gewinne aus ihren Investitionen bedroht, sei es wegen Gesundheits- und Umweltschutzaufgaben oder durch eine Sozial- und Wirtschaftspolitik, die ihre unternehmerischen Freiheiten beschränkt. Auch die Reformvorschläge von Handelskommissarin Malmström ändern nichts an diesen Sonderrechten für Konzerne, sie verbessern lediglich das Verfahren. In der Untersuchung: „Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries“ wird anschaulich dargestellt, wie das Instrument des Investor-to-State-Dispute Settlements (ISDS), ursprünglich als legitime Sicherung von Investitionen unter prekären Umständen in das internationale Handelsrecht eingeführt, zu einer gewinnträchtigen Möglichkeit transnationaler

Konzerne mutiert ist, wirtschaftspolitische Interessen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu generieren.³⁶ Dies geht auch zu Lasten der KMU:

„The investment arbitration regime provides VIP treatment to foreign investors and privatises justice. Foreign investors are granted greater rights than domestic firms [...]“ (Seite 7).

Anstatt also ein viel zitiertes „level playing field“ zu etablieren, schüfe die Einrichtung von ISDS-Schiedsstellen unter der Ägide des TTIP (oder auch CETA) ein Zweiklassenrecht zwischen Unternehmen. Begünstigt werden Konzerne, die über die strategischen, personellen und ökonomischen Mittel verfügen, solche Schiedsgerichte als „claimants“ anzurufen. Einseitig würden KMU von dieser asymmetrischen Wirkung der Investitionsschutzregelungen betroffen sein – welches mittelständische Unternehmen kann sich schon Prozesskosten von durchschnittlich 8 Millionen Dollar pro Verfahren leisten? – schaffen.³⁷ Heimische KMU würden zudem gegenüber ausländischen Unternehmen in Österreich benachteiligt, da ihnen keine derartigen Sonderrechte zur Verfügung stehen. Das hätte gravierende Wettbewerbsnachteile für sie. Insgesamt gibt es keine Begründung für derartige Sonderrechte, da die Rechtssysteme auf beiden Seiten des Atlantiks gut funktionieren. Der Deutsche Bundesverband mittelständische Wirtschaft hat sich entschieden gegen die Aufnahme von ISDS in das TTIP und CETA-Abkommen ausgesprochen.³⁸

4.4. Gültigkeit der Wachstumsprognosen

EU-Kommission, Bundesregierung, Industriellenvereinigung und Wirtschaftskammer haben sich in den vergangenen Jahren wiederholt auf Studien berufen, die angeblich erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie EU-weit hunderttausende von zusätzlichen Arbeitsplätzen durch TTIP voraussagen. Nach genauer Prüfung dieser Studien hat sich gezeigt, dass die prognostizierten positiven Wachstumseffekte im besten Fall im Promillebereich liegen. Bereits im Januar 2014 musste der damalige EU-Handelskommissar de Gucht in einem Interview mit dem ZDF Magazin Monitor vor laufender Kamera zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumszahlen, mit denen er TTIP anpries, von den selbst in Auftrag gegebenen Studien nicht bestätigt werden.³⁹ Nach massiven Vorwürfen, dass EU-Kommission und Unternehmensverbände mit manipulierten Zahlen bewusst die Öffentlichkeit zu täuschen versuchten, haben Kommission und z. B. in Deutschland der Bund Deutscher Industrie (BDI) die unseriösen Voraussagen inzwischen zurückgezogen und auch auf ihren Informationsportalen gelöscht. Im Informationsfolder der Wirtschaftskammer wird weiterhin auf diese positiven Effekte hingewiesen ohne darüber zu informieren, dass die angesprochenen 1,75 Prozent Wirtschaftswachstum bzw. die mehr als 20.000 neuen Jobs für Österreich für einen Zeitraum von insgesamt acht Jahren prognostiziert sind.⁴⁰ Damit ist das zentrale Argument der TTIP-BefürworterInnen – auch in Bezug auf KMU – in sich zusammengebrochen.

Ferdi De Ville (Universität Ghent) und Gabriel Siles-Brügge (Universität Manchester) haben kürzlich eine Untersuchung zur Genese und „Vermarktung“ der einschlägigen von der EU bzw. dem BMWi kommissionierten Studien vorgestellt.⁴¹ Sie begreifen die Strategie der EU-Kommission als eine „wichtige Übung in der Steuerung fiktionaler Erwartungen“.⁴² Hinzuweisen ist auch auf ein Strategiepapier der EU-Kommission, nach dem das Ziel der öffentlichen Kommunikation über TTIP darin bestehen soll, in einem frühzeitigen Stadium der Verhandlungen die Debatte über TTIP zu beeinflussen, indem man über die positive Auswirkungen (Wachstum, globale Führerschaft beim Thema Handel) kommuniziert, und dass in einer Zeit wirtschaftlicher Rezession TTIP das billigste Paket zur Stimulierung der Wirtschaft sei, das man sich derzeit vorstellen kann.⁴³ (Auszug aus dem Text: „(...) to define, at this early stage in the negotiations, the terms of the debate by communicating positively about what the TTIP is about (i.e. economic gains and global leadership on trade issues). The central message of this ‘information’ campaign has been the claim that [...] in a period

of economic recession, the TTIP represents »the cheapest stimulus package you can imagine“, Seite 1).

Es ist bedauerlich, dass sich die überwiegende Zahl der österreichischen Industrie- und WirtschaftskammervorteilerInnen dazu hergibt, dieses manipulative Spiel der EU-Kommission mitzuspielen. Statt kritischer Abschätzung der tatsächlichen Chancen und Risiken für KMU, deren Interessenvertreter sie eigentlich sein sollten, beteiligen sich diese Institutionen einseitig an einem Projekt, dessen Folgen sich tatsächlich schwer abschätzen lassen. Bisher wurde seitens dieser Institutionen (insbesondere der Wirtschaftskammer, aber auch des Wirtschaftsministeriums) noch keine Studie in Auftrag gegeben, die neben den möglichen Chancen für die österreichische Wirtschaft und KMU auch die möglichen Risiken für die heimische Wirtschaft in den Blick nimmt. Handelsabkommen beinhalten eben nicht nur Exportchancen sondern mitunter auch erhebliche Importrisiken für all jene Unternehmen, die auf den lokalen oder EU-Markt hin orientiert sind.

Einen wichtigen Beitrag zu einer verantwortlichen Folgenabschätzung leistet die Untersuchung „ASSESS-TTIP“.⁴⁴ Die breit angelegte kritische Evaluation vorliegender Studien zu TTIP berücksichtigt besonders die im Zusammenhang des NAFTA-Prozesses bereits empirisch erhobenen Daten. Zusammenfassend ergibt sich folgender Befund:

1. Die prognostizierten Gewinne sind nach den vier untersuchten Studien als gering zu bezeichnen (BSP +0,3 bis + 1,3 Prozent), verteilt auf einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren. Das sind lediglich 0,015 bis 0,13 Prozent pro Jahr.
2. Da auch ohne TTIP die durchschnittlichen Zölle lediglich bei etwa 5 Prozent liegen, ließen sich substantielle Gewinne nur bei jenen Szenarien prognostisch erhärten, die erhebliche Reduktionen der nicht-tarifären Handelshemmnisse vorsähen. 80 Prozent der genannten möglichen Zugewinne ließen sich nur bei der politisch schwierigen Konvergenz von Produktionsstandards, industriellen Normen und staatlichen Gesetzen realisieren.
3. Die Folgekosten der von der TTIP verursachten Modifikationen werden in den untersuchten Studien weitestgehend vernachlässigt. Dies beginnt bereits beim Einnahmeverlust der öffentlichen Hand durch den Wegfall der Zolleinnahmen (europaweit 2,6 Milliarden Euro p. a.). Schwerer wiegt, dass Deregulierungen nicht folgenlos bleiben und deren mögliche gesamtgesellschaftliche Kosten in eine objektive Bilanzierung einfließen müssten.
4. Soweit mögliche Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in den Studien überhaupt untersucht werden, ist zu konstatieren, dass sie befristete negative Effekte nicht ausschließen, diese aber nicht beziffern. Es wird von ca. 0,4 bis 1,1 Millionen wegfallender Arbeitsplätze durch Verlagerungen und Umstrukturierungen ausgegangen. Gleichwohl werden die dadurch zu erwartenden Folgekosten (Arbeitslosenhilfe: 5 bis 14 Milliarden Euro; Steuereinbußen durch Erwerbslosigkeit: 4 bis 10 Milliarden Euro) wiederum nicht bilanziert.
5. Die Opportunitätskosten der von der TTIP veränderten Handelsströme bleiben gleichfalls unberücksichtigt. Die durch angepasste Standards im TTIP-Raum realisierbaren Gewinne könnten durch veränderte Exportbedingungen und Handelsverlagerungen im Verkehr mit Drittländern negative Konsequenzen generieren. Zudem entstünde neben den Zugewinnen im Handel zwischen der EU und den USA ein gleichzeitiger Rückgang in den jeweiligen Binnenmärkten.

Freihandelsabkommen schaffen reale Chancen für bestimmte Wirtschaftssektoren und am Markt etablierte Global Player. Aber daraus folgt keineswegs, dass die Mehrzahl der kleinen und mittleren Unternehmen gleichsam automatisch davon profitiert. Bei nüchterner Prüfung entpuppen sich die Voraussagen als ökonomisch fahrlässig. Davon auszugehen, dass im Fall der Vereinigung zweier hocheffizienter Wirtschaftsräume keine Arbeitsplätze wegfallen werden, ist naiv: Verstärkte Impor-

te von preislich hoch kompetitiven Konsumgütern in den jeweilig anderen Wirtschaftsraum schaffen dort nicht automatisch neue Arbeitsplätze, sondern bedrohen sie tendenziell. Und die Annahme, dass in einem regionalen Markt generierte Konzerngewinne automatisch als produktive Reinvestitionen in den gleichen Markt zurückfließen, ist in diesen globalen Zeiten ebenfalls naiv. Zudem könnten andere TTIP-Regelungen, insbesondere im Bereich der Patente (Intellectual Property Rights) durchaus für gesteigerte Produktionskosten, insbesondere im Pharma- und Gesundheitssektor (verlängerter Patentschutz), aber auch im IT-Bereich sorgen. Den verheißenen Kostenreduktionen durch den Abbau von Zollschranken durch TTIP müssten bei realistischer Bilanzierung also Kostensteigerungen gegenüber gestellt werden. Aber das würde das optimistische Bild trüben.

4.5. TTIP ist vor allem auch ein machtpolitisches Instrument

TTIP ist trotz aller Bekundungen der EU-Kommission vor allem ein machtpolitisches Instrument und kein ausschließlich ökonomisches Projekt. Der Lissabon-Vertrag billigt der EU-Kommission auf dem Gebiet der Handelspolitik weitgehende Gestaltungsrechte zu. Mit dem Prestigeprojekt der „größten Freihandelszone der Erde“ will die Kommission ihre Handlungsfähigkeit unter Beweis stellen. Dabei wird der tatsächliche ökonomische Nutzen politisch hochgerechnet.

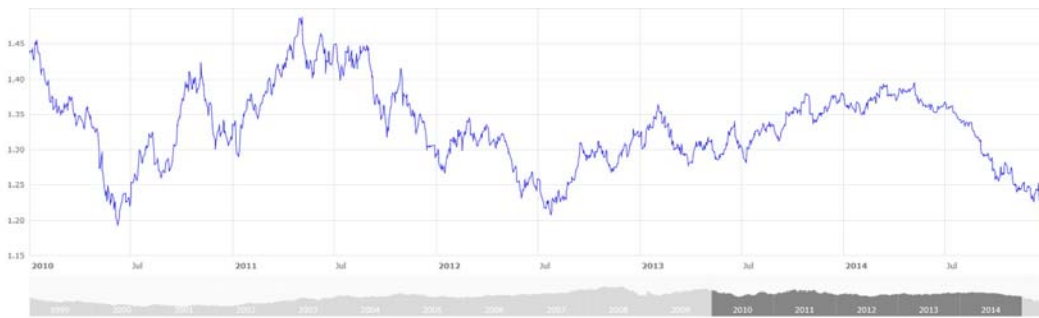
Auch die nationale Politik in den EU-Mitgliedsländern verfolgt bezüglich TTIP vorrangig innenpolitische Ziele. In einer Zeit, in der die Möglichkeiten der Politik nachhaltig für Beschäftigung zu sorgen äußerst beschränkt sind, dient TTIP als ein Projekt zur Darstellung arbeitsmarktpolitischer Kompetenz. Wenn der Wirtschaftsminister verkündet, dass TTIP – wenn gut verhandelt – ein Wachstums- und Beschäftigungsmotor sein werde, so kann dies angesichts der real eher minimalen Beschäftigungsimpulse kaum mehr als eine Applikation des „Prinzips Hoffnung“ verstanden werden. Solche Symbolpolitik nützt der Wirtschaft nicht und sollte folglich unterbleiben.

4.6. Spezifische Probleme der KMU bleiben unberücksichtigt

Mittelständische Unternehmen besitzen weder die personellen Kapazitäten noch große finanzielle Reserven, um sich gegen Devisenschwankungen spekulativ abzusichern. Die Unvorhersehbarkeit der Wechselkursentwicklung wird durch TTIP nicht eingehegt. Im Zeitraum von 2010 bis 2015 schwankte beispielsweise der US-Dollar zwischen 1,20 und annähernd 1,50 Euro - und zwar mehrmals. Diese Volatilität belastet die Exportchancen der KMU überdurchschnittlich und stellt praktisch ein enormes Handelshemmnis dar, das allerdings von der EU nicht in den Blick genommen wird. Eine Wechselkursschwankung von 1,20 zu 1,50 Euro entspricht einer unvorhersehbaren Preisschwankung von ca. 15 Prozent^d. Das bedeutet, dass ein Unternehmen, das zwischen den USA und Europa mit Waren handeln möchte, in der Lage sein muss unvorhergesehene Preise zu zahlen, die um 15 Prozent höher sind als es im eigenen Land der Fall ist. Im Vergleich dazu übersteigen die Einfuhrzölle (prozentueller Anteil der Zölle gewichtet nach Handelsvolumen) der USA für Produkte aus Europa in keinem Sektor 3,7 Prozent.⁴⁵ Die Kosten, die durch Wechselkursschwankungen anfallen und durch entsprechende geldpolitische Koordination und Regulierung der Finanzmärkte vermieden werden können, betragen in etwa das Vierfache der Kosten, die durch bestehende Zölle entstehen.

^d Bei der Berechnung der Preisschwankungen ist die „Richtung“ (steigt oder fällt der Basiswert) der Preisänderung zu beachten. Für die Berechnung der Änderung ist der absolute Wert der Änderung, sowie der Basiswert ausschlaggebend: prozentuelle Änderung = „absolute Änderung“ / „Basiswert“. Als Konsequenz führen „günstige“ Preisschwankungen, bei denen der Euro relativ teuer zum Dollar wird (Basiswert steigt), zu geringeren prozentuellen Preisänderungen als umgekehrt.

Abbildung 9



Quelle: EZB (2015); Euro exchange rates USD. Online-Chart: <https://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html>

Ein weiteres spezifisches Problem für KMU ist die Beschaffenheit der angebotenen Produkte. Hoch spezialisierte KMU konzipieren individualisierte Produkte für spezifischen KundInnenbedarf. Dabei sind hohe Entwicklungskosten unausweichlich. Proprietäre Lösungen haben ihren Preis, der sich durch Effizienzgewinne beim Abnehmer rechtfertigt. Außerdem schützen steile Innovationszirkel vor der Bedrohung durch illegale Plagiate aus Drittländern und sind damit wesentlich für den nachhaltigen Erfolg der KMU.

Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im „Binnenmarkt“ TTIP-Raum gesenkt, wären transnationale Konkurrenten in der Lage, begünstigt durch hohe Skalenerträge, mittelständische Innovationsträger mittels einer für sie weitgehend unschädlichen Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen.

5. NAFTA – aus der Geschichte nichts gelernt?

TTIP ist bekanntermaßen nicht das erste Freihandelsabkommen der Geschichte. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, historische Erfahrungswerte einzuholen. Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko wurde ab 1994 umgesetzt und bietet sich aus diesem Grund besonders an. Nach den herrschenden ökonomischen Theorien sind die prognostizierten positiven Effekte von Freihandelsabkommen langfristiger Natur, deshalb sollten sie mittlerweile am NAFTA-Wirtschaftsraum ablesbar sein. In der kontroversen Diskussion um NAFTA wurden – wie gegenwärtig im Kontext der TTIP-Kontroverse – zudem ähnlich optimistische Prognosen ins Feld geführt, um die Bevölkerung für den „Freihandel“ zu gewinnen. Dabei muss man wissen, dass das Ergebnis solcher Modelle vor allem von den zu Beginn getroffenen Annahmen abhängt. Die Annahme einer durch das Freihandelsabkommen induzierten Kostenreduktion (z. B. durch die Abschaffung von Zöllen, nicht-tarifären Handelshemmnissen etc.) wird daher in jedem Fall zu einer realen Einkommenserhöhung führen, wenn Annahmen über mögliche negative Effekte (Arbeitslosigkeit und Einkommensverluste, u. a. durch die Marktverdrängung von KMU) nicht entsprechend berücksichtigt werden.

Im Lauf der Jahre wurden die ökonomischen Effekte von NAFTA durch eine Vielzahl von empirischen Studien überprüft.⁴⁶ Nicht alle empirischen ex-post Untersuchungen postulieren negative Effekte, allerdings werden durchwegs ernüchternde Ergebnisse konstatiert. Für die USA und Kanada werden Wachstumseffekte im Promillebereich angenommen, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte präsumiert.⁴⁷ Ferner zeigen die NAFTA-Erfahrungen, dass die negativen und positiven Folgen von Freihandelsabkommen spezifische gesellschaftliche Gruppen sehr unterschiedlich betreffen. Während vor allem KMU, die kleinteilige Landwirtschaft sowie ArbeitnehmerInnen die negativen Effekte der Freihandelsabkommen zu tragen haben, können Großunterneh-

men und deren EigentümerInnen - also vor allem die einkommens- und vermögensstärksten Haushalte - von der zunehmenden Internationalisierung tendenziell stärker profitieren.⁴⁸

Die negativen Effekte von NAFTA auf KMU waren besonders in der Landwirtschaft zu spüren. In **Mexiko** wurde die von KMU durchgezogene landwirtschaftliche Produktion völlig auf den Kopf gestellt, da viele Betriebe mit den Preisen der in den USA kapitalintensiv produzierten Agrarprodukte nicht mithalten konnten.⁴⁹ Seit den 1990er Jahren wurde ein Sechstel der mexikanischen Arbeitsplätze im Agrarbereich (mehr als eine Million) zerstört – zum Teil aufgrund von NAFTA und parallel laufenden Liberalisierungen. Nur ein Teil dieser Menschen fand in den neu entstandenen, schlecht bezahlten Industriearbeitsplätzen entlang der US-mexikanischen Grenze – den sogenannten Maquiladoras – eine Beschäftigung.⁵⁰

Ganz ähnlich verhielt es sich in den **USA**, wo die kleinteilige Agrarproduktion durch die verstärkte internationale Konkurrenz ebenfalls stark unter Druck geraten ist. Seit der Umsetzung von NAFTA und anderen WTO-Bestimmungen wurde der Anteil von kleineren landwirtschaftlichen Betrieben sukzessive reduziert⁵¹. Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich laut der gleichen Untersuchung zwischen 1996 und 2012 zudem von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Großunternehmen ihren Anteil ausbauen konnten.

Dank einer kürzlich erschienenen kanadischen Studie lassen sich für **Kanada** vergleichbare Angaben machen:⁵²

- Die Liberalisierungen von Handel und Investitionen haben dem Land keine nachhaltige Steigerung der Exportquote gebracht. Nach einer anfänglichen Steigerung der kanadischen Exportrate fiel sie im Zeitraum von 2000 bis 2012 vielmehr um 14 Prozentpunkte (1988: 26 Prozent, 2000: 44 Prozent, 2012: 30 Prozent): (Brennan 2015, S. 6).
- Im 25-Jahres-Zeitraum bis 1988 wuchs die Rate der Unternehmensinvestitionen um durchschnittlich 4,8 Prozent, die Wachstumsrate der Beschäftigung im kommerziellen Sektor lag bei 2,4 Prozent; und das Pro-Kopf-Wachstum des GDP betrug 2,8 Prozent. Die folgenden 25 Jahre mit NAFTA und CUFTA führten zu einer Halbierung aller drei Wachstumsindikatoren (Brennan 2015, S. 26).
- Im gleichen Zeitraum stieg die kanadische Arbeitslosenrate trotz starker Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse (Teilzeitarbeit, Niedriglohnssektor) von 7,1 auf 8,1 Prozent (Brennan 2015, S. 6).
- Im Jahr 1993 erwirtschafteten die 60 größten Firmen des Landes 30 Prozent aller Unternehmensprofite. Bis zum Jahr 2011 stieg dieser Prozentsatz auf 58 Prozent. Die gleiche Entwicklung bildet sich im Anteil der 60 größten Unternehmen am gesamten Unternehmensvermögen ab: Betrug er in den 1990er Jahren im Durchschnitt 30 Prozent, lag er im Jahr 2010 bei 46 Prozent (Brennan 2015, S. 7).

Welche zentralen Schlüsse können für TTIP zusammenfassend aus den Erfahrungen von NAFTA gezogen werden? Freihandelsabkommen können eine Vielzahl von ökonomischen Wirkungen entfalten, und gesamtwirtschaftliche Vorhersagen auf Basis ökonomischer Modelle sind vor allem eines: mit großer Vorsicht zu genießen. Die großen Versprechen und Vorhersagen von NAFTA, die Politiker Anfang der 90er Jahre den Menschen gemacht haben, sind nicht eingetroffen. Die Kosten und Nutzen von NAFTA haben sich auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen sehr ungleich verteilt. Vor allem ArbeitnehmerInnen sowie KMU (besonders im landwirtschaftlichen Bereich) zählen zu den VerliererInnen von NAFTA. Sie tragen die von den Anpassungsprozessen verursachten Kosten.

6. Kritische Haltung vieler KMU gegenüber TTIP steigt

Angesichts all dieser Punkte kann es nicht überraschen, dass eine stetig größer werdende Zahl von kleinen und mittleren Unternehmen die TTIP-Verhandlungen kritisch betrachtet. In Deutschland gibt es dazu bereits Umfragen – in Österreich noch nicht. So hat der der deutsche Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) in einer Umfrage folgendes Meinungsbild erhoben:⁵³

Fühlen Sie sich ausreichend durch die Politik über TTIP informiert, und sind die Verhandlungen ausreichend transparent?

Ja: 6 Prozent

Nein: 94 Prozent

Welche Auswirkungen erwarten Sie von TTIP für Ihr Unternehmen?

Aufweichung bewährter deutscher Standards und Normen: 53 Prozent

Erleichterter Marktzugang: 17 Prozent

Kostenersparnis durch Abbau von Handelshemmnissen und Zöllen: 20 Prozent

Keine Auswirkungen: 34 Prozent

Sonstige: 12 Prozent

Medienberichten zufolge profitieren von TTIP vor allem internationale Konzerne. Werden im Freihandelsabkommen die Belange des Mittelstands genügend berücksichtigt?

Ja: 2 Prozent

Nein: 49 Prozent

Weiß nicht: 48 Prozent

Zahlreiche deutsche Fachverbände haben zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder die Gefahren, die von TTIP ausgehen, beschrieben und vor dem Abschluss des Abkommens in der jetzigen Form gewarnt.⁵⁴ Auch in Österreich gibt es zunehmend Kritik aus den Reihen der KMU.

Zu den AutorInnen:

Jan Grumiller studierte Internationale Entwicklung und arbeitet derzeit an einem Dissertationsprojekt an der WU Wien. Er ist externer Lektor im Fachbereich Volkswirtschaftslehre an der FH des bfi Wien und selbständiger Wissenschaftler. Seine Arbeitsschwerpunkte bei diversen Institutionen (z.B. ÖFSE, IHS, FH bfi) liegen in den Bereichen Entwicklungsökonomie, europäische Integration, Finanzmarktintegration, Währungsinternationalisierung und internationaler Handel. Er ist einer der Koautoren der Studie "ASSESS TTIP" (ÖFSE).

Simon Theurl ist freischaffender Wissenschaftler und Lektor auf der FH des BFI wo er "Monetary Policy and Theory", "European Union Economics", "European Union Integration" und "Politische Ökonomie und Wirtschaftsgeschichte" unterrichtet. Unter anderem hat Simon 2014 Grundlagenforschung zu den ökonomischen Auswirkungen von TTIP für die AK-Wien betrieben.

Alexandra Strickner ist Ökonomin ist Gründungsmitglied und Vorstand von Attac Österreich. Seit vielen Jahren beobachtet die Handels- und Agrarexpertin Verhandlungen über Freihandelsabkommen. Sie nahm unter anderem an mehreren Ministerkonferenzen der Welthandelsorganisation WTO teil.

Quellen / Hinweise

¹ Vgl. https://www.wko.at/Content.Node/iv/presse/wkoe_presse/presseaussendungen/pwk_145_15_Schultz:-Freihandelsabkommen-TTIP-bietet-Chancen.html

² ARD-Monitor, 31.1.2014; Videoausschnitt u.a. zu finden auf <http://www.attac.de/kampagnen/freihandelsfall-ttip/hintergrund/studienkritik/>.

³ Süddeutsche Zeitung, 1.4.2015: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-peinliche-korrekturen-1.2417973>

⁴ WKÖ: TTIP – Daten und Fakten zum geplanten Freihandelsabkommen zwischen EU und USA. https://www.wko.at/Content.Node/wir/oe/wko_tipp_folder_0511s.pdf

⁵ Focus, 11.4.2015

⁶ Siehe vergleichende WTO-Statistiken: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFVview.aspx?Language=D&Country=E28%2cUS>

⁷ Pressemitteilung der EU-Kommission vom 20.4.2015: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4802_en.htm

⁸ Schmiemann, Manfred: SMEs were the main drivers of economic growth between 2004 and 2006. Online verfügbar unter: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistics-in-focus/-/KS-SF-09-071>.

⁹ ECORYS: EU SMEs in 2012 at the Crossroads. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf

¹⁰ European Commission Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, S. 4: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf

¹¹ European Commission Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, S. 4: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf

¹² Mayer, Thierry/Ottaviano, Gianmarco I. P. : The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. *Intereconomics*, May/June 2008.

¹³ Cernat, Lucian; Norman-López, Ana; T-Figueras, Ana D.: SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs, Brüssel 2014. Online verfügbar unter: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf.

-
- ¹⁴ Heymann, Eric: Zukunft des Automobilstandorts Deutschland. Deutsche Bank Research, 2014. Online verfügbar unter: http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD000000000333574/Zukunft+des+Automobilstandorts+Deutschland.pdf.
- ¹⁵ BMWFW: Mittelstandsbericht 2014. S. 13 <http://www.bmwfw.gv.at/Unternehmen/UnternehmensUndKMU-Politik/Documents/Mittelstandsbericht2014.pdf>
- ¹⁶ Statistik Austria: Statistische Nachrichten 8/14 - Außenhandel im Jahr 2013
- ¹⁷ vgl. z.B. Wirtschaftskammer – Dossier Wirtschaftspolitik 2013/06. Freihandelsabkommen EU – USA Hintergrundinformationen und Einschätzungen der Wirtschaftskammer Österreich. https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/FHP_Trade_Policy_Brief_Freihandelsabkommen_EU____USA__Maerz_201.pdf
- ¹⁸ Statistik Austria (2015): Statistische Nachrichten 2/2015. Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen. Verknüpfung der Außenhandelsstatistik mit dem Unternehmensregister und der Statistik der Auslandsunternehmenseinheit
- ¹⁹ Vgl. <http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/newsletter/4652756/In-Amerika-ist-die-Welt-Ihre-Konkurrenz>
- ²⁰ European Commission: Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 2015 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf
- ²¹ European Commission Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, S. 6: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf
- ²² Francois, P.; Pindyuk, Olga (2013): Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13 N° 03. Online: http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-PolicyNote-FrancoisPindyuk.pdf
- ²³ Theurl, Simon (2014): Transatlantic Trade and Investment Partnership. Eine kritische Orientierungshilfe zum besseren Verständnis der ökonomischen Folgenabschätzungen des Handels- und Investitionsabkommen zwischen den USA und der EU. Online: http://www.akeuropa.eu/de/publication-full.html?doc_id=325&vID=37 [8 April 2015]
- ²⁴ ÖNACE (2008): Systematik der Wirtschaftstätigkeiten. Statistik Austria, Wien 2008. Download: http://www.statistik.at/web_de/klassifikationen/klassifikationsmitteilung/beschreibung/index.html#index1
- ²⁵ Francois, P.; Pindyuk, Olga (2013): Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13 N° 03. Online: http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-PolicyNote-FrancoisPindyuk.pdf
- ²⁶ Die Daten des Lebensmittelsektors beziehen sich an dieser Stelle auf die NACE rev2 codes C10 (food products) und C11 (drinks).
- ²⁷ Food Drink Europe (2014): Data & Trends of the European Food and Drink Industry 2013-2014. In: http://www.fooddrinkeurope.eu/uploads/publications_documents/Data__Trends_of_the_European_Food_and_Drink_Industry_2013-20141.pdf
- ²⁸ Die Zertifizierungskosten der internationalen regulatorischen Bestimmungen sind für kleinere Unternehmen eine relativ größere Belastung.
- ²⁹ Allerdings sollten staatliche Lebensmittelaufsichtsbehörden gestärkt und nicht durch private Regelwerke geschwächt werden (z.B. Einfuhrkontrollen möglicher Tierseuchen).
- ³⁰ Siehe Der Standard (2014): EU wird weltgrößter Lebensmittelexporteur. In: <http://derstandard.at/2000002252158/EU-ueberholt-USA-als-groesster-Lebensmittelexporteur>
- ³¹ Bundeskanzleramt, RIS (2015): Bundesrecht konsolidiert: Gesamte Rechtsvorschrift für KMU-Förderungsgesetz, Fassung vom 20.03.2015. Online: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10007820> [20. März 2015]
- ³² DG Enterprise and Industry: Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU. Executive Summary. 2010 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/smes_access_to_public_procurement_final_report_executive_summary_2010_en.pdf

-
- ³³ Vgl. „Presentation to Toronto City Council, Executive Committee Re: Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement“ von Stuart Trew, 13. Februar 2012. Online abrufbar unter: <http://canadians.org/sites/default/files/Presentation-TO-city-council-0212.pdf>
- ³⁴ Online abrufbar unter: <http://english.donga.com/srv/service.php3?biid=2011110888158> .
- ³⁵ Siehe www.ttip-stoppen.at
- ³⁶ Olivet, C. & Eberhardt, P. : „Profiting from Crisis - How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe’s crisis countries“ Amsterdam/Brüssel: CEO 2014.
- ³⁷ OECD: Investor-State Dispute Settlement. Public Consultation: 16 May – 23 July 2012, www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/50291642.pdf#18
- ³⁸ BVMW-Positionspapier: Stellungnahme im Rahmen des Konsultationsverfahrens der EU-Kommission zum Investitionsschutz im geplanten transatlantischen Freihandelsabkommen TTIP: http://www.bvmw.de/fileadmin/download/Downloads_allg._Dokumente/politik/Positionspapier_TTIP.pdf
- ³⁹ ARD-Monitor, 31.1.2014 ; Videoausschnitt u.a. zu finden auf <http://www.attac.de/kampagnen/freihandelsfalle-ttip/hintergrund/studienkritik/>.
- ⁴⁰ WKÖ: Daten und Fakten zum geplanten Freihandelsabkommen zwischen EU und USA. <https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/TTIP-Folder.pdf>
- ⁴¹ „The EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Trade Impact Assessments: Managing Fictional Expectations“, Paper presented at the 55th International Studies Association Annual Convention, Toronto, 26-29 March, 2014. Online abrufbar unter: <http://web.isanet.org/Web/Conferences/Toronto%202014/Archive/ebb12214-50a7-4f8a-80eb-d25ce06fbed3.pdf> .
- ⁴² „Our central argument in this paper [...] is that these CGE models – and the figures they have produced – represent an important exercising in the ›management of fictional expectations‹ [...] Although these models are shrouded in uncertainty, as the social world is too contingent to be modeled in terms of the assumptions of neoclassical economics, they are presented as reliable predictions of future outcomes“, Seite 2.
- ⁴³ „Issues paper Communicating on TTIP – Areas for cooperation between the Commission services and Member States“, Brüssel: 7. November 2013. Online abrufbar unter: <http://corporateeurope.org/trade/2013/11/leaked-european-commission-pr-strategycommunicating-ttip> .
- ⁴⁴ RAZA, W. et al. : ASSESS_TTIP, Wien: ÖFSE, 2014. Online abrufbar unter: http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf .
- ⁴⁵ Francois, Joseph (et.al.)(2013): reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment. CEPR, London. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- ⁴⁶ Grumiller, Jan-Augustin: Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). In: ÖFSE Briefing Paper 10, Mai 2014. Online verfügbar unter: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/99059/1/79090036X.pdf>
- ⁴⁷ Romalis, J. (2007): NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. In: Review of Economics and Statistics, 89/3. S. 416-435.
- Weisbrot, M./Rosnick, D./Baker, D. (2004): Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank’s Analysis. In: Center for Economic and Policy Research, Issue Brief, October 13.
- Okun, D; Hillman, J.; Miller, M.; Koplan, S. (2003): The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA and the Uruguay Round on the U.S. Economy. USITC Publication 3621. Washington D.C.
- Congressional Budget Office (2003): The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP. Washington D.C. Online: <http://www.cbo.gov> [15. April 2015].
- Caliendo, L./Parro, F. (2014): Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. In: NBER Working Paper. Online: <http://faculty.som.yale.edu/lorenzocaliendo/ETWENAFTA.pdf> [15. April 2015).
- ⁴⁸ Grumiller 2014: 10f.
- ⁴⁹ Salas, C.: Between Unemployment and Insecurity in Mexico: NAFTA enters its second decade. In: Scott, R./Salas, C./Campbell, B.: Revisiting NAFTA: Still not working for North America’s workers. In: Economic Policy Institute, Briefing Paper 173 (2006), S. 33-52.
- Außerdem Wise, Timothy A.: Agricultural Dumping Under NAFTA: Estimating the Costs of U.S. Agricultural Policies to

Mexican Producers. In: Mexican Development Research Reports, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Report 7 (GDAE Working Paper No. 09-08, 2009)

⁵⁰ Polaski, S. (2006): The Employment Consequences of NAFTA. In: Carnegie Endowment for International Peace, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance.

⁵¹ Public Citizen: Prosperity Undermined. Fast-Tracked Trade Agreements' 20-Year Record of Massive U.S. Trade Deficits, American Job Loss and Wage Suppression. In: Public Citizen's Global Trade Watch, 2015. Online: <http://citizen.org/documents/prosperity-undermined.pdf>.

⁵² Brennan, Jordan: Ascent of Giants – NAFTA, Corporate Power and the Growing Income Gap, Februar 2015, Canadian Centre for Policy Alternatives, online zugänglich unter: <https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/ascent-giants>.

⁵³ Ergebnisse laut einer Mitteilung des Pressereferenten des BVMW vom 14.08.2014, vgl. <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-ttip-an-der-justizvorbei/10211206.html>

⁵⁴ Hier einige Beispiele:

- Deutscher Kulturrat
<http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip-dossier-sep-2014.pdf>
- Börsenverein des deutschen Buchhandels
http://www.kulturrat.de/dokumente/ttip/Stellungnahme__Boev_TTIP.pdf
- Bundesverband öffentliche Dienstleistungen
<http://www.bvoed.de/ttip-%C3%B6ffentliche-dienstleistungen.html>
- AMA Verband für Sensorik und Messtechnik e.V.
<http://www.elektronikpraxis.vogel.de/messen-und-testen/articles/454315/?cmp=beleg-mail>
- ABDA Bundesvereinigung deutscher Apothekerverbände
<http://www.abda.de/pressemitteilung/artikel/europaeische-union-apotheker-fordern-erhalt-hohen-verbraucherschutz-niveaus-bei-arzneimittelversorgung/>
- Bundesverband der grünen Wirtschaft
http://www.nachhaltigwirtschaften.net/scripts/basics/ecoworld/wirtschaft/basics.prg?session=42f9498c530f3edd_76275&a_no=7779
- Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft
http://www.abl-ev.de/uploads/media/13-06-17_AbL-Einsch%C3%A4tzung_TTIP_EUUSA.pdf
- Bundesverband Deutscher Milchviehhalter
http://bdm-verband.org/html/dms/dateien/Positionspapier/BDM_Position_Freihandelsabkommen_EU_USA_Sym2014.pdf