



Pressemitteilung

Setzen IHK und DIHK auf Propaganda statt umfassende Information? Wirtschaftsinitiative fordert Platz für kritische Unternehmensstimmen in der TTIP-Debatte

Berlin, 27.10.2015: Die Unternehmens-Initiative „KMU gegen TTIP“ protestiert gegen die einseitige Ausrichtung der TTIP-Debatte in den IHKs und von Seiten des DIHK. Diese zeige sich u.a. an der einseitigen Zusammensetzung der sogenannten „Roadshow TTIP“, die beispielsweise von der bayrischen IHK organisiert wird. „Die IHK übergeht damit die abweichenden Meinungen gerade von kleinen und mittleren Unternehmen und auch von anderen IHKs“, sagt Gottfried Härle, Brauer und Mitinitiator von „KMU gegen TTIP“.

Bundesweit sehen die Industrie- und Handelskammern (IHK) das Thema „TTIP“ sehr differenziert. Die Recherchen von „KMU gegen TTIP“ zeigen, dass mindestens 16 örtliche IHKs und drei Landesdachverbände eigene Stellungnahmen zu TTIP erarbeitet haben und dabei unter anderem folgende Kritikpunkte öffentlich machen:

- Mehr Transparenz und Beteiligung im laufenden Entscheidungsfindungsverfahren.
- Kunst, Wissenschaft, Kultur und Medienvielfalt sollen nicht beeinflusst werden.
- Strengere Kriterien für mögliche Investor-Staat-Schiedsgerichtsverfahren.

Der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) betont zum Beispiel, dass die Verträge der World Trade Organisation (WTO) Vorrang vor einem möglichen TTIP-Abkommen haben sollten. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) fordert unter anderem, dass „alle im TTIP vorgesehenen Vorschriften und Maßnahmen auf ihren Mehrwert und ihre Umsetzbarkeit für KMU überprüft werden.“ Aber sowohl die Landeszusammenschlüsse als auch der DIHK gehen in ihren Stellungnahmen inhaltlich nicht auf abweichende Positionierungen einzelner IHKs und Wirtschaftsinitiativen ein. Die Öffentlichkeitsarbeit des DIHK scheint von den lokalen IHKs de facto völlig entkoppelt.

„Wir fordern, dass bei Veranstaltungen der IHK und des DIHK eine ausgewogene Debatte geführt wird, die auch Akteure zu Wort kommen lässt, die die in der kleinen und mittelständischen Wirtschaft weit verbreitete Skepsis gegenüber TTIP widerspiegeln“, so Martina Römmelt-Fella, Fella Maschinenbau GmbH und ebenfalls Mitinitiatorin. „KMU gegen TTIP hilft den IHKs vor Ort gerne, geeignete Unternehmer zu finden.“

Die Zusammenstellung der unterschiedlichen Positionen der IHKs finden Sie auf der Internetseite der Initiative www.kmu-gegen-ttip.de unter www.kmu-gegen-ttip.de/de/content/download/1605/40915/version/1/file/Auswertung_Kammern_und_TIP.pdf

Hintergrund: Die Initiative „KMU gegen TTIP“ – „Kleine und Mittlere Unternehmen gegen das Transatlantische Handelsabkommen“ – wurde Anfang September von fünf Unternehmerinnen und Unternehmen aus unterschiedlichen Bundesländern gegründet. Ziel ist es, der Kritik an TTIP aus den Reihen der Unternehmer eine Stimme zu geben. Aktuell haben knapp 1700 Unternehmerinnen und Unternehmer den Aufruf unterschrieben.

Kontakt:

Arbeitsgemeinschaft „KMU gegen TTIP DE“ // www.kmu-gegen-ttip.de

Gottfried Härle, Gottfried.Haerle@haerle.de; Martina Römmelt-Fella, info@kmu-gegen-ttip.de

[facebook.com/KMUgegenTTIP](https://www.facebook.com/KMUgegenTTIP) // twitter.com/KMUgegenTTIP_DE

Pressekontakt:

Kai Weller, Agentur Ahnen&Enkel

Mail: weller@ahnenenkel.com

Mobil: 0176 24569084



Auswertung „Kammer und TTIP“ (KMU gegen TTIP.de)

Vorbemerkung:

- In den Publikationen der IHKn werden zahlreiche Äußerungen zu TTIP getroffen. Diese sind nicht immer mit einem Mandat der IHK-Vollversammlungen gedeckt.
- Weiterhin wurden von regionalen Zusammenschlüssen der IHKn verschiedene Umfragen zu TTIP organisiert und veröffentlicht. Der DIHK hat die Umfrage „Going International“ unter Export-Unternehmen veranlasst.
- Positionen von IHK-Präsidenten, Geschäftsführern und anderen IHK-Mitarbeitern zu TTIP wurden als Einzelmeinungen nicht bewertet.
- Aufgenommen sind Positionen von Vollversammlungen der IHKn, Ausschüssen der IHKn und Beschlüsse der regionalen Dachverbände

Auswertung:

Für 16 IHKn und drei Landesdachverbände wurden jeweils eigene Stellungnahmen zu TTIP gefunden. Diese Liste kann nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erheben.

Abweichungen zur DIHK-Position:

- 4 IHKn in NRW möchten, dass über wichtige Einzelfragen vor Abschluss des Gesamt-Abkommens Entscheidungen getroffen werden (Bielefeld, Düsseldorf, Krefeld, Münster)
- 4 IHKn wünschen sich mehr Transparenz und /oder Beteiligung im laufenden Entscheidungsfindungsverfahren (Cottbus, Kassel, Oldenburg, Stade)
- Der DIHK formuliert den Wunsch nach Transparenz und Beteiligung im Entscheidungsverfahren für neue Regelungen nach Abschluss des Abkommens.
- 5 IHKn (Düsseldorf, Hamburg, Krefeld, Köln, Limburg, Münster) und der BWIHK (Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag) betonen den Vorrang der WTO- Verträge vor TTIP (Abweichung zur Formulierung des DIHK: „TTIP muss (..) den WTO-Regeln entsprechen (...)“)
- 3 IHKn fordern, dass TTIP den Kunst- und Kulturbereich nicht beeinflussen soll (Düsseldorf, Essen, Kassel)
- IHK Essen fordert, dass TTIP den Standard des „Drei-Säulen-Systems“ im Finanzsektor nicht gefährden darf.
- IHK Essen und Handelskammer Hamburg legen deutlich strengere Kriterien in Bezug auf mögliche Investor-Staat-Schiedsgerichtsverfahren (ISDS) an:
 - IHK Essen: -“ Bestehende Rechtssysteme in der EU dürfen nicht ausgehöhlt werden.“; Höchstmaß an Transparenz" bei Schiedsgerichtsverfahren"
 - Handelskammer Hamburg: - "ISDS ist (...) wegen der guten Rechtssysteme überflüssig und daher abzulehnen.“ ; "Sollte sich ein solcher Mechanismus als unausweichlich erweisen, müssen die ISDS-Verfahren möglichst transparent geführt werden"; Nutzung des ISDS soll auch für KMU einfach und kostenverträglich möglich sein
- Der DIHK hat hierzu eine allgemeinere Aussage formuliert: ...“Zudem müssen alle im TTIP vorgesehenen Vorschriften und Maßnahmen auf ihren Mehrwert und ihre Umsetzbarkeit für KMU überprüft werden.“



- Der DIHK stellt im Gegensatz dazu fest, dass ISDS zwischen den USA und der EU „nicht zwingend“ sei. Allerdings sei der Modellcharakter von TTIP für weitere Handelspartner zu berücksichtigen.
- Der BIHK nimmt beim Thema „Schutz von Auslandsinvestitionen“ Bezug auf rechtsstaatliche Prinzipien, konkretisiert diese aber nicht: „Der beiderseitige Schutz von Auslandsinvestitionen muss auf hohem Niveau gewährleistet bleiben und den üblichen rechtsstaatlichen Prinzipien folgen;“
- Vollversammlung der IHK Kassel hat beschlossen, dass der Geltungsbereich nicht auf die Bereiche Kultur, Kunst, Wissenschaft und Medienvielfalt ausgedehnt werden solle.
- Die Arbeitsgemeinschaft der IHKs in Hessen hat sich ebenfalls zum Thema geäußert. In der Publikation heißt es: „Zu diesem Thema des Monats gibt es keine zugrunde liegende Beschlussfassung der IHK Kassel-Marburg.“
- Der BWIHK möchte eine besondere Berücksichtigung der deutschen Exportzweige Fahrzeugbau, chemische Industrie, Maschinenbau und Elektrotechnik erreichen.
- Außerdem möchte der BWIHK eine Ausweitung des Abkommens auf weitere Themen: „Das Potenzial des TTIP darf dabei nicht von vornherein begrenzt werden, indem weitere Bereiche von den Verhandlungen ausgenommen werden.“
- Diese Haltung zur thematischen Ausweitung von TTIP steht im Gegensatz zu den geforderten Einschränkungen des Geltungsbereichs der IHKn Düsseldorf, Essen und Kassel

Fazit:

- Das Meinungsbild der IHKn und ihrer Dachorganisationen zu TTIP ist nicht einheitlich.
- Innerhalb der Vollversammlung der Handelskammer Hamburg gibt es wiederum differenzierte Meinungen zum Thema.
- Insbesondere die IHKn Essen, Düsseldorf und Kassel, wie auch die Handelskammer Hamburg haben jeweils eigene Vorstellungen in die Diskussion zu TTIP eingebracht.

Bedeutung des geplanten Transatlantischen Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA (TTIP) für kleine und mittlere Unternehmen: Benachteiligung und Risiken für KMU

Hintergrundpapier der Unternehmensinitiative gegen TTIP

Nur sehr wenige deutsche und europäische KMU exportieren in die USA

Laut Statistischem Bundesamt gab es im Jahr 2013 in Deutschland 2,2 Millionen KMU¹, das sind 99,3 Prozent aller deutschen Unternehmen. 1,8 Millionen Unternehmen waren Kleinstunternehmen mit weniger als 9 Beschäftigten. Etwa 60% der 26,4 Millionen Beschäftigten in Deutschland sind in KMU selbständig oder unselbständig beschäftigt. Insgesamt erwirtschaften KMU etwa ein Drittel des deutschen Gesamtumsatzes². Auch in den anderen EU-Ländern ist die Rolle der KMU ähnlich. Laut dem Jahresbericht der EU-Kommission über KMU 2013/2014³ gab es 2013 EU-weit rund 21,2 Millionen KMU. KMU sind im nicht-finanziellen Wirtschaftssektor ein entscheidender Wachstumsmotor in der EU.

Für die meisten deutschen Unternehmen ist der lokale oder der europäische Markt der wichtigste. 57,2% Prozent der Ausfuhren und 57,2% Prozent der Einfuhren wurden 2013 mit Mitgliedstaaten der Europäischen Union abgewickelt⁴. Rechnet man die anderen europäischen Nicht-EU-Länder dazu, liegt der Anteil des innereuropäischen Handels bei rund 70 Prozent.

Im globalen Handel - zwischen den EU-Mitgliedsländern und Drittländern - spielen KMU keine große Rolle. Von den 21,2 Millionen KMU in der EU exportieren gerade mal 600.000 Betriebe in Länder außerhalb Europas.⁵ Laut dem kürzlich erschienen Bericht der EU-Kommission über KMU und den transatlantischen Handel mit den USA exportieren in die USA nur rund 150.000 europäische KMU. Nur 28 Prozent der Wertschöpfung des gesamten EU-Exports in die USA wird von KMU erzielt. Der Löwenanteil (72 Prozent) des europäischen Exportgeschäfts mit den USA kommt den wenigen Großunternehmen zugute (19.000).

Dies bedeutet vor allem eins: Deutlich weniger als 1 Prozent der europäischen KMU exportieren in die USA.

¹ Statistisches Bundesamt, Gesamtwirtschaft und Umwelt, Kleine & mittlere Unternehmen (KMU), Mittelstand –Download von <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KleineMittlereUnternehmenMittelstand.html> am 12.11.2015

² René Söllner 2014, Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland

³ European Commission: A fragile and partial recovery. Annual Report on SMEs 2013/2014 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf

⁴ Statistisches Bundesamt, Außenhandel. Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel (Endgültige Ergebnisse), Wiesbaden 2014, S. 35. Download von

<https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Aussenhandel/Gesamtentwicklung/ZusammenfassendeUebersichtenJendgueltig.html;jsessionid=E8B19CF1BE586C3F4887E1EEB8D9BFBE.cae3> am 08.11.15.

⁵ S. Chief Economist Note 3/2014 der EU_Kommission, p.6 European Commission: Chief Economist Note 3/2014. SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf

Faktencheck: Mögliche Auswirkungen von TTIP auf kleine und mittlere Unternehmen

Faktencheck I: TTIP schaffe Wachstum

Tatsache: Die Wachstumsprognosen sind überzogen und unseriös. Bis März 2015 behaupteten die EU-Kommission und EU-Regierungen, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde. Diese Wachstumswahlen werden aber sogar von jenen Studien, die die EU Kommission selbst in Auftrag gegeben hat, nicht bestätigt. Danach werden Wachstumseffekte in der Größenordnung von 0,5 % erwartet, allerdings erst über einen Zeitraum von 10 Jahren, also eine Prognose, die sich eher im Bereich statistischer Schwankungsbreite befindet als dass sie reales Wirtschaftswachstum signalisiert. Inzwischen hat die EU-Kommission ihre überzogenen und falsch dargestellten Prognosen zurückgezogen. Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – nicht mehr vorhanden. Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also Gewinner und Verlierer. Kleine und mittlere Unternehmen werden unter den handelsumlenkenden Effekten leiden, durch verstärkte Importe aus USA wird die regionale europäische Wirtschaft noch stärker unter Druck geraten. Kleine und mittelständische Firmen werden in diesem Spiel verlieren.

Faktencheck II: TTIP führe zu enormen Gewinnen durch einheitlichere Regulierung

Tatsache: Die potentiellen Gewinne für KMU durch die Angleichung oder gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards sind überzeichnet. Das größte Versprechen der TTIP-BefürworterInnen sind die vermeintlichen Gewinne durch harmonisierte Standards und den Wegfall der bereits niedrigen Zölle. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen der EU und den USA reduziert werden. ABER: Die USA haben bereits in den Vorverhandlungen angekündigt, dass es auch mit TTIP in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen geben wird, weil diese oftmals Angelegenheit des betreffenden Bundesstaats oder sogar von Counties (Bezirken) sind. Ob die versprochenen Harmonisierungen überhaupt gelingen könnten, ist mehr als zweifelhaft. In mehreren Themenbereichen haben die VerhandlerInnen bereits unüberbrückbare Unterschiede festgestellt. Wenn im Rahmen von TTIP verstärkt auf das Instrument der gegenseitigen Anerkennung zurückgegriffen wird, könnte im schlimmsten Fall sogar für KMUs eine Situation entstehen, in der Unternehmen, die nur für den europäischen Markt produzieren, sich nicht mehr nur mit der in der EU gültigen Norm, sondern mit einer Vielzahl von in den USA parallel gültigen Normen auseinandersetzen müssen, nach denen ihre Konkurrenten dann legitimer Weise produzieren.

Beispiel: Elektrische Sicherheit und Brandschutz für elektrische und elektronische Geräte
Davon sind elektrische und elektronische Geräte, aber auch alle Maschinen betroffen, die elektrische oder elektronische Komponenten haben. Definiert werden die Standards dafür von der Versicherungsbranche in den USA. Diese hat 14 Labors akkreditiert, um die Einhaltung der Standards zu zertifizieren. Die Labors verwenden teilweise abweichende Prüfprotokolle und erkennen untereinander nicht unbedingt die Zertifikate der anderen Labors an. Mit diesem Problem haben auch US-Firmen seit Jahrzehnten zu kämpfen und es ist keine Lösung in Sicht. Da die Labors gewinnorientiert arbeiten, ist deren Kompromissbereitschaft gering. Welche Zertifikate auf Produkten anerkannt werden, entscheidet letztlich der Endkunde, der oft nur das größte Labor "UL" kennt. Bei öffentlicher Beschaffung trifft der lokale Feuerwehrchef diese Entscheidung.

Eine Änderung der Situation scheint praktisch unmöglich. Hier müssten alle 50 Bundesstaaten zustimmen und die Versicherungsbranche müsste so eine Änderung auch akzeptieren. Wenn allerdings Vorbehalte bestehen, einen anderen als ihren eigenen Standard anzuerkennen und eine neue Zertifizierung oder sogar Konformitätserklärung zu akzeptieren, dann bekommen die Endkunden neue Probleme, da diese dann Angst um den Versicherungsschutz haben müssen. Diese Probleme löst TTIP in keiner Weise.

Faktencheck III: Von TTIP würden v.a. Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) profitieren

Tatsache: Handelsabkommen nutzen vor allem großen Konzernen. KMU sind in der Mehrheit stark spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit großer Innovationskraft. Sie punkten oftmals in Nischen und/ oder mit regionalen Wertschöpfungsketten. Aufgrund ihrer Größe verfügen sie über geringe Ressourcen in den Bereichen Personal und Management und haben geringe Kapitaldecken – daher haben sie weniger Erfahrung und Möglichkeiten, im Export tätig zu werden. Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im »Binnenmarkt« TTIP-Raum gesenkt, könnte das gravierende Auswirkungen auf KMU haben. Transnationale Konkurrenten könnten ihre hohen Skalenerträge dafür nutzen, mittelständische Innovationsträger mittels einer Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen. Ordnungspolitische Maßnahmen zum Schutz eigener Anbieter würden aber gegen TTIP verstoßen. In einer Studie von Mayer und Ottaviano aus dem Jahr 2008⁶ wurde erhoben, dass nur wenige europäische Unternehmen vom Welthandel (EU-Extrahandel) profitieren – und zwar überwiegend transnationale Konzerne.

Faktencheck IV: Investitionsschutz sei vor allem für kleine und mittlere Unternehmen gut

Tatsache: KMU können sich Investorenschutz gar nicht leisten. In dem vorliegenden Entwurf für CETA, das parallele Abkommen der EU mit Kanada, ist der ISDS-Mechanismus (Investor-State-Dispute-Settlement) bereits verankert. Für TTIP hat EU-Handelskommissarin Malmström dem Mechanismus einen neuen Namen gegeben: ISDS ist jetzt ICS („Investment Court System“). Der Kern bleibt gleich. Nach wie vor wird damit ein paralleles Rechtssystem aufgebaut, das nur ausländischen oder multinationalen Unternehmen offen steht. Klagemöglichkeiten bestehen nur für diese Unternehmen gegen Staaten wegen deren Regulierung, nicht aber für Staaten oder gesellschaftliche Organisationen vorgesehen. Dieses Rechtssystem dient so vor allem den Konzernen, die ihre Interessen durchsetzen wollen.

Bereits jetzt werden solche Instrumente zunehmend dafür genutzt, um etwa gegen Anti-Tabak-Gesetze, Verbote giftiger Stoffe, Regulierungen im Bergbau, Vorgaben bei Umweltverträglichkeitsprüfungen sowie Regulierungen von gefährlichem Abfall, Steuermaßnahmen und Fiskalpolitik zu klagen. Die durchschnittlichen Verfahrenskosten von acht Millionen Euro pro Schiedsverfahren können die wenigsten KMU aufbringen. Mit dem Investitionsschutz würde also ein Zweiklassenrecht für Unternehmen eingeführt. Ausländische Investoren haben kein unternehmerisches Risiko mehr zu tragen, weil sie jederzeit Schadenersatz für neue Gesetze, die ihre Profite beeinträchtigen könnten, einklagen könnten. Diese Möglichkeit steht kleinen und mittleren Unternehmen, die im Binnenmarkt aktiv sind, nicht zu.

⁶ Mayer, Thierry/Ottaviano, Gianmarco I.P.: The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. Intereconomics, May/June 2008

Faktencheck V: KMU könnten vom Zugang zu öffentlichen Beschaffungsmärkten in den USA und Kanada profitieren

Tatsache: KMU werden mit verstärkter Konkurrenz um öffentliche Aufträge zu Hause konfrontiert sein. Von CETA (EU-Kanada-Abkommen) – das fertig verhandelt, aber noch nicht unterzeichnet und ratifiziert ist – wissen wir, dass auf Drängen der EU alle kommunalen Auftragsvergaben, die ein Volumen über 300.000 CAN\$ bei Gütern und Dienstleistungen sowie über 8 Millionen CAN\$ bei Bauvorhaben haben, für Bieter aus der EU offen sein müssen (Trew 2012⁷). Damit sind ca. 80 Prozent aller kommunalen Beschaffungsvorhaben Kanadas von CETA betroffen.

Auch in TTIP ist die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens geplant. Die EU fordert vehement die Abschaffung von »Buy America«-Vorschriften, die in den USA zur Förderung von lokalen Arbeitsplätzen eingesetzt werden. Umgekehrt soll auch das öffentliche Beschaffungswesen in der EU für US-Unternehmen noch weiter geöffnet werden. Wem nützt das? Jedenfalls nicht den regional verankerten KMU, die mit dieser Harmonisierung ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile und Förderungen verlieren.

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

Faktencheck VI: Freihandelsabkommen könnten generell zu mehr Wohlstand führen

Tatsache: Erfahrungen mit bereits vorhandenen Handelsabkommen widerlegen dieses Versprechen. Untersuchungen über die wirtschaftlichen Auswirkungen der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA stellen für Kanada und USA nur geringe, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte fest. Vom Wohlstandsversprechen für ArbeitnehmerInnen, KleinbäuerInnen sowie kleine und mittlere Unternehmen ist nicht viel übrig geblieben. In Kanada etwa verdoppelte sich die Wirtschaftskraft der größten börsennotierten Konzerne, während die ArbeitnehmerInnen, KMU und besonders die kleinteilige Landwirtschaft das Nachsehen hatten.

Der Exportanteil von KMU aus den USA in die NAFTA-Staaten reduzierte sich zwischen 1996 und 2012 von 15 Prozent auf 12 Prozent, während Konzerne ihren Anteil ausbauen konnten. In Mexiko kamen tausende bäuerliche und kleine Unternehmen unter Druck. Viele Betriebe konnten mit den Preisen der in den USA kapitalintensiv produzierten Agrarprodukte nicht mithalten. Ein Sechstel der mexikanischen Arbeitsplätze im Agrarbereich (mehr als eine Million) ging durch NAFTA und parallel laufende Liberalisierungen verloren (siehe dazu verschiedene Studien und Analysen⁸).

⁷ »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>

⁸ Polaski, S. (2006): The Employment Consequences of NAFTA. In: Carnegie Endowment for International Peace, testimony submitted to the Senate Subcommittee on International Trade of the Committee on Finance. / Public Citizen: Prosperity Undermined. Fast-Tracked Trade Agreements' 20-Year Record of Massive U.S. Trade Deficits, American Job Loss and Wage Suppression. In: Public Citizen's Global Trade Watch, 2015. Online: <http://citizen.org/documents/prosperity-undermined.pdf> / Brennan, Jordan: Ascent of Giants – NAFTA, Corporate Power and the Growing Income Gap, Februar 2015, Canadian Centre for Policy Alternatives, online zugänglich unter: <https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/ascent-giants>

Unsere Forderung: Faire und transparente Handelsabkommen

Als Kleine und Mittelständische Unternehmen sind wir für einen fairen, transparenten Freihandel auf Grundlage hoher Umwelt- und Sozialstandards. Das geplante Freihandelsabkommen der EU mit den USA (TTIP) widerspricht diesen Grundsätzen. Daher fordern wir den sofortigen Stopp der Verhandlungen über TTIP. Unsere Kritik schließt auch weitere Abkommen ein, in denen zum Teil gleichgerichtete Ansätze verfolgt werden, so z.B. CETA, das Handels- und Investitionsabkommen mit Kanada, oder TiSA, ein Abkommen zur Liberalisierung des Dienstleistungsbereichs.

Neu-Verhandlungen bzw. künftige Handelsabkommen müssen folgenden Anforderungen genügen:

- Offenlegung aller Verhandlungsdokumente, um eine gesellschaftliche Debatte führen zu können,
- Formulierung des Abkommens im Rahmen einer Positivliste („wissen, was drin ist“); Konzentration auf Branchen und Produkte, in denen transatlantischer oder globaler Handel für alle Beteiligten Vorteile bringt,
- Stärkung der internationalen Normung im Rahmen von ISO statt bilateraler Normungsangleichung,
- Begrenzung der Macht internationaler Konzerne durch effektive Wettbewerbs- und Anti-Trust-Bestimmungen,
- keine Paralleljustiz über Investor-Staat-Schiedsgerichtsverfahren,
- keine Einschränkung der Demokratie durch Regulierungsräte oder andere Verfahren, die parlamentarische Entscheidungsverfahren aushöhlen,
- Stärkung von Umwelt-, Sozial- und Verbraucherschutzstandards, sowie der bäuerlichen Landwirtschaft und der artgerechten Tierhaltung,
- Maßnahmen zum Schutz regionaler Wirtschaftsstrukturen, z.B. umfassender Schutz von regionalen Herkunftsnachweisen und Marken,
- und umfassender Schutz von Unternehmens- und Kundendaten im internationalen Handel.

Impressum: Arbeitsgemeinschaft „KMU gegen TTIP (DE)“

Das Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist die Aufklärung von kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland über die geplanten Bestandteile und die Auswirkungen des Freihandelsabkommens TTIP. Neben der Information trägt die Arbeitsgemeinschaft dazu bei, die Stimme des kritischen Mittelstandes und der kleinen und mittleren Unternehmen zu stärken, die in der vorherrschenden Kommunikationspolitik der Europäischen Kommission nicht vorkommen.

*Am Grundlosen Brunnen 2 / D - 63916 Amorbach
info@kmu-gegen-ttip.de*

www.kmu-gegen-ttip.de

