

Positionspapier

TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership

Die deutsche Elektroindustrie: Kernthemen, Forderungen, Rote Linien und mögliche Lösungsansätze





Impressum

Positionspapier

TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership

Die deutsche Elektroindustrie:

**Kernthemen, Forderungen, Rote Linien
und mögliche Lösungsansätze**

Herausgeber:

ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik-
und Elektronikindustrie e.V.

Abteilung International Trade & Future Markets

Lyoner Straße 9

60528 Frankfurt am Main

Verantwortlich:

Klaus John

Leiter International Trade & Future Markets

Telefon: +49 69 6302-356

Fax: +49 69 6302-487

E-Mail: itfm@zvei.org

www.zvei.org

September 2015

Trotz größtmöglicher Sorgfalt übernimmt der ZVEI
keine Haftung für den Inhalt. Alle Rechte, insbesondere
die zur Speicherung, Vervielfältigung und Verbreitung
sowie der Übersetzung, sind vorbehalten.

TTIP „short“

A. Die Bedeutung einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft

Die deutsche Wirtschaft hängt mehr als die vieler anderer Industrieländer vom Welt-handel ab. Rund ein Siebtel aller deutschen Exporte sind Elektroexporte.

Zwischen 60 Prozent und 85 Prozent der Umsätze der ZVEI-Mitgliedsunternehmen resultieren durchschnittlich aus Auslandsge-schäften.

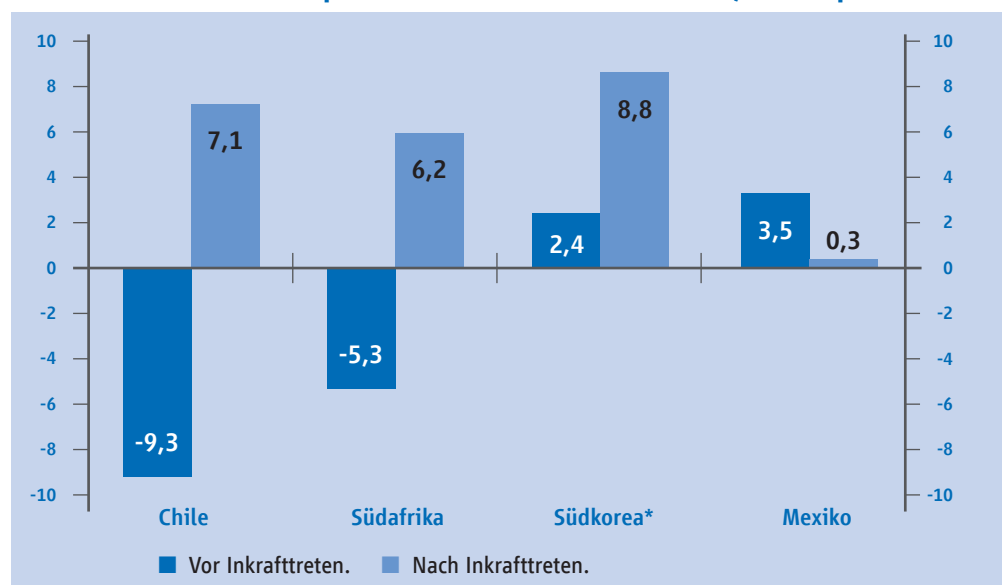
Bilaterale Handelsabkommen haben positive, wirtschaftliche Auswirkungen für die deutsche Elektroindustrie, wie eine kürzlich erschienene gemeinsame Analyse des ZVEI mit der Helaba bestätigt. Die Studie belegt, dass bisherige Freihandels- und Assoziierungsabkommen der Europäischen Union die deutschen Elektroaus-fuhren merklich befördert haben. Demnach haben sich in den Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens die Branchenexporte in das entsprechende Zielland überwiegend dynami-scher entwickelt als in den Jahren davor.

B. Stellenwert der transatlantischen Partnerschaft

Für die deutsche Elektroindustrie sind die USA nach China der zweitgrößte ausländische Abnehmer elektrotechnischer und elektroni-scher Produkte. Die wirtschaftlichen Bezie-hungen zwischen Deutschland und den USA belaufen sich dabei nicht nur auf den Waren-austausch, sondern werden auch anhand der gegenseitigen Direktinvestitionen deutlich. Der Bestand an Direktinvestitionen der deut-schen Elektroindustrie in den USA betrug zuletzt 12,9 Mrd. Euro. In keinem anderen Land der Welt engagiert sich die deutsche Elektrobranche stärker.

Der freie Marktzugang ist weiterhin für den nächsten großen industriellen Entwicklungsschritt hin zur digitalen und vernetzten Industrie 4.0 wichtig. TTIP kann hier eine wichtige Rolle spielen und dazu beitragen, dass Europa und Nordamerika die Führungsrolle bei diesem industriellen Entwicklungssprung behalten.

Wachstumsvorsprung bzw. Wachstumsrückstand der deutschen Elektroexporte gegenüber den gesamten deutschen Elektroexporten im 5-Jahres-Zeitraum vor bzw. nach Inkrafttreten des entsprechenden Freihandelsabkommens, Prozentpunkte



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

* Zwei Jahre nach Inkrafttreten.

C. Kernforderungen

Abbau der noch bestehenden Zölle

Die deutsche Elektroindustrie setzt sich für eine weitreichende Öffnung des transatlantischen Marktes durch den Abbau bestehender tarifärer sowie nicht-tarifärer Handelshemmnisse ein.

- **ZVEI-Forderung:** Übergangslose Beseitigung noch bestehender Zölle für die Elektrobranche.

Harmonisierung der technischen Normen und Produktanforderungen

Mit Blick auf die nicht-tarifären Handelshemmnisse, speziell auf den Bereich der technischen Regulierung, ist der Abbau der auf unterschiedlichen Konformitätsbewertungssystemen und Strukturen der technischen Regulierung basierenden technischen Handelshemmnisse und Marktzulassungsverfahren die wohl wichtigste Kernforderung der deutschen Elektroindustrie.

Die hierfür erforderlichen Lösungsansätze sind zwar schwierig zu finden und in der Sache komplex, aber dennoch im Wege der gemeinsamen Verhandlungen erreichbar.

- **ZVEI-Forderung:**
 - Erster Schritt: Das de-facto-Monopol der Underwriters Laboratory (UL) ist abzuschaffen.
 - Zweiter Schritt: Die Harmonisierung der technischen Normen und Produktanforderungen ist herbeizuführen auf Grundlage der Arbeit der internationalen Standardisierungsorganisationen ISO, IEC, ITU.
 - Dritter Schritt: Eine gegenseitige Anerkennung von Zulassungsverfahren beiderseits des Atlantiks ist zu etablieren mit dem Ziel „One standard, one test, accepted everywhere“.
- **Rote Linie hierbei ist:** Keinesfalls darf es vorher zu einer voreiligen gegenseitigen Anerkennung von Standards kommen.

Offener Zugang zu den Beschaffungsmärkten

Für die gegenseitige Markttöffnung besonders wichtig ist der gegenseitig offene Zugang zu den Beschaffungsmärkten. Einem für alle inländischen und ausländischen Anbieter offenen EU-Beschaffungsmarkt, steht ein ausländischen Anbietern verschlossener US-Markt entgegen. Maßnahmen, wie Local Content, Buy American Act und viele andere Vorschriften und Beschränkungen benachteiligen ausländische Marktteilnehmer.

Die hierfür erforderlichen Lösungsansätze sind aufgrund der Verankerung dieser „Marktvorschriften“ in der Hoheit der US-Bundesstaaten in der Sache komplex und durch die US-Regierung mangels deren Zuständigkeit schwer rechtssicher verhandelbar, jedoch können auch hier notwendige Schritte eingeleitet werden, die, wenn auch in zwei oder drei Schritten, zu einer Markttöffnung auch im öffentlichen Beschaffungswesen führen.

- **ZVEI-Forderung:** Vollständige Öffnung des US-Beschaffungsmarktes für europäische Anbieter und soweit US-Bundesstaaten aufgrund ihrer Souveränität hiervon abweichen, Streichung von Bundes-Zuschüssen durch die US-Regierung für diese Projekte.

Investitionsschutz und Streitverfahren

Auf globaler Ebene hat die Bedeutung von Investitionen für den internationalen Handel stetig zugenommen. Weil der nationale Rechtsschutz im Gastland zur Absicherung dieser Risiken oftmals nicht ausreicht oder langwierig durchzusetzen ist, werden die Risiken für Investoren durch so genannte Investitionsförder- und -schutzverträge (IFV) gewährleistet. IFVs haben das Ziel, Rechtssicherheit für den Investor zu schaffen, indem er unter anderem vor Enteignung geschützt und im Enteignungsfall entschädigt wird.

- **ZVEI-Forderung:** Grundsätzlich sollte die EU keine Länder von Verhandlungen über den Investitionsschutz ausnehmen.

Investor-Staat-Schiedsverfahren sind wichtig, aber reformbedürftig. Die TTIP-Verhandlungen, mit ihrem Anspruch für einige Bereiche global gültige Maßstäbe zu definieren, bieten die Chance, das IFV-System weiterzuentwickeln.

- **ZVEI-Forderung:** Schaffung eines mit Berufsrichtern besetzten internationalen Gerichtshofs. Ein solcher Gerichtshof könnte zunächst die bisher fragmentierte Rechtsprechung im Investitionsschutz-Recht zentralisieren und vereinheitlichen und später (Zieldatum 2030) auch internationale Handelsstreitigkeiten (im Verhältnis B to B und B to C) behandeln. Ein Berufungsmechanismus sollte zudem die Überprüfbarkeit der Urteile sowie eine einheitlichere Auslegung des Rechts sicherstellen.

D. Rote Linien für die Verhandlungsführung

Keine gegenseitige Anerkennung technischer Normen ohne vorausgehende Harmonisierung

Allerdings sind Verhandlungen auf dem Gebiet der technischen Marktzugangshindernisse auch mit Gefahren für die europäische Elektroindustrie verbunden. Dann nämlich, wenn durch die Ergebnisse der TTIP-Verhandlungen die Funktionsweise der technischen Regulierung auf europäischer Ebene untergraben würde.

- Deshalb lehnt der ZVEI eine gegenseitige Anerkennung technischer Normen ohne eine vorausgehende Harmonisierung (s. o. Schritte 1 bis 3) ab.

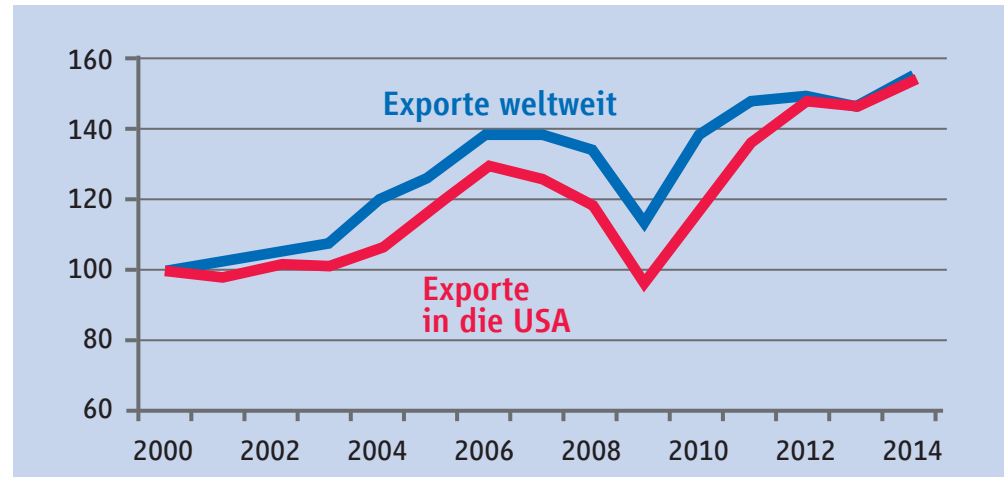
Gewerbliche Schutzrechte

Im Rahmen des TTIP wird immer wieder versucht, auch Fragen der gewerblichen Schutzrechte in diese bilateralen Verhandlungen einzubringen.

- Der ZVEI lehnt eine Angleichung der europäischen und US-amerikanischen gewerblichen Schutzrechte durch Bestimmungen im TTIP ab. Eine derartige Harmonisierung kann nur auf internationaler Ebene unter dem Dach der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) erfolgen.

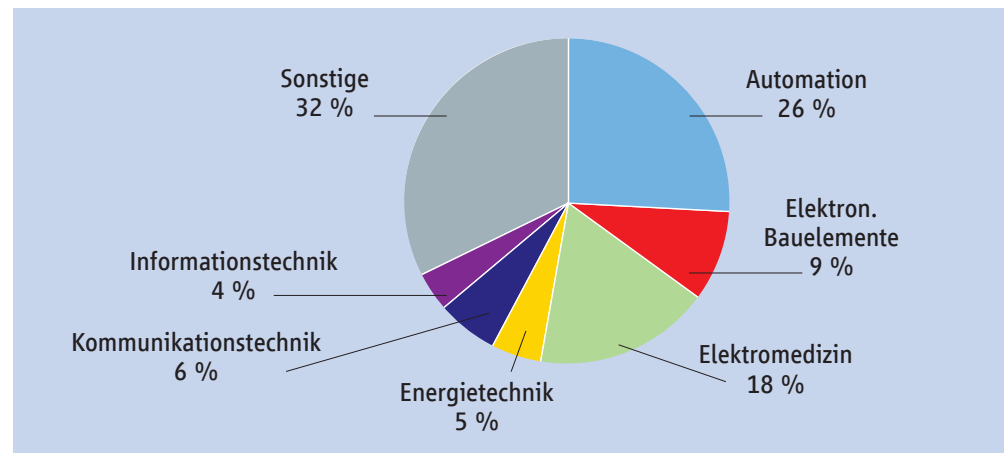
Die USA ein wichtiger Handelspartner für alle Fachbereiche des ZVEI

Deutsche Elektroexporte (2000 = 100)



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

Deutsche Elektroexporte in die USA nach Fachbereichen (2014 – 13,6 Milliarden Euro)



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

Inhalt

Kurzfassung und Übersicht zu: Kernthemen, Forderungen, rote Linien und mögliche Lösungsansätze der Deutschen Elektroindustrie	3–5
I. Die Bedeutung einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft	8
Stellenwert der transatlantischen Partnerschaft	9
II. Kernforderungen und rote Linien für die Verhandlungsführung	9
III. Marktzugang für Güter: Zölle abschaffen und Ursprungsregeln vereinfachen	10
Eliminierung der bestehenden Zölle auf Waren der Elektroindustrie	10
Stärkere Kooperation im Bereich Handelserleichterungen	10
Ursprungsregeln	11
IV. Öffentliches Beschaffungswesen: verbesserter Marktzugang und mehr Transparenz	12
Kernforderungen	13
Was sind die genauen Probleme?	13
Lösungsansätze	14
Weitgehende Öffnung auf allen US-Ebenen	14
Aussetzung der Buy American und Local Content Vorschriften	14
Schaffung von mehr Transparenz	15
V. Technische Marktzugangshemmnisse: keine gegenseitige Anerkennung ohne vorherige Harmonisierung	15
Technische Produkthanforderungen	15
Lösungsansätze	16
Konformitätsbewertungsverfahren	17
Rote Linie	18
Besondere Bedingungen im US-amerikanischen Zertifizierungsmarkt	18
Lösungsansätze	19
VI. Schutz des gewerblichen und geistigen Eigentums: Keine TTIP-Sonderregelung	19
VII. Kleine und Mittelständische Unternehmen	20
VIII. Investitionsschutz	21
Transparente und faire Regeln schaffen	21
Warum sollte TTIP ein Kapitel zum Investitionsschutz umfassen?	21
Investor-Staat-Schiedsverfahren sind wichtig, aber reformbedürftig	21
Die Schaffung eines internationalen Gerichtshofs	22
IX. Schlussfolgerungen	22

1. Die Bedeutung einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft

Die deutsche Wirtschaft hängt mehr als die vieler anderer Industrieländer vom Welthandel ab. Der Anteil der Exporte an der deutschen Wirtschaftsleistung liegt bei knapp 50 Prozent. Oder anders ausgedrückt: Fast die Hälfte von dem, was in Deutschland hergestellt wird, wird ins Ausland verkauft. In manchen Branchen ist dieser Anteil sogar noch höher.

Dies gilt insbesondere für die deutsche Elektroindustrie. Zwischen 60 Prozent und 85 Prozent der Umsätze der ZVEI-Mitgliedsunternehmen resultieren durchschnittlich aus Auslandsgeschäften.

Rund ein Siebtel aller deutschen Exporte sind Elektroexporte. Die Branche, die mit rund 840.000 Beschäftigten der zweitgrößte industrielle Arbeitgeber in Deutschland ist, gehört mit einem Ausfuhrvolumen von 165,5 Milliarden Euro (2014) zu den weltweit vier größten Lieferanten elektrotechnischer und elektronischer Produkte und Systeme. Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Elektroindustrie hängt dabei maßgeblich von ihrer Einbettung in internationale Produktions- und Wertschöpfungsketten ab. Für die Branche sind offene Märkte und ein möglichst barrierefreies Handelsregime somit eine wichtige Grundvoraussetzung für ihren wirtschaftlichen Erfolg.

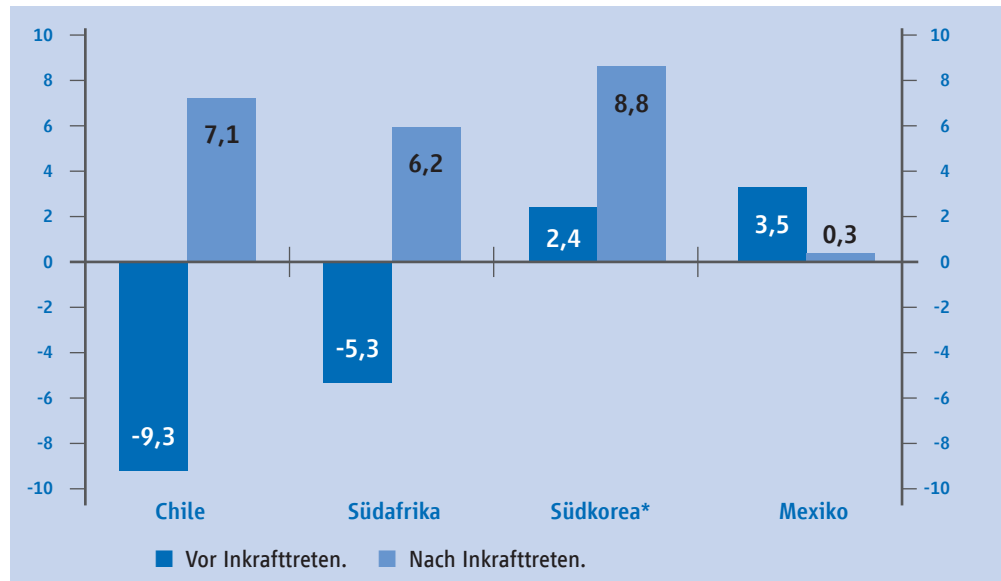
Zudem können sich viele Vorteile der Globalisierung – wie die zunehmende internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung – nur dann vollumfänglich entfalten, wenn der grenzüberschreitende Warenverkehr frei und fair ist. Gleichzeitig haben sich Unternehmen und Verbraucher hierzulande daran gewöhnt, internationale Güter zeitnah und günstig beziehen zu können. Der Import von Waren und Dienstleistungen, die im Ausland effizienter hergestellt werden können, setzt bei uns Ressourcen frei für die Produktion von Gütern, bei der Deutschland einen Vorteil hat. Nicht zuletzt bedeutet der Erfolg deutscher Unternehmen im Ausland, dass hierzulande Produktion, Wertschöpfung und damit letztlich Arbeitsplätze gesichert werden.

Das Bekenntnis zu freiem Handel und offenen Märkten ist von jeher ein zentraler wirtschaftspolitischer Grundsatz des Zentralverbands der Elektrotechnik und Elektronikindustrie (ZVEI). Für den ZVEI haben Liberalisierungen des Welthandels auf multilateraler Ebene im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) weiterhin oberste Priorität. Aufgrund des teilweisen Stillstandes der Verhandlungen in den letzten Jahren und der Schwierigkeit, multilateral einen Konsensus zwischen allen WTO-Mitgliedstaaten zu erreichen, sind bilaterale Verhandlungen mehr und mehr erforderlich geworden. Die deutsche Elektroindustrie unterstützt die umfassenden Freihandelsabkommen der „neuen Generation“, die die Europäische Kommission u. a. mit Ländern wie Korea oder Singapur geschlossen hat.

Diese bilateralen Abkommen haben positive, wirtschaftliche Auswirkungen für die deutsche Elektroindustrie wie eine kürzlich erschienene gemeinsame Analyse des ZVEI mit der Helaba bestätigt. Die Studie belegt, dass bisherige Freihandels- und Assoziierungsabkommen der Europäischen Union die deutschen Elektroausfuhren merklich befördert haben. Demnach haben sich in den Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens die Branchenexporte in das entsprechende Zielland überwiegend dynamischer entwickelt als in den Jahren davor.

Diese bilateralen Abkommen haben positive, wirtschaftliche Auswirkungen für die deutsche Elektroindustrie wie eine kürzlich erschienene gemeinsame Analyse des ZVEI mit der Helaba bestätigt. Die Studie belegt, dass bisherige Freihandels- und Assoziierungsabkommen der Europäischen Union die deutschen Elektroausfuhren merklich befördert haben. Demnach haben sich in den Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens die Branchenexporte in das entsprechende Zielland überwiegend dynamischer entwickelt als in den Jahren davor.

Wachstumsvorsprung bzw. Wachstumsrückstand der deutschen Elektroexporte gegenüber den gesamten deutschen Elektroexporten im 5-Jahres-Zeitraum vor bzw. nach Inkrafttreten des entsprechenden Freihandelsabkommens, Prozentpunkte



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

* Zwei Jahre nach Inkrafttreten.

Stellenwert der transatlantischen Partnerschaft

Für die deutsche Elektroindustrie sind die USA nach China der zweitgrößte ausländische Abnehmer elektrotechnischer und elektronischer Produkte. Seit 2000 sind die deutschen Elektroausfuhren in die USA um mehr als die Hälfte gestiegen und beliefen sich 2014 auf 13,6 Mrd. Euro. Auch die Importseite ist von hoher Bedeutung. Mit 9,0 Mrd. Euro sind die USA nach wie vor der zweitgrößte ausländische Lieferant für den deutschen Elektromarkt. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den USA belaufen sich dabei nicht nur auf den Warenaustausch, sondern werden auch anhand der gegenseitigen Direktinvestitionen deutlich. Der Bestand an Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie in den USA betrug zuletzt 12,9 Mrd. Euro.

In keinem anderen Land der Welt engagiert sich die deutsche Elektrobranche stärker.

Der freie Marktzugang ist weiterhin für den nächsten großen industriellen Entwicklungsschritt hin zur digitalen und vernetzten Industrie 4.0 wichtig. TTIP kann hier eine wichtige Rolle spielen und dazu beitragen, dass Europa

und Nordamerika die Führungsrolle bei diesem industriellen Entwicklungssprung behalten.

II. Kernforderungen und rote Linien für die Verhandlungsführung

Der Verband der Elektrotechnik und Elektronikindustrie (ZVEI) begrüßt die Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP). Bereits zu Beginn der Verhandlungen hat der ZVEI ein grundlegendes Positionspapier zu den Verhandlungen veröffentlicht. Mit diesem Positionspapier möchte der Verband seine Einschätzungen und Forderungen an ein zukünftiges Abkommen vertiefen und konkretisieren.

Die deutsche Elektroindustrie setzt sich für eine weitreichende Öffnung des transatlantischen Marktes durch den Abbau bestehender tarifärer sowie nicht-tarifärer Handelshemmnisse ein. **Die Beseitigung der Zölle (so genannte tarifäre Handelshemmnisse) wird vom ZVEI gefordert und unterstützt. Eine übergangslose Beseitigung für die Elektrobranche ist einfach zu erreichen.**

Der Blick auf die nicht-tarifären Handelshemmnisse, speziell auf den Bereich der technischen Regulierung, ergibt dagegen ein wesentlich komplexeres Bild, insbesondere für die Industriesektoren der Elektrotechnik und des Maschinenbaus. Speziell für diese Sektoren unterscheiden sich die Strukturen der technischen Regulierung und Konformitätsbewertungssysteme beiderseits des Atlantiks grundlegend.

Der Abbau der auf unterschiedlichen Konformitätsbewertungssystemen und Strukturen der technischen Regulierung basierenden technischen Handelshemmnisse ist – neben dem Zollabbau und dem verbesserten Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen – die Kernforderung der deutschen Elektroindustrie.

Allerdings sind Verhandlungen auf diesem Gebiet mit Gefahren auch für die deutsche Elektroindustrie verbunden. Dann nämlich, wenn durch die Ergebnisse der TTIP-Verhandlungen die Funktionsweise der technischen Regulierung auf europäischer Ebene untergraben würde. Deshalb lehnt der ZVEI eine gegenseitige Anerkennung technischer Normen ohne eine vorausgehende Harmonisierung ab. Grundlage gegenseitiger Anerkennung muss immer die Harmonisierung der angewendeten technischen Vorschriften auf Grundlage der Arbeit der internationalen Standardisierungsorganisationen ISO, IEC, ITU sein!

Zudem lehnt der ZVEI eine Angleichung der europäischen und US-amerikanischen gewerblichen Schutzrechte durch Bestimmungen im TTIP ab. Eine derartige Harmonisierung kann nur auf internationaler Ebene im Rahmen der unter dem Dach der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) eingerichteten Foren erfolgen.

III. Marktzugang für Güter: Zölle abschaffen und Ursprungsregeln vereinfachen

Eliminierung der bestehenden Zölle auf Waren der Elektroindustrie

Der ZVEI unterstützt die vollständige Eliminierung von Zöllen im Warenverkehr zwischen der EU und den USA. Die Zölle im Bereich der verarbeitenden Industrie sind auf beiden Seiten des Atlantiks zwar gering¹, dennoch verursachen sie – aufgrund des Handelsvolumens – hohe Kosten für europäische sowie US-amerikanische Unternehmen. Gerade durch die starke Vernetzung der europäischen und US-amerikanischen Wirtschaft im Rahmen globaler Lieferketten und durch den intensiven Warenverkehr zwischen den beiden Wirtschaftsräumen, kann die Abschaffung von Zöllen direkte Einsparungen von hunderten Millionen Euro ermöglichen. Für die international aufgestellte deutsche Elektroindustrie stellt diese finanzielle Belastung ein unnötiges Handelshemmnis dar. Daher spricht sich der ZVEI für eine Abschaffung der bestehenden Zölle auf Waren der Elektroindustrie aus. Ein Abbau von Zöllen sollte möglichst ohne Übergangsfristen direkt nach Inkrafttreten des Abkommens erfolgen.

Stärkere Kooperation im Bereich Handelserleichterungen

Zusätzliche Kosten im transatlantischen Warenverkehr entstehen durch die verschiedenen Zollverfahren und Unterschiede bei der Zollabwicklung. TTIP könnte auch in diesem Bereich eine stärkere Kooperation zwischen den Behörden anstoßen, um den Warenaustausch zu erleichtern.

Seit 2012 besteht eine Kooperation zwischen der Europäischen Union und den USA bezüglich der Sicherheitszertifizierungen bei der Zollabfertigung. Im Rahmen dieser Kooperation wurde die gegenseitige Anerkennung der

¹ Für den Sektor der verarbeitenden Industrie fallen auf US-Seite durchschnittlich 2–4,5 Prozent an Zoll an. Auf europäischer Seite liegen die Zölle im Bereich der Elektroindustrie bei durchschnittlich 0–5 Prozent, für einige Warengruppen müssen zudem Zollsätze von 9–14 Prozent gezahlt werden.

europäischen Sicherheitszertifizierungen AEO (Authorized Economic Operator) und der US-amerikanischen C-TPAT (Customs-Trade Partnership against Terrorism) vereinbart.

Auch in anderen Bereichen könnten weitere Vereinfachungen bei der Durchführung von Zollverfahren und Zollkontrollen erreicht werden. So könnte die Zusammenarbeit im Bereich der elektronischen Zollabfertigung intensiviert werden und eine stärkere Harmonisierung bei den „Pre-Shipment Notifications“ angestrebt werden.

Ursprungsregeln

Durch Ursprungsregeln wird die „wirtschaftliche Nationalität“ einer Ware festgelegt. Sie klären die Frage, ob und unter welchen Voraussetzungen einer Ware der Ursprung in einem bestimmten Land zuzuerkennen ist. Im Rahmen des Präferenzrechts werden diese Ursprungsregeln, z. B. zwischen den Verhandlungspartnern eines FTAs festgelegt, um sicherzustellen, dass keine „Trittbrettfahrer“ von dem Abkommen profitieren.

Somit ist die Befolgung der präferenziellen Ursprungsregeln die Voraussetzung für die Inanspruchnahme von Präferenzzöllen (z. B. im Rahmen von TTIP). Allerdings zeichnet sich seit mehreren Jahren ein Trend zu immer komplexeren und von Abkommen zu Abkommen unterschiedlichen Ursprungsregeln ab. Dies erschwert die Inanspruchnahme von Präferenzzöllen im Rahmen von FTAs und führt oftmals dazu, dass Unternehmen Präferenzzölle nicht in Anspruch nehmen, weil der Verwaltungsaufwand zu groß geworden ist. Dies betrifft in besonderem Maße kleine und mittelständische Unternehmen. Gerade im transatlantischen Warenhandel wird dieses Dilemma deutlich: Denn sowohl der US-amerikanische als auch der EU-Außenzoll sind bei Industriewaren gering und der marginale Präferenzgewinn damit durch die hohen Verwaltungskosten schnell aufgezehrt.

Eine Vereinfachung der präferenziellen Ursprungsregeln ist daher zwingend notwendig. TTIP kann hier ein wichtiges Zeichen setzen und als Vorbild für andere – auch bereits bestehende – Freihandelsabkommen dienen. Der ZVEI unterstützt in dieser Hinsicht den – vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) – eingebrachten Vorschlag einer industrieübergreifenden, einheitlichen Wertschöpfungsregel, welche die gegenseitige Anerkennung und das Wahlrecht zwischen der US-amerikanischen und der EU-Berechnungsweise ermöglichen würde. Die zentrale Wertschöpfungsregel sieht dabei einen maximalen 50 Prozent-Fremdanteil von Nicht-Ursprungsmaterialien nach der EU-Berechnung vor, die sich auf den ab Werk Preis einer Ware bezieht. Zudem wird auch die parallele Anwendung der US-Herstellungskostenmethode ermöglicht, die sich auf die Netto-Herstellungskosten bezieht.

Gleichberechtigt neben dieser Grundregel auf Basis des Wertschöpfungsanteils stehen bei Bedarf die Regel des Wechsels der Tarif- bzw. Tarifunterposition sowie – wenn anwendbar – warenspezifische Verarbeitungsregeln (wie z. B. die Diffusionsregel im Halbleiterbereich). Daraus ergibt sich im Resultat ein Modell, das sektorübergreifend angewendet werden kann und mit der zentralen, einheitlichen Wertschöpfungsregel – bei bleibender Flexibilität durch die Möglichkeit der Anwendung der anderen Ursprungsregeln – eine wichtige Vereinfachung der bisher angewandten Regeln darstellen würde.

Damit die Anwendung von Ursprungsregeln insgesamt für die Unternehmen vereinfacht werden kann, ist es wichtig, dass dieses Berechnungsmodell idealerweise auch in anderen Freihandelsabkommen zur Anwendung kommt, um die Harmonisierung der Ursprungsregeln voranzutreiben. Gerade im Hinblick auf neue Abkommen sowie die Anpassung bestehender Abkommen wäre dies von Interesse.

HS-Position	Bei Bedarf Warenbeschreibung	Einheitliche Wertschöpfungsregel	Sektorspezifisch: Wechsel der Tarif(unter)position	Sektorspezifisch: Warenspezifische Verarbeitungsregel
123456		EU $\leq$ 50 Prozent Max. Vormaterialien ohne Ursprung US $\geq$ 40 Prozent der Nettoherstellungskosten	Für bestimmte Industrien	Sektorspezifisch

Neben der Vereinfachung und Harmonisierung der Ursprungsregeln sollte ebenfalls der Präferenznachweis vereinfacht werden. In dieser Hinsicht sollte weiterhin sowohl die Ursprungserklärung auf der Rechnung (bis zu einer bestimmten Wertgrenze) als auch der Nachweis durch die Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 möglich sein. Die Zulassung als „Ermächtigter Ausführer“ sollte Ausführern ebenfalls weiterhin ermöglichen, unabhängig von der Wertgrenze eine Ursprungserklärung auf der Rechnung abzugeben. Allerdings sollte es keine de facto Verpflichtung zu einer derartigen Zulassung geben (wie sie leider im Korea FTA sowie Singapur FTA besteht). Die EUR.1 sollte dementsprechend auch weiterhin – und unabhängig von dem Status als Ermächtigter Ausführer – als Präferenznachweis anerkannt werden.

IV. Öffentliches Beschaffungswesen: verbesserter Marktzugang und mehr Transparenz

Die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens und die Verbesserung des Marktzuganges haben im Rahmen der TTIP Verhandlungen einen besonderen Stellenwert. Dieser wird bereits durch die Größe des Marktes deutlich.

Der öffentliche Erwerb von Gütern und Dienstleistungen beläuft sich in den USA und der EU auf schätzungsweise 16 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP). Dabei ist der US-Beschaffungsmarkt mit 11 Prozent Anteil am

BIP der weltweit zweitgrößte nach dem europäischen Beschaffungsmarkt.

Das birgt bedeutsame Marktchancen für Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks. Allerdings bestehen heute für europäische Firmen Marktzugangshemmnisse, die den Zugang zum US-Beschaffungsmarkt erschweren oder verhindern. Diese bestehen z. B. durch sogenannte Local Content Erfordernisse, die festlegen, dass Güter oder Dienstleistungen für das öffentliche Beschaffungswesen im Inland hergestellt oder erbracht werden müssen.

Zudem erschweren die unterschiedlichen Regelungen des fragmentierten US-Beschaffungsmarktes den Zugang für europäische Firmen, besonders für kleinere Unternehmen ohne Niederlassung in den USA. In den USA gibt es keine einheitlichen Beurteilungskriterien und Auswahlprozesse für die öffentliche Beschaffung. Die Regelungen unterschieden sich nicht nur im Vergleich der föderalen Ebene zu den bundesstaatlichen und kommunalen Regelungen, sondern auch auf Ebene der einzelnen US-Bundesstaaten. So sind die Beschaffungskriterien und Prozesse für das öffentliche Auftragswesen in Texas anders als in Ohio.

Im Vergleich zu dem dezentralen, fragmentierten Beschaffungsmarkt der USA, der noch nicht durch umfassende Gesetzgebung harmonisiert wurde, ist eine solche Harmonisierung des Beschaffungswesens in der Europäischen Union bereits durchgeführt worden. Mit den EU-Richtlinien 2004/17 und 2004/18 konnte der europäische Gesetzgeber einen einheitli-

chen Rechtsrahmen für das Beschaffungswesen schaffen und das europäische Beschaffungswesen somit maßgeblich vereinfachen.

Eine besondere Herausforderung im Rahmen der TTIP-Verhandlungen besteht somit darin, diese Asymmetrie beim Marktzugang für das öffentliche Beschaffungswesen zu vermindern und europäischen Unternehmen einen besseren Zugang zum US-Beschaffungsmarkt zu ermöglichen.

Eine zusätzliche Schwierigkeit im Rahmen der Verhandlungen besteht dabei darin, dass das US-Beschaffungswesen größtenteils in der Kompetenz der US-Bundesstaaten liegt und die US-Regierung oftmals keine direkten Zugeständnisse für die Ebenen unterhalb der Bundesebene durchsetzen kann.

Kernforderungen

Eine Kernforderung mit Blick auf die Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft ist die Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens. Eine solche Öffnung sollte dabei über die Vereinbarungen im Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA) sowie über die Regelungen, die die US-Seite bereits im Rahmen bestehender FTAs mit anderen Handelspartnern eingegangen sind, hinausgehen. Besonders wichtig ist in dieser Hinsicht die Öffnung des Beschaffungsmarktes für die US-Bundesstaaten, die nicht an die Grundsätze des GPA gebunden sind. Auch ist von europäischer Seite das Interesse groß, die Beschaffungsmärkte großer US-Städte, wie New York, Chicago, Washington, Boston oder Los Angeles zu öffnen.

Ein weiterer zentraler Punkt für die deutsche Elektroindustrie ist die Abschaffung der „Local Content“ Vorschriften, wie die „Buy American“ Gesetzgebung und anderer „Buy American“ Vorschriften. Vor dem Hintergrund der besorgniserregenden weltweiten Tendenz zu einer stärkeren Abschottung der öffentlichen Beschaffungsmärkte, ist es besonders

wichtig, dass die EU und die USA gemeinsam ein Zeichen gegen protektionistische Regelungen setzen. Die TTIP-Verhandlungen bieten auch in dieser Hinsicht den passenden Rahmen, Standards für die Zukunft zu setzen.

Zudem erfordert die Fragmentierung des US-Beschaffungsmarktes für ausländische Unternehmen mehr Transparenz und ein zentrales Zurverfügungstellen aller ausschreibungsrelevanten Informationen für die unterschiedlichen Ebenen.

Was sind die genauen Probleme?

Spezielle Performance und Local Content Erfordernisse erschweren den Marktzugang für europäische Firmen erheblich.

Diese bestehen auf US-Bundesebene (Federal) sowie auf Ebene der US-Bundesstaaten und Kommunen. Dazu kann bei US-Staatsverträgen (Federal Contracts) z. B. die Verpflichtung gehören, kleine und nach US-Definition „benachteiligte“ US-Unternehmen bei Ausschreibungen zu bevorzugen.

Einige Sektoren sind – sowohl auf Bundesebene als auch auf Ebene der Bundesstaaten – besonders von diesen Erfordernissen betroffen. So verlangen Bundesbehörden, wie die Federal Aviation Administration, Highway Administration, Federal Railroad Administration oder die Federal Transit Administration bis zu 100 Prozent inländischen Wertschöpfungsanteil für Stahlerzeugnisse.

Der Eisenbahnsektor ist ebenfalls ein besonders schwer zugänglicher Markt für ausländische Unternehmen. Die Mehrheit der bundesstaatlich finanzierten US-Eisenbahnprojekte erfordern, dass 100 Prozent der genutzten Ausrüstung US-amerikanischen Ursprungs sind. Auch der Markt für Nah- und Fernverkehrsprojekte sowie Straßenbau ist für europäische Unternehmen de facto verschlossen, da dieser Sektor nicht im Rahmen des Government Procurement Abkommens (GPA) geöffnet wurde.

Auf kommunaler Ebene mehrten sich ebenfalls die Local Content Anforderungen durch Buy American Vorschriften. Zudem erschweren Programme zur Förderung von Minderheiten („minority clauses“ oder „minority set-aside“) den Marktzugang für ausländische Firmen.

Besonders die umfassenden Buy American Regelungen im 2009 verabschiedeten ARRA (American Recovery and Reinvestment Act) stellen ein schwerwiegendes Marktzugangshindernis für europäische Firmen dar. Diese beziehen sich nicht alleine auf bestimmte Sektoren, sondern auf eine Vielzahl öffentlicher Projekte.

Lösungsansätze

Weitgehende Öffnung auf allen US-Ebenen

Die Fragmentierung des US-Beschaffungsmarktes und das Fehlen von harmonisierten Regeln, die für den gesamten US-Beschaffungsmarkt gelten, verdeutlicht die Wichtigkeit einer Öffnung des Marktes auf allen Ebenen.

Entsprechend reichen nicht allein Zugeständnisse der US-Regierung, sondern es muss sichergestellt werden, dass auch die US-Bundesstaaten ihre Beschaffungsmärkte öffnen.

Das Abkommen der EU mit Kanada könnte diesbezüglich als positives Beispiel herangezogen werden. Im Rahmen des CETA-Abkommens haben die Provinzen weitgehende Zugeständnisse beim Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt auf subföderaler Ebene gemacht. Auch wenn eine direkte Beteiligung der US-Bundesstaaten – wie im Falle der kanadischen Provinzen an den CETA-Verhandlungen – wohl nicht realisierbar ist, so sollte bei den TTIP-Verhandlungen ein vergleichbares Maß der Öffnung auf subföderaler Ebene erreicht werden.

Zudem ist es von besonderer Bedeutung, dass gerade die US-Bundesstaaten, die keine Mitglieder des GPA sind, einer Liberalisierung ihrer Beschaffungsmärkte zustimmen.

Die US-Regierung muss zu diesem Öffnungsprozess beitragen, indem sie entsprechende positive Anreize setzt oder aber Vergünstigungen für nicht kooperierende Bundesstaaten aussetzt.

Aussetzung der Buy American und Local Content Vorschriften

Eine besondere Herausforderung sind die angewendeten „Local Content“ Erfordernisse, wie die Buy American Gesetzgebung. Diese Art von nicht-tarifären Handelshemmnissen stellt eine große Herausforderung für europäische Firmen dar und verhindert oftmals, dass dieser Zugang zum US-amerikanischen Beschaffungsmarkt erhalten.

Eine vollständige Abschaffung dieser Vorschriften ist die bevorzugte Option. Sollte dies nicht direkt erreichbar sein, könnten verbindlich bestimmte Zwischenschritte vereinbart werden.

So sollten europäische Unternehmen bei der Anwendung der Buy American Vorschriften – insbesondere der Regelungen im ARRA – wie US-Unternehmen behandelt werden. Die Aussetzung dieser Erfordernisse für europäische Firmen und eine Stillhalteklause über die Einführung weiterer Buy American Regeln sollte oberste Priorität für das europäische Verhandlungsteam haben.

Dies sollte durch einen gewissen Druck auf die Bundesstaaten gefördert werden, indem diese positive Anreize für die US-Bundestaaten setzen, speziell dann, wenn bundesstaatliche Projekte mit Geldern der US-Regierung gefördert werden. In diesem Sinne könnte als erster Schritt vereinbart werden, dass keine weiteren Buy American Vorschriften für solche Projekte eingeführt werden, die mit Geldern der US-Regierung kofinanziert werden.

Dieser Übergangszeitraum sollte 2 Jahre nach Unterzeichnung abgeschlossen sein.

Nach Ablauf dieser Übergangszeit sollten z. B. US-Bundesstaaten, die aufgrund ihrer Souveränität nicht von diskriminierenden Vorschriften und Vorgaben abweichen, alle Bundes-Zuschüsse durch die US-Regierung für diese Projekte gestrichen werden.

Schaffung von mehr Transparenz

Neben der Fragmentierung des US-Beschaffungsmarktes und Marktzugangshindernissen durch Buy American Vorschriften, erschwert auch die fehlende Transparenz hinsichtlich der stark variierenden Ausschreibungsbedingungen den Marktzugang für europäische Firmen.

In den USA werden Ausschreibungen z. B. nicht auf einer zentralen Webseite publiziert. Die Schaffung einer zentralen, elektronischen Webseite, auf der alle Ausschreibungen veröffentlicht werden, wäre daher eine sinnvolle Maßnahme zur Steigerung der Transparenz (nicht nur für europäische, sondern auch für amerikanische Firmen).

Zumindest sollte, ähnlich wie für das CETA-Abkommen, eine „electronic procurement website“ geschaffen werden.

Auch wenn dies nicht so weit geht, wie eine zentrale elektronische Ausschreibungsstelle, können sich aber Unternehmen zumindest zentral über die Marktanfordernisse im öffentlichen Vergabewesen und die besonderen Anforderungen an die jeweilige Ausschreibung informieren.

V. Technische Marktzugangshemmnisse: keine gegenseitige Anerkennung ohne vorherige Harmonisierung

Um ihre Produkte vermarkten zu können, müssen die Hersteller elektronischer und elektrotechnischer Erzeugnisse sowohl im europäischen als auch im US-amerikanischen

Markt bestimmte technisch-regulatorische Anforderungen erfüllen. Diese sind notwendig und erfüllen wichtige Funktionen, wie den Arbeitnehmer- und Verbraucherschutz sowie die Einhaltung von Sicherheitsbestimmungen.

Allerdings sind die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen und zugehörigen außerrechtlichen Regelwerke in Europa und Amerika grundsätzlich verschieden aufgebaut, so dass Produkte aus der einen Region in der Regel nicht ohne Weiteres in der anderen vermarktet werden können. Die Hersteller sehen sich daher mit massiven Hemmnissen in verschiedenen Bereichen konfrontiert:

- Technische Produkthanforderungen
- Konformitätsbewertungsverfahren
- Besondere Bedingungen im Zertifizierungsmarkt

Technische Produkthanforderungen

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse entstehen in erster Linie durch divergierende technische Standards. Auf beiden Seiten des Atlantiks existieren – historisch bedingt – unterschiedliche regulatorische Systeme.

Trotz im Wesentlichen gleichartiger Zielsetzung weichen die Normen in den USA und Europa für ein und dasselbe Produkt in der Regel stark voneinander ab. Nur ein kleinerer Teil dieser handelshemmenden Abweichungen ist durch die unterschiedlichen Stromversorgungssysteme verursacht.

Für die Elektrotechnik besteht in Europa ein Normenwerk, das zu über 80 Prozent durch die Übernahme internationaler Normen von ISO und IEC auch international harmonisiert ist. In den USA erfolgt die Normung dagegen weitgehend unabhängig von diesen internationalen Organisationen im Rahmen einer Vielzahl konkurrierender, privatwirtschaftlich arbeitender Normenorganisationen.

Trotz Mitarbeit bei ISO und IEC werden die Arbeitsergebnisse nur in geringem Umfang in US-amerikanische Produktnormen umge-

setzt. Somit sind konkrete technische Anforderungen an die konstruktive Ausführung von Produkten und zugehörige Testmethoden mit ihren Unterschieden fast ausschließlich in privatwirtschaftlich erarbeiteten Normen niedergelegt.

Zudem erschweren die Besonderheiten des US-Regulierungssystems den Marktzugang für EU-Hersteller. Im Gegensatz zur EU existiert in den USA kein „harmonisierter Binnenmarkt“. Vielmehr können konkrete Produkthanforderungen auf bundestaatlicher Ebene oder sogar durch lokale Behörden gestellt werden. Dies erschwert den Handel für europäische Hersteller erheblich, da besondere, lokale Bedingungen aus der Ferne nur schwer zu ermitteln sind und selbst die tatsächlichen Zuständigkeiten nicht einheitlich geregelt sind. Des Weiteren gründet sich die Forderung nach der Erfüllung abweichender Normen (und deren Zertifizierung) oftmals auf privatvertragliche Forderungen von Kunden.

Für die Hersteller bedeutet dies erhebliche Zusatzkosten in Entwicklung und Produktion durch regionalspezifische Produktvarianten oder aufwendigere Konstruktionen, um den beiden Marktbereichen gleichzeitig gerecht werden zu können. Dies führt zu einer Verteuerung von Produkten europäischer Hersteller auf dem US-Markt.

Lösungsansätze

Harmonisierung

Der Schlüssel zur Marktöffnung liegt in der Harmonisierung der technischen Normen beiderseits des Atlantiks. Überall dort, wo die technischen Anforderungen an die Produkte harmonisiert sind, wird der grenzüberschreitende Marktzugang relativ einfach und ermöglicht dann auch die gegenseitige Anerkennung von Zulassungsverfahren als zweiten Schritt.

Daher ist die Harmonisierung der technischen Produkthanforderungen die Grundvorausset-

zung für den Abbau der bestehenden technischen Handelshemmnisse auf beiden Seiten des Atlantiks. Das Motto in dieser Hinsicht sollte „**One standard, one test, accepted everywhere**“ lauten.

Erst nach erfolgreicher Harmonisierung kann eine gegenseitige Anerkennung in Betracht gezogen werden. Eine solche Harmonisierung kann nicht allein bilateral, sondern muss auf Ebene internationaler Normenorganisationen geschehen, da sonst bereits erreichte Harmonisierungserfolge mit anderen Weltregionen wieder gefährdet würden.

Mehr Transparenz bezüglich der Erarbeitung von Standards auf beiden Seiten des Atlantiks ist ebenfalls wichtig. Bei neuen Regulierungen müssen sich die beiden Partner frühzeitig informieren und konsultieren, damit neue Handelshürden gar nicht erst entstehen. Dabei ist es wichtig, dass eine verstärkte Kooperation auf bilateraler Ebene die bereits existierenden internationalen Prozesse nicht unterwandert, sondern unterstützt.

In den im Januar 2015 veröffentlichten TTIP-Verhandlungsdokumenten (Textvorschlag der KOM über ein Kapitel zu technischen Handelshemmnissen sowie KOM Positionspapier zu einem möglichen Kapitel betreffend der „Engineering Industries“) macht die Kommission einige unterstützenswerte Vorschläge, darunter die Schaffung eines öffentlichen Registers über die anwendbaren technischen Regulierungen sowie die referenzierten Standards im Rahmen eines „Single Windows“. Diese Maßnahme stellt einen wichtigen Mehrwert für die Schaffung von mehr Transparenz dar.

Auch die im Positionspapier für die „Engineering Industries“ benannten Maßnahmen zu einer verstärkten Kooperation nicht nur zwischen den Regulierungsbehörden (Regulator to Regulator), sondern auch zwischen den Standardisierungsorganisationen (cooperation between standard setting organisations) erachten wir als wichtige begleitende Maßnahmen.

Mehr Transparenz und eine verstärkte Kooperation zwischen Regulierungsbehörden sowie Standardisierungsorganisationen kann das Hauptziel der Schaffung gemeinsamer einheitlicher technischer Regulierungen und Standards (nur) unterstützen.

Konformitätsbewertungsverfahren

Die Feststellung, dass ein Produkt den gesetzlichen Anforderungen genügt und damit in Verkehr gebracht und benutzt werden darf, ist in der EU für den Bereich der Elektrotechnik nahezu ausschließlich durch europäische Harmonisierungsvorschriften nach dem sogenannten „New Approach“ und dem „New Legislative Framework“ geregelt. Dies bedeutet in den meisten Fällen eine Bewertung in Alleinverantwortung des Herstellers und die CE-Kennzeichnung des Produktes durch ihn selbst. Nur in wenigen Sonderbereichen (z. B. Explosionsschutz, Medizingeräte, Maschinenbau) ist teilweise zusätzlich die Einschaltung einer „benannten Stelle“ als neutrale Zertifizierungsstelle vorgeschrieben. Die Anwendung bestimmter technischer Normen führt in diesem System zur Vermutung der Gesetzeskonformität.

In den USA ist die Marktzugangsregulierung grundsätzlich anders und zudem uneinheitlich strukturiert: Bei Produkten im gewerblichen Einsatz wird auf Vorschriften zum Inverkehrbringen weitgehend verzichtet („es darf alles verkauft werden“). Stattdessen setzt die Regulierung dort weitgehend nur auf Arbeitsschutz- und Betreibervorschriften („es darf aber nicht alles benutzt werden“).

Produkte im gewerblichen Einsatz müssen das Prüfzeichen eines NRTL (Nationally Recognized Testing Laboratory) aufweisen, um im Betrieb eingesetzt werden zu dürfen. Für Produkte zum Einbau in elektrische Hausinstallationen gilt Ähnliches. Die NRTLs, prüfen und zertifizieren ausschließlich nach nationalen amerikanischen Normen (meist UL oder ANSI), deren Auswahl überwiegend von ihnen selbst festgelegt wird, oder die in Gesetzen verbind-

lich festgelegt sind, so vor allem der National Electrical Code (NEC) für den Installationsbereich.

In den meisten Fällen sind die relevanten Elektroprodukte nur zugelieferte Komponenten zum Einbau in eine zulassungsrelevante Maschine oder Anlage. Komponenten werden jedoch von den gesetzlichen Bestimmungen gar nicht selbst erfasst, sie dürfen rein rechtlich in den USA frei vermarktet werden. Faktisch ergibt sich aber auch hier die Forderung nach bestimmten Normen und Zertifizierung auch der elektrischen Komponenten aber aus privatwirtschaftlichen Bedingungen von Kunden und deren Zertifizierern.

Für klassische Verbraucherprodukte existieren in den USA in einigen Fällen konkrete technische Produkthanforderungen mit gesetzlicher Bindungswirkung. Überwiegend bestehen für Verbraucherprodukte zwar flächendeckende aber dennoch rein privatrechtliche Zertifizierungsanforderungen, die nicht zuletzt aus dem strengen US-amerikanischen Haftungsrecht resultieren. Auch wenn eine gesetzliche Verpflichtung fehlt, kann man davon ausgehen, dass Produkte ohne entsprechende Zertifizierung praktisch nicht vermarktbar sind. Grundlage für die Zertifizierung sind auch hier amerikanische Normen, vorwiegend von UL, die meist von denselben Prüfinstituten durchgeführt werden, die im gewerblichen Bereich als NRTL tätig sind.

Im Ergebnis sieht sich die Elektroindustrie beim Marktzugang in den USA einem System gegenüber, bei dem die Einhaltung national genormter Produkthanforderungen faktisch verpflichtend zu zertifizieren ist. Vorhandene Prüfergebnisse europäischer Prüfinstitute werden in der Regel von den amerikanischen Instituten nicht anerkannt. Auch das international etablierte funktionierende CB-Verfahren der IEC, das die gegenseitige Anerkennung von Prüfergebnissen unter Zertifizierungsstellen weltweit bewirkt, ist beim Export in die USA nur in Ausnahmefällen anwendbar.

Letztendlich ergibt sich aus den oben beschriebenen Divergenzen bei den technisch-regulatorischen Produkthanforderungen sowie durch die unterschiedlichen Systeme der Konformitätsbewertung ein „doppeltes Marktzugangs-Hindernis“. Der Abbau dieses doppelten Hindernisses kann nur auf Basis der Harmonisierung der technischen Standards erfolgen.

Rote Linie

Aus ZVEI-Sicht darf das TTIP-Abkommen unter keinen Umständen zu einer Schwächung des flexiblen europäischen Marktzugangsmodells (sog. „new approach“ mit der CE-Kennzeichnung) führen, das maßgeblich auf die Eigenverantwortung des Herstellers und weitgehenden Verzicht auf Produktzulassungen durch Drittstellen setzt.

Dabei ist insbesondere darauf zu achten, dass Zugeständnisse im Bereich der gegenseitigen Anerkennung nicht dazu führen, dass US-Unternehmen einen einfachen Marktzugang nutzen, während europäische Unternehmen weiterhin mit den inhomogenen und komplizierten US-amerikanischen Anforderungen konfrontiert bleiben.

Besondere Bedingungen im US-amerikanischen Zertifizierungsmarkt

Grundsätzlich wird sowohl die freiwillige als auch die gesetzlich verpflichtende Produktzertifizierung für die USA, ähnlich wie in der EU, durch Drittstellen als privatwirtschaftliche Dienstleistung im Wettbewerb erbracht. Anbieter sind derzeit 14 als sogenannte NRTLs akkreditierte Zertifizierungsstellen. Trotz des prinzipiell vorgesehenen Wettbewerbs haben sich im US-amerikanischen Zertifizierungswesen in weiten Teilen dennoch monopolartige Strukturen entwickelt.

Hauptursache ist eine fehlende Anerkennungspflicht von Zertifizierungen und Prüfungsergebnissen der amerikanischen Zertifizie-

rungsstellen untereinander, obwohl sie alle als NRTLs derselben staatlichen Kontrolle durch die OSHA unterliegen. Diese fehlende Anerkennungspflicht wird von Zertifizierungsstellen mit hohem Marktanteil so ausgenutzt, dass für alle zugelieferten wesentlichen Bauteile und Materialien eine Zertifizierung von derselben (eigenen) Zertifizierungsstelle verlangt wird.

Die Folge für Hersteller elektrotechnischer Komponenten für Maschinen, Geräte und Anlagen ist, dass sie faktisch gezwungen werden, mit nur einer bestimmten Zertifizierungsstelle zusammenzuarbeiten, da die Zertifikate anderer Stellen nicht akzeptiert werden und damit die Produkte praktisch nicht vermarktbar sind.

Das damit entstandene Quasimonopol führt im Ergebnis zu herstellerbelastenden Marktbedingungen, die sich in einseitig diktiertem Preisgestaltung, nachteiligen Vertragsbedingungen und langwieriger Auftragsabwicklung niederschlagen. Hierzu gehören auch prohibitive Rahmenbedingungen für die Anwendung des CB-Verfahrens², wie hohe Gebühren für die Anerkennung und Forderungen nach Zusatzprüfungen.

Faktisch handelt es sich hierbei um eine ganz besondere Form von „Handelshemmnis“, das zwar nicht unmittelbar durch gesetzliche Regelungen verursacht, aber doch so weit begünstigt wird, da regulatorisch toleriert, dass es praktisch nur durch die Einführung der Anerkennungspflicht abgebaut werden kann.

Feststellung:

Unter marktrelevante NTBs fallen nicht nur gesetzliche marktbehindernde Maßnahmen, sondern auch in der Wirtschaft verfestigte Strukturen, wie das System der NRTLs, die von Behörden toleriert werden und zu Marktbeschränkungen führen.

² Das CB-Verfahren ist ein international anerkanntes Prüfprogramm, welches Herstellern von elektrischen und elektronischen Produkten den Zugang zu den wichtigen Märkten der Welt erleichtert. Grundlage ist die Prüfung auf Basis einer internationalen Norm und der Erhalt des sogenannten CB-Reports als Grundlage für die nationale Zertifizierung.

Lösungsansätze

Auf dem Weg zu einer grundlegenden Umgestaltung des US-Zertifizierungssystems könnten folgende Zwischenschritte unternommen werden.

Zunächst sollte das doppelte Testen (Re-Testing) von Komponenten bei der Zertifizierung von Endprodukten durch die Regulierungsbehörden unterbunden werden. Dies erfordert die gegenseitige Anerkennung der Testberichte der unterschiedlichen US-Konformitätsbewertungsstellen (die sogenannten NRTLs).

Insgesamt sollte die gegenseitige Anerkennung der US-Konformitätsbewertungsstellen untereinander gefördert werden. Der ZVEI schlägt zu diesem Zwecke die Einführung einer einheitlichen NRTL Kennzeichnung (Single NRTL Marking) vor. Eine solche Kennzeichnung würde deutlich machen, dass die Zertifizierungsstelle den entsprechenden NRTL-Anforderungen entspricht und im besten Falle zu mehr Akzeptanz und gegenseitiger Anerkennung zwischen den NRTLs führen.

VI. Schutz des gewerblichen und geistigen Eigentums: Keine TTIP-Sonderregelung

Der effektive Schutz des gewerblichen und geistigen Eigentums ist für die innovationsbasierte Wirtschaftsordnung in der EU und den USA essentiell. Mit den Mitteln des gewerblichen Rechtsschutzes (Patent, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Marke) und ergänzend auch des Urheberrechts können die oftmals mit erheblichem Investitionsaufwand erarbeiteten Ergebnisse aus Forschung & Entwicklung rechtlich abgesichert und im Verletzungsfall verteidigt werden. Gewerbliche Schutzrechte gewährleisten einen „return on investment“, der die Innovatoren in die Lage versetzt, weiter in Forschung & Entwicklung und den Wohlstand unserer Volkswirtschaften zu investieren.

Der ZVEI bekennt sich daher zu einem hohen Schutzniveau zur Absicherung des gewerblichen und geistigen Eigentums von Unternehmen, Hochschulen und Einzelerfindern/-entwicklern. Die Rechtsordnungen in den USA und der EU sowie in den EU-Mitgliedstaaten sehen bereits heute einen hohen Detaillierungsgrad in Bezug auf gewerbliche Schutzrechte vor.

In der EU sind die mitgliedstaatlichen Schutzrechtssysteme und Durchsetzungsmaßnahmen bereits vor Jahren durch Harmonisierungsrichtlinien stark aneinander angeglichen worden. Darüber hinaus bestehen originäre EU-Rechtstitel, u. a. für Marken und Geschmacksmuster und bald auch für Patente. Damit bestehen in zwei großen Wirtschaftsräumen dieser Welt jeweils für diese Märkte vereinheitlichte hohe und detaillierte Schutzrechtsstandards.

Der ZVEI lehnt eine Harmonisierung oder Angleichung der gewerblichen Schutzrechte in der EU und den USA durch Bestimmungen im TTIP kategorisch ab. Eine bilaterale Harmonisierung im TTIP würde nicht angemessen berücksichtigen, dass sich auch die beiden großen Wirtschaftsräume der EU und der USA in einem globalen Umfeld bewegen und auf internationaler Ebene etablierte Foren bestehen, in denen unter Mitwirkung der EU und der USA eine multilaterale Harmonisierung gewerblicher Schutzrechte vorangetrieben wird. Im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes und des Urheberrechts wäre es kontraproduktiv, angestrebte multilaterale Lösungen durch Vorfestlegungen in bilateralen Abkommen wie dem TTIP zu erschweren.

Der ZVEI fordert, sich für eine Harmonisierung gewerblicher Schutzrechte der unter dem Dach der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) eingerichteten Foren zu bedienen. Dies gilt insbesondere für eine Harmonisierung des materiellen Patentrechts, die zurzeit in der sog. B+ Gruppe multilateral diskutiert wird. Dabei lehnen wir die im Rahmen

der B+ Verhandlungen von den USA geforderte Einführung einer Neuheitsschonfrist ab. Sie würde zu massiver Rechtsunsicherheit der Unternehmen führen, die erst nach Aufnahme einer wirtschaftlichen Betätigung auf einem technischen Gebiet mit der Veröffentlichung von Patenten konfrontiert werden könnten. Eine Neuheitsschonfrist wäre allenfalls akzeptabel im Gegenzug zur Einführung eines echten first to file-Prinzips und eines umfassenden Vorbenutzungsrechts.

VII. Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMUs): KMUs den gegenseitigen Marktzugang erleichtern

Im Rahmen der TTIP-Verhandlungen ist ebenfalls vereinbart worden, ein spezielles Kapitel, welches auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMUs) eingeht, zu schaffen. Die deutsche Elektroindustrie ist stark mittelstandsgeprägt, ein Großteil der ZVEI-Mitgliedsfirmen sind kleine und mittelgroße Betriebe. Kleinere Unternehmen sind überproportional von Handelshemmnisse betroffen und können somit auch überproportional stark von einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft profitieren, die diese Hürden abbaut.

Daher ist der Abbau technischer Handelshemmnisse – gerade auch vor dem Hintergrund der Bedürfnisse der KMUs – eine Schwerpunktforderung des ZVEI. Welchen Nutzen kann ein spezielles KMU-Kapitel haben?

Der Zugang von KMUs zu ausländischen Märkten wird nicht nur dadurch eingeschränkt, dass diese Unternehmen überproportional stark von bestehenden Handelshürden betroffen sind, sondern liegt auch teilweise an einem Mangel von Informationen über die genauen Anforderungen des Marktzuganges. Vor allem kleinere Unternehmen könnten von

einem einfacheren Zugang zu Informationen über die unterschiedlichen technischen, regulativen und administrativen Bedingungen des Marktzuganges profitieren.

- Ein TTIP-Kapitel zu KMUs könnte die Einrichtung einer Informationswebseite festlegen, die über alle wichtigen Anforderungen auf US-Bundesebene sowie auf Ebene der US-Bundesstaaten informiert sowie zu den unterschiedlichen technischen, regulativen und administrativen Bedingungen des Marktzuganges.
- Die Einführung eines KMU-Helpdesks, das Unternehmen beim Marktzugang berät, könnte ebenfalls einen Mehrwert für KMUs darstellen.

VIII. Investitionsschutz

Transparente und faire Regeln schaffen

Ausländische Direktinvestitionen sind eine bedeutende Triebkraft für das wirtschaftliche Wachstum in Industrieländern und in besonderem Maße auch für aufstrebende Schwellen und Entwicklungsländer. Gerade in diesen Märkten können Investitionen allerdings auch mit erheblichen politischen Langzeitrissen verbunden sein. Solche Risiken bestehen z. B. in der direkten Enteignung von Investitionen oder subtileren, indirekteren Formen enteignungsgleicher Vorgänge, wie diskriminierendes regulatorisches Handeln des Gastlandes.

Auf globaler Ebene hat die Bedeutung von Investitionen für den internationalen Handel stetig zugenommen. **Gemäß den Erhebungen der UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Investment) hat sich der weltweite Bestand an ausländischen Direktinvestitionen seit dem Jahr 2000 verdreifacht und betrug im Jahr 2012 insgesamt 23,6 Bio. US-Dollar.**

Die USA und die EU tragen maßgeblich zu dieser positiven Entwicklung bei. Ungefähr 65 Prozent aller ausländischen Direkt-

investitionen in der Welt werden von den beiden Wirtschaftsräumen getätigt. Somit haben die EU und die USA ein gemeinsames Interesse am Schutz der bestehenden Auslandsinvestitionen sowie der Erhaltung eines offenen Investitionsklimas.

Besonders für die international stark engagierte Elektroindustrie wird die Gewährleistung der Rechtssicherheit durch Investitionsschutzabkommen (BITs) für bestehende Investitionen immer wichtiger.

Weil der nationale Rechtsschutz im Gastland zur Absicherung dieser Risiken oftmals nicht ausreicht, werden die Risiken für Investoren durch so genannte Investitionsförder- und -schutzverträge (IFV) gewährleistet. IFVs haben das Ziel, Rechtssicherheit für den Investor zu schaffen, indem er unter anderem vor Enteignung geschützt und im Enteignungsfall entschädigt wird. Denn der Investor geht mit seiner Investition eine langfristige Beziehung zum Gastland ein und kann sich im Falle von Schwierigkeiten nicht ohne weiteres anderen Märkten zuwenden.

Insgesamt bestehen weltweit über 1400 Investitionsförder- und -schutzverträge. In den letzten Monaten sind diese Verträge jedoch verstärkt in die öffentliche Kritik geraten, besonders aufgrund der oft in den Verträgen enthaltenen Klausel, die es Investoren erlaubt, ihre Rechte gegenüber des Gaststaates vor einem internationalen Schiedsgericht einzuklagen (ISDS Klausel).

Warum sollte TTIP ein Kapitel zum Investitionsschutz umfassen?

Grundsätzlich sollte die EU keine Länder von Verhandlungen über den Investitionsschutz ausnehmen. Auch wenn es sich bei den USA und der EU um zwei Wirtschaftsräume handelt, die sich durch ausgereifte und verlässliche Rechtsordnungen auszeichnen, sollte dennoch nicht auf ein Kapitel zum Investitionsschutz verzichtet werden.

Einerseits kann auch durch Abkommen zwischen entwickelten Rechtsstaaten die Investitionssicherheit von bestehenden und zukünftigen Investoren gesichert werden, da auch in solchen Ländern Investoren im Einzelfall politischen Risiken ausgesetzt sein können. Auch Deutschland hat BITs mit ISDS keineswegs nur mit Entwicklungs- und Schwellenländern vereinbart, sondern auch mit Portugal, Polen oder Rumänien. Andererseits würde ein Verzicht auf Investitionsschutzvereinbarungen mit einer ausgewählten Gruppe von Ländern, international ein falsches Signal setzen und die Bedeutung des Investitionsschutzes indirekt in Frage stellen.

Investor-Staat-Schiedsverfahren sind wichtig, aber reformbedürftig

Die TTIP-Verhandlungen mit ihrem Anspruch für einige Bereiche global gültige Standards zu definieren, könnten die Chance besitzen, das IFV-System weiterzuentwickeln und der geäußerten konstruktiven Kritik Rechnung zu tragen.

Investor-Staat-Schiedsverfahren sind wichtig, um Investitionen im Ausland angemessen zu schützen. Anstatt diese kategorisch abzulehnen, geht es vielmehr darum, bestehende Verfahren zu verbessern. Verbesserungen sind – unter anderem – in Hinblick auf folgende Bereiche notwendig:

- **Verbesserung der Funktionsweise und der Transparenz des ISDS-Mechanismus:** TTIP könnte an dieser Stelle bessere Standards bzgl. des Auswahlverfahrens der Schiedsrichter sowie des Zugangs zu den Anhörungen und Verhandlungsdokumenten etablieren.
- **Fehlender Berufungsmechanismus:** Bisher sind Urteile von Schiedsgerichten abschließend und bindend. Dies ist gerade vor dem Hintergrund der starken Fragmentierung des Systems und der damit verbundenen Möglichkeit gegensätzlicher Urteile ein besonderer Schwachpunkt des Systems.

- **Notwendigkeit der Wahrung der Regulierungsautonomie:** Im Rahmen des TTIP-Abkommen bietet sich die Gelegenheit, näher auf die Balance zwischen dem Schutz des ausländischen Investors und der Regulierungsautonomie einzugehen. Zur Sicherstellung des notwendigen staatlichen Spielraumes – etwa im Bereich des Umwelt-, Gesundheits-, oder Verbraucherschutzes – könnten europäische Investitionsverträge auf die im Bereich des internationalen Handelsrechts geltenden Ausnahmetatbestände gemäß GATT Artikel XX verweisen und diese Regeln auf den Investitionsschutz übertragen.
- **Präzise Definition zentraler Grundsätze:** IVF enthalten eine Reihe von nicht konkret definierten Grundsätzen. So lassen z. B. die Begriffe der „indirekten Enteignung“ oder auch der „fairen“ und „gerechten Behandlung“ Spielraum für Interpretationen. Solche ungenauen Definitionen führen immer wieder dazu, dass Schiedsgerichte die Regeln unterschiedlich auslegen, was Rechtsunsicherheit sowohl für den Staat als auch für den Investor zur Folge hat.

Die Schaffung eines internationalen Gerichtshofs

Durch die Vielzahl von Investitionsschutzverträgen und die unterschiedlichen Foren zur Beilegung von Streitigkeiten ist das System stark fragmentiert und unübersichtlich.

Gehen die vorstehend genannten Problembereiche der bisherigen Investitionsschutzabkommen in die Richtung der zwischenzeitlichen und damit kurzfristig zu realisierenden Verbesserung des bestehenden Systems, so sollte auch eine langfristige Strategie entwickelt werden, die im Rahmen des TTIP vereinbart werden könnte, z. B. mit einem Zieldatum 2020: **Die Schaffung eines mit Berufsrichtern besetzten internationalen Gerichtshofs.**

Ein solcher Gerichtshof könnte zunächst die bisher fragmentierte Rechtsprechung im Investitionsschutzrecht zentralisieren und vereinheitlichen und später (Zieldatum 2030) auch internationale Handelsstreitigkeiten (im Verhältnis B to B und B to C) behandeln. Durch die Etablierung eines Berufungsmechanismus könnte zudem die Überprüfbarkeit der Urteile sowie eine einheitlichere Auslegung des Rechtes sichergestellt werden. TTIP könnte durch die Etablierung einer bilateralen permanenten Streitschlichtungsinstanz mit Berufungsmöglichkeit einen ersten Schritt in diese Richtung machen.

IX. Schlussfolgerungen

TTIP bietet viele Chancen für die Unternehmen der europäischen Elektroindustrie. Der Abbau tarifärer sowie nicht-tarifärer Handelshemmnisse, z. B. in Hinsicht auf die Harmonisierung unterschiedlicher technischer Produkthanforderungen, verbessert den Marktzugang für europäische Unternehmen.

Ein **ausgewogenes und ambitioniertes Abkommen** kann Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks unnötige Kosten durch Zölle oder Re-Testing Erfordernisse von Komponenten im US-Zertifizierungsmarkt ersparen und einen gleichberechtigten Zugang zum öffentlichen Beschaffungsmarkt des Partnerlandes garantieren.



Freihandelsabkommen – Wichtige Triebfeder für die deutsche Elektroindustrie

Erscheinungsdatum: 12.11.2014

Herausgeber: Helaba / ZVEI

Die deutsche Wirtschaft hängt mehr als viele andere Industrieländer vom Welthandel ab. Der Anteil der Exporte an der deutschen Wirtschaftsleistung liegt bei knapp 50 Prozent. Vereinfacht gesagt: Fast die Hälfte von dem, was wir in Deutschland herstellen, verkaufen wir ins Ausland.

Gleichzeitig haben sich Unternehmen und Verbraucher hierzulande daran gewöhnt, internationale Güter zeitnah und günstig beziehen zu können. Der Import von Waren und Dienstleistungen, die im Ausland effizienter hergestellt werden können, setzt bei uns Ressourcen frei für diejenige Produktion von Gütern, bei der Deutschland einen Vorteil hat.

In einer gemeinsamen Studie analysieren die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) und der ZVEI die Auswirkungen bisheriger Handelsabkommen der EU auf die deutsche Elektroindustrie.



ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik-
und Elektronikindustrie e.V.
Lyoner Straße 9
60528 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 6302-0
Fax: +49 69 6302-317
E-Mail: zvei@zvei.org
www.zvei.org