

Positionspapier

EU-US-Freihandelsabkommen

# **Die deutsche Elektroindustrie: Neukonzeption zur Überwindung aktueller Handelskonflikte**





**EU-US-Freihandelsabkommen  
Die deutsche Elektroindustrie: Neukonzeption  
zur Überwindung aktueller Handelskonflikte**

Herausgeber:

ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik-  
und Elektronikindustrie e. V.

Abteilung International Trade & Future Markets

Lyoner Straße 9

60528 Frankfurt am Main

Verantwortlich:

Dr. Patricia Solaro, Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: +49 30 306960-11

Fax: +49 30 306960-20

E-Mail: [solaro@zvei.org](mailto:solaro@zvei.org)

Autoren:

Michael Angerbauer, Senior Foreign Trade Manager

Klaus John, Abteilungsleiter

Johannes Kirsch, Senior Director International Affairs

Martin Pioch, EU Manager Trade & Digital Economy

[www.zvei.org](http://www.zvei.org)

Juli 2018



Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons  
Namensnennung, Nicht-kommerziell, Weitergabe unter  
gleichen Bedingungen 4.0 Deutschland Lizenz.

Trotz größter Sorgfalt übernimmt der ZVEI für Vollständigkeit  
und Richtigkeit der Inhalte keine Gewähr.

# Kernforderungen ZVEI

## 1. Abbau der noch bestehenden Zölle auf Industriegüter

Die deutsche Elektroindustrie setzt sich für die weitreichende Öffnung der beiden Märkte durch den wechselseitigen Abbau sämtlicher tarifärer sowie nicht tarifärer Handelshemmnisse für Industriegüter ein. Industriegüter machen 95 Prozent des EU-US-Handels aus und decken damit „substantially all trade“ (GATT Art. XXIV §8a(i)) in Gütern zwischen den Partnern ab.

- Übergangslose Beseitigung noch bestehender Zölle für die Elektrobranche.
- Fokussierung auf den vollständigen Abbau der Zölle für Industriegüter.
- Ausschluss von Schutz- und Strafzöllen zwischen den Partnern (GATT XIX & XXI).

## 2. Harmonisierung der technischen Normen und Produktanforderungen

Mit Blick auf die nicht tarifären Handelshemmnisse – speziell auf den Bereich der technischen Regulierung – ist die Forderung der deutschen Elektroindustrie der Abbau von technischen Handelshemmnisse und Marktzulassungsverfahren, die auf unterschiedlichen Konformitätsbewertungssystemen und Strukturen der technischen Regulierung basieren.

- Das De-facto-Monopol des Underwriters Laboratory (UL) ist abzuschaffen.
- Die Harmonisierung der technischen Normen und Produktanforderungen ist auf Grundlage der Arbeit der internationalen Standardisierungsorganisationen durchzuführen.
- Eine gegenseitige Anerkennung von Zulassungsverfahren beiderseits des Atlantiks ist zu etablieren mit dem Ziel „One standard, one test, accepted everywhere“.
- **Rote Linie:** Keinesfalls darf es eine gegenseitige Anerkennung technischer Normen ohne eine vorausgehende Harmonisierung geben.

## 3. Offener Zugang zu den Beschaffungsmärkten

Für die gegenseitige Marktöffnung besonders wichtig ist der gegenseitig offene Zugang zu den Beschaffungsmärkten. Einem für alle inländischen und ausländischen Anbietern 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.

- Vollständige Öffnung des US-Beschaffungsmarkts für europäische Anbieter.
- Soweit einzelne US-Bundesstaaten aufgrund ihrer Souveränität hiervon abweichen, Streichung von Zuschüssen durch die US-Regierung für diese Projekte.

## 4. Gewerbliche Schutzrechte

Im Rahmen vergangener Verhandlungen wurde versucht, auch Fragen der gewerblichen Schutzrechte in diese bilateralen Verhandlungen einzubringen.

- Der ZVEI lehnt eine Angleichung der europäischen und US-amerikanischen gewerblichen Schutzrechte ab. Eine Harmonisierung kann nur multilateral unter dem Dach der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) erfolgen.

## 5. Mittelstand

Ein neues Abkommen muss auch auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs) eingehen, deren Profit besonders von der Informationsverfügbarkeit abhängt.

- Einrichtung einer Informationsplattform für KMUs über die Anforderungen zu den technischen, regulativen und administrativen Bedingungen des Marktzugangs.

# Bedeutung eines freien und fairen Handels zwischen der Europäischen Union und den USA

Der ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie legt ein Positionspapier über die Möglichkeiten und Schwerpunkte einer neuen EU-US-Handelspartnerschaft vor.

Für die deutsche Wirtschaft und auch für alle anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union ist der freie und faire Welthandel sehr wichtig. Es existieren kaum noch Industriegüter, die nicht in globalen Produktionsketten produziert werden. Der Anteil der Exporte an der deutschen Wirtschaftsleistung liegt bei 40 Prozent.

Dies gilt insbesondere für die deutsche Elektroindustrie. Mehr als ein Siebtel aller gesamtdeutschen Exporte sind Elektroexporte. Unter allen großen Industriebranchen in Deutschland hat die Elektroindustrie den höchsten Offenheitsgrad (definiert als Mittelwert aus Ex- und Importen am Produktionswert).

Die Branche, die mit aktuell 876.000 Beschäftigten der zweitgrößte industrielle Arbeitgeber in Deutschland ist, gehört mit einem Ausfuhrvolumen von knapp 200 Milliarden Euro (2017) 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 Elektrobranche sind offene Märkte und ein möglichst barrierefreies Handelsregime somit eine wichtige Grundvoraussetzung für ihren wirtschaftlichen Erfolg.

## Freihandelsabkommen für Prosperität und Wohlstand

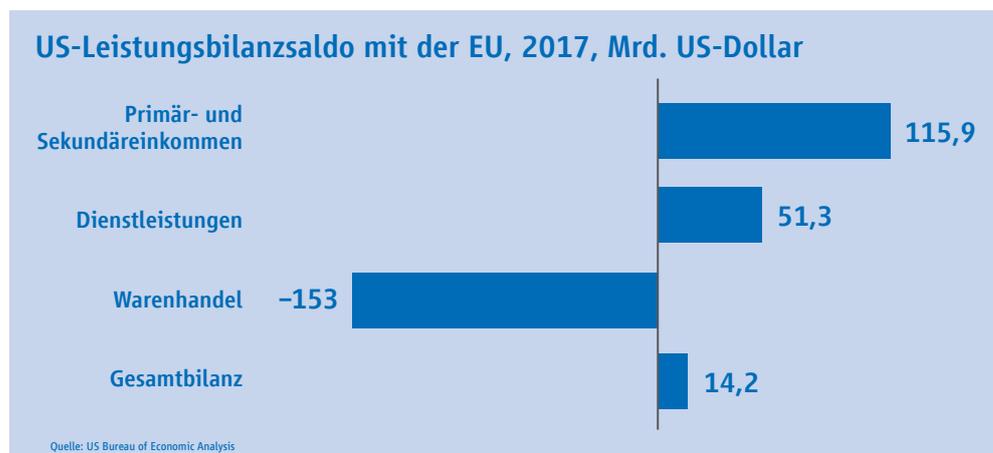
Gleichzeitig bemüht sich die Europäische Union in den letzten Jahren zur Sicherung des gemeinsamen Wohlstands verstärkt um bilaterale Handelsabkommen mit wichtigen Part-

nern. Positive Beispiele sind der Abschluss von CETA mit Kanada und die Verhandlungen über JEFTA mit Japan, welche die wichtige Rolle des zollfreien Handels für die Prosperität und den Wohlstand aller beteiligten Partner zweifelsfrei unterstreichen.

Nachdem die Verhandlungen zwischen den USA und der EU über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft aus unterschiedlichen Gründen ins Stocken geraten sind, möchte der ZVEI mit diesem Positionspapier die Vorteile und Notwendigkeit eines schlankeren und zielgerichteten Freihandelsabkommen verdeutlichen.

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. Unternehmen und Verbraucher haben sich weltweit daran gewöhnt, internationale Güter zeitnah und günstig beziehen zu können. Der Import von Waren, die im Ausland effizienter hergestellt werden können, setzt 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. Der Anteil ausländischer Vorleistungen an den deutschen Ausfuhren ist hoch. Im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt lag er zuletzt bei 47,3 Prozent, in der Elektroindustrie sogar bei 51,4 Prozent.

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 Stillstands 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. Diese bilateralen Abkommen haben positive wirtschaftliche Auswirkungen für die deutsche Elektroindustrie. Nach einer internen Studie haben sich in den Jahren nach Inkrafttreten eines Abkommens die Branchenausporte in das entsprechende Zielland überwiegend dynamischer entwickelt als in den Jahren davor.

### Die europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen

Für die deutsche Elektroindustrie sind die USA nach China der zweitgrößte ausländische Exportabnehmer. Seit 2000 haben sich die deutschen Elektroausfuhren in die USA fast verdoppelt und beliefen sich 2017 auf 17,1 Milliarden Euro. Auch die Importseite ist von hoher Bedeutung. Mit 10,7 Milliarden Euro sind die USA nach wie vor der zweitgrößte ausländische Lieferant für den deutschen Elektromarkt. Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den USA bestehen dabei nicht nur im Warenaustausch, sondern werden auch anhand der gegenseitigen Direktinvestitionen deutlich. Der Bestand an Direktinvestitionen der deutschen Elektroindustrie in den USA betrug zuletzt 15,9 Milliarden Euro. Damit ist das Land der größte Auslandsstandort der Branche.

**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. Das FTA kann hier eine wichtige Rolle spielen und dazu beitragen, dass Europa und die USA die Führungsrolle bei diesem industriellen Entwicklungssprung behalten.

Die Zuspitzung der politischen Beziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten der EU und den USA ist äußerst schädlich für die gemeinsamen Wirtschaftsbeziehungen. Die derzeitige Entwicklung von Schutzzöllen aus Gründen der nationalen Sicherheit und daraus resultierende Vergeltungs- oder Ausgleichsmaßnahmen in Form von Strafzöllen – sowie die Einführung von Safeguard Measures aufgrund von Folgeeffekten – ist äußerst beunruhigend.

**Die Instrumentalisierung von Handelsbeziehungen zur Zieldurchsetzung in anderen Politikbereichen ist schädlich für den Wohlstand von beiden Partnern. Handelspolitische Konflikte müssen im Rahmen des FTAs und unter Beibehaltung der WTO-Regeln gelöst werden.**

Der zollfreie Marktzugang ist, unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Auseinandersetzungen in globalen handelspolitischen Fragen mit großen Schwellenländern wie China, besonders wichtig. Ein Freihandels-

abkommen stellt fairen und effizienten Handel sicher und kann zudem dazu beitragen, dass Europa und die USA auch zukünftig eine Führungsrolle in den entscheidenden industriellen Zukunftsthemen wie Industrie 4.0 und

Digitalisierung behalten. Das FTA würde die größte Freihandelszone der Welt schaffen und damit auch den nachfolgenden Generationen eine prosperierende Zukunft sichern.

# 1. Alle Zölle auf Industriegüter abschaffen und Ursprungsregeln vereinfachen

## ZVEI-Kernforderungen:

- Überganglose Beseitigung noch bestehender Zölle für die Elektrobranche.
- Fokussierung auf den vollständigen Abbau der Zölle für Industriegüter.
- Ausschluss von Schutz- und Strafzöllen zwischen den Partnern (GATT XIX & XXI).

## Eliminierung der bestehenden Zölle auf Waren der Elektroindustrie

Der ZVEI unterstützt die vollständige Eliminierung von Zöllen für Industriegüter im Warenverkehr zwischen der EU und den USA. Die Zölle im Bereich der verarbeitenden Industrie sind auf beiden Seiten des Atlantiks zwar gering,<sup>1</sup> 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.

## Fokussierung auf den Handel mit Industriegütern

Der Fokus für die weitreichende Öffnung der beiden Märkte durch den wechselseitigen Abbau sämtlicher tarifärer sowie nicht tarifärer Handelshemmnisse sollte auf dem Abbau für Zölle auf Industriegüter liegen. Industriegüter machen 95 Prozent<sup>2</sup> des EU-US-Warenverkehrs aus (EU-KOM DG Trade 2018) und decken „annähernd den gesamten Handel“ im Güterverkehr zwischen den Partnern ab. Ein solches Vorgehen steht im Einklang mit dem WTO-Regelwerk (GATT Artikel XXIV §8a (i) – „substantially all trade“), welches vorsieht, dass Freihandelsabkommen rechtmäßig sind – und daher nicht dem Meistbegünstigungsprinzip Folge leisten müssen –, wenn tarifäre und nicht tarifäre Handelshemmnisse für „annähernd den gesamten Handel“ abgebaut werden. Im Allgemeinen kann davon ausgegangen werden, dass 80 Prozent des Handelsvolumens ausreichend sind, um nach WTO-Recht als „annähernd der gesamte Handel“ zu gelten. Die Fokussierung auf Industriegüter ermöglicht ein dynamischeres und schlankeres Abkommen und dessen schnellere Umsetzung.

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

<sup>2</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113465.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf)

## Ausschluss von Schutz- und Strafzöllen

Zur dauerhaften Garantie eines fairen Wettbewerbs ist es zwingend notwendig, dass beide Partner sich wechselseitig dazu verpflichten, in Zukunft auf jegliche Form von Schutzzöllen (WTO Safeguard Measures, GATT XIX, Art. 2), auf jegliche Form von Strafzöllen (WTO Suspension of Concession, GATT XIX, Art. 8(2)) und auf die Einschränkung von Handel aufgrund der nationalen Sicherheit (WTO, GATT Art. XXI) untereinander zu verzichten. Auch die Anzahl von Antidumpingmaßnahmen zwischen den Partnern muss dauerhaft reduziert werden, um einen offenen und fairen Wettbewerb zu garantieren.

## Stärkere Kooperation im Bereich Handelserleichterungen

Zusätzliche Kosten im Warenverkehr entstehen durch die verschiedenen Zollverfahren und Unterschiede bei der Zollabwicklung. Das FTA 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 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 vereinfachen

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 zum Beispiel zwischen den Verhandlungspartnern eines FTAs festgelegt, um sicherzustellen, dass keine Drittstaaten als Trittbrettfahrer von dem Abkommen profitieren.

Somit ist die Befolgung der präferenziellen Ursprungsregeln die Voraussetzung für die Inanspruchnahme von Präferenzzöllen. 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 vielfach dazu, dass Unternehmen Präferenzzölle nicht in Anspruch nehmen, weil der Verwaltungsaufwand zu groß geworden ist. Dies betrifft in besonderem Maße kleine und mittlere Unternehmen. Gerade im transatlantischen Warenhandel wird dieses Dilemma deutlich: Denn sowohl der US-amerikanische als auch der EU-Außenzoll ist bei Industriewaren gering und der marginale Präferenzgewinn damit durch die hohen Verwaltungskosten schnell aufgezehrt.

Eine Vereinfachung der präferenziellen Ursprungsregeln ist daher zwingend notwendig. Der ZVEI unterstützt in dieser Hinsicht den 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-Herstellungs-

kostenmethode 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 zum Beispiel 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.

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.

## 2. Technische Marktzugangshemmnisse: keine gegenseitige Anerkennung ohne vorherige Harmonisierung

### ZWEI Kernforderungen:

- Erster Schritt: Das De-facto-Monopol des Underwriters Laboratory (UL) ist abzuschaffen.
- Zweiter Schritt: Die Harmonisierung der technischen Normen und Produkthanforderungen 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:** Keinesfalls darf es eine gegenseitige Anerkennung technischer Normen ohne eine vorausgehende Harmonisierung geben.

### Nicht tarifäre Handelshemmnisse reduzieren

Mit Blick auf die nicht tarifären Handelshemmnisse – speziell auf den Bereich der technischen Regulierung – ist die wichtigste Kernforderung der deutschen Elektroindustrie der Abbau von technischen Handelshemmnisse und Marktzulassungsverfahren, die auf

unterschiedlichen Konformitätsbewertungssystemen und Strukturen der technischen

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

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 gewährleisten wichtige Funktionen, wie den Arbeitnehmer- und Verbraucherschutz sowie die Einhaltung von Sicherheitsbestimmungen.

Allerdings sind die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen und zugehörigen außergesetzlichen Regelwerke in Europa und den USA grundsätzlich verschieden aufgebaut, sodass 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 umgesetzt. 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) vielfach 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.

## 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 Grundvoraussetzung 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 andern 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 der EU-Kommission macht diese bezüglich eines Kapitels zu technischen Handelshemmnissen einige wichtige Vorschläge, darunter die Schaffung eines öffentlichen Registers über die anwendbaren technischen Regulierungen sowie die referenzierten Standards im Rahmen eines „Single Windows“. Diese Maßnahmen sollten in neuen Verhandlungen berücksichtigt wer-

den, da sie einen wichtigen Mehrwert für die Schaffung von mehr Transparenz darstellen.

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 können das Hauptziel der Schaffung gemeinsamer einheitlicher technischer Regulierungen und Standards 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 Produkts 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. Stattdessen setzt die Regulierung dort größtenteils nur auf Arbeitsschutz- und Betreiber Vorschriften.

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 elektrischen 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 verbindlich festgelegt sind, so vor allem im 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 Marktzugangshindernis“. Der Abbau dieses doppelten Hindernisses kann nur auf Basis der Harmonisierung der technischen Standards erfolgen.

## Rote Linie

Aus ZVEI-Sicht darf ein 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 Produkt-

zertifizierung 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 monopolartige Strukturen entwickelt.

Hauptursache ist eine fehlende Anerkennungspflicht von Zertifizierungen und Prüfergebnissen der amerikanischen Zertifizierungsstellen 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-Verfahrens<sup>3</sup>, 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. 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.

## 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 (der 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.

<sup>3</sup> 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.

# 3. Öffentliches Beschaffungswesen: verbesserter Marktzugang und mehr Transparenz

## ZVEI-Kernforderungen:

- Vollständige Öffnung des US-Beschaffungsmarkts für europäische Anbieter.
- Soweit einzelne US-Bundesstaaten aufgrund ihrer verfassungsmäßigen Souveränität hiervon abweichen, Streichung von Bundeszuschüssen durch die US-Regierung für diese Projekte.

## Herausforderungen im öffentlichen Beschaffungswesen

Die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens und die Verbesserung des Marktzugangs haben für die Elektroindustrie einen besonderen Stellenwert. Dieser wird bereits durch die Größe des Markts deutlich. Der öffentliche Erwerb von Gütern und Dienstleistungen beläuft sich in den USA auf ca. 9,5 Prozent<sup>4</sup> und in der EU auf rund 16 Prozent<sup>45</sup> des Bruttoinlandprodukts (BIP).

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 zum Beispiel 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-Beschaffungsmarkts 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 unterscheiden sich nicht nur im Vergleich der föderalen Ebene zu den bundesstaatlichen und kommu-

nalen 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 Gegensatz zum 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 einheitlichen Rechtsrahmen für das Beschaffungswesen schaffen und das europäische Beschaffungswesen somit maßgeblich vereinfachen.

Eine besondere Herausforderung im Rahmen neuer 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 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.

## ZVEI-Position zur Reform des US-Beschaffungswesens

Eine Kernforderung mit Blick auf ein mögliches Freihandelsabkommen 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

<sup>4</sup> <https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=78413>

<sup>5</sup> <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>

Handelspartnern eingegangen ist, hinausgehen. Besonders wichtig ist in dieser Hinsicht die Öffnung des Beschaffungsmarkts 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. Zudem erfordert die Fragmentierung des US-Beschaffungsmarkts für ausländische Unternehmen mehr Transparenz und eine zentrale Zurverfügungstellung aller ausschreibungsrelevanten Informationen für die unterschiedlichen Ebenen.

### **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) zum Beispiel 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 erfordert, 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 allein auf bestimmte Sektoren, sondern auf eine Vielzahl öffentlicher Projekte.

### **Lösungsansatz: weitgehende Öffnung auf allen US-Ebenen**

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

Entsprechend reichen nicht allein Zugeständnisse der US-Regierung, sondern es muss sichergestellt werden, dass auch die US-Bundesstaaten ihre Beschaffungsmärkte öffnen. Die US-Regierung muss zu diesem Öffnungsprozess beitragen, indem sie entsprechende

positive Anreize setzt oder aber Vergünstigungen für nicht kooperierende Bundesstaaten aussetzt.

Das Abkommen der EU mit Kanada könnte diesbezüglich als positives Beispiel herangezogen werden. Im Rahmen des CETA-Abkommen 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 Verhandlungen ein vergleichbares Maß der Öffnung auf subföderaler Ebene erreicht werden.

### **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 diese Zugang zum US-amerikanischen Beschaffungsmarkt erhalten. **Eine vollständige Abschaffung dieser Vorschriften ist die bevorzugte Option.**

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 Stillhalteklausele über die Einführung weiterer Buy-American-Regeln sollte oberste Priorität für das europäische Verhandlungsteam haben.

Dies sollte durch einen gewissen Druck seitens der US-Regierung auf die Bundesstaaten gefördert werden, indem positive Anreize für die US-Bundestaaten gesetzt werden, speziell dann, wenn bundesstaatliche Projekte mit Geldern der US-Regierung gefördert wer-

den. 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 zwei Jahre nach Unterzeichnung abgeschlossen sein.

Nach Ablauf dieser Übergangszeit sollten zum Beispiel 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-Beschaffungsmarkts 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 zum Beispiel 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.

## 4. Schutz des gewerblichen und geistigen Eigentums: keine Sonderregelung

### ZVEI-Kernforderung:

- Der ZVEI lehnt eine Angleichung der europäischen und US-amerikanischen gewerblichen Schutzrechte ab. Eine Harmonisierung kann nur multilateral unter dem Dach der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) erfolgen.

Der effektive Schutz des gewerblichen und geistigen Eigentums ist für die innovationsbasierte Wirtschaftsordnung in der EU und den USA essenziell. 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-Mitgliedsstaaten sehen bereits heute einen hohen Detailierungsgrad 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, unter anderem 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 kategorisch ab.

Eine bilaterale Harmonisierung 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 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.

## 5. Ein FTA für den Mittelstand

### ZVEI-Kernforderung:

- Einrichtung einer Informationsplattform für KMUs über die Anforderungen zu den technischen, regulativen und administrativen Bedingungen des Marktzugangs.

Ähnlich wie in vorangegangenen Versuchen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA sollte in den Verhandlungen vereinbart werden, dass ein spezielles Kapitel auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs) eingeht. Die deutsche Elektroindustrie ist stark mittelstandsgeprägt. Mehr als 90 Prozent der heimischen Elektrofirmen haben weniger als 500 Beschäftigte. Kleinere Unternehmen sind überproportional von Handelshemmnisse betroffen und können somit auch überproportional stark vom Abbau dieser bürokratischen Hürden profitieren.

Daher ist der Abbau technischer Handelshemmnisse – gerade auch vor dem Hintergrund der Bedürfnisse der KMUs – eine Schwerpunktforderung des ZVEI.

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 Marktzugangs. Vor allem kleinere Unternehmen könnten von einem einfacheren Zugang zu Informationen über die unterschiedlichen technischen, regulativen und administrativen Bedingungen des Marktzugangs profitieren.

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



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](mailto:zvei@zvei.org)  
[www.zvei.org](http://www.zvei.org)