

Position

Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)

- I. Bedeutung der Wirtschaftsräume beiderseits des Atlantiks
- II. Wirtschaftliche Dimension von TTIP
 - a) Tarifäre Handelshemmnisse: Zölle
 - b) Nichttarifäre Handelshemmnisse
 - Aktuelle Regulierungen und Standards
 - Zukünftige Regulierungen und Standards
 - c) Investitionen und Investitionsschutz
 - d) Öffentliche Beschaffung
- III. Globale Dimension von TTIP

Kernaussagen

Ansprechpartner zum Thema

Geschäftsführer
Dr. Kay Lindemann

Abteilungsleiter
Dr. Martin Koers
Tel.: 030 897842-350
E-Mail: koers@vda.de

Handelspartner USA

- Der amerikanische Wirtschaftsraum ist für die deutsche Automobilindustrie von erheblicher Relevanz: 38 Prozent des Weltautomobilmarkts und 35 Prozent der Weltautomobilproduktion entfallen auf die EU und die USA.
- Die Vereinigten Staaten sind nach Großbritannien der zweitwichtigste Ausfuhrpartner für die deutschen Automobilhersteller. Die Zahl der exportierten Pkw machte 2014 einen Anteil von 16 Prozent (ca. 613.000 Fahrzeuge) an den gesamten Exporten aus. Rechnet man nicht in Stückzahlen, sondern in Werten, sind die USA mit 20 Milliarden Euro sogar Exportdestination Nummer eins für unsere Hersteller. Inklusive Zulieferer erreichen die Exporte knapp 30 Milliarden Euro.

Was TTIP bringen kann

- Allein die deutsche Automobilindustrie kann mehr als eine Milliarde Euro einsparen, wenn Zollschranken fallen. Dieser Betrag steht vor allem für zusätzliche Investitionen zur Verfügung.
- Der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse geht mit einem noch größeren Wachstumspotenzial einher. Laut einer Studie von Ecorys wirken diese Hemmnisse wie ein zusätzlicher Zoll in Höhe von 26 Prozent.¹
- TTIP beseitigt Bürokratie und Doppelarbeit. Dadurch würde sich der US-Markt auch vielen europäischen Mittelständlern öffnen, die sich die Herstellung eines Produkts in zwei Ausführungen oftmals nicht leisten können oder sich durch die Bürokratie abschrecken lassen.
- Der Abbau von Handelsschranken fördert den Wettbewerb, erhöht die Innovationsgeschwindigkeit und eröffnet dem Verbraucher ein breiteres und besseres Angebot.
- Umfassender Zollabbau, leichterere Warenaustausch, gegenseitige Anerkennung technischer Vorschriften – all das spart Zeit und Geld und schafft Arbeitsplätze.

¹ Ecorys (2009): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, S. 24 und Kap. 6.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf

- TTIP kann neue Impulse für die multilateralen Verhandlungen innerhalb der WTO setzen und dazu beitragen, die Welthandelsordnung mit hohen Qualitäts- und Schutzstandards in den Bereichen Produktsicherheit, Nachhaltigkeit und Verbraucherschutz zu gestalten.

Anforderungen an TTIP aus Sicht des VDA

- Die deutsche Automobilindustrie spricht sich für ein umfassendes sowie ehrgeiziges Transatlantisches Freihandelsabkommen mit den USA aus, das sowohl Zölle als auch nichttarifäre Handelshemmnisse beseitigt. Die Politik auf beiden Seiten des Atlantiks muss jetzt Kurs halten und die Verhandlungen entschlossen vorantreiben.
- Vielfach verfolgen Regulierungsbehörden auf beiden Seiten des Atlantiks im Grunde dieselben Ziele, jedoch mit unterschiedlichen Mitteln. Folglich sollten dort, wo ein äquivalentes Sicherheits- und Schutzniveau besteht, Standards und Verfahren gegenseitig anerkannt werden.
- Gemeinsam sollten Regulierungen erarbeitet und bestehende Regulierungen überarbeitet werden, um gleiche Standards auf beiden Seiten des Atlantiks zu implementieren.
- Wir sind für ein umfassendes Investitionsschutzkapitel. Neben dem Ziel, Investitionssicherheit für Unternehmen zu garantieren, soll gemeinsam mit den USA ein moderner, wirksamer und zugleich fairer Investitionsschutz als globales Vorbild etabliert werden. Dazu gehört eine reformierte Schiedsgerichtsbarkeit.
- Für die deutsche Automobilindustrie ist eine länderübergreifende Kooperation und Handelspolitik im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) noch immer der Königsweg, um weltweit den Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen zu forcieren. TTIP darf somit keinesfalls protektionistische Wirkung gegenüber Drittstaaten entfalten. Im Gegenteil: Erfolgreiche TTIP-Verhandlungen sollen neue Impulse für die weltweite Handelspolitik setzen.

I. Bedeutung der Wirtschaftsräume beiderseits des Atlantiks

Wirtschaftlich spielt die Automobilindustrie im transatlantischen Kontext eine herausragende Rolle. In der EU und in den USA sind mehr als drei Millionen Erwerbstätige im Automobilssektor – Hersteller wie Zulieferer – beschäftigt. Beide Märkte machen gemeinsam 38 Prozent des weltweiten Zulassungsvolumens an Pkw und Light Vehicles aus und repräsentieren nahezu 35 Prozent der weltweiten Automobilproduktion.

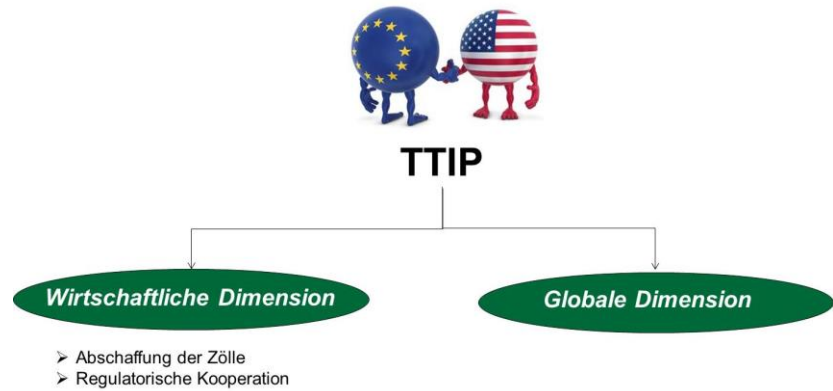
Gemessen am Exportwert sind die USA wichtigster Handelspartner für die deutsche Automobilindustrie

Für die deutsche Automobilindustrie sind die USA mit knapp 20 Milliarden Euro jährlich der wertmäßig wichtigste Ausfuhrpartner für Pkw. Aktuell werden mehr Autos nach Amerika verkauft als nach Frankreich und Italien zusammen. Die USA sind für die deutsche Automobilindustrie jedoch nicht nur Exportmarkt. In den vergangenen Jahren verzeichnete auch die Automobilproduktion von deutschen Herstellern in den USA ein Wachstum von mehr als einem Drittel. Die in den USA produzierten Fahrzeuge werden auch nach Europa exportiert.

Trotz dieser engen Verflechtung existieren beim Marktzugang noch erhebliche tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse. Daher unterstützt die europäische und amerikanische Automobilindustrie eine tiefere Integration und Annäherung durch eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP).

Die Automobilindustrie ruft dazu auf, das existierende „strategische Fenster“ für dieses ambitionierte Projekt zu nutzen. Im Fokus stehen sowohl wirtschaftliche als auch globale Aspekte, die jeden Bürger und Verbraucher der EU und der USA betreffen.

Unterschiedliche Dimensionen von TTIP



Quelle: VDA

II. Wirtschaftliche Dimension von TTIP

TTIP kann für Europa und die USA enorme Wachstumspotenziale eröffnen.

a) Tarifäre Handelshemmnisse: Zölle

Für die Automobilindustrie mit ihrem großen Handelsvolumen sind die Zollzahlungen erheblich. Während der Pkw-Zoll der USA bei nur 2,5 Prozent liegt, erheben die USA zum Beispiel auf leichte Lastkraftwagen einen Zollsatz von 25 Prozent. Für Pkw aus den USA wiederum fällt ein EU-Importzoll von 10 Prozent an. Insgesamt könnte durch den Wegfall der Zölle allein die deutsche Automobilindustrie mehr als eine Milliarde Euro einsparen. Diese Ersparnisse kommen nicht nur der Wirtschaft zugute, sondern auch den Verbrauchern und Arbeitnehmern. Denn die Industrie kann diese Mittel vor allem in zusätzliche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investieren.

Zollabbau, Erleichterungen im Warenaustausch, Anerkennung gegenseitiger technischer Vorschriften – all das bedeutet für Unternehmen und Verbraucher eine Zeit- und Kostenersparnis

Zölle in der Automobilindustrie im EU-US-Handel

Importzoll in %	Pkw	Leichte Nfz	Nfz	Teile
EU	10	10/22*	22	2–5
USA	2,5	25	25	0–2,5

* abhängig von Antriebsart, Gewicht und Hubraum

Quelle: Europäische Kommission

b) Nichttarifäre Handelshemmnisse

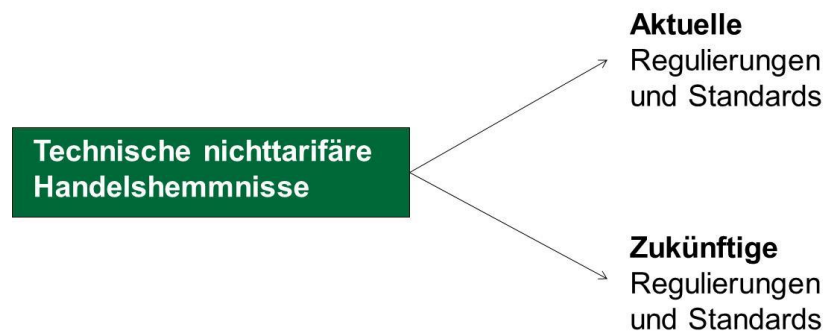
Neben den Zöllen haben die nichttarifären Handelshemmnisse eine außerordentliche Bedeutung. Unterschiedliche Vorschriften in der EU und den USA führen dazu, dass europäische und amerikanische Hersteller ihre Fahrzeuge an den jeweils anderen Markt anpassen müssen. Warum aber ist es nicht möglich, ein in Europa zugelassenes Auto auch in den USA zuzulassen?

Die aufwendige Anpassung der Fahrzeuge an die spezifischen Anforderungen der Märkte bindet unnötig volkswirtschaftliche Ressourcen. Durch die Parallelentwicklungen entstehen Kosten, die vermeidbar sind; das entsprechende Geld könnte viel besser in neue Technologien und Arbeitsplätze investiert werden. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) würden durch vereinfachte Regulierungen und gemeinsame Standards in besonderer Weise entlastet. Denn im Unterschied zu Großunternehmen können sich KMU den bürokratischen Aufwand und die administrativen Kosten häufig nicht leisten. Es fehlen schlicht die Ressourcen, und die Kosten pro Stück bei vergleichsweise geringen Produktionsmengen sind besonders hoch. Gleichzeitig nutzen doppelte Entwicklungskosten weder dem

Wegfall nichttarifärer Handelshemmnisse nutzt insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen

Verbraucher noch der Umwelt, da die Anforderungen in den Märkten ähnlich hoch bzw. ambitioniert sind.

Technische nichttarifäre Handelshemmnisse



Quelle: VDA

Aktuelle Regulierungen und Standards

Beispiele für unterschiedliche Vorschriften gibt es bei der aktiven und passiven Fahrzeugsicherheit, den Umweltauflagen oder auch in der Klimagesetzgebung. Unterschiede bei den Zulassungsregelungen verstärken diese Situation.

TTIP vermeidet unnötige Kosten, indem es Doppelregulierungen abschafft

Eine gegenseitige Anerkennung von technischen Vorschriften ist häufig sinnvoll und unproblematisch. So sind verschiedene Vorgaben für Bauteile wie Spiegel oder Blinker ebenso wie unterschiedliche Tests zur Prüfung der Bremsfähigkeit von Pkw überflüssig. Trotz der anerkannt höchsten Standards in der EU und den USA ist es immer noch nicht möglich, ein in der EU gefertigtes Fahrzeug einfach in den USA zuzulassen. Stattdessen müssen viele Veränderungen vorgenommen werden. Hierfür können folgende Bereiche beispielhaft genannt werden:

- Bedienelemente/Symbole
- Beleuchtung (vorne und hinten)
- Indirekte Sicht (Spiegel)
- Enteisung der Frontscheibe
- Scheibenwischer
- Verglasung
- Warndreieck
- Reifendruckkontrollsystem
- Funkschließsysteme
- Kofferraum

Laut Schätzungen des niederländischen Forschungsinstituts Ecorys (2009) im Auftrag der Europäischen Kommission entsprechen diese und andere Handelshürden für die Automobilindustrie einem Zolläquivalent von rund 26 Prozent. Das bedeutet, dass die bestehenden regulatorischen Unterschiede wie ein zusätzlicher Zoll in dieser Höhe wirken.²

TTIP generiert Wachstum, ohne Sicherheits- und Umweltstandards abzusenken

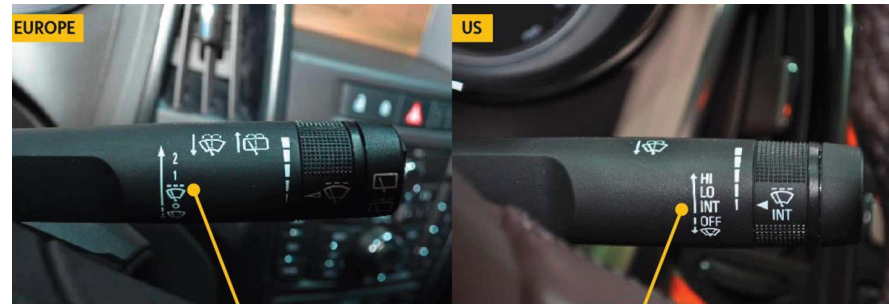
Studien zufolge wird der Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen zu einem Anstieg der Exporte auf beiden Seiten des Atlantiks führen, was beiden Wirtschaftsräumen zugutekommen wird. So hat das Forschungsinstitut CEPR in einer Studie berechnet, dass die Exporte der europäischen Automobilindustrie in die USA bei einem ambitionierten Szenario (100 Prozent Zollabbau, 25-prozentiger Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen) bis zum Jahr der vollständigen Implementierung um bis zu 150 Prozent steigen könnten. Für einen weniger ambitionierten Abbau der Handelshemmnisse rechnet das Institut immer noch mit einem Anstieg der Exporte um rund 70 Prozent.³

² Ecorys (2009): Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, S. 48. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.

³ CEPR (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment, S. 68. Als Jahr der vollständigen Implementierung wird 2027 genannt. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf.

Beispiele kostenintensiver Veränderungen

Scheibenwischerbedienhebel



EU: Verpflichtende Symbole

USA: Text

Seitenspiegel



Andere optische Eigenschaften (Krümmung des Spiegels)

Zusätzlicher eingetätigter Text: „Objects in mirror are closer than they appear“

Quelle: VDA, Adam Opel AG

Die genannten Beispiele sehen nach Kleinigkeiten aus. Doch in der Summe führen sie zu massiven Aufwendungen. Zudem lässt sich gerade an diesen Kleinigkeiten zeigen, wie unnötig die doppelten Vorschriften sind.

Die Vorteile regulatorischer Kooperation für den Verbraucher liegen auf der Hand: hohe Standards, geringere Kosten, größere Produktauswahl, noch höhere Qualität sowie mehr Innovation durch mehr Wettbewerb. Eine Herausforderung sind allerdings noch Fragen der Produkthaftung, die in der EU und in den USA unterschiedlich behandelt werden.

Zukünftige Regulierungen und Standards

Die Vergangenheit zeigt, dass sich einmal etablierte Regulierungen nur mühsam wieder ändern lassen. Einfacher ist es in solchen Bereichen, in denen Regulierungen und Standards neu definiert werden. Insofern soll in TTIP – wie auch im Verhandlungsmandat vorgesehen – der Rahmen für zukünftige regulatorische Kohärenz abgesteckt und in institutionelle Formen gegossen werden.

Die Automobilindustrie sieht große Chancen in einer engeren regulatorischen Zusammenarbeit, um in Zukunft Handelsbarrieren gar nicht erst entstehen zu lassen. Dabei muss allerdings das Recht der Vertragsparteien auf Regulierungshoheit unberührt bleiben.

Dies lässt sich am Beispiel der Elektromobilität verdeutlichen: Von der Entwicklung kompatibler Technologien für Fahrzeuge und Stromnetze profitieren nicht nur die Automobilhersteller, die Elektroindustrie und Netzanbieter, sondern auch die Verbraucher. Und zwar umso mehr, wenn diese Technologien zum globalen Standard werden. Je früher im Regulierungsprozess international kooperiert wird, desto besser stehen die Chancen, dass sich die Handelspartner auf Gemeinsamkeiten einigen. Wenn sich Regulierungen dagegen bereits unterschiedlich entwickelt haben und etabliert sind, ist eine Harmonisierung ohne Anerkennung schwierig.

TTIP stellt frühzeitige Kooperation bei Zukunftstechnologien sicher

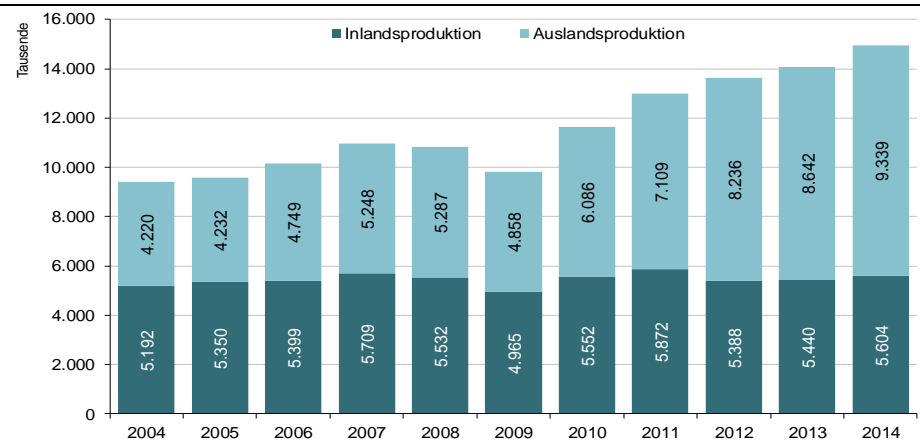
TTIP als Vorbild für weitere Abkommen

Schreiten die EU und die USA gemeinsam voran, eröffnet sich die Chance, die Welthandelsordnung mit hohen Qualitäts- und Schutzstandards aktiv zu gestalten, anstatt passiv zuzuschauen, wie andere Wachstumsmärkte neue Standards alleine setzen.

c) Investitionen und Investitionsschutz

Der Erfolg der deutschen Automobilindustrie basiert unter anderem auf der sogenannten Zwei-Säulen-Strategie: Parallel zum Export aus Deutschland wurde die Auslandsproduktion ausgebaut. Die hohen Auslandsinvestitionen in Form stetig wachsender Produktion im Ausland sind ein Beleg dafür.

In- und Auslandsproduktion deutscher Hersteller



Quelle: VDA

Diese Investitionen brauchen Schutz. Auch entwickelte Rechtssysteme garantieren nicht ohne Weiteres wirksamen Schutz vor Diskriminierung. Deshalb sollten Investor-Staat-Schiedsverfahren (ISDS – Investor-State Dispute Settlement) Teil eines neutralen und wirkungsvollen Investitionsschutzes sein. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen, die nicht über große Rechtsabteilungen verfügen, profitieren von einem solchen Schiedsmechanismus.

Schiedsverfahren können Rechtssicherheit gewährleisten und Investitionen schützen

Allerdings sollten die bisherigen Regelungen verbessert werden. Dazu gehören eine reformierte und modernisierte Schiedsgerichtsbarkeit und eine Umsetzung der „Mauritius-Konvention“.⁴ Diese Konvention umfasst Regeln für mehr Transparenz bei Investor-Staat-Schiedsverfahren. Mit ihr werden die sogenannten UNCITRAL-Transparenzregeln auch auf bereits bestehende Investitionsschutzverträge erstreckt.

ISDS darf nicht zu einer Beschränkung staatlichen Handlungsspielraums führen. Die Vertragsparteien haben es in der Hand, hierfür klare und wirksame Voraussetzungen zu schaffen. Gerade weil Verbesserungspotenzial bei älteren Investitionsschutz- und Förderverträgen besteht, könnte TTIP einen „Goldstandard“ für fairen und sicheren Investitionsschutz definieren. Die Aufnahme eines Investitionsschutzkapitels in das TTIP-Abkommen ist somit auch deswegen entscheidend, weil die hier getroffenen Regeln als Vorbild gelten werden für weitere Abkommen.

d) Öffentliche Beschaffung

Die europäischen Märkte zur öffentlichen Beschaffung stehen schon heute inländischen wie ausländischen Anbietern gleichermaßen offen. Demgegenüber können zahlreiche US-Bundesstaaten durch Ausnahmen vom WTO-Abkommen zur öffentlichen Auftragsvergabe (GPA – Government Procurement Act) inländische Anbieter gegenüber ausländischen bevorzugen. Hier kann TTIP endlich gleiche Verhältnisse schaffen. Dabei werden der besondere Status der öffentlichen Daseinsvorsorge in der EU und das Recht der Mitgliedstaaten, kommunale Monopole zu wahren, nicht berührt.

⁴ Die UNCITRAL, die Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (United Nations Commission on International Trade Law), hat am 11. Juli 2013 umfassende neue Transparenzregeln für Investor-Staat-Schiedsverfahren verabschiedet. Die Bundesregierung hat sich als UNCITRAL-Vollmitglied aktiv an der Ausarbeitung der neuen UNCITRAL-Transparenzregeln beteiligt und am 17. März 2015 die sogenannte Mauritius-Konvention unterzeichnet.

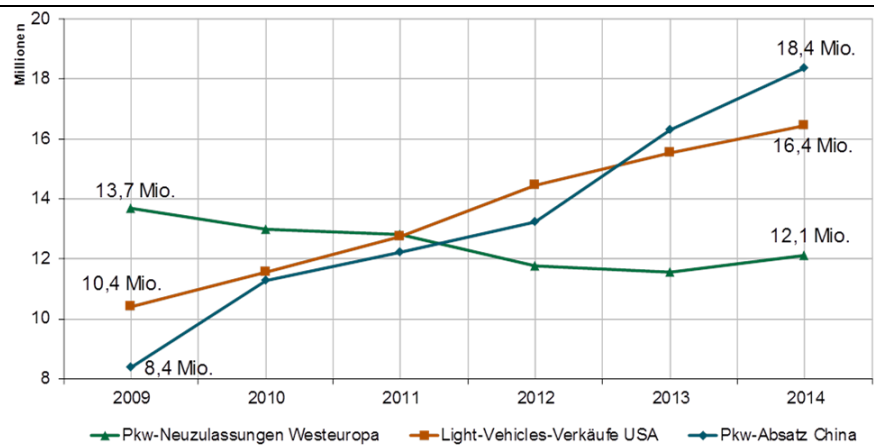
III. Globale Dimension

Neben den ökonomischen Implikationen kommt den globalen Aspekten eines transatlantischen Handels- und Investitionsabkommens eine hohe Bedeutung zu. Für die Exportnation Deutschland ist der Zugang zu den weltweiten Absatzmärkten elementar. Mehr als 75 Prozent aller in Deutschland produzierten Fahrzeuge gehen ins Ausland. Dabei findet Wachstum vor allem außerhalb Europas statt.

TTIP bietet Chance, die Globalisierung aktiv zu gestalten

Die Zahlen belegen diese Entwicklung. In den letzten Jahren haben sich zum Beispiel die Pkw-Verkäufe in China mehr als verdoppelt. In Westeuropa stagnieren sie. Das Wachstumspotenzial im chinesischen Markt ist dabei bei Weitem nicht ausgeschöpft. 2013 kamen auf 1.000 Einwohner in China lediglich 52 Pkw – bei einer Gesamtbevölkerung von 1,36 Milliarden. Der amerikanische Markt dagegen ist bei einer Gesamtbevölkerung von 316 Millionen und 799 Pkw auf 1.000 Einwohner vergleichsweise gesättigt.

Pkw-Verkäufe in China, USA und Westeuropa



Quelle: VDA, ACEA, Wards, CAAM

Aufgrund dieser Entwicklungspotenziale in Asien werden sich die bisherigen Wirtschaftszentren verschieben. Gleichzeitig entstehen überall auf der Welt neue Freihandelszonen, egal ob im asiatischen oder im transpazifischen Raum. Insofern stellt sich die Frage, ob wir auch künftig aktiv Standards setzen wollen oder passiv zuschauen, wie andere Regionen der Welt die Vorreiterrolle übernehmen.

Eine enge transatlantische Zusammenarbeit ist somit wichtiger denn je. Die EU und die USA zählen zusammen 826 Millionen Einwohner bei einer Weltbevölkerung von derzeit 7 Milliarden Menschen. Beide Wirtschaftsräume erwirtschaften aber nach wie vor fast 50 Prozent des Welt-Bruttosozialprodukts. Daraus kann die Kraft und Fähigkeit entstehen, Globalisierung aktiv nach unseren Wertvorstellungen zu gestalten – wenn beide Räume enger als bisher zusammenarbeiten.

Bis 2050 wird die Weltbevölkerung voraussichtlich auf 9 Milliarden Menschen wachsen – die EU stellt dann nur noch 7 Prozent der Bevölkerung, Deutschland als einzelne Nation weniger als 1 Prozent.⁵ Deutschland braucht ein starkes Europa und Europa starke transatlantische Beziehungen, um die geopolitische Weltkarte als Schwergewicht aktiv mitgestalten zu können.

Schließlich kann TTIP eine bemerkenswerte systemische Wirkung auf die multilaterale Handelsordnung entfalten, wenn sich zwei der größten entwickelten Volkswirtschaften der Welt verbinden. Standards, die für einen solch großen Wirtschaftsraum gelten, könnten für andere Regionen als Vorbild dienen und adaptiert werden.

⁵ United Nations: World Population Prospects – The 2012 Revision. <http://esa.un.org/wpp>.



VDA

Verband der Automobilindustrie e. V.

Behrenstraße 35

10117 Berlin

Telefon 030 897842-0

Fax 030 897842-600

info@vda.de

www.vda.de

Juni 2015

VDA

Verband der
Automobilindustrie