

CETA

Kritik österreichischer Klein- und Mittelunternehmen (KMU)



Positionspapier „KMU gegen TTIP“
Februar 2017

Warum Kritik an CETA?

Als Unternehmerinnen und Unternehmer befürworten wir internationalen Handel, der einen fairen Wettbewerb garantiert und hohe Standards absichert. CETA erfüllt diese beiden Kriterien nicht.

Deshalb fordern wir das Europäische Parlament und den österreichischen Nationalrat auf, das Abkommen nicht zu ratifizieren – schon gar nicht im Namen der Klein- und Mittelunternehmen.

1. Behauptung von Kommission und Interessensvertretung, dass vor allem KMU profitieren, haltlos

Die Europäischen Kommission¹ sowie die Wirtschaftskammer Österreich (WKO)² streichen hervor, dass 80% der 1.341 österreichischen Unternehmen, die nach Kanada exportieren, Klein- und Mittelunternehmen (KMU) sind. Mit 28% haben Kleinstbetriebe (0 bis 9 MitarbeiterInnen) sogar den größten Anteil. Schlussfolgerung daraus soll sein, dass vor allem KMU von CETA profitieren. Das Bild ändert sich jedoch, wenn man nicht die Anzahl der Unternehmen, sondern deren Exporterlöse betrachtet. **Ein Blick auf die österreichischen Handelsdaten mit Kanada zeigt, dass der Löwenanteil der Exporterlöse - nämlich 74% - auf Großunternehmen entfallen. Auf KMU entfällt nur ein Viertel des ohnehin kleinen Export-Kuchens nach Kanada.**

Die Bedeutung des kanadischen Marktes für heimische KMU ist gering. Ohne die Erfolge gering zu schätzen, haben KMU-Exporte nach Kanada nur 0,07% Anteil an der gesamten österreichischen Wirtschaftsleistung³, und das wird sich auch mit CETA kaum verbessern, denn das durch CETA angeblich erzielbare Wirtschaftswachstum bewegt sich im Promillebereich⁴. Der wichtigste Markt für KMU, die in Österreich rund 7 von 10 Arbeitsplätzen sichern, bleibt weiterhin Europa (rund 80% der Exporte). Die Auswirkungen durch CETA auf den Handel innerhalb der EU wurden von Kommission und WKO nicht untersucht.

Die Europäische Kommission hat nach Abschluss der Verhandlungen auch verabsäumt, die Auswirkungen auf die einzelnen Mitgliedstaaten zu bewerten. Sie hat weder die potenziellen Auswirkungen von CETA auf den Handel innerhalb der EU geprüft, noch jene auf nicht exportierende

¹ Europäische Kommission (2017): CETA in your town/Austria. <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-in-your-town/>

² WKO (2016): CETA Focus-Papier. Handelsdaten Österreich-Kanada und die Rolle der KMU. <https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/CETA-Focus---Handelsdaten-und-Rolle-KMU.pdf>

³ WKO (2016): CETA Focus-Papier. Handelsdaten Österreich-Kanada und die Rolle der KMU. <https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/CETA-Focus---Handelsdaten-und-Rolle-KMU.pdf>

⁴ Schöpflin Stiftung (2016): CETA – mehr Gefahr als Chance für KMU. http://projekt-more.eu/wp-content/uploads/2016/09/2016-08-29-CETA-and-SMEs_DE_SchSt.pdf

KMU⁵. Auch die Auswirkungen auf bestimmte Branchen sind bis heute nicht ausreichend untersucht. **Die WKO, die gesetzliche Interessenvertretung der österreichischen Wirtschaft, hat bis heute keine wissenschaftliche Studie über die Vor- und Nachteile für österreichische Klein-, Klein- und mittelständische Unternehmen in Auftrag gegeben.**

Für einige Branchen werden jedoch konkrete Nachteile durch CETA erwartet: etwa für Teile der Elektronikindustrie und die ökologisch orientierte Landwirtschaft.

2. Vereinfachung von Produktzulassungen ist falsches Versprechen

Die Befürworter von CETA versprechen durch die Handelsabkommen Vereinfachungen bei den Produktzulassungen für den jeweils anderen Markt. Aber eine gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen ohne vorhergehende Harmonisierung der Standards birgt große Risiken. Benachteiligt wäre vor allem der europäische Mittelstand.

Es existieren grundlegende Unterschiede in den Verfahren zur Konformitätsbewertung dies- und jenseits des Atlantiks. Um ein Produkt in Europa auf den Markt zu bringen, reicht in der Regel das CE-Kennzeichen. Dieses vergibt der Hersteller selber: Er garantiert damit, die geltenden Regeln und Standards zu beachten. Nur Produkte mit erhöhten Sicherheitsanforderungen, etwa Medizinprodukte, müssen von einer unabhängigen dritten Stelle wie dem TÜV zertifiziert werden. Bei einer Computertastatur dagegen kann der Hersteller das CE-Kennzeichen selber vergeben. In Kanada müssen demgegenüber alle Elektronikprodukte von Seiten Dritter zertifiziert werden: Ohne Prüfsiegel darf ein Produkt nicht auf den Markt. Das hat vor allem versicherungstechnische Gründe; wegen des Haftungsrisikos werden die Prüfsiegel vom Markt gefordert. Daran wird sich mit CETA auch nichts ändern. **Das führt dazu, dass europäische Hersteller weiterhin teure kanadische Zertifikate erwerben müssen, umgekehrt in Kanada zertifizierte Produkt automatisch als CE-konform anerkannt werden.**

In Europa gilt: Ein Sachverhalt, eine Norm. Die Normen sind mit den internationalen Standards ISO, IEC und ITU harmonisiert. In Kanada sind verschiedene akkreditierte Labors für die Zertifizierung zuständig – mit teilweise voneinander abweichenden Standards. **Werden europäische und kanadische Standards gegenseitig anerkannt, ohne sie vorher zu vereinheitlichen, importiert Europa die kanadische Normenvielfalt.** Das wäre ein Rückschritt in die Zeit vor dem europäischen Binnenmarkt, als in Europa über 1,4 Millionen Standards existierten. Heute gibt es in Europa nur noch 160.000 Standards.

3. Das Forum zur regulatorischen Kooperation bevorteilt Großunternehmen

KMU werden gegenüber Großunternehmen benachteiligt, denn für mittelständische Unternehmen bedeutet es schon einen großen Aufwand, sich an der Arbeit der internationalen Fachgremien, etwa der Organization for Standardisation (ISO) oder der International Electrotechnical Commission (IEC), zu beteiligen.

CETA plant neben den internationalen Gremien einen bilateralen Sonderweg: **Im Rahmen der regulatorischen Kooperation sollen technische Handelshemmnisse schrittweise abgebaut werden.** Das „Forum für die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen“ soll Gesetzgeber auf beiden Seiten beraten. Dieses Forum setzt sich aus nicht gewählten ExpertInnen zusammen. Auch wenn das Gremium „nur“ beratend tätig ist, können Bedenken wichtiger WirtschaftsvertreterInnen Gesetzesvorhaben zu Fall bringen kann, bevor sie überhaupt in den zuständigen demokratischen Gremien diskutiert werden. **Es besteht die Gefahr, dass die Interessen des Mittelstandes nicht**

⁵ Projekt MORE (2016): Trade Sustainability Impact Assessment for TTIP. <http://projekt-more.eu/wp-content/uploads/2016/06/2016-06-10-MORE-Submission-on-TTIP-TSIA.pdf>

ausreichend berücksichtigt werden. Denn KMU haben nicht im gleichen Maße Ressourcen für Lobbyarbeit, um ihre Interessen zu vertreten, wie große Konzerne.

4. Landwirtschaft und Lebensmittelindustrie droht unfairer Wettbewerb

Kanada ist für die europäische Landwirtschaft ein vergleichsweise kleiner Markt. Mögliche Vorteile, die sich aus CETA ergeben könnten, wären für beide Seiten bestenfalls gering. Demgegenüber stehen gravierende Risiken.

Die Aufweichung der Kennzeichnungspflicht von genetisch modifizierten Lebensmitteln greift die Geschäftsgrundlage von ökologisch orientierten Lebensmittelerzeugern in der EU an. Kanada ist der weltweit drittgrößte Produzent von genmanipulierter Nahrung, eine Kennzeichnung ist in vielen Fällen nicht vorgeschrieben. Damit ist für VerbraucherInnen nicht transparent, welche Produkte aus genmanipulierten Pflanzen oder Tieren hergestellt wurden und ob bei der Herstellung genmanipulierte Futtermittel zum Einsatz kamen. Ohne diese Orientierung für VerbraucherInnen sind ökologisch orientierte Unternehmen gegenüber den günstigeren Gen-Produkten nicht mehr wettbewerbsfähig.

CETA bietet keinen ausreichenden Schutz geografischer Bezeichnungen. EU und Kanada einigen sich im Rahmen von CETA auf eine Liste geografischer Bezeichnungen, die im jeweils anderen Wirtschaftsraum geschützt werden. Diese Bezeichnungen dürfen ausschließlich für Produkte verwendet werden, die in bestimmten Regionen der Mitgliedstaaten nach den dort geltenden gesetzlichen Regelungen hergestellt wurden. Für mittelständische Unternehmen ist der Schutz von geografischen Bezeichnungen sehr wichtig, da bestimmte Qualitätskriterien bei VerbraucherInnen eng mit der Region verbunden sind. CETA listet nur etwa 10% der in Europa bestehenden geografischen Bezeichnungen von Agrar- und Lebensmittelprodukten.⁶

CETA bedroht hohe Standards in der Lebensmittelproduktion und –verarbeitung und behindert die Förderung von nachhaltiger Landwirtschaft. Landwirtschaft und Lebensmittelproduktion nehmen in der Wirtschaft eine Sonderstellung ein: Zusätzlicher Wettbewerb, der in anderen Branchen gewünschte Innovationen und Verbesserungen der Produkte fördern kann, geht hier oft zulasten der Tiere und Umwelt. Dabei besteht ein breiter gesellschaftlicher Konsens, dass die Agrarwirtschaft nicht mehr ausschließlich den Maximen „mehr“ und „günstiger“ folgen darf. Das Handelsabkommen stärkt die Marktposition von Konzernen, etwa im Saatgutsektor, und behindert die Förderung von lokal erzeugten Lebensmitteln.

5. Internationales Schiedsgericht benachteiligt KMU

Ein Verfahren vor einem internationalen Schiedsgericht kostet den Kläger im Durchschnitt acht Millionen Euro. Diese Kosten sind für kaum einen Mittelständler darstellbar und damit de facto keine Option. Das ICS (Investment Court System) ist damit ein Wettbewerbsvorteil großer Konzerne gegenüber dem Mittelstand. Außerdem privilegiert das ICS ausländische Investoren gegenüber inländischen Geldgebern und Interessengruppen, die nicht vor dem ICS klagen können.

Werden Schiedsgerichte in Handelsabkommen verankert, so wird es in Zukunft für Staaten sehr viel schwieriger, ihr Recht auf Regulierung gegenüber Wirtschaftsinteressen durchzusetzen, denn alleine durch die Möglichkeit, Schadensersatz einzuklagen, können Konzerne über internationale Schiedsgerichte ein Drohszenario aufbauen, dass die Weiterentwicklung regionaler Gesetzgebungen zum Schutz von Mensch und Umwelt erschwert. Auch Klagen von Unternehmen aus Drittstaaten wie den USA sind über kanadische Tochterunternehmen möglich.

⁶ Schöpflin Stiftung (2016): CETA – mehr Gefahr als Chance für KMU. http://projekt-more.eu/wp-content/uploads/2016/09/2016-08-29-CETA-and-SMEs_DE_SchSt.pdf

6. CETA unterwandert das europäische Vorsorgeprinzip und schadet damit dem Mittelstand

Bei CETA trifft das europäische Vorsorgeprinzip auf einen Markt, in dem im Wesentlichen das Nachsorgeprinzip gilt. In Europa werden chemische Stoffe erst dann zugelassen, wenn sie nachweislich keinen Schaden anrichten, in Kanada hingegen werden sie erst verboten, wenn ihre schädliche Wirkung bewiesen ist.

In CETA kommt in keiner Formulierung das in den EU-Verträgen festgeschriebene Vorsorgeprinzip vor, sondern der Vertrag bezieht sich allein auf den „wissenschaftsbasierten“ Ansatz der Welthandelsorganisation (WTO). Demnach können potentiell gefährliche Produkte und Technologien erst dann aus dem Verkehr gezogen werden, wenn ihr Risiko wissenschaftlich zweifelsfrei nachgewiesen ist – und damit oft viel zu spät. Auch wenn für Produkte wie Lebensmittel, Chemikalien und Kosmetika in Europa weiterhin die Marktzulassungsbedingungen der EU gelten, so wurde das Vorsorgeprinzip nicht im eigentlichen Vertrag verankert und kann so zum Streitpunkt werden. **Das ist nicht nur für den Verbraucher- und Umweltschutz bedenklich. Es schadet auch europäischen, mittelständischen Unternehmen, die ihre Produktion auf die europäischen Standards ausgerichtet haben.**

7. Die in CETA verankerte Negativliste schafft Planungsunsicherheit

Bei bisherigen Handelsabkommen hat sich die EU mit ihren Vertragspartnern auf sogenannte Positivlisten geeinigt: Liberalisiert und dereguliert wird nur, was auf der Liste steht. CETA verfolgt ebenso wie TTIP einen umgekehrten Ansatz: **Was nicht explizit vom Abkommen ausgenommen ist, untersteht den Regeln der Freihandelsabkommen.**

Problematisch wird die Regelung vor allem, wenn öffentliche Stellen Bereiche der Daseinsvorsorge rekommunalisieren wollen: Die Negativliste von CETA umfasst unter anderem Dienstleistungen in den Bereichen Bildung, Gesundheit, sozialen Diensten und Wasserversorgung. Dies bedeutet, dass Dienstleister aus allen anderen Bereichen wie Strom- und Gasversorgung, Abwasserentsorgung, aber auch ehemals öffentlicher Wohnungsbau nicht wieder rekommunalisiert werden dürfen, wenn sie einmal privatisiert wurden, weil damit eine Diskriminierung ausländischer Investoren vorliegt. Auch zukünftige Dienste, die bisher noch nicht existieren, müssen so von vornherein für private Firmen ausgeschrieben werden. Die Möglichkeit, gegen Rekommunalisierung zu klagen, wäre dabei den ausländischen Investoren vorbehalten. **Als Vertreter der Wirtschaft kritisieren wir fehlende Rechtssicherheit und einen einseitigen Vorteil ausländischer Investoren.**

Über die Initiative

„KMU gegen TTIP - Verein zur Förderung eines gerechten Welthandels“

www.kmu-gegen-ttip.at

Die Initiative, die sich gegen Abkommen wie CETA, TTIP und TiSA ausspricht, wurde von mehr als 2.500 kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Österreich unterzeichnet. Ziel ist die Aufklärung von KMU über die Auswirkungen der europäischen Handelspolitik und der Aufbau einer starken Gegenöffentlichkeit zur vorherrschenden Kommunikationspolitik der Wirtschaftskammer Österreich und der Europäischen Kommission.