

Freihandel zwischen USA und EU

Die USA sind der zweitwichtigste Exportmarkt und der wichtigste ausländische Investitionsstandort für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Doch gerade unterschiedliche Normen und Standards für Produkte, die in den USA vertrieben werden sollen, sind für den mittelständisch geprägten Maschinenbau oft kostspielige Hürden. Der VDMA begrüßt daher ausdrücklich, dass ein umfassendes Abkommen zwischen der EU und den USA angestrebt wird, um bestehende Hemmnisse für Handel und Investitionen abzubauen.

USA ist wichtiger Partner

2013 exportierte der deutsche Maschinen- und Anlagenbau in die USA Waren im Wert von 14,1 Milliarden Euro. Das Investitionsvolumen erreichte 2012 7,6 Milliarden Euro und damit 21 Prozent der gesamten Auslandsinvestitionen. Besonders erfolgreiche Branchen beim Exportgeschäft in die USA waren 2013 die Antriebstechnik, die Fördertechnik, die Werkzeugmaschinen und die Landtechnik. Insgesamt ist der US-Markt für europäische Maschinenbauer von zentraler Bedeutung: 13 Prozent der EU-28-Ausfuhren in die USA stammen aus dem Maschinenbau. Auf der anderen Seite sind 10 Prozent der US-Ausfuhren in die EU Produkte des Maschinenbaus.

Wirtschaftliche Vorteile möglich

Derzeit verhandeln die Europäische Kommission und die USA über ein umfassendes transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen (genannt TTIP). Ambitioniertes Ziel ist, in zwei Jahren die Verhandlungen erfolgreich abzuschließen. Verschiedene Studien wie vom ifo-Institut oder vom Londoner CEPR-Institut ergaben, dass ein tiefgreifendes Handelsabkommen, welches alle Handelsbarrieren absenkt, erhebliche wirtschaftliche Vorteile für die Mitgliedsländer eines transatlantischen Freihandelsabkommens ermöglichen würde. Neben steigenden Exporten in die USA, vor allem von mittelständischen Unternehmen, würden steigende Reallöhne und mehr Beschäftigung in Deutschland folgen. Gerade für den exportorientierten deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist der freie Zugang zum Weltmarkt ein Schlüssel zu langfristiger Wettbewerbsfähigkeit.

Zölle abbauen

Die durchschnittlichen Einfuhrzölle für die VDMA-Branchen liegen in den USA auf einem relativ niedrigen Niveau bei etwa 2,0 bis 4,5 Prozent. Eine vollständige Eliminierung der Zölle würde aber hunderte von Millionen Euro Einsparung diesseits und jenseits des Atlantiks bedeuten.

KurzZahl

Wussten Sie, dass ein Drittel des weltweiten Handelsstroms zwischen der USA und EU verkehrt? Zusammen erwirtschaften die USA und die EU 50 Prozent des Weltsozialprodukts.

Vergleichbare Ursprungsregeln

Die Ursprungsregeln des Abkommens bestimmen, in welchen Fällen die Zollermäßigung angewendet werden kann. Die präferentiellen Ursprungsregeln sollten mit denen anderer Freihandelsabkommen (z.B. mit Südkorea) vergleichbar sein. Denn von den bekannten Regeln abweichende Ursprungsregeln würden zu einem zusätzlichen bürokratischen Aufwand für die mittelständischen Unternehmen führen. Es besteht dann die Gefahr, dass diese Unternehmen wegen des Aufwandes die Vorteile des Freihandelsabkommens nicht wahrnehmen werden.

Standards und Normen vereinheitlichen

Doch auch nach der Grenze und dem Zoll werden Einfuhren durch sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse gebremst. Haupthemmnis und damit „Knackpunkt“ der Verhandlungen sind die unterschiedlichen technischen Regelwerke diesseits und jenseits des Atlantiks. So kostet eine für den US-Markt produzierte Maschine zwischen 5 und 20 Prozent mehr als die vergleichbare Maschine für die EU. Bisher wird die in Europa bewährte Konformitätserklärung durch den Maschinenhersteller in den USA nicht akzeptiert. Hinzu kommen die unterschiedlichen Sichtweisen, welche Kriterien eine internationale Norm erfüllen muss. Nach US-Interpretation sind die US-Standards im Sinne der WTO-Kriterien „international“ und damit beispielsweise den ISO-Normen gleichgestellt. Um hier zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen, muss noch viel Überzeugungsarbeit auf beiden Seiten geleistet werden. Eine gegenseitige Anerkennung kann nicht ohne eine vorherige Harmonisierung der technischen Regelwerke erfolgen.

Beteiligung an Öffentliche Aufträgen

Wegen der unterschiedlichen Handhabung auf den verschiedenen Ebenen der US-Administration und den „Buy American“-Klauseln ist es für Unternehmen ohne lokale Produktion fast unmöglich, sich an öffentlichen Aufträgen in den USA zu beteiligen. Durch eine Marktöffnung in diesem Bereich könnte sich für den deutschen Maschinenbau ein mehrere Milliarden Euro großer zusätzlicher Markt ergeben.

Fazit

Solange die WTO-Verhandlungen beim Thema Marktzugang nicht weiter kommen, setzt sich der VDMA für ein umfassendes transatlantisches Freihandelsabkommen ein und wird die laufenden Verhandlungen weiterhin aktiv begleiten. Er strebt an, dass Zölle und vor allem technische Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA abgebaut werden. Darüber hinaus setzt sich der VDMA dafür ein, dass die Märkte für öffentliche Aufträge geöffnet werden.

Kontakt

Ulrich Ackermann, Leiter VDMA Außenwirtschaft,
Telefon +49 63 6603-1441, E-Mail ulrich.ackermann@vdma.org

Stefanie Seele, Hauptstadtbüro,
Telefon +49 30 306946-24, E-Mail stefanie.seele@vdma.org

www.vdma.org

