

TTIP - Ein Projekt für Europa

- Kurzposition des Fachverband Metalltechnische Industrie -

Die USA sind nach Deutschland der zweitwichtigste Handelspartner für Österreich. Unterschiedlichen Normen und Standards für solche Produkte, die für den amerikanischen Markt bestimmt sind, Verursachen bei österreichische Unternehmen in Kombination mit Zölle bis zu 25 % Mehrkosten. Das ist gerade für mittelständische Unternehmen ein Marktzugangshindernis. Mit einem umfassenden und ambitioniert ausverhandelten Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU könnten diese Hindernisse beseitigt und neue Geschäftschancen geschaffen werden.

Handelspartner USA

Die USA sind für Österreich der zweitwichtigste Handelspartner. 2014 exportierte die österreichische Metalltechnische Industrie Waren im Wert von € 2,1 Mrd. in die USA. Für 2015 rechnen wir mit einer Steigerung um 29% auf € 2,7 Mrd.. Die Direktinvestitionen österreichischer Firmen in den USA betragen 2014 € 573 Mio. Das sind 12,5 % der Gesamtauslandsinvestitionen. In Bezug auf die EU ist der Maschinenbau für 13 % der Ausfuhren der EU Staaten verantwortlich. Wichtigste Branchen im Export sind Luft- und Raumfahrzeuge, Bergwerks-, Bau- und Baustoffmaschinen, Krafträder, Hebezeuge und Fördermittel und Kunststoff- und Gummimaschinen.

Zölle eliminieren

Die Einfuhrzölle für die Produkte der Metalltechnischen Industrie sind zwar mit 2 bis 4,5 Prozent recht niedrig. In Summe könnten durch eine Eliminierung der Zölle aber fast 90 Mio. Euro eingespart werden.

Einheitliche Normen und Standards schaffen

Ziel ist nicht die Senkung von Standards, sondern der Abbau technischer Handelsbarrieren. Das bezieht sich sowohl auf die für den US-amerikanischen Markte erforderlichen Umbauten, die für den Verkauf einer österreichischen Maschine auf dem amerikanischen Markt erfolgen müssen, aber auch auf zusätzliche Zertifizierungserfordernisse - teilweise sogar Bundesstaaten bezogen. Voraussetzung einer gegenseitigen Anerkennung von Standards muss dabei ein äquivalentes Schutzniveau sein. Europäischen Umwelt- und Sozialstandards bleiben erhalten.

Öffentliche Aufträge

Aktuell haben ausländische Unternehmen aufgrund des sog. *Buy American Act* kaum Chancen, bei öffentlichen Aufträgen den Zuschlag zu erhalten. Durch ein entsprechendes Abkommen zwischen den USA und der EU könnte hier Zugang zu einem vollkommen neuen Markt für die europäischen Unternehmen ermöglicht werden.

Konkurrenzmarkt Transpazifik

Die EU und Asien stehen in einem starken Konkurrenzkampf. Erst 2015 wurde das sog. TPP (Trans-Pacific Partnership) abgeschlossen, das weltweit größte Handelsabkommen. Die TPP Länder, zu denen auch die USA, Japan oder Kanada gehören, sind gemeinsam für fast 40 Prozent des globalen BIP und ein Drittel des Welthandels erforderlich. Um sich hier nicht abhängen zu lassen, muss die EU durch ein Abkommen mit den USA ein adäquates Gegengewicht schaffen.

Blaupause für zukünftige Abkommen

Klar ist, dass sich das Ergebnis in den TTIP Verhandlungen nicht nur auf dieses Freihandelsabkommen auswirken wird. Kritiker wie Befürworter sind sich einig, dass TTIP eine Blaupause für weitere Abkommen sein wird. Was in TTIP steht, hat gute Chancen auch in Abkommen mit z.B. China aufgenommen zu werden. Was in TTIP nicht steht, ist mit großer Wahrscheinlichkeit für zukünftige Verhandlungen verloren. Deshalb ist der Inhalt so wichtig und dürfen entscheidende Punkte (Stichwort: Investitionsschutz) nicht vorschnell abgelehnt werden.

Investitionsschutz

Im Gegensatz zu Europa gibt es in den USA einen relativ geringen Schutz von Investitionen. Ein entsprechendes Kapitel im TTIP ist daher erforderlich, um auch den Schutz europäischer Investoren in den USA zu gewährleisten. Ohne einen ausreichenden Investorenschutz würde das Abkommen massiv an Wert für die Industrie verlieren. [Siehe dazu auch die *Kurzposition „Schiedsgerichte & Investitionsschutz“ des Fachverband Metalltechnische Industrie*]

KMU & TTIP

Gerade kleine und mittlere Unternehmen würden von TTIP profitieren. Ein einheitlicher Handelsraum würde vielfältige bürokratische und administrative Hindernisse beseitigen. Das TTIP sieht ein eigenes Kapitel für kleine und mittlere Unternehmen vor, um deren Besonderheiten gerecht zu werden.

Zusammenfassung

Der Abschluss eines ambitionierten Freihandelsabkommens mit den USA ist für die Österreichische Metalltechnische Industrie eine Chance aktuelle Märkte besser versorgen und neue Märkte erschließen zu können. Wichtig ist der Inhalt des Abkommens: Die vom europäischen Rat

aufgezeigten roten Linien, sei es betreffend Umwelt- und Sozialstandards, aber auch im Bereich Konsumentenschutz, müssen eingehalten werden. Dann kann TTIP ein Konjunkturpaket für die EU werden.

Kontakt

Mag. Christian Knill (Obmann und Sprecher Handel & Internationales)

E knill@fmti.at

Dipl. iur. Sabine Hesse (Referentin Handelspolitik)

E hesse@fmti.at T +43 5 90 900 3358

Stand März 2016

Über die Metalltechnische Industrie

Die Metalltechnische Industrie ist Österreichs stärkste Branche. Über 1.200 Unternehmen aus den Industriezweigen Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlbau, Metallwaren und Gießerei bilden das Rückgrat der heimischen Industrie. Die exportorientierte Branche ist mittelständisch strukturiert, besteht zu mehr als 85 % aus Familienbetrieben und ist für ein Viertel aller österreichischen Exporte verantwortlich. Zahlreiche Betriebe sind Weltmarktführer in ihrem Bereich, sogenannte „Hidden Champions“. Die Metalltechnische Industrie beschäftigt direkt rund 130.000 Menschen und sichert damit indirekt an die 250.000 Arbeitsplätze in Österreich. Sie erwirtschaftete 2016 einen Produktionswert von rund 35 Milliarden Euro.

Der Fachverband Metalltechnische Industrie, der Zusammenschluss der ehemaligen Fachverbände Maschinen- und Metallwarenindustrie sowie Gießereiindustrie, zählt zu den größten Wirtschafts- und Arbeitgeberverbänden Österreichs und ist eine eigenständige Organisation im Rahmen der Wirtschaftskammer Österreich.