

Andreas Povel

Vortrag im Managerkreis Rhein-Main der Friedrich-Ebert-Stiftung

**Was verspricht das Freihandelsabkommen zwischen Amerika
und Europa? – Was kann es halten?**

Frankfurt, 10. März 2015, 18.30 – 20.15 Uhr

Rededauer (15 Min.)

Vielen Dank, Herr Gerster, für Ihre freundliche Begrüßung!

Sehr geehrte Frau Hillesheim,

Sehr geehrter Herr Brünjes,

Sehr geehrter Herr Grüger,

Meine sehr verehrten Damen und Herren:

Was verspricht das Freihandelsabkommen zwischen Amerika und Europa? Was kann es halten? Das sind die zentralen Fragestellungen, denen wir uns heute Abend widmen. Für einige von Ihnen sind diese Fragezeichen berechtigt. Für andere nicht. Als Geschäftsführer der American Chamber of Commerce bin ich selbstverständlich ein starker Befürworter dieses Abkommens – und auch der transatlantischen Beziehungen insgesamt.

Denn: Jeden Tag überqueren Millionen von Produkten, Dienstleistungen, Ideen und auch Menschen den Atlantik. Das baut nicht nur eine Brücke zwischen der Wirtschaft. Das baut auch eine Brücke der Werte.

Werte wie Meinungsfreiheit, Rechtsstaatlichkeit, das Bekenntnis zum fairen und freien Handel und das Recht an geistigen Eigentum und Umweltschutz.

Meine Damen und Herren: Wenn wir uns die Geschehnisse der letzten Monate anschauen – wie beispielsweise die Gräueltaten der IS-Milizen, die Unsicherheiten in der Ukraine oder die Anschläge auf das französische Satiremagazin Charlie Hebdo – dann wird es klar, dass diese Werte nicht überall dieselbe Bedeutung haben.

Die europaweiten Solidaritätsbekundungen mit Frankreich und die Welle des Zusammenhalts haben uns gezeigt, wie wichtig langjährige, verlässliche Beziehungen sind.

Und Deutschland kann sich glücklich schätzen, auch auf der anderen Seite des Atlantiks auf so eine enge Partnerschaft mit den USA zählen zu können.

Die Beziehungen sind nicht immer einfach, aber ich möchte trotzdem mit Nachdruck sagen: Deutschland und die USA verbindet viel mehr als uns trennt.

Ich bin von dem Erfolg und der strategischen Bedeutung der Beziehungen überzeugt, auch – und gerade – auf wirtschaftlicher Ebene. Denn die Vereinigten Staaten bleiben nach wie vor Deutschlands wichtigster außereuropäischer Handelspartner. Und mit rund 2.200 US-Firmen und den damit verbundenen 600.000 Arbeitsplätzen ist Deutschland der Standort mit der höchsten Konzentration von US-Investoren in ganz Europa.

Doch – meine Damen und Herren – so zufriedenstellend die deutsch-amerikanischen Beziehungen auch sind, dürfen wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen.

Europa ist Wirtschaftsregion, aber nicht Wachstumsregion.

Eine aktuelle Studie¹ prognostiziert, dass die ökonomische Bedeutung der Industrieländer in Nordamerika und Europa bis 2050 deutlich abnehmen wird. China wird demnach seine Rolle als weltgrößte Wirtschaftsmacht verteidigen. Die USA werden aber bis 2050 von Indien auf Rang drei verdrängt und nur zweieinhalbmal so groß sein wie Indonesien. Auch Deutschland wird vom fünften auf den zehnten Platz rutschen – direkt hinter Nigeria.

Meine Botschaft sollte klar sein: Amerikas und Europas Wohlstand ist kein Selbstläufer. Wollen wir unseren immensen Wohlstand, der rund die Hälfte aller Sozialausgaben weltweit bei nur 7% der Weltbevölkerung in der EU umfasst, erhalten, müssen die transatlantischen Partner zusammen neue Wege einschlagen, um ihre globale Wettbewerbsfähigkeit zu bewahren, Wachstum neu zu beleben und diese Partnerschaft auch in Zukunft mit Leben zu füllen.

Eine erfolgreiche Partnerschaft ist kein Zustand sondern ein fortlaufender Prozess. Daher heißt für Europa und Amerika der nächste logische Schritt ein Freihandelsabkommen.

Meine Damen und Herren: Kaum ein anderes Freihandelsabkommen hat in Deutschland für mehr Aufmerksamkeit gesorgt als TTIP.

¹ Studie von der Wirtschaftsprüfungsfirma PwC, 19. Februar 2015

Es hat überrascht, dass eine Exportnation wie Deutschland – die vom Außenhandel lebt und auf offene Märkte angewiesen ist – einem Abkommen so skeptisch gegenüber steht.

Zölle schützen die eigenen Produkte. Aber die Produkte Deutschlands und Europas können im internationalen Wettbewerb sehr gut mithalten. Und wenn nicht nur Zölle sondern auch andere nicht-tarifäre Handelshemmnisse – wie beispielsweise unterschiedliche Testverfahren – beseitigt würden, könnten sich auch kleinere und mittelständische Unternehmen aus Deutschland den Markteintritt in den USA leisten. Das lässt viel Geld frei für neue Innovationen und Technologien. Das sichert Arbeitsplätze.

Lassen Sie mich nun kurz auf die drei häufigsten Kritikpunkte von TTIP eingehen.

Kritikpunkt 1: Transparenz

Ein häufiger Vorwurf lautet, dass die Verhandlungen im Geheimen statt finden und Stakeholdern keine Einflussmöglichkeiten bieten.

Dabei wird vergessen, dass die Europäische Kommission mit einem klaren Mandat verhandelt, das von allen EU-Mitgliedsstaaten beschlossen und vom Rat verabschiedet wurde. Das Mandat folgt also einem gefestigten, demokratisch legitimierten Abstimmungsprozess. Für Deutschland bedeutet das, dass der Bundestag und Bundesrat TTIP zustimmen müssen, damit es auch für Deutschland in Kraft tritt.

An der deutschen Positionierung arbeitet mittlerweile ein TTIP-Beirat mit, dem auch Gewerkschaftsführer, Umwelt- und Verbraucherschützer angehören.

Der Wunsch nach mehr Transparenz bleibt auch nicht ungehört. Mit der Offenlegung des europäischen Verhandlungsmandats sowie konkreter Textvorschläge in umstrittenen Bereichen – wie regulatorischer Zusammenarbeit – hat die Kommission Transparenz bewiesen.

Natürlich ist ein Abkommen dieser Größenordnung komplex und ein gewisser Grad an Vertraulichkeit gehört dazu. Aber das ist nicht mit Geheimniskrämerei und Intransparenz gleichzusetzen.

Kritikpunkt 2: Standards

Entgegen vielerlei Behauptungen ist TTIP kein Angriff auf unsere Standards im Verbraucher- oder Umweltschutz.

Das hohe Schutzniveau in Europa ist nicht verhandelbar und ein bereits bestehendes Gesetz kann nicht durch ein Handelsabkommen ausgehöhlt werden. Das geht klar aus dem EU-Verhandlungsmandat hervor.

Bundeskanzlerin Merkel hat selbst gesagt – ich zitiere: „Es bleibt bei unseren sehr hohen Standards für Verbraucher und Umwelt. Dafür stehe ich ein.“ Zitat Ende.

Das hat auch Präsident Obama unterstrichen: „Ich habe während meiner gesamten politischen Laufbahn für die Stärkung der Verbraucherrechte gekämpft und ich habe nicht vor, Gesetze zu unterzeichnen, die diese Schutzbestimmungen schwächen würden“, sagte Obama.

Meine Damen und Herren: Die transatlantische Industrie ist im internationalen Vergleich so hervorragend aufgestellt, gerade weil hohe Produkt- und Servicestandards vorhanden sind. Die Industrie ist also an hohen Standards und Normen ebenso interessiert wie die Verbraucher.

Wir sollten auch nicht der Illusion unterliegen, dass europäische Standards immer ein höheres Schutzniveau aufweisen. Wichtige Standards – beispielsweise in der Automobilindustrie – kamen schon oft aus den USA. Der Crash Test zum Beispiel oder die Einführung des Airbags. Auch der Katalysator zur Abgasminimierung und damit zum Umweltschutz wurde zunächst in den USA eingeführt – 10 Jahre bevor er Pflicht in Europa wurde.

Ziel dieses Abkommens ist es vielmehr, doppelte Testverfahren und überflüssige Regulierungen zu vereinfachen. Eine Harmonisierung von Umwelt- und Verbraucherstandards wird aber nur in den Bereichen stattfinden, in denen die EU und die USA vergleichbar hohe Regulierungen aufweisen.

Kritikpunkt 3: Investorenschutz

Die Sorge geht um, dass der ISDS-Mechanismus Unternehmen unbegrenzte Rechte eingestehen wird und somit die nationale Gesetzgebung in Frage stellt.

In Wirklichkeit sieht das anders aus. Investorenschutzabkommen sind gängige Praxis. Allein die EU-Staaten haben 1.400 solcher bilateralen Verträge geschlossen. Und mit mehr als 130 davon – darunter 14 mit anderen Staaten der EU – ist Deutschland Weltmeister des Investitionsschutzes.

Die Angst vor einer Klagewelle ausländischer Unternehmen ist auch unberechtigt. In nur 10 Prozent der weltweit 3.000 Investitionsschutzabkommen wurde eine Investor-Staat-Streitigkeit vor ein Schiedsgericht verhandelt. Die Bundesrepublik Deutschland wurde bis Ende 2012 nur drei Mal im Rahmen von Investitionsschutz geklagt.

Auch wenn eine Klage vorgelegt wird, heißt das nicht, dass der Investor automatisch begünstigt wird. Die meisten Fälle werden zugunsten der Staaten entschieden. Und entgegen der landläufigen Meinung sind es nicht die Amerikaner, die die meisten Klagen anstrengen. 53 Prozent aller eingereichten Klagen kamen bisher von europäischen Unternehmen – verglichen mit nur 22 Prozent von US-Investoren.

Die Integration eines Investitionsschutzkapitels in TTIP ist wichtig. Denn es ist für ein amerikanisches Unternehmen immer noch ein Unterschied, ob ein US-Unternehmen in Berlin oder Bukarest investiert.

AmCham Germany vertritt seit Verhandlungsbeginn die Position, dass die Klauseln an einigen Stellen klarer definiert werden müssen. Für konstruktive Vorschläge zum Investitionsschutz hat die EU-Kommission auch eine öffentliche Konsultation durchgeführt.

Wir sollten uns allerdings auch bewusst sein, dass der Verzicht auf den Investitionsschutz in TTIP dringliche Folgen für noch nicht abgeschlossene Abkommen haben könnte. Denn: Es wäre schwer, Länder wie China, Russland oder Indien zu Investitionsschutzregeln zu bewegen, wenn diese in TTIP ausgespart würden.

Meine Damen und Herren: Wie Sie sehen, sind in der Diskussion viele Aspekte missverstanden worden. Sicherlich, es gibt noch Verhandlungsbedarf. Aber das Abkommen als schlecht und unnötig abzutun, ist nicht richtig. Ich wünsche mir nun die Rückkehr zu einer sachlichen Debatte und freue mich deshalb auf die anschließende Diskussion mit Ihnen!

Vielen Dank!