



Prof. Gabriel J. Felbermayr, PhD ifo Institute, Director, ifo Center for International Economics **Bedeutung, Chancen, Risiken von TTIP**

Wettbewerbsfähigkeit, nicht Größe, ist entscheidend

Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) wird, sofern sie ausverhandelt und umgesetzt wird, für Unternehmen unterschiedlicher Art Chancen und Herausforderungen bringen. Dabei ist das zentrale Kriterium nicht die Größe – gemessen etwa am aktuellen Umsatz oder an der Beschäftigung – sondern die globale Wettbewerbsfähigkeit.

Unternehmen, die heute nicht in die USA exportieren, weil sie hohe fixe Kosten der Marktzulassung, bürokratische Barrieren oder hohe Zölle daran hindern, können mit dem Abbau dieser Hürden in den USA neue Marktchancen realisieren. Eine notwendige Bedingung dafür ist das Vorliegen innovativer, wettbewerbsfähiger Produkte. Unternehmen, die heute nicht in die USA exportieren, weil sie solche Produkte eben nicht haben, werden auch bei geringeren Kosten des Marktzutritts in den USA nicht reüssieren. Im Gegenteil, sie müssen sich in Deutschland und Europa einem verschärften Wettbewerb durch amerikanische Firmen stellen. Das kann Marktanteilsverluste nach sich ziehen oder gar die Existenz gefährden. Größe allein bietet hiervoor keinen Schutz, vor allem dann nicht, wenn faire Wettbewerbsbedingungen existieren.

Das Matthäus-Prinzip und der Freihandel

Der eben geschilderte Mechanismus ist ein Beispiel für das Matthäus-Prinzip: *»Denn wer da hat, dem wird gegeben*

werden, und er wird die Fülle haben; wer aber nicht hat, dem wird auch, was er hat, genommen werden« (Matthäus Evangelium 13,12). Diese Selektion klingt brutal und mag erklären, warum gerade aus dem Mittelstand ambivalente Signale zu TTIP kommen.

Das Matthäus-Prinzip ist aber ein wichtiger, vielleicht der wichtigste Treiber hinter den Wohlfahrtsgewinnen von Freihandel: innovative Unternehmen mit starken Produkten erhalten neue Wachstumschancen. Bei gegebenen Ressourcen (z.B. Humankapital) muss das bedeuten, dass weniger starke Unternehmen, oft in derselben Branche, schrumpfen oder verschwinden. Denn für sie wird der stärkere Wettbewerb um Marktanteile, Mitarbeiter, und knappes Kapital härter. Weil diese schöpferische Zerstörung zu einem effizienteren Einsatz der knappen Ressourcen führt, steigen der gesamtwirtschaftliche Produktionswert und die Einkommen. Das zeigt eine Vielzahl von jüngeren empirischen Untersuchungen für viele Länder. Übrigens kommen die Vorteile aus der Effizienzsteigerung durchaus auch bei den Arbeitnehmern an: Untersuchungen des Instituts für Arbeits- und Berufsforschung und des ifo Instituts zeigen, dass global erfolgreiche Unternehmen für gleiche Arbeit Löhne zahlen, die zwischen 10 und 15 Prozent über jenen rein heimisch tätiger Firmen liegen. Damit der Prozess der schöpferischen Zerstörung aber nicht zu hohen Kosten auf dem Arbeitsmarkt führt, muss die Arbeitslosenversicherung stärker dem skandinavischen Prinzip der Flexicurity folgen: nicht Jobs sollen geschützt werden, sondern die wirtschaftliche Existenz von Arbeitnehmern. Das könnte bedeuten, für die ersten 6 Monate der Arbeitslosigkeit höhere Ersatzraten vorzusehen als bisher.

Was bringt ein eigenes KMU-Kapitel?

Das TTIP-Abkommen soll ein eigenes Kapitel zu kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) enthalten. Die Rede ist von einer speziellen Informationsplattform, die über die Möglichkeiten für KMUs informieren soll; außerdem soll es ein eigenes Komitee für die Anliegen der KMUs geben. Bisher enthält noch kein einziges der 38 bereits existierenden Freihandelsabkommen der EU ein solches Kapitel und es ist unklar, wie groß die Vorteile speziell für KMUs wirklich sein können.

Viel wichtiger als ein symbolisches KMU-Kapitel ist gerade für Unternehmen aus der Mitte der Größenverteilung, dass mit Hilfe von TTIP die bürokratischen Barrieren der Handelsabwicklung wirklich entscheidend gesenkt werden, zum Beispiel durch vereinfachte Formulare. Das Abkommen sollte möglichst simple und harmonisierte Bestimmungen zum Nachweis des Warenursprungs enthalten und die Bedingungen zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen sollten transparent und unbürokratisch sein. Schließlich muss das Abkommen gewährleisten, dass die fixen Kosten der Produktzulassung durch weitgehende gegenseitige Anerkennung zumindest von Testergebnissen wirklich sinken. Diese Punkte sind für alle Unternehmen wichtig, egal ob groß oder klein, ob stark wachsend oder nahe an der gleichgewichtigen Größe. Aber sie sind für die KMUs naturgemäß von höherer relativer Bedeutung. Ebenso deutlich wichtiger als ein KMU-Kapitel wären wettbewerbsrechtliche Bestimmungen, die eine marktbeherrschende Stellung von großen Unternehmen verhindern und die Bestreitbarkeit von Märkten sicherstellen. Wenn Monopolisten ihre Macht missbrauchen, dann kann es zu einer perversen Form des oben beschriebenen Matthäus-Effekts kommen: Große Unternehmen mit Marktmacht verdrängen kleine, die zwar über innovative Produkte verfügen, aber eben nicht über Marktmacht. Dann würde das Abkommen existierende Strukturen konservieren. Es würde die wirtschaftliche Dynamik nicht steigern, sondern abschwächen.

Zur Rolle von Wagniskapital

Damit junge aber wettbewerbsstarke Unternehmen ihre Marktchancen in den USA wahrnehmen können, müssen die Finanzierungsbedingungen für diese Firmen optimiert werden. Dazu gehören die Bereitstellung von Wagniskapital und gute Instrumente zur Absicherung und Finanzierung von Exportgeschäften. In der Krise 2008/09 waren Engpässe in diesem Bereich zumindest teilweise für den starken Einbruch der Exporte verantwortlich.

Besonders vehement wird in der öffentlichen Debatte über den Investitionsschutz in TTIP gestritten. Empirische Untersuchungen können bisher nicht nachweisen, dass

solche Abmachungen die Investitionen zwischen Staaten mit unparteiischen, objektiven Rechtssystemen beleben. Für Deutschland und die USA wären daher kaum zusätzliche Impulse zu erwarten. Manchmal wird gesagt, Investor-Staats-Schiedsgerichte (ISDS) könnten gerade für Unternehmen mittlerer Größe interessant sein, weil sie schnell und kostengünstig arbeiten. Leider fehlt auch dazu bisher der empirische Beleg. Andere meinen, Schiedsgerichte könnten von dominanten Unternehmen missbraucht werden, um ihre Wettbewerbssituation zu zementieren. Damit es dazu nicht kommt, muss die Unparteilichkeit und Objektivität in einem zukunftsfähigen Investitionsschutzsystem unbedingt gesichert sein. Das könnte mit der Einrichtung eines echten internationalen Gerichtshofes mit Öffentlichkeit und Instanzenweg gelingen. Neben den formalen Bedingungen ist aber gerade für kleine und junge Unternehmen entscheidend, dass rasch und kostengünstig Entscheidungen herbeigeführt werden.

TTIP wird nicht für alle mittelständischen Unternehmen ein Segen sein. Für die innovativen und wettbewerbsstarken unter ihnen bietet das Abkommen aber große Chancen. Wenn die Bedingungen in Deutschland für die Finanzierung von Firmenwachstum stimmen, dann kann TTIP zu einem Motor für wirtschaftliche Dynamik und gesundem Wachstum werden.

Die BayBG und TTIP

Regelmäßig begleitet die BayBG mittelständische Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Internationalisierungsstrategie, darunter auch zahlreiche weltweit agierende Unternehmen. Daher haben wir in Zusammenhang mit TTIP die internationalen Aktivitäten unserer Partnerunternehmen analysiert. Die Exportquote der BayBG-Partnerunternehmen liegt nahezu exakt bei 40 Prozent.* Der Hauptteil des Exports geht ins benachbarte Europa, 15 Prozent in die USA.

Mit der Umsetzung von TTIP rechnen wir mit einer weiteren Internationalisierung. Das bringt neue Chancen und Herausforderungen. Die BayBG wird ihre Partner auch in dieser Situation unterstützen: mit Kapital und aktiver Beratung.

** Zum Vergleich: Die Exportquote der bayerischen Industrie ist mit 52 Prozent zwar höher, aber vor allem durch die Großkonzerne aus Autoindustrie, Maschinenbau oder Elektrotechnik geprägt.*