

US-spezifische Zertifizierungen und Normen – wichtigste Handelshemmnisse für den Außenhandel mit den USA

I Bereich Politik und Normung

Übernahme Internationaler Normen wird als Harmonisierungslösung im Transatlantischen Freihandelsabkommen favorisiert



Prof. Dr. Knut Blind

ist Leiter des Fachgebiets Innovationsökonomie an der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin sowie Professor für Standardisierung in der Abteilung Technologie und Management der „Rotterdam School of Management“ an der Erasmus Universität Rotterdam. Ferner leitet er die Forschungsgruppe Public Innovation am Fraunhofer-Institut für Offene Kommunikationssysteme (FOKUS).



Dipl.-Volksw. Julius Rauber

ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachgebiet Innovationsökonomie an der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin und ehemaliger Teilnehmer des HARTING Graduierten Programms.



Jo-Ann Müller, M. A.

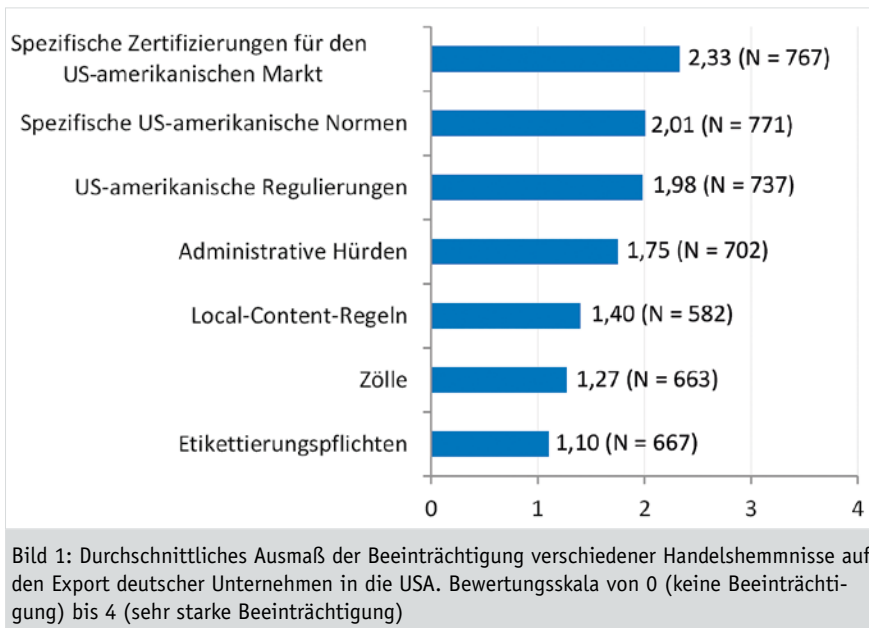
ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fachgebiet Innovationsökonomie an der Fakultät Wirtschaft und Management der Technischen Universität Berlin.

Die Verhandlungen über ein Transatlantisches Freihandelsabkommen (englisch: Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) zwischen den USA und der Europäischen Union stehen derzeit wieder im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. In den letzten Jahren wurden zahlreiche Studien zu den ökonomischen Implikationen eines solchen Abkommens durchgeführt, die diese grundsätzlich als positiv einschätzen. Obwohl einige dieser Studien auf die hohe Bedeutung einheitlicher Normen hinweisen, werden keine spezifischen Aussagen zur Rolle von Normen in verschiedenen Branchen und für unterschiedliche Unternehmenstypen gemacht. Ferner bleibt offen, wie die geforderte Harmonisierung realisiert werden soll.

Vor diesem Hintergrund war es nun naheliegend, das Thema „Normen im Rahmen des TTIP“ im aktuellen Spezialteil der Befragung des Deutschen Normungspanels 2013 zu adressieren. Die große Resonanz auf die zweite Befragungsrunde erlaubt eine repräsentative Analyse der Einstellung normungsaktiver Unternehmen zu den dringendsten Problemen im Außenhandel mit den Vereinig-

ten Staaten sowie zu den potenziellen Lösungsansätzen für die Harmonisierung der Normen im Rahmen des geplanten Freihandelsabkommens. Die allgemeinen Ergebnisse der Unternehmensumfrage sowie des Spezialteils zum TTIP wurden am 29. April 2014 in den Räumlichkeiten des DIN Deutsches Institut für Normung e. V. vorgestellt und mit Vertretern aus der deutschen Wirtschaft diskutiert.

Die Ergebnisse zeigen auf, dass die Einhaltung US-spezifischer Normen, Spezifizierungen und Regulierungen über alle Branchen und Größenklassen hinweg die größten Probleme für deutsche Unternehmen darstellen und dass die Teilnehmer die beidseitige Anwendung Internationaler Normen als Lösung präferieren. Jedoch wurde in der Diskussion mit den Unternehmensvertretern deutlich, dass

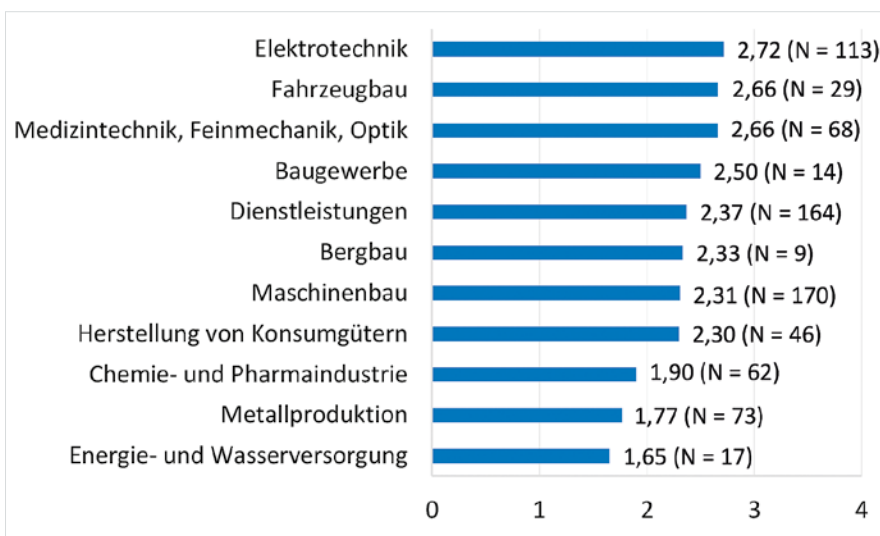


dieser Lösungsweg aufgrund des speziellen US-amerikanischen Normungssystems und der ablehnenden Haltung US-amerikanischer Unternehmen gegenüber internationalen Normen und Standards schwer umzusetzen sein wird.

Einleitung

Das geplante Transatlantische Freihandelsabkommen ist seit geraumer Zeit im Fokus des öffentlichen Interesses. Um die generellen ökonomischen Wirkungen abzuschätzen und spezifische Problemstellungen beziehungsweise Lösungsansätze zu identifizieren, wurden verschiedene Studien durch die Europäische

Kommission und einige Mitgliedstaaten einschließlich Deutschlands in Auftrag gegeben. Eine aktuelle Studie der Deutschen Industrie- und Handelskammer, welche die Probleme deutscher Unternehmen beim Export in die USA sowie die mit dem TTIP verbundenen Hoffnungen auf Besserung untersuchte, stellte unter anderem fest, dass die „Anpassung beziehungsweise gegenseitige Anerkennung von Normen, Standards und Zertifizierungen“ der größte Nutzen eines Handelsabkommens zwischen der EU und den Vereinigten Staaten darstellen würde¹⁾. Auch die Studie „Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens



zwischen der EU und den USA“, die durch das Münchner Ifo-Institut im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie durchgeführt wurde, verdeutlicht, „dass nicht-tarifäre Handelsbarrieren (NTBs), und hierbei insbesondere Qualitätsstandards, für deutsche Exporteure zentrale Hindernisse für den Zugang zum US-Markt darstellen“²⁾. Aufbauend auf diese Studien wurden Fragen zur Bedeutung von verschiedenen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen sowie zu möglichen Lösungsmöglichkeiten zur Harmonisierung von Normen im Rahmen des Freihandelsabkommens in die letztjährige Befragungswelle des Deutschen Normungspanels aufgenommen. Die Ergebnisse der Befragung sowie Erkenntnisse aus der Diskussion des Workshops zum DNP werden im Folgenden vorgestellt.

Spezifische US-amerikanische Regelungen stellen größte Hürden für den Export dar

Zunächst wurden die teilnehmenden Unternehmen gefragt, welche Bedeutung bestimmte Handelshemmnisse für den Export des Unternehmens in die USA haben. Bild 1 verdeutlicht, dass spezifische US-amerikanische Zertifizierungen und Normen die größten Hindernisse für die befragten Unternehmen darstellen. Zölle hingegen beeinträchtigen die Exportaktivitäten normungsaktiver deutscher Unternehmen anscheinend nur in geringem Maße. Bezüglich der Bedeutung der Handelshemmnisse für verschiedene Sektoren zeigt sich, dass exportorientierte Sektoren wie der Fahrzeugbau oder die Elektrotechnik die Handelshemmnisse im Durchschnitt stärker bewerten als weni-

¹⁾ Die Ergebnisse stammen aus dem DIHK-Bericht „Going international 2013/2014 – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft“. Eine Zusammenfassung kann unter <http://www.welt.de/wirtschaft/article126206256/Firmen-beklagen-Normen-Wirrwarr-im-USA-Handel.html> abgerufen werden.

²⁾ Vgl. „Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vom Januar 2013, durchgeführt durch das Ifo-Institut München, Seite 15

ger exportorientierte Sektoren wie der Bergbau oder die Energie- und Wasserversorgung. Exemplarisch hierfür stellt Bild 2 das bedeutendste Handelshemmnis „Spezifische Zertifizierungen für den US-amerikanischen Markt“ nach Branchen differenziert dar. Eine Einteilung der Unternehmen nach deren Exportaktivitäten zeigt ebenfalls, dass exportierende Unternehmen die Handelshemmnisse naturgemäß stärker einschätzen als Unternehmen, die nur in Deutschland aktiv sind (vergleiche Bild 3). Jedoch wird hier des Weiteren sichtbar, dass Unternehmen, die in die USA exportieren, die höchsten Hürden wie spezifische Zertifizierungen, Normen und Regulierungen als weniger beeinträchtigend einschätzen als Unternehmen, die nur in andere Länder exportieren. Der Grund für das Fernbleiben Letzterer vom US-amerikanischen Markt könnte also in Markteintrittsbarrieren durch die US-spezifischen Regelungen liegen. Eine Untersuchung der Handelshemmnisse auf größenspezifische Besonderheiten brachte keine signifikanten Unterschiede zwischen kleineren und größeren Unternehmen zum Vorschein.

Übernahme Internationaler Normen wird als Harmonisierungslösung von deutschen Unternehmen präferiert

Nachdem festgestellt wurde, dass vor allem US-spezifische Zertifizierungen, Normen und Regulierungen den Handel für deutsche Unternehmen mit den USA erschweren, stellt sich die Frage nach möglichen Lösungsansätzen für eine potenzielle Harmonisierung von Normen im Rahmen des geplanten Freihandelsabkommens. Bild 4 verdeutlicht, dass die befragten Unternehmen eine Übernahme internationaler ISO-Normen durch europäische und US-amerikanische Unternehmen favorisieren. Die gegenseitige Anerkennung der bereits existierenden

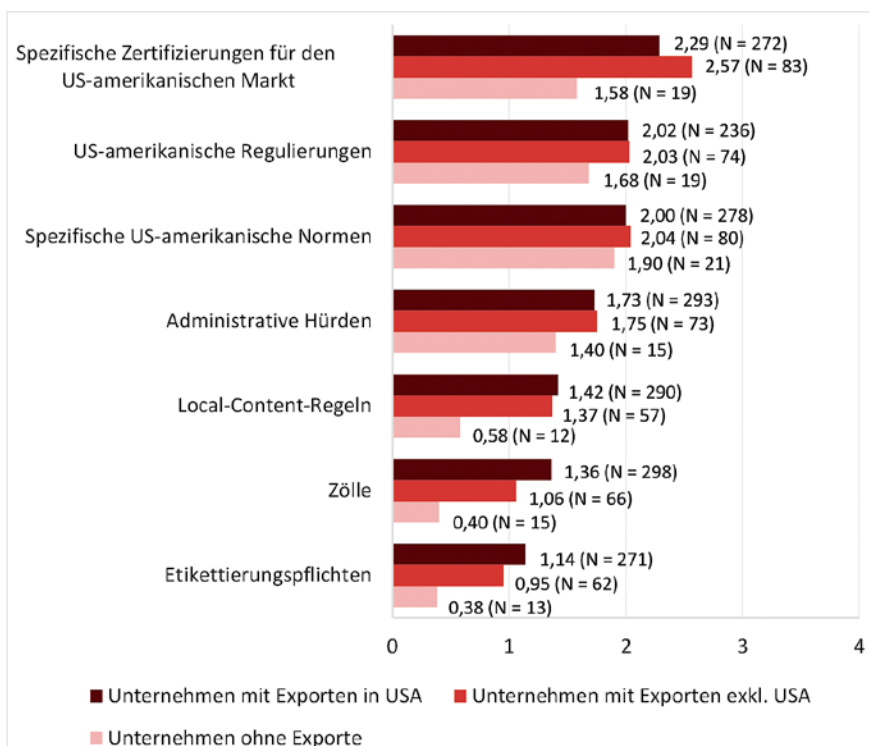


Bild 3: Durchschnittliches Ausmaß der Beeinträchtigung verschiedener Handelshemmnisse auf den Export in die USA für Unternehmen mit verschiedenen Exportaktivitäten. Bewertungsskala von 0 (keine Beeinträchtigung) bis 4 (sehr starke Beeinträchtigung)

Normen erhält eine moderate Zustimmung. Die Entwicklung neuer, speziell auf den gemeinsamen Wirtschaftsraum zugeschnittener Normen findet hingegen nur eine sehr schwache Zustimmung. Dieses Ergebnis könnte auf Probleme im weiteren Verlauf der Verhandlungen hindeuten, weil US-amerikanische Unternehmen der Übernahme Internationaler Normen erfahrungsgemäß sehr skeptisch gegenüberstehen³⁾.

Eine Branchenanalyse offenbart des Weiteren, dass es einige Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen gibt. Unternehmen aus der Metallerzeugungsindustrie würden eine gegenseitige Anerkennung von Normen der Übernahme von ISO- und IEC-Normen vorziehen (siehe Bild 5). In der Elektrotechnikbranche hingegen findet die Übernahme Internationaler Normen die mit Abstand größte Zustimmung. Ein Blick auf die Export-

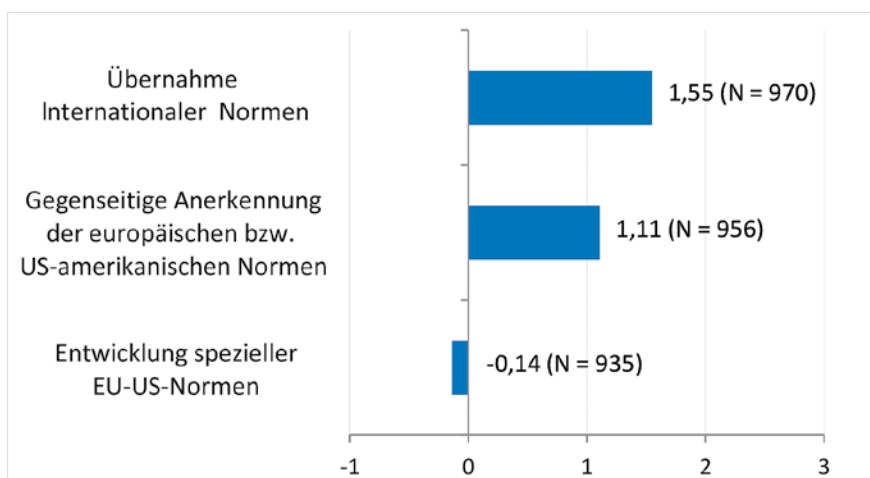


Bild 4: Durchschnittliche Bewertung verschiedener Optionen zur Harmonisierung von Normen im Rahmen des TTIP. Bewertungsskala von -3 (sehr schlechte Lösung) bis +3 (sehr gute Lösung)

³⁾ Siehe auch: „Freihandel zwischen Europa und den USA – Normung im Fokus“ von Sibylle Gabler in den DIN-Mitteilungen Mai 2014, Seite 11 bis 13

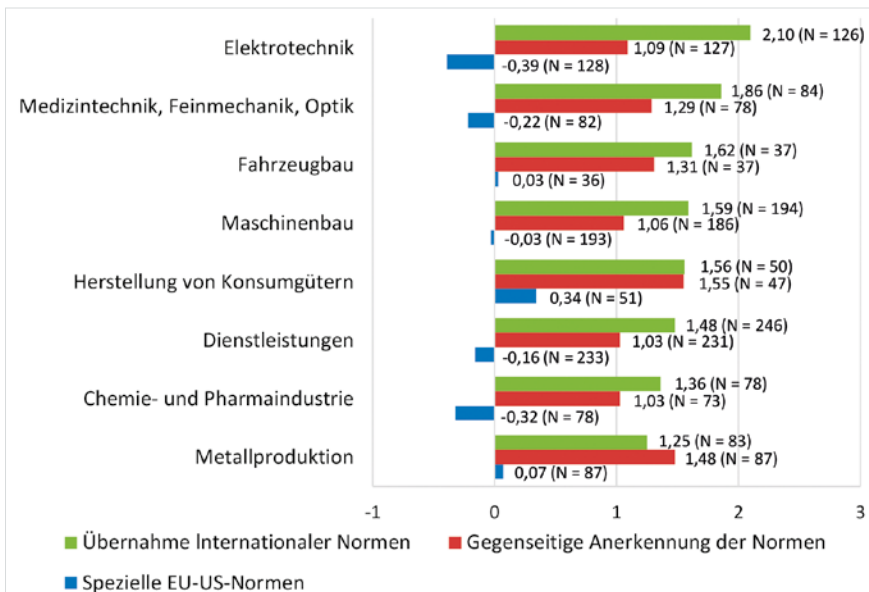


Bild 5: Durchschnittliche Bewertung verschiedener Optionen zur Harmonisierung von Normen im Rahmen des TTIP nach Branchen. Bewertungsskala von -3 (sehr schlechte Lösung) bis +3 (sehr gute Lösung)

tätigkeiten der Unternehmen in Bild 6 zeigt, dass Unternehmen, die bereits in die USA exportieren, die stärkste Zustimmung zur Übernahme Internationaler Normen aufweisen, während bei exportaktiven Unternehmen, die nicht in die USA exportieren, die stärkste Abneigung gegenüber bilateralen EU-US-Normen vorzufinden ist. Unternehmen, die nicht exportieren, haben eine weniger stark ausgeprägte Einstellung zu allen Harmonisierungslösungen.

Marktharmonisierung wird als größter Vorteil des TTIP gesehen, aber auch Risiken durch die Marktöffnung werden genannt

Zuletzt wurden die Teilnehmer in einer offenen Frage gebeten, mögliche Chancen und Risiken des Freihandelsabkommens durch das TTIP zu nennen. Die Anzahl genannter Chancen (434 Nennungen = 54,6 %) überstieg die Anzahl der Risiken (213 = 26,8 %) dabei bei wei-

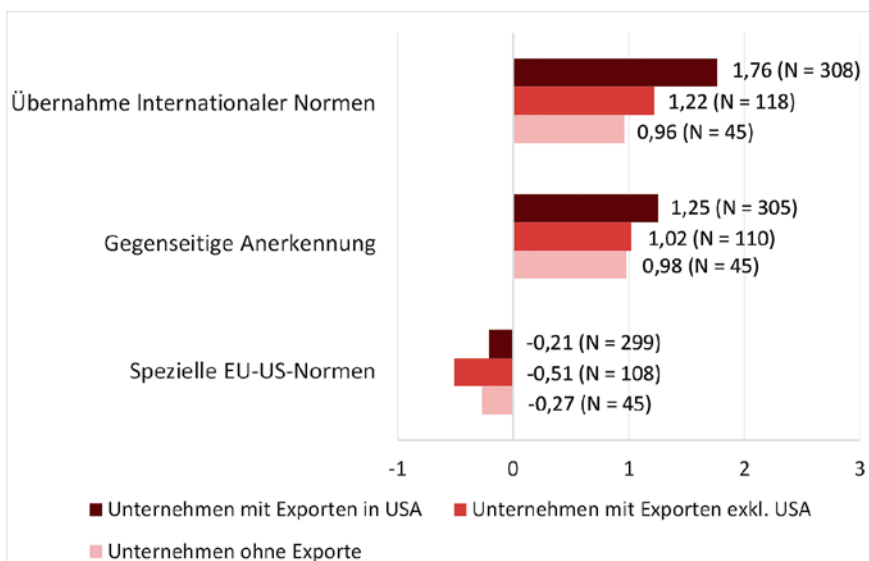


Bild 6: Durchschnittliche Bewertung verschiedener Optionen zur Harmonisierung von Normen im Rahmen des TTIP differenziert nach Unternehmen mit verschiedenen Exportaktivitäten. Bewertungsskala von -3 (sehr schlechte Lösung) bis +3 (sehr gute Lösung)

tem. Nur 148 Befragte (= 18,6 %) gaben des Weiteren an, dass das TTIP für sie nicht von Relevanz sei. Am häufigsten wurden dabei Chancen genannt, die als „Vorteile durch Marktharmonisierung“ betitelt werden können (siehe Bild 7). Die Harmonisierung von Normen, Regulierungen und Zertifizierungsvorschriften sollte deshalb bei den Verhandlungen über die Gestaltung des Freihandelsabkommens im Vordergrund stehen. Darüber hinaus ist aus Bild 7 ersichtlich, dass Wettbewerbsnachteile fast so häufig genannt werden wie Wettbewerbsvorteile. Dies deutet darauf hin, dass sich deutsche Unternehmen durchaus den Gefahren einer Öffnung des europäischen Marktes für US-amerikanische Unternehmen bewusst sind.

Erkenntnisse der Workshop-Diskussion vom 29. April 2014 bei DIN

Die Vorstellung der Ergebnisse zum TTIP im Rahmen des Workshops zum Deutschen Normungspanel stieß bei den Teilnehmern auf große Resonanz und die Diskussion brachte neue Erkenntnisse zum Vorschein. Es wurde unter anderem kritisch angemerkt, dass deutsche Unternehmen sich tatsächlich überwiegend eine Übernahme Internationaler Normen für die potenzielle Freihandelszone wünschen, dies jedoch mit den USA wahrscheinlich nicht umzusetzen sei⁴⁾. Dies läge vor allem am spezifischen US-amerikanischen Normungssystem, das sehr fragmentiert sowie branchenspezifisch aufgebaut ist und nur sehr zurückhaltend oder unvollständig Internationale Normen übernimmt. Des Weiteren wurde in Übereinstimmung mit den Umfrageergebnissen deutlich, dass die Problematik der

⁴⁾ Siehe ebenfalls: „Freihandel zwischen Europa und den USA – Normung im Fokus“ von Sibylle Gabler in den DIN-Mitteilungen Mai 2014, Seite 11 bis 13

spezifischen Zertifizierungsanforderungen für die Unternehmen von noch größerer Bedeutung ist als die unterschiedlichen Anforderungen der US-spezifischen Normen. Insgesamt lässt sich resümieren, dass die Befragungsergebnisse durchaus mit den Einstellungen der anwesenden Unternehmensvertreter übereinstimmen, aber für einen Abbau der Handelshemmnisse mit den USA die Harmonisierung der Normen nur einen ersten Schritt darstellt und weitere Erleichterungen im Bereich der Zertifizierung und Akkreditierung folgen müssen.

Ausblick

Die allgemeinen Ergebnisse und weitere Analysen zum TTIP werden im Indikatorenbericht zum Deutschen Normungspanel 2014 publiziert. Informationen zur geplanten Veröffentlichung des Indikatorenberichts und zur nächsten Befragungswelle des DNP können auf folgenden Webseiten eingesehen werden: <http://projects.inno.tu-berlin.de/DNP>, www.fnsev.de oder www.din.de.

Weitere bisher nicht beteiligte interessierte Vertreter von Unternehmen und anderen Organisationen sind aufgerufen, sich für das Nor-

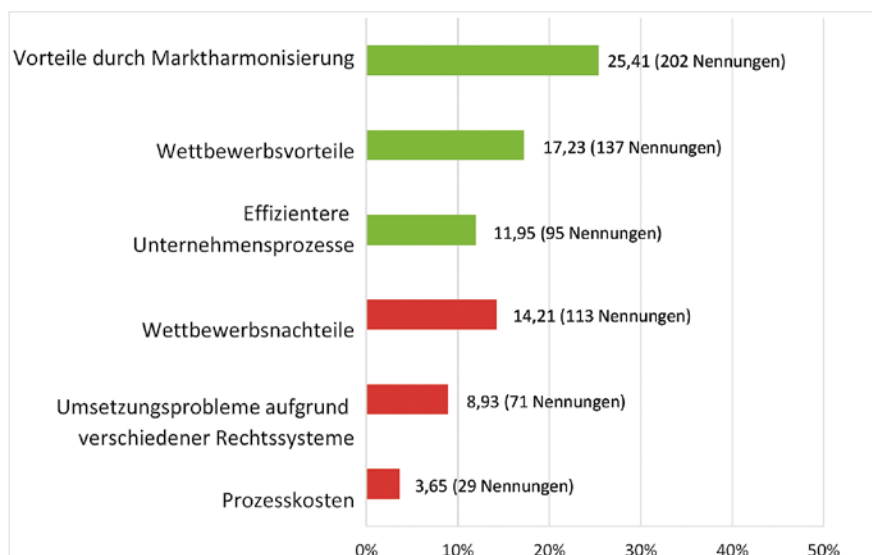


Bild 7: Kategorisierte Häufigkeit genannter Chancen und Risiken des TTIP

mungspanel und damit die nächste Befragungswelle im Herbst 2014 auf <http://projects.inno.tu-berlin.de/DNP> registrieren zu lassen. Ansprechpartner für weitere Fragen sind Jo-Ann Müller (jo-ann.mueller@tu-berlin.de) und Julius Rauber (julius.rauber@tu-berlin.de) an der Technischen Universität Berlin. Ansprechpartner im DIN ist Dr. Karlhanns Gindele (karlhanns.gindele@din.de).

Referenzen

- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2014): „Going international 2013/2014 – Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft“
- Ifo-Institut München (2013): „Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
- Gabler, Sibylle (2014): „Freihandel zwischen Europa und den USA – Normung im Fokus“, DIN-Mitteilungen Mai 2014, Seite 11 bis 13

