



## Positionspapier der AVE zu den transatlantischen Handelsbeziehungen

### Kernpunkte

- 1) Die AVE unterstützt die Aufnahme von Verhandlungen für ein umfassendes und ehrgeiziges Handelsabkommen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten
- 2) Der deutsche Handel ist weiterhin mit praktischen Hindernissen beim Zugang zum US-amerikanischen Markt sowie beim Import von Waren aus der USA in die EU konfrontiert
- 3) In den Gesprächen mit der US-Regierung sollten die folgenden, zentralen Punkte als Leitlinien für die EU dienen:
  - Bessere Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Regeln und Normen
  - Stärkung der Zusammenarbeit zwischen den Behörden
  - Beseitigung der Zölle
  - Bestätigung der tragenden Rolle der WTO

## **Beitrag der AVE zu den Gesprächen der ‚Hochrangigen Arbeitsgruppe EU-USA für Beschäftigung und Wachstum‘**

Ende letzten Jahres haben die EU und die USA beschlossen, eine hochrangige bilaterale Arbeitsgruppe ins Leben zu rufen, welche Beratungen über die Möglichkeit eines transatlantischen Handelsabkommens führen soll. Die AVE unterstützt diese Gespräche und leistet mit diesem Positionspapier einen wichtigen Beitrag zur inhaltlichen Gestaltung des Austausches.

### **A) AUSGANGSPUNKT – DAS VOLLE POTENZIAL AUSSCHÖPFEN**

Der transatlantische Handel, der für mehr als ein Viertel des weltweiten Güterverkehrs aufkommt, ist eine der treibenden Kräfte der Weltwirtschaft. Trotz der bestehenden engen wirtschaftlichen Banden und eines hohen Maßes an politischer Kooperation konnte bisher **nicht das gesamte Potenzial der Handelsbeziehungen ausgeschöpft werden**. Deutlich mehr Kräfte können mobilisiert werden, um den bilateralen Güteraustausch zu erleichtern und alle dem transatlantischen Verhältnis innewohnenden Geschäftsmöglichkeiten für den **Handel und die Markenunternehmen** zu befreien.

Vor diesem Hintergrund würde eine **stärkere Integration** der transatlantischen Märkte erhebliche Vorteile für die deutsche Wirtschaft generieren. Darüber hinaus würde solch ein Handelsabkommen ein deutliches Zeichen gegen jegliche protektionistische Tendenz setzen und die Bereitschaft der EU und der USA dokumentieren, für die Grundsätze des freien und offenen Handels einzustehen. Die wirtschaftliche Dynamik einer transatlantischen Freihandelszone würde – im Verbund mit ihrer symbolischen Aussagekraft – ebenfalls Druck auf die **Mitglieder der WTO** ausüben, die multilateralen Verhandlungen wiederzubeleben und die laufende Doha-Runde abzuschließen. Der maßgebliche Einfluss der transatlantischen Partnerschaft auf die internationale Handelspolitik sollte der WTO den Weg aus der derzeitigen Blockadesituation weisen und die Prinzipien der Transparenz und Nichtdiskriminierung auf multilateraler Ebene fördern.

Aus diesen Gründen **unterstützt die AVE uneingeschränkt die Aufnahme von Handelsgesprächen** zwischen der EU und den USA, die in einem Abkommen münden sollten, welches auch jenseits der Grenzen auftretende Hindernisse sowie alle Zölle beseitigt.

### **B) STAND DER DINGE – BESTEHENDE HANDELSBARRIEREN**

Einige deutsche Einzelhändler haben bedeutende geschäftliche Interessen in den USA, wo sie Hunderte von Verkaufsflächen unterhalten und eigene Marken vertreiben – sei es durch direkte oder indirekte Vertriebswege. Zur gleichen Zeit sind die USA auch ein wichtiges Beschaffungsland für eine Reihe von AVE-Mitgliedern. Ungeachtet der grundsätzlich günstigen Rahmenbedingungen bleibt eine Vielzahl von Hindernissen bestehen, die den Handel und Investitionen erschweren sowie wirtschaftliches Wachstum über den Atlantik behindern. Drei verschiedene Ebenen können in diesem Zusammenhang unterschieden werden:

## **(I) Beiderseits bestehende Handelshürden**

- **KLASSIFIZIERUNGSREGELN:** Klassifizierungskriterien können zwischen der EU und den USA starke Unterschiede aufweisen, da die Codes des harmonisierten Systems (HS) nicht einheitlich angewandt werden. Der Mangel an Einheitlichkeit und unterschiedliche Regelauslegungen erschweren die eindeutige Zuordnung von HS-Codes. Dies gilt vor allem für Kleidungsstücke: einem Bekleidungsartikel (wie etwa ein T-Shirt oder ein Pullover) wird in den USA nicht automatisch der gleichen HS-Code zugeordnet wie in der EU
- **QUALITÄTSSTANDARDS:** In beiden Entitäten gelten unterschiedliche Qualitätsanforderungen für eine Vielzahl von Produkten wie etwa für Kleidungsstücke und Bekleidungszubehör. Das US-amerikanische Gesetz CPSIA (Consumer Product Safety Improvement Act) definiert andere Qualitätsstandards als die entsprechende EU-Gesetzgebung. Folglich muss der Einzelhandel Zeit und zusätzliche Ressourcen investieren, um Konformität zwischen den unterschiedlichen gesetzlichen Bestimmungen sicherzustellen
- **ZÖLLE:** Der kombinierte durchschnittliche Zollsatz von 5-7 Prozent zwischen der EU und den USA stellt immer noch ein Hindernis im bilateralen Handel dar und verringert die Gewinnmarge für Unternehmen. Dies gilt insbesondere für Spitzenzollsätze, die für viele landwirtschaftliche Produkte, aber auch Bekleidung und Textilzubehör Anwendung finden

## **(II) US-Maßnahmen mit hemmender Wirkung auf deutsche Exporte**

- **SICHERHEIT:** Deutsche Unternehmen müssen bei der Ausfuhr ihrer Waren in die USA den strengen Sicherheitsanforderungen gerecht werden, welche vielfach Zeitverzögerung und hohe Kosten verursachen. Obwohl strikte Verfahren zur Gewährleistung sicherer Lieferketten innerhalb der EU bestehen, müssen in die USA exportierte Güter häufig zusätzliche Sicherheitsüberprüfungen durchlaufen (z.B. weitere Röntgendurchleuchtung). Es ist zudem äußerst problematisch, dass die US-amerikanische Behörde für Transportsicherheit TSA (Transport Security Administration) nicht zwingend alle von der EU akkreditierten Versender aus allen Mitgliedsstaaten anerkennt
- **BÜROKRATIE:** Gewisse Verwaltungsverfahren in den USA stellen eine unnötige Herausforderung für deutsche Unternehmen dar. Die dortigen Zollbehörden verlangen bei Importen von Textilprodukten die sogenannte ‚Manufacturer Identification‘ (MID), die den Namen und die Anschrift des Herstellers enthält. Da jedoch die meisten Importeure ihre Textilwaren und Bekleidungsstücke nicht direkt vom Hersteller sondern von Agenten beziehen, welche in der Regel keine Informationen über den Produzenten offenlegen, erweist sich die MID-Bestimmung als Handelshemmnis

## **(III) Die EU als Bremsklotz des bilateralen Handels**

- **ZOLL:** Obwohl die Mitgliedsstaaten der EU eine Zollunion bilden, werden nicht alle gemeinschaftlichen Bestimmungen uniform in nationales Recht umgesetzt. Kein Organ und kein Verfahren garantiert eine einheitliche Anwendung von Zollprozeduren und Klassifizierungskriterien in allen 27 EU-

Staaten. Folglich müssen Unternehmen beim Import der gleichen Waren aus den Vereinigten Staaten in verschiedene Mitgliedsstaaten unterschiedliche Vorschriften beachten

- REZEPTUREN: Gewissen US-amerikanischen Lebensmitteln (z.B. Backwaren, Süßwaren und Lebensmittelzubereitungen) werden in der EU spezifische HS-Codes zugewiesen. Basierend auf der verwendeten Menge von Milchfett, Milchprotein, Stärke und Zucker erhalten diese Produkte oft andere Zollklassifikationen als in der USA, was zusätzlichen Verwaltungsaufwand für die Importeure verursacht

### **C) EMPFEHLUNGEN – RUF NACH MEHR MARKTINTEGRATION**

Ein **weitreichendes und umfassendes Freihandelsabkommen** würde erhebliche Geschäftspotenziale für den **deutschen Handel** befreien. Gespräche für ein Wirtschaftsabkommen – in Form eines umfassenden Gesamtpaketes („Single undertaking“) – sollten durch klare Grundsätze und einen ehrgeizigen Zeitplan geleitet werden.

**Die AVE fordert die Europäische Kommission auf**, die folgenden Empfehlungen als integralen Bestandteil ihrer Verhandlungsstrategie mit der US-Regierung aufzunehmen:

- HARMONISIERUNG: Die EU und die USA sollten für ein höheres Maß an Vereinbarkeit von Regeln eintreten, indem durch stärkere administrative Zusammenarbeit einheitliche Klassifizierungsregeln und Normen festgelegt werden
- GEGENSEITIGE ANERKENNUNG: Beide Seiten sollten einen weiten Rechtsrahmen definieren, in welchem Regeln und Verfahren, die in jeweils einer Entität gelten, gegenseitige Anerkennung finden. Auf lange Sicht könnte ein System installiert werden, das auf dem ‚Cassis de Dijon‘-Grundsatz basiert und etwa die Qualität, Sicherheit und Zertifizierung von Produkten umfasst
- VERFAHREN: Ausufernde Bürokratie sollte beschnitten und unnötige Verwaltungsprozeduren gestrafft werden. Behörden beiderseits des Atlantiks sollten eng zusammenarbeiten, um ein höheres Maß an administrativer Koordination zu realisieren
- ZOLLSÄTZE: Alle Zölle auf Industrie- und Agrargüter sollten beseitigt werden, so dass Unternehmen Kosten einsparen und an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen würden
- WTO: Die EU und die USA sollten ein klares Bekenntnis für den erfolgreichen Abschluss der Doha-Runde als dem Eckstein der internationalen Handelsordnung abgeben. Gespräche für eine transatlantische Freihandelszone sollten nicht als Ersatz für die multilateralen Verhandlungen verstanden werden. Vielmehr muss die Welthandelsorganisation als Quelle für die Weiterentwicklung des Handelsrechts und als Wächter der Einhaltung internationaler Regeln agieren