



# TTIP in der Diskussion: Maschinenbau und Elektronikindustrie

Februar 2016

Autoren

Guido Körber, Geschäftsführer Code Mercenaries GmbH

Martina Römmelt-Fella, Geschäftsführerin Fella Maschinenbau GmbH

ARBEITSGEMEINSCHAFT KMU GEGEN TTIP (DE)

Das Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist die Aufklärung von kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland über die geplanten Bestandteile und die Auswirkungen des Freihandelsabkommens TTIP. Neben der Information trägt die Arbeitsgemeinschaft dazu bei, die Stimme des kritischen Mittelstandes und der kleinen und mittleren Unternehmen zu stärken, die in der vorherrschenden Kommunikationspolitik der Europäischen Kommission nicht vorkommen.

Am Grundlosen Brunnen 2  
D - 63916 Amorbach

[www.kmu-gegen-ttip.de](http://www.kmu-gegen-ttip.de)  
[info@kmu-gegen-ttip.de](mailto:info@kmu-gegen-ttip.de)



## TTIP kann für europäische Unternehmen zu einer Einbahnstraße werden

**Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) kann im Maschinenbau und in der Elektronikindustrie zu einem einseitigen Handelsvorteil für amerikanische Unternehmen führen. Darüber hinaus ist es sehr wahrscheinlich, dass mit TTIP die in Europa gültigen Umwelt- und Sicherheitsstandards sinken. Anlass dieses Hintergrundpapiers ist, dass sich die Systeme zur Marktzulassung und Produktzertifizierung in Europa und USA grundlegend unterscheiden.**

Laut DIHK-Umfrage „Going International“ sehen 75% der befragten exportorientierten Unternehmen den größten Nutzen von TTIP in der Zusammenarbeit bei Normen, Standards und Zertifikaten. Für Befürworter von TTIP ist die Regulatorische Kooperation damit das zentrale Argument. Als Beispiele werden angeführt, dass Autos in den USA rote Blinker haben, während sie in der EU gelb blinken. Oder dass Neutralleiter-Kabel in der Elektronik in der EU standardmäßig blau gefärbt sind, in den USA aber weiß. Derartige Unterschiede in den Produkthanforderungen sind tatsächlich für Hersteller mit kleinen Produktmargen, die auf dem jeweils anderen Markt Fuß fassen wollen, ein gravierendes Problem.

**Aber: Als Argument für TTIP taugen die Beispiele nicht!** Denn für derartige Vereinheitlichungen braucht es kein komplexes völkerrechtliches Abkommen wie TTIP. Es genügen Branchenvereinbarungen. Dass solche Vereinbarungen möglich sind, zeigen einheitliche Standards etwa für Bioprodukte in USA und EU.

Darüber hinaus lenken die Beispiele von wesentlichen Problemen ab:

- I. **Unterschiedliche Qualität der Sicherheits- und Umweltstandards in Europa und USA:** Damit ein Stoff in Europa eingesetzt werden darf, muss nachgewiesen sein, dass von ihm keine Gefahr ausgeht. Das amerikanische System geht genau anders herum vor: Ein Stoff darf solange eingesetzt werden, bis seine Schädlichkeit bewiesen ist. Ein Kompromiss zwischen beiden Systemen bedeutet sehr wahrscheinlich ein Absenken der in der Regel höheren europäischen Standards und damit einen Wettbewerbsnachteil für die Unternehmen, die ihre Produktion auf diese hohen Standards ausgerichtet haben.
- II. **Unterschiede bei der Konformitätsbewertung und Zertifizierung:** Europäische Normen sind mit den internationalen ISO-Standards harmonisiert. Es gilt der Grundsatz: Ein Sachverhalt, eine Norm. Demgegenüber ist der amerikanische Binnenmarkt bis heute nicht harmonisiert und Produkthanforderungen weichen in einzelnen Bundesstaaten oder sogar Countys voneinander ab. Mit TTIP besteht nicht nur die Gefahr, dass das sehr erfolgreiche Europäische Normierungssystem untergraben wird. Sondern auch, dass amerikanische Unternehmen zwar einen einfachen Zugang zum europäischen Markt bekommen, europäische Unternehmen aber nach wie vor regionale und nicht vereinheitlichte Besonderheiten im amerikanischen Markt berücksichtigen müssen. Dieser Wettbewerbsnachteil würde vor allem kleine und mittelständische Unternehmen entscheidend treffen.



- III. **Haftungsrisiko:** Kommt es zum Schaden, drohen in den USA sehr hohe Schadensersatzforderungen. Ob im Falle einer gegenseitigen Anerkennung der Konformitätsbewertungen im Zuge von TTIP auch amerikanische Gerichte und Versicherungen das europäische CE-Kennzeichen und ISO-Zertifikate anerkennen, ist eine Unbekannte. Für europäische Unternehmen bedeutet das ein großes Risiko.
- IV. **Systembedingte Nachteile für KMU:** Wie bei anderen Handelsabkommen auch besteht die Gefahr, dass kleine und mittelständische Unternehmen ihre Interessen nicht im gleichen Maße vertreten können, wie es die großen Konzerne tun. Dieses Problem liegt in der Verfahrensstruktur bzw. ergibt sich aus zentralen Instrumenten wie dem Investorenschutz, der bei TTIP geplant sind.

Unter anderem der VdTÜV e.V. befürchtet, dass TTIP für europäische Unternehmen zu einer Einbahnstraße werden könnte.<sup>1</sup> Eine Verankerung der regulatorischen Kooperation in TTIP würde einen irreversiblen Prozess in Gang setzen.

## Hintergründe zu den Punkten im Einzelnen

### Zu I.: Unterschiedliche Qualität der Sicherheits- und Umweltstandards in Europa und USA:

In der EU ist die Risikobewertung eines Stoffes oder Produkts nach dem Vorsorgeprinzip geregelt. D.h. für jeden Stoff, der in einem Produkt oder bei der Produktion eingesetzt wird, muss nachgewiesen werden, dass von ihm keine beträchtliche Gefahr ausgeht, bevor er zugelassen werden kann. Der „risikobasierte“ US-Amerikanische Ansatz geht genau entgegengesetzt vor: Ein Stoff kann so lange verwendet werden, bis eine von ihm ausgehende Gefahr nachgewiesen ist. Besonders augenscheinlich wird die Konsequenz des unterschiedlichen Vorgehens in der Kosmetikbranche: In Europa sind 1200 Stoffe in Kosmetikprodukten verboten, in den USA sind es zwölf.<sup>2</sup>

Vorgaben für Sicherheit und Umwelt sind in der EU daher in der Regel strenger als in den USA. Aus diesem Grund befürchtet das Umweltbundesamt: „Eine Aufweichung anspruchsvoller Umweltregulierungen in der EU wäre nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch problematisch. Denn in Bereichen, in denen die europäische Wirtschaft auf Grund anspruchsvoller Umweltstandards einen technologischen Wettbewerbsvorteil besitzt, würde die Angleichung an niedrigere US-Standards bzw. die Anerkennung ihrer Gleichwertigkeit die Aufgabe ökologischer und ökonomischer Vorteile bedeuten.“<sup>3</sup> Und weiter: „Ein solches Szenario ist durchaus wahrscheinlich, da einerseits kaum damit zu rechnen ist, dass die USA alle anspruchsvolleren Standards der EU übernehmen und andererseits TTIP eine Angleichung von Standards explizit fördern soll.“

<sup>1</sup> Vgl.: Zwölf VdTÜV-Anforderungen zum TTIP, [www.vdtuev.de/dok\\_view?oid=516456](http://www.vdtuev.de/dok_view?oid=516456)

<sup>2</sup> Quelle: „UL-Zertifizierung darf keine Lizenz zum Gelddrucken sein!“, Karin Zühlke, in: [www.elektroniknet.de](http://www.elektroniknet.de). Link: [www.elektroniknet.de/elektronikfertigung/strategien-trends/artikel/124103/](http://www.elektroniknet.de/elektronikfertigung/strategien-trends/artikel/124103/)

<sup>3</sup> Umweltbundesamt, Position / März 2015, Umweltschutz unter TTIP



## Zu II.: Unterschiede bei der Konformitätsbewertung und Zertifizierung

Während die Normen in der europäischen Elektronikindustrie mit der International Organisation for Standardization (ISO) und der International Electrotechnical Commission (IEC) harmonisiert sind, ist der US-Markt bis heute höchst fragmentiert, mit regulativen und normativen Unterschieden in den 50 Bundesstaaten.<sup>4</sup>

Die Unterschiede bei der Bewertung von Produktkonformität und Zertifizierung ergeben sich aus grundlegenden Unterschieden in den jeweiligen Systemen. In Europa gilt, dass Hersteller weitestgehend selbständig die CE-Kennzeichnung vornehmen und damit die Zulassung für den europäischen Markt ausweisen können. Der Hersteller erklärt mit der CE-Kennzeichnung, dass das Produkt den geltenden Anforderungen in den Harmonisierungsvorschriften der Gemeinschaft genügt (Vgl. Verordnung 765/2008 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Juli 2008). Nur in Sonderfällen müssen „benannte Stellen als neutrale Instanz hinzugezogen werden müssen.“ Dies betrifft den Explosionsschutz, bestimmte Bereiche im Maschinenbau bzw. bestimmte Medizingeräte. Benannte Stellen sind unter anderem der TÜV oder der VDE. Ob ein Produkt zusätzlich von dritter Stelle zertifiziert werden muss, hängt vom Gefährdungspotential ab: Bei 90% aller Produkte reicht die Hersteller-Kennzeichnung. Ein Herzschrittmacher beispielsweise muss von einer „benannten Stelle“ geprüft werden, eine Gehhilfe nicht.

In den USA gilt demgegenüber: Es darf alles verkauft werden – aber nicht alles benutzt werden. Die Zertifizierung nach Sicherheitsstandards wird daher vom Markt gefordert. Die amerikanische Arbeitsschutzbehörde OSHA (Occupational Safety & Health Administration) hat derzeit 18 privatwirtschaftlich arbeitende Labore akkreditiert, die die Zertifizierung durchführen dürfen. Das Brisante: Diese sogenannten „NRTL“ (National Recognized Testing Laboratory) zertifizieren nicht nur die Produkte, sondern sie erstellen und definieren auch viele der Normen und die zugehörigen Testmethoden. Die jeweiligen Labore verwenden teilweise abweichende Prüfprotokolle und erkennen untereinander nicht unbedingt die Zertifikate der anderen Labore an. Es gibt keine gesetzliche Pflicht zur gegenseitigen Anerkennung unter den NRTLs. Mit diesem Problem haben auch US-Firmen seit Jahrzehnten zu kämpfen und es ist keine Lösung in Sicht. Welche Zertifikate auf Produkten anerkannt werden, entscheidet letztlich der Endkunde. Bei öffentlicher Beschaffung trifft im Zweifelsfall der lokale Feuerwehrchef die Entscheidung, welches Zertifikat das Produkt vorweisen muss.

Problematisch ist dieses System umso mehr für Komponentenhersteller, deren Bauteile in verschiedenen Produkten zum Einsatz kommen. Denn unter Umständen ist für jedes neue Produkt ein neues Zertifikat nötig. Das heißt: Fordert der Gerätehersteller ein Zertifikat von einem bestimmten NRTL, so ist der Komponenten-Lieferant ebenfalls an dieses Labor gebunden. In der Praxis hat heute das größte Labor, das UL (Underwriters Laboratories), mehr oder weniger ein Monopol aufgebaut: Die meisten Kunden verlangen ein UL Zertifikat.

Darüber hinaus gibt es in den USA über 1000 weitere „Authorities having Jurisdiction“ (AHJ), die über die Normen hinausgehende Produkthanforderungen stellen können. Das sind föderale, staatliche,

---

<sup>4</sup> CENELEC (European Committee for Electrotechnical Standardization) schreibt dazu: „This difference in interpretation is mainly affecting sectors where ISO or IEC standards support European Directives or Regulations, whereas in relevant corresponding US Regulations, the standards that are referenced are very often domestically developed by organizations claiming to be international.“ In: CENELEC, Position Paper on EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), S. 3.



regionale oder kommunale Stellen. So gelten in den USA vielfach höhere Ansprüche für den Brandschutz, unter anderem, weil viele Häuser in den USA aus Holz bestehen. Die Vorgaben für den Brandschutz sind regional geregelt – de facto würde ein Käufer in den USA wegen des Haftungsrisikos nicht auf das UL-Zertifikat verzichten wollen. Um zu wissen, welches AHJ im Einzelfall vor Ort zuständig ist und welche Besonderheiten sie verlangt, braucht man sehr viel Erfahrung im amerikanischen Markt. Und auch wenn man die Anforderungen kennt: Es bleibt der hohe Aufwand, regionalspezifische Produktvarianten zu entwickeln.

Dem EU-Binnenmarkt steht somit auf US-Seite kein einheitliches Pendant gegenüber. Dieses System kann auf föderaler Ebene gar nicht geändert werden: Es müssten alle 50 Bundesstaaten zustimmen, gegen den Widerstand mächtiger Lobbygruppen. Verhandlungspartner der EU bei TTIP sind aber die USA.

Eine Harmonisierung der Normen in Europa und USA ist daher mittelfristig nicht realistisch. Und auch nicht wünschenswert: Die Normen in Europa sind mit den internationalen Standards harmonisiert, es gibt keinen Grund, das aufzugeben. „Eine solche Harmonisierung kann nicht allein bilateral, sondern muss auf Ebene internationaler Normenorganisationen geschehen, da sonst bereits erreichte Harmonisierungserfolge mit andern Weltregionen wieder gefährdet würden“<sup>5</sup>, so der Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI).

Eine gegenseitige Anerkennung der Normen ohne vorausgehende Harmonisierung birgt jedoch zwei sehr große Risiken: Zum ersten würde damit die europäische Doktrin, für jeden Sachverhalt eine Regel zu definieren, unterwandert. Der ZVEI sieht in TTIP das Risiko, dass „die Funktionsweise der technischen Regulierung auf europäischer Ebene untergraben“<sup>6</sup> wird. Neben vielen technischen Problemen würde dies auch zu Mehrkosten führen, die kleine und mittelständische Unternehmen besonders hart treffen würden.

Das European Committee for Electrotechnical Standardization (Cenelec) schreibt dazu: „Mutual recognition of US standards would increase costs for industry and other stakeholders, as they would need to be involved in more than one standards development process. It would also be more difficult for EU stakeholders to access US processes than those of the ESOs“<sup>7</sup>. Zweitens würde die Asymmetrie dazu führen, „dass US-Unternehmen einen einfachen Marktzugang nutzen, während europäische Unternehmen weiterhin mit den inhomogenen und komplizierten US-amerikanischen Anforderungen konfrontiert bleiben“.<sup>8</sup> Und im Zweifelsfall müssten sie für UL-Zertifikate weiterhin viel Geld bezahlen, weil der amerikanische Kunde dies fordert.

Die Harmonisierung von Standards und Normen ist daher nur international und auf der Grundlage von ISO oder IEC gangbar und nicht in bilateralen Vereinbarungen.

---

<sup>5</sup> Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), Positionspapier: TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership, September 2015, S. 16. Download: [www.zvei.org/Publikationen/ZVEI-Positionspapier-zum-TTIP-Freihandelsabkommen-September-2015.pdf](http://www.zvei.org/Publikationen/ZVEI-Positionspapier-zum-TTIP-Freihandelsabkommen-September-2015.pdf)

<sup>6</sup> Ebd. S. 5

<sup>7</sup> CEN and CENELEC paper: The risks of mutual recognition of voluntary industry standards within the context of a future EUUS trade agreement (TTIP) and alternative approaches, S. 2. Download: [www.cenelec.eu/news/policy\\_opinions/PolicyOpinions/TTIP\\_std\\_mutual\\_recognition.pdf](http://www.cenelec.eu/news/policy_opinions/PolicyOpinions/TTIP_std_mutual_recognition.pdf)

<sup>8</sup> Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI), Positionspapier: TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership, September 2015, S. 18



### **Zu III.: Haftungsrisiko**

Das risikoorientierte amerikanische Sicherheitsregime funktioniert unter anderem auch deswegen, weil im Schadensfall drakonische Strafen drohen: Das ist für die jeweils verantwortliche Stelle eine hohe Motivation, Risiken zu minimieren. Auch wenn der TTIP-Verhandlungspartner, die USA auf föderaler Ebene, EU-Standards und Zertifikate für den amerikanischen Markt anerkennen würden, ist damit noch lange nicht garantiert, ob dies auch die Gerichte und Versicherungen im Falle einer Schadensersatzforderung tun.

Zu diesem Problem hat die EU-Abgeordnete Quisthoudt-Rowahl (CDU) am 6. August 2015 folgende Parlamentarische Anfrage an die Europäische Kommission gestellt: „Kann durch bestimmte Formulierungen im TTIP ausgeschlossen werden, dass europäischen Herstellern, deren Produkte „nur“ den europäischen Produkthanforderungen, also gegebenenfalls nicht 1:1 damit kollidierenden US-Anforderungen entsprechen, hieraus Rechtsnachteile, insbesondere — im Vergleich zur Vermarktung der Produkte in der EU — erhöhte Haftungsrisiken erwachsen?“<sup>9</sup>

In der Antwort von Frau Malmström im Namen der Kommission heißt es: „Mit TTIP werden weder die Rechtssysteme der EU und der USA, die die Produkthaftung regeln, geändert noch die Zuständigkeiten der EU- bzw. US-Behörden beeinträchtigt.“

Die Antwort macht deutlich, dass hier ein systembedingtes regulatives Grundproblem liegt, das bisher noch nicht im Ansatz gelöst ist. Die Antwort der Kommission beantwortet nicht die konkret aufgeworfene Frage nach erhöhten Haftungsrisiken für europäische Hersteller im US-Markt.

### **Zu IV.: Systembedingte Nachteile für KMU**

Es liegt in der Natur der Sache: Kleine und Mittelständische Unternehmen haben nicht im gleichen Maße Ressourcen, sich auf internationaler Ebene für ihre Interessen einzusetzen, wie dies die großen Konzerne tun. Beispiel Schiedsgerichtsverfahren: Ob diese nun ISDS (Investor-State-Dispute-Settlement) oder ICS (Investment Court System) heißen werden – der Kern des Problems bleibt bestehen. Zugang zu den Schiedsgerichten haben nur große Konzerne, denn die hohen Verfahrenskosten (durchschnittlich 8 Mio. Dollar) sind für die meisten Mittelständler nicht zu finanzieren.<sup>10</sup> Und auch in den Gremien, die über die Angleichung von Normen und Standards zwischen EU und USA verhandeln werden, wird der Mittelstand nicht im gleichen Maße wie große Konzerne vertreten sein. Die Harmonisierung nationaler Normen und Standards nach ISO und ICE ist aufwändig – ein paralleles System für den Markt zwischen EU und USA ist unnötig und überfordert den Mittelstand.

---

<sup>9</sup> Siehe Anfrage im Internet unter: [www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+WQ+E-2015-012038+0+DOC+XML+V0//EN](http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+WQ+E-2015-012038+0+DOC+XML+V0//EN)

<sup>10</sup> Vgl. Katharina Reuter, UnternehmensGrün, „TTIP & Co. schaden dem Mittelstand“. In: 38 Argumente gegen TTIP, CETA, TiSA & Co., attacBasisTexte 48, S. 46.



## Quellen

### Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie (ZVEI):

Positionspapier zu TTIP: [www.zvei.org/Downloads/UL-Leitfaden-ZVEI-Zulieferindustrie-2010.pdf](http://www.zvei.org/Downloads/UL-Leitfaden-ZVEI-Zulieferindustrie-2010.pdf)

Präsentation: „Bestimmungen und Hintergründe zum Marktzugang USA, Jörg Ed. Hartge, ZVEI – Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V.: [www.download.messe-muenchen.de/media\\_pub/mediacenter/evdb2/event\\_downloads/productronica2007/16449126/1197377831.pdf](http://www.download.messe-muenchen.de/media_pub/mediacenter/evdb2/event_downloads/productronica2007/16449126/1197377831.pdf)

### CENELEC (European Committee for Electrotechnical Standardization)

Positionspapier zu TTIP: [www.cenelec.eu/news/policy\\_opinions/PolicyOpinions/PositionPaperTTIP.pdf](http://www.cenelec.eu/news/policy_opinions/PolicyOpinions/PositionPaperTTIP.pdf)

CEN and CENELEC paper: The risks of mutual recognition of voluntary industry standards within the context of a future EUUS trade agreement (TTIP) and alternative approaches: [www.cenelec.eu/news/policy\\_opinions/PolicyOpinions/TTIP\\_std\\_mutual\\_recognition.pdf](http://www.cenelec.eu/news/policy_opinions/PolicyOpinions/TTIP_std_mutual_recognition.pdf)

### VdTÜV e.V.:

Positionspapier zu TTIP: [www.vdtuev.de/dok\\_view?oid=516456](http://www.vdtuev.de/dok_view?oid=516456)

### Bundesumweltamt:

Position // März 2015, Umweltschutz unter TTIP: [https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/478/publikationen/umweltschutz\\_unter\\_ttip\\_0.pdf](https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/478/publikationen/umweltschutz_unter_ttip_0.pdf)

### Europäische Kommission

Anfrage von Godelieve Quisthoudt-Rowohl an die Europäische Kommission und Antwort: [www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2015-012038&language=DE](http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2015-012038&language=DE)

### In den Medien

„UL-Zertifizierung darf keine Lizenz zum Gelddrucken sein!“, Karin Zühlke, in elektroniknet.de, 16.10.2015: [www.elektroniknet.de/elektronikfertigung/strategien-trends/artikel/124103/](http://www.elektroniknet.de/elektronikfertigung/strategien-trends/artikel/124103/)

„TTIP: Die Selbstaufgabe des Staates.“, Fritz Glunk, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, November 2015  
[www.blaetter.de/archiv/jahrgaenge/2015/november/ttip-die-selbstaufgabe-des-staates](http://www.blaetter.de/archiv/jahrgaenge/2015/november/ttip-die-selbstaufgabe-des-staates)