

Grundsätzliche Stellungnahme:

**TTIP aus Sicht eines mittelständischen Unternehmers aus dem Maschinenbau.**

Bertram Kawlath

11. März 2015

Als geschäftsführender Gesellschafter der Schubert & Salzer Firmengruppe bin ich für **insgesamt 450 Mitarbeiter** verantwortlich. Wir stellen Regelventile und Stahlfeinguß her.

Unsere Ventilsysteme für den Maschinenbau werden von unserer Firma Schubert & Salzer Control Systems in Ingolstadt produziert und vertrieben. Wir beschäftigen dort etwa 100 Mitarbeiter in Entwicklung, Produktion und Verkauf. Wir verkaufen von dort fast **25% unseres Umsatzes in die USA**. Die Vereinigten Staaten sind damit mit großem Abstand unser größter Auslandsmarkt.

**TTIP ist damit für uns von direkter und hoher Bedeutung!**

Wir produzieren etwa 1,5 Millionen verschiedene Ventiltypen für die Regelung von Dampf, Flüssigkeiten, Gasen etc.

Diese unterschiedlichen Ventile liefern wir in der Regel ohne eine Vorfertigung **innerhalb von 48 Stunden zum Kunden. Weltweit!** Wir leben von dieser hohen Geschwindigkeit, guten Produkten und höchstem technischen Standard. Made in Germany.

Um unsere Produkte auch in die USA liefern zu können, mußten wir buchstäblich **zehntausende von technischen Zeichnungen ändern**, um uns an die Vielzahl verschiedener technischer Normen anzupassen.

Wir müssen uns jedes Jahr einer Vielzahl von **zusätzlichen, teuren Auditierungen** unterziehen, um in jedem US-Bundesstaat Ventile in explosionsgeschützte Bereiche, in druckbelastete Bauteile oder in sterile und lebensmittelberührende Bereiche liefern zu dürfen.

**Nicht immer sind dabei übrigens die deutschen Standards höher als die amerikanischen:** Für den gleichen Druck, den ein Ventil aushalten muß, werden zum Beispiel in den USA Verschraubungen gefordert, die gut ein Drittel stärker sind als die europäischen Varianten für die gleiche Belastung!

Das eine – Änderung von Zeichnungen - war eine **Hürde für unseren Markteintritt**, die für manches kleine mittelständische Unternehmen zu hoch sein könnte.

Das andere – Auditierungen und doppelte Abnahmen - **macht unsere Produkte**, die wir in die USA verkaufen wollen, **teurer, als sie sein müßten**. Das schwächt uns im Wettbewerb mit amerikanischen Anbietern.

Auf das Ganze zahlen wir obendrein nicht nur **Zölle**, wir müssen das mit unseren wenigen Mitarbeitern auch noch **administrativ bewältigen**. Diese Dinge kosten nicht nur Geld, sie belasten auch die Struktur eines kleinen Unternehmens in besonderem Maße.

Das geht zum Beispiel so weit, daß wir für die Erlangung des Status eines Beteiligten des vereinfachten Luftverkehrs nach dem **ACSR (Air Cargo Security Regime)** in unserer Firma in Ingolstadt **für gut 80.000 Euro eine komplett neue Schließanlage kaufen mußten**, damit wir elektronisch nachweisen können, daß zu bestimmten Zeiten niemand unbefugt an den USA-Paketen spielen kann. **Nötig für den Markteintritt, nötig, um schnell in die USA liefern zu können.**

**All das für Bauteile und eine Produktion, die schon in Deutschland und für die EU für Ex-Schutz, nach der Druckgeräterichtlinie und nach allen sonstigen entsprechenden verfügbaren Normen geprüft wurden.**

Von der Vision „**Tested once, accepted anywhere!**“ sind wir meilenweit entfernt.

Durch den zusätzlichen Aufwand werden unsere Ventile teurer. Es ist schwieriger, sie in der notwendigen kurzen Zeit in die USA zu versenden. Um den Kundenbedürfnissen trotz Zöllen und unterschiedlichen Normen gerecht zu werden, überlegen wir inzwischen, in den USA eine zweite Produktion aufzubauen. Aber das kann nicht im Sinne deutscher oder europäischer Industriepolitik sein!

In der Industrie wird häufig über Preise bis zu vier Stellen hinter dem Cent-Komma verhandelt. Unter diesem Preis- und Kostendruck spielen auch vier oder fünf Prozent Preissteigerung durch Zölle eine erhebliche Rolle im Verkauf: Sie wirken nachteilig!

Der Mittelstand beschäftigt in Deutschland fast 70% aller Arbeitnehmer.  
Wir bilden 83% aller Auszubildenden in Deutschland aus.

In meinem Industrieverband, dem Verband der Maschinen und Anlagenbauer, sind nicht nur 86% der Mitglieder Mittelständler: zwei Drittel der VDMA-Unternehmen sind sogar kleiner als 100 Mitarbeiter. Trotzdem beschäftigen die deutschen Maschinenbauer fast eine Million Mitarbeiter. Wir exportieren 76% unserer Produkte.

Und wir leiden **als Mittelstand** überproportional unter administrativen Belastungen.

**Weil wir nicht die personelle Decke haben, um „mal eben mit 10 Mitarbeitern“ die USA zolltechnisch abzuarbeiten. Weil wir keine 50 Mitarbeiter in der Abteilung Normierung und Standardisierung haben.**

Genau **deswegen** brauchen wir ein Freihandelsabkommen mit den USA:

Mit dem Partner, mit dem die EU zusammen fast die Hälfte des weltweiten BIPs erwirtschaften. Um zum Beispiel Zölle zu beseitigen und damit kleine Unternehmen finanziell und bürokratisch zu entlasten, damit wir schnell und zu fairen Preisen liefern können.

Wir sehen in geöffneten Märkten Chancen, die wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern gerne ergreifen möchten. Mit einer helfenden Hand unserer Staaten, nicht mit Knüppeln zwischen den Beinen.

Noch nie war in der Vergangenheit der Protektionismus erfolgreich. **Nur Wettbewerb bringt uns dazu, erfolgreich zu sein!**

Ohne Wettbewerb würden wir heute noch mit dem orangenen Telefon der deutschen Post telefonieren. Hingegen der Wettstreit zwischen Samsung und Apple um das beste Smartphone: kreativer, produktiver Wettbewerb, der alle Marktteilnehmer zu Höchstleistungen anspornt. Erfolgreiche Produkte wiederum schaffen nachhaltige Arbeitsplätze!

Auch die Europäische Union gründet auf dem Freihandel. Als begeisterter Europäer halte ich die EU für einen Erfolg! Auch mit dem europäischen Freihandel sind Schweden nicht am Parmesan erkrankt und Franzosen nicht am Fetakäse zugrunde gegangen. Freihandel funktioniert.

Und: für erfolgreichen Freihandel brauchen wir auch Investitionsschutz. Hier geht es nicht um Konzerne und deren Macht über Staaten. **Die Großen Konzerne sind ohnehin schon alle international mit Produktion und Vertrieb tätig!**

Wenn aber ich als kleiner Familienunternehmer im Ausland investiere, dann muß ich mich für mindestens 20 Jahre festlegen. Anders als bei einem Konzern habe das Familienunternehmen in der Regel nur „den einen Schuß.“

Geht der daneben: dann war es das. Daher: nicht nur Privatpersonen und Institutionen, auch Industriebetriebe, müssen das Recht haben, auch einen Staat zu verklagen.

Allerdings: Es sollten nicht unbekannte Mitarbeiter amerikanischer Großkanzleien ohne Berufungsmöglichkeit geheim entscheiden. Aber öffentlich bestellte Richter eines internationalen Wirtschaftsgerichtshofs? Mit Berufungsmöglichkeit? Warum denn nicht?

Ob man so einen Prozeß auch gewinnt, steht auf einem anderen Blatt. **Aber nicht klagen zu dürfen: das darf es nie geben.** Das gehört zum Rechtsstaat. **Investitionen sind Vertrauenssache. Sie bedürfen des Vertrauensschutzes.** Das war in der Bundesrepublik immer so. Das haben wir bereits in **131 Abkommen erfolgreich und ohne Probleme mit anderen Ländern** geregelt.

All die genannten Punkte, die für den deutschen Mittelstand, für die deutsche Industrie von so großer Bedeutung sind: Sie sind für die von Krisen gebeutelten Länder wie Griechenland, Italien oder Spanien noch viel, viel wichtiger.

In Italien herrscht in Teilen des Landes eine Jugendarbeitslosigkeit von über 40%. In Spanien liegt sie teilweise bei über 50% und höher. Die griechischen Nöte sind allseits bekannt.

Vor diesem Hintergrund müssen wir jede Chance ergreifen, gerade den kleinen Unternehmen in ganz Europa die Hürden für einen Markteintritt in einen so großen Markt aus dem Weg zu räumen.

99% der europäischen Industrieunternehmen gehören dem Mittelstand an! Die müssen wir wieder in Auslastung bringen!

Auch geht es nicht um die Absenkung von Sozialstandards oder Sicherheitsstandards: Sowohl die EU als auch die USA sind im internationalen Vergleich Hochlohnländer. Wir profitieren gemeinsam davon, hohe soziale Standards für die Hälfte der Weltwirtschaft zusammenzubringen.

Wie könnten wir Länder, die Lohndumping betreiben, die die Umwelt schädigen, besser beeinflussen, ihr Verhalten zu ändern? Doch nur, indem der dann größte Markt in seiner Wirtschaftszone die bereits jetzt doppelt bestehenden hohen Standards hält und fordert.

**„Made in Germany“ ist keine Billigmarke!** Sie soll es auch mit TTIP nicht werden. Wir leben davon, höchste Standards zu verkaufen!

Wir haben die Chance, mehr Beschäftigung und mehr Wohlstand zu schaffen. Wir haben die Chance, unsere gemeinsamen hohen Standards festzuschreiben, zu vereinheitlichen oder sogar zu verbessern.

**Wir haben die Chance, damit besonders den kleinen Unternehmen große Markteintrittsbarrieren zu nehmen.** So entsteht Wohlstand und Arbeit. TTIP kann ein Meilenstein auf dem Weg dahin werden. Wir sollten es nicht überfrachten, weder mit übergroßen Ängsten, noch mit überhöhten Hoffnungen.

Keine Zölle, gemeinsame, gute und hohe Sicherheits- und technische Standards, gemeinsame, gute Rechtsprechung. Unter guten Freunden.

Nicht mehr, aber auch nicht weniger.