

# Das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) aus Sicht der Unternehmen – Ergebnisse einer empirischen Studie

Sabine Baschke, Univ.-Prof. Dr. Eric Sucky

Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktion und Logistik, Feldkirchenstraße 21, 96052 Bamberg,  
eric.sucky@uni-bamberg.de

1	Einleitung.....	34
2	TTIP aus Sicht der Unternehmen – eine empirische Studie.....	35
3	Zusammenfassung und Fazit .....	54
4	Literaturverzeichnis .....	54

## Abstract:

*Das Transatlantische Investitions- und Freihandelsabkommen (TTIP) wird seit geraumer Zeit kontrovers diskutiert. Gemäß der Deutschen Bundesregierung soll die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) Vorschriften und Regeln der Wirtschaft Europas und der USA langfristig so gestalten, dass sie besser zusammenpassen. Bei den Verhandlungen geht es insbesondere darum, Zölle und andere Handelsbarrieren im transatlantischen Handel zwischen der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) abzubauen und die Märkte auf beiden Seiten des Atlantiks stärker zu öffnen. TTIP soll Einschränkungen für kommerzielle Dienstleistungen verringern, Investitionssicherheit und Wettbewerbsgleichheit verbessern und den Zugang zu öffentlichen Aufträgen auf allen staatlichen Ebenen vereinfachen. Das Inkrafttreten dieses Handelsabkommens hätte globale Auswirkungen, die sowohl positiver als auch negativer Natur sein können. Ziel dieses Beitrags ist es, die Bedeutung von TTIP aus Sicht der Unternehmen darzustellen. Dabei geht es vor allem um mögliche Auswirkungen des Abkommens auf die Unternehmensumgebung sowie dessen Chancen- und Risikopotenzial. Die vorliegende Arbeit soll mögliche Unterschiede in den Auswirkungen des Abkommens auf die klein- und mittelständischen sowie die großen Unternehmen herausarbeiten. Insbesondere ist zu analysieren, welcher Stellenwert beziehungsweise welches Veränderungspotenzial TTIP von Seiten der Unternehmen eingeräumt wird. Auch ist zu klären, ob Unternehmen, vor allem klein- und mittelständische Unternehmen, TTIP genauso positiv einschätzen wie von Seiten der EU erhofft. Zur Beantwortung diese Forschungsfragen wurde eine empirische Studie durchgeführt, deren Ergebnisse präsentiert und interpretiert werden.*

*JEL Classification: F1, F13, F16*

*Keywords: Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), Freihandelsabkommen*

## 1 Einleitung

Während das Freihandelsabkommen Ceta (Comprehensive Economic and Trade Agreement) mit der kanadischen Regierung inzwischen als ausverhandelt gilt,<sup>1</sup> wird über das Transatlantische Investitions- und Freihandelsabkommen (TTIP) seit geraumer Zeit eine sehr kontroverse Debatte geführt. Gemäß der Deutschen Bundesregierung soll die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) Vorschriften und Regeln der Wirtschaft Europas und der USA langfristig so gestalten, dass sie besser zusammenpassen. Bei den Verhandlungen geht es insbesondere darum, Zölle und andere Handelsbarrieren im transatlantischen Handel zwischen der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten von Amerika (USA) abzubauen und die Märkte auf beiden Seiten des Atlantiks stärker zu öffnen. TTIP soll Einschränkungen für kommerzielle Dienstleistungen verringern, Investitionssicherheit und Wettbewerbsgleichheit verbessern und den Zugang zu öffentlichen Aufträgen auf allen staatlichen Ebenen vereinfachen.<sup>2</sup>

Seit Bekanntwerden der Verhandlungen Anfang des Jahres 2014 haben sich starke Interessenvertretungen der Gegner und Befürworter von TTIP herausgebildet. Die Größe des angestrebten Abkommens bedingt, dass eine sehr heterogene Masse davon betroffen ist und deshalb sehr unterschiedliche Interessen verfolgt werden. Insbesondere Verbraucherschutzverbände, Gewerkschaften, Umweltorganisationen und Bürgerinitiativen kritisieren, dass die Verhandlungen um das Abkommen intransparent geführt würden und viele geplante Regelungen sehr problematisch seien. Die zentralen Vorwürfe lauten, dass Verbraucher-, Umwelt- und Arbeitnehmerschutz auf beiden Seiten abgebaut würden, eine nicht unabhängige und nicht kontrollierte Paralleljustiz zu Gunsten von großen Unternehmen aufgebaut und die Demokratie geschwächt würde. Von Seiten der EU und der Bundesregierung wird jedoch kommuniziert, dass die positiven Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft deutlich gegenüber möglichen Nachteilen eines solchen Abkommens überwiegen. Als positive Folgen werden unter anderem genannt: Wirtschaftswachstum für beide Partner, Verbesserung der politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und den USA, Öffnung der Märkte, Schaffung von Arbeitsplätzen sowie besserer Zugang zu mehr und günstigeren Produkten für die Bürger. Aus Sicht der EU stellt das Handelsabkommen eine vertragliche Übereinkunft zweier gleichberechtigter Partner dar, von dem beide in gleichem Ausmaß profitieren werden – wirtschaftlich sowie gesellschaftlich.

Das Inkrafttreten dieses Handelsabkommens hätte globale Auswirkungen, die sowohl positiver als auch negativer Natur sein können. Ziel dieses Beitrags ist es, die Bedeutung von TTIP aus Sicht der Unternehmen darzustellen. Dabei geht es vor allem um

---

<sup>1</sup> Die 28 EU-Staaten haben das umstrittene Abkommen einstimmig beschlossen, es tritt jedoch erst vollständig in Kraft, wenn alle Staaten es in ihren Parlamenten ratifiziert haben.

<sup>2</sup> Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016).

mögliche Auswirkungen des Abkommens auf die Unternehmensumgebung sowie dessen Chancen- und Risikopotenzial. Die vorliegende Arbeit soll mögliche Unterschiede in den Auswirkungen des Abkommens auf die klein- und mittelständischen sowie die großen Unternehmen herausarbeiten. Nachstehende Forschungsfragen sind daher zu beantworten:

- (1) Welcher Stellenwert beziehungsweise welches Veränderungspotenzial wird TTIP von Seiten der Unternehmen eingeräumt?
- (2) Schätzen Unternehmen, vor allem klein- und mittelständische Unternehmen, TTIP genauso positiv ein wie von Seiten der EU erhofft?

Zur Beantwortung diese Forschungsfragen wurde eine empirische Studie durchgeführt, deren Ergebnisse im Folgenden dargestellt werden.

## **2 TTIP aus Sicht der Unternehmen – eine empirische Studie**

### *2.1 Hypothesen und Methodik*

Um eine Vorauswahl expliziter Themenbereiche der Umfrage zu treffen, wurden zunächst Interviews mit Experten aus Wissenschaft und Praxis geführt. Darauf aufbauend wurde ein Fragebogen entwickelt, der in erster Linie die vier folgenden Bereiche umfasst: die Sonderstellung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)<sup>3</sup> im Allgemeinen und im Zusammenhang mit TTIP, das Veränderungspotenzial durch TTIP sowie die Chancen und die Risiken, die durch das Inkrafttreten von TTIP für die Unternehmen aus Sicht der Unternehmen resultieren können. Mit Hilfe der Umfrage sollen unter anderem die folgenden fünf Hypothesen angenommen respektive abgelehnt werden:

- Die typischen Export-Hindernisse für KMU werden aus Sicht der KMU durch TTIP deutlich abgebaut.
- Die Auswirkungen von TTIP werden von Unternehmen unabhängig von ihrer Größe ähnlich eingeschätzt.
- Die Chancen bei Inkrafttreten von TTIP sind für KMU genau so groß wie für große Unternehmen.
- Unternehmen stufen das Chancenpotenzial von TTIP höher ein als dessen Risiken.
- Unternehmen sind gegenüber TTIP generell positiv eingestellt.

---

<sup>3</sup> Als KMU werden nach Begriffsbestimmung im EU-Recht Unternehmen bezeichnet, die weniger als 250 Mitarbeiter haben und entweder einen Umsatz von kleiner gleich 50 Millionen Euro oder eine Bilanzsumme von kleiner gleich 43 Millionen Euro aufweisen. Vgl. Europäische Kommission (2016).

Die Umfrage wurde den Probanden auf verschiedenen Wegen online zugänglich gemacht. Knapp 1400 Unternehmen wurden zufällig aus der Dafne-Datenbank ausgewählt und via E-Mail kontaktiert. Darüber hinaus wurden soziale Netzwerke wie Facebook und XING zur Bekanntmachung der Umfrage genutzt. 315 Probanden haben die Umfrage begonnen, von denen wiederum 69 die Umfrage abgeschlossen haben. Das entspricht einer Beendigungsquote von 21,90 %. Um aussagekräftigere Ergebnisse zu erzielen, wurde bei den Auswertungen eine größtmögliche Probandenzahl N für die Auswertungen herangezogen. Es wurden deshalb auch diejenigen Teilnehmer in die Berechnungen aufgenommen, die die Umfrage zwar begonnen, aber nicht bis zum Ende durchgeführt haben. Aus diesem Grund variiert die Probandenzahl N in den verschiedenen Auswertungen.

## 2.2 Befragte Unternehmen

Im Folgenden werden diejenigen Unternehmen, die die Umfrage beendet haben, vorgestellt. Ihren Hauptsitz haben 86 % dieser Unternehmen in Deutschland (7 % innerhalb der EU exklusive Deutschland). Insofern spiegeln die Ergebnisse primär eine Einschätzung deutscher Unternehmen bezüglich TTIP wider. Die Unternehmen sind überwiegend international aufgestellt (81 %). Das heißt, sie sind international tätig (75 %) und/oder haben Niederlassungen im Ausland (30 %). Abbildung 1 zeigt die Verteilung der Unternehmen nach Unternehmensgröße.<sup>4</sup>

Etwas mehr als die Hälfte der Umfrageteilnehmer bekleiden eine Leitungs- bzw. Führungsposition im Unternehmen (Abbildung 2) und sind insofern potenziell in strategische Entscheidungen eingebunden. Die Auswirkungen von TTIP und der mögliche Umgang mit diesen sind sowohl komplex als auch außerordentlich unsicher und betreffen deshalb in erster Linie den Managementbereich der Unternehmen. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Proband bereits mit TTIP befasst hat, steigt, wenn er eine leitende Position innehat.

Der Großteil der Unternehmen (62 %) sind Export-Unternehmen. Abbildung 3 zeigt, welche Regionen für diese Unternehmen die wichtigsten Exportmärkte sind. Je näher sich die Region in der Abbildung am Zentrum des Netzes befindet, desto wichtiger ist diese Region als Exportmarkt für die Unternehmen. Die EU liegt wenig überraschend auf Platz eins, da der Großteil der Unternehmen ihren Unternehmenssitz in Deutschland hat und die EU der naheliegende Absatzmarkt ist. Die USA und Asien nehmen die zweite und dritte Stelle ein. In die USA exportieren knapp 50 % der Unternehmen. In erster Linie bestätigt das Ergebnis die hohe Relevanz der USA als Exportmarkt für die teilnehmenden Unternehmen.

---

<sup>4</sup> Für die Analyse der Umfrageergebnisse wird es eine Unterteilung der Unternehmen nach Unternehmensgröße geben: eine Gruppe mit weniger als 250 Mitarbeitern, „KMU“ (36 %), und eine Gruppe mit mehr als 250 Mitarbeitern, die unter „große Unternehmen“ (64 %) zusammengefasst wird.

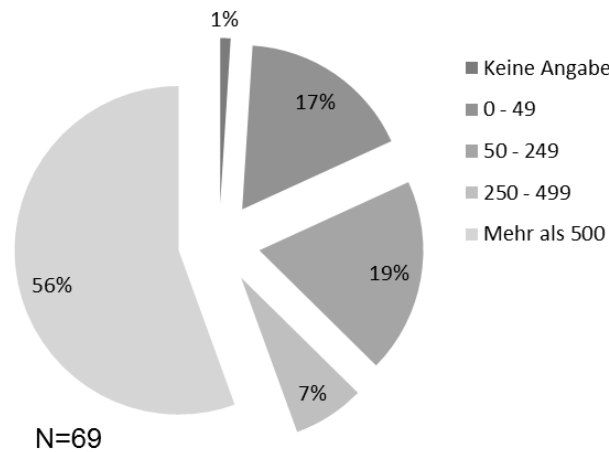


Abbildung 1: Unternehmensgröße (Anzahl Mitarbeiter) der befragten Unternehmen

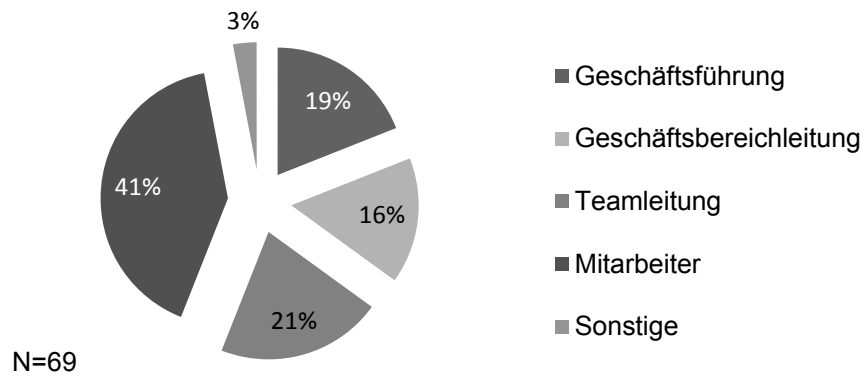


Abbildung 2: Position der Umfrageteilnehmer im Unternehmen

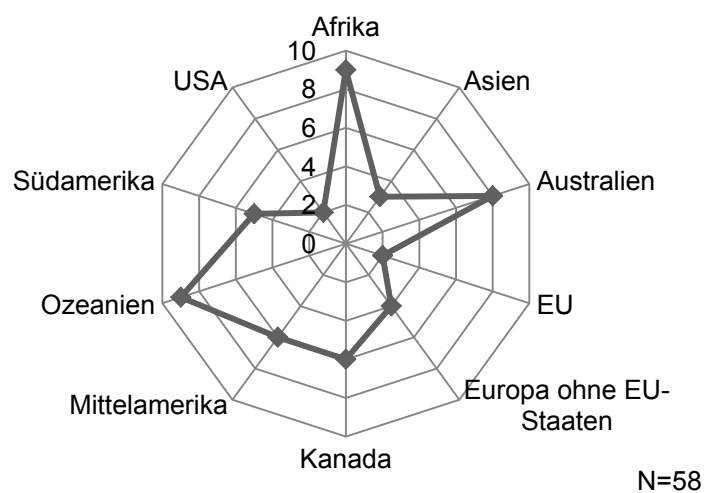


Abbildung 3: Hierarchisierung verschiedener Regionen als Exportmarkt

Die Gruppe der befragten Unternehmen bildet einen Querschnitt durch die überwiegend deutsche Unternehmenslandschaft, mit in erster Linie international agierenden

Unternehmen, von denen auch ein Großteil exportiert. Bei der Unternehmensgröße herrscht ein leichtes Übergewicht von Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Nichtsdestotrotz zeichnet die Gruppe der befragten Unternehmen eine ausgewogene Heterogenität aus.<sup>5</sup>

Da eine Liberalisierung der Märkte zu einer Verschärfung der Wettbewerbssituation führt, wurde bei der Umfrage sowohl abgefragt, wie die Unternehmen die Situation der Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Konkurrenz als auch die ihres eigenen Unternehmens einstufen. In Abbildung 4 sind die Ergebnisse dazu graphisch dargestellt.

Bereits anhand der Antwortstruktur kann eine erste Einschätzung in Bezug auf die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit getroffen werden. Es ist auffallend, dass im Schnitt beinahe ein Viertel der Befragten „keine Angabe“ beziehungsweise knapp jeder Dritte im Durchschnitt entweder „keine Angabe“ oder „indifferent“ angibt. Dies kann ein Hinweis darauf sein, dass sich die Unternehmen bislang mit der Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Unternehmen im Vergleich mit dem eigenen Unternehmen noch überhaupt nicht oder nicht ausreichend genug befasst haben, um diesbezüglich eine klare Aussage treffen zu können.

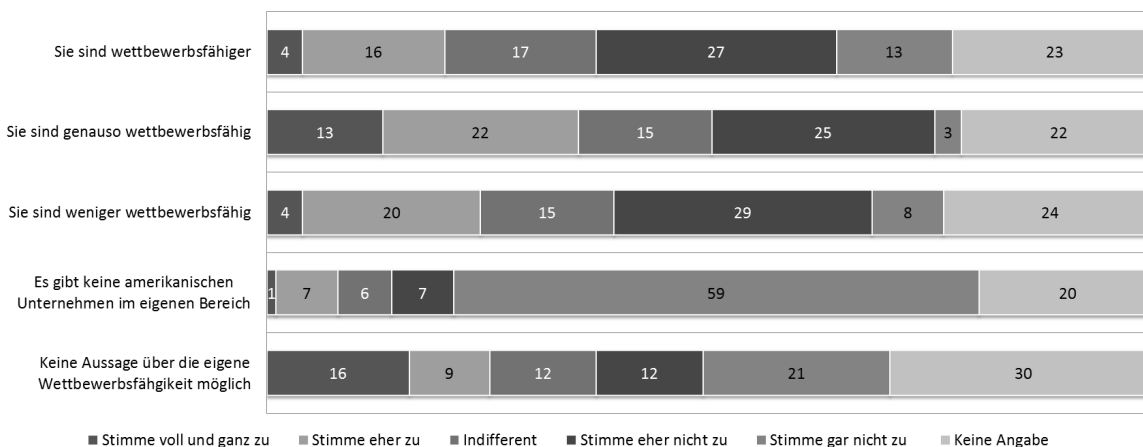


Abbildung 4: Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der befragten Unternehmen verglichen mit amerikanischen Unternehmen ihrer Branche (N=100)

Werden die ersten drei Aussagen (Abbildung 4) einer näheren Betrachtung bezüglich der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der US-amerikanischen Unternehmen im Vergleich mit dem eigenen Unternehmen unterzogen, ergibt sich folgendes Bild: 20 % halten die US-amerikanischen Unternehmen für wettbewerbsfähiger, 35 % für genauso wettbewerbsfähig und 24 % für weniger wettbewerbsfähig als das eigene Unternehmen. Bereits anhand dieses Ergebnisses kann geschlussfolgert werden, dass es sowohl Gewinner als auch Verlierer bei einem Inkrafttreten von TTIP geben wird, da die

<sup>5</sup> Dieses gilt auch in Bezug auf die Branchen. Es haben Unternehmen aus über 20 verschiedenen Branchen teilgenommen. Aus der breiten Streuung resultiert aber auch eine mangelnde Konzentration auf eine bestimmte Branche. Insofern wurde in der Arbeit darauf verzichtet, Branchenvergleiche anzustellen, da diese wenig bis gar keine Aussagekraft hätten.

Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens die ausschlaggebende Kraft für ein Bestehen am Markt ist. Diejenigen Unternehmen, deren Wettbewerbsfähigkeit über der der amerikanischen Konkurrenz liegt, stellen die potenziellen Gewinner dar.

Der Aussage, dass es keine amerikanischen Unternehmen im eigenen Bereich gibt, widersprach mit 66 % eine Mehrzahl der Unternehmen. Diejenigen Unternehmen, die zustimmten, sind vor allem KMU. Es sind häufig kleinere Unternehmen, die sich in besonders hohem Maße spezialisieren und sich möglicherweise deshalb keiner Konkurrenz auf dem amerikanischen Markt ausgesetzt sehen.

Kritisch ist zu beachten, dass nur 33 % der Unternehmen der Meinung sind, eine konkrete Aussage zu geben, wie wettbewerbsfähig das eigene Unternehmen ist. Dieser Aspekt ist relevant, um eine umfangreiche Einschätzung bezüglich tatsächlicher Auswirkungen des Inkrafttretens von TTIP geben zu können. Nichtsdestotrotz lassen sich auch auf dieser Basis Erwartungen und Befürchtungen formulieren.

### *2.3 Sonderstellung der kleinen und mittelständischen Unternehmen*

In den Leitlinien des Europäischen Rats für TTIP wurde die Bedeutsamkeit von KMU in nahezu allen Bereichen hervorgehoben. Von Seiten der EU wird davon ausgegangen, dass ein Inkrafttreten von TTIP eine Exporterleichterung vor allem für die kleinen und mittelständischen Unternehmen bedeutet. Aus diesem Grund wurde denjenigen Unternehmen, die der Definition nach als KMU einzustufen sind, ein zusätzlicher Fragenkatalog gewidmet. Dieser dient dazu, herauszufinden, ob die KMU tatsächlich eine Exporterleichterung durch TTIP erwarten.<sup>6</sup>

#### **Exporthindernisse für KMU**

In Abbildung 5 sind die Exporthindernisse für die kleinen und mittelständischen Unternehmen – absteigend nach der Häufigkeit ihrer Nennung sortiert – dargestellt. Auf der rechten Seite wurde zusätzlich ein Ranking nach der Gewichtung der Hindernisse vorgenommen.<sup>7</sup> Knapp die Hälfte der befragten KMU gab an, dass ungünstige Regeln und Regulierungen im Ausland ein Hindernis für den Export sind. Dieses Hindernis wurde am häufigsten genannt, ist aber nur an zweiter Stelle bezüglich der Wichtigkeit für das Unternehmen anzusiedeln. Ungünstige Regeln beziehungsweise Regulierungen im Ausland bedeuten in erster Linie, dass andere Vorgaben als im Heimatland eingehalten werden müssen, um ein Produkt auf den Markt bringen zu können. Dies verursacht Anpassungskosten auf verschiedenen Ebenen. Beispielsweise müsste im produzierenden Gewerbe die Produktion umgestellt werden, um das Produkt an die auslän-

<sup>6</sup> Da es sich um eine kleine Probandenzahl von nur 32 Teilnehmern handelt, sind die Ergebnisse nicht repräsentativ. Sie können aber zeigen, wie TTIP tendenziell von Seiten der kleinen und mittelständischen Unternehmen eingeschätzt wird.

<sup>7</sup> Die Unternehmen wurden hier gebeten, ihre Top 3 der genannten Hindernisse anzugeben und auf Basis dessen wurde die Gewichtung vorgenommen.

dischen Anforderungen anzupassen. Im Dienstleistungssektor können Anpassungskosten oftmals durch Einarbeitung in ausländische Systeme mit anderen rechtlichen Rahmenbedingungen entstehen. Diese Anpassungskosten können vor allem für KMU eine ausschlaggebende finanzielle Mehrbelastung bedeuten, die verhindert, dass sie im Ausland aktiv werden.

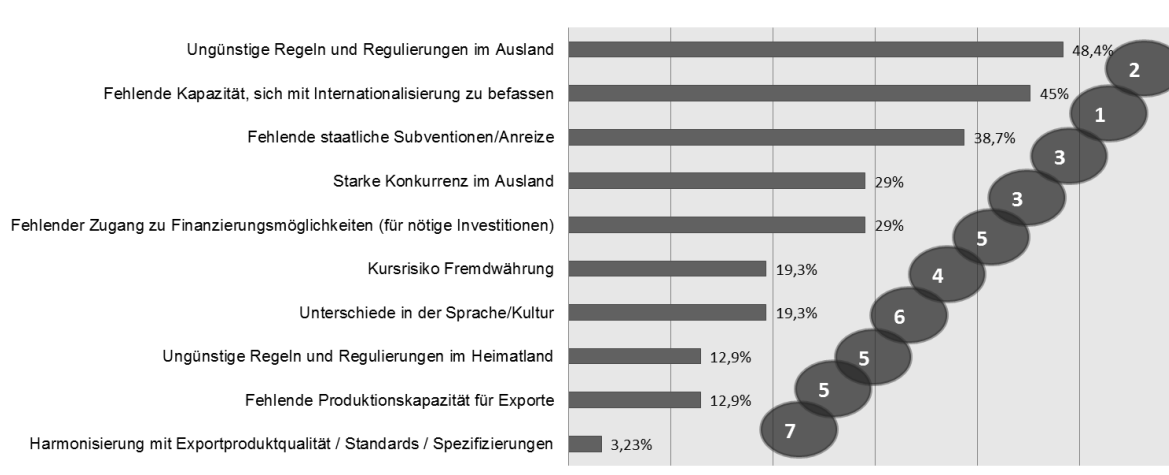


Abbildung 5: Exporthindernisse der KMU in absoluter Häufigkeit absteigend sortiert und nach ihrer Gewichtung auf der rechten Seite gerankt (N=32)

Die fehlende Kapazität, sich mit Internationalisierung zu befassen, ist das am zweithäufigsten genannte Hindernis (45 %). Gleichzeitig wird es von den KMU als das wichtigste Hindernis eingestuft. Dieses Ergebnis verwundert nicht, da die generelle Auseinandersetzung mit der Internationalisierung die Grundvoraussetzung für den Export darstellt. Um diese Diskrepanz aufzulösen, können entweder Mitarbeiter zusätzlich mit dieser Aufgabe belastet oder neue Mitarbeiter eingestellt werden. In jedem Fall bedeutet es einen finanziellen Mehraufwand, da beispielsweise Überstunden entstehen oder zusätzliche Gehälter gezahlt werden müssten. Darüber hinaus muss sich das Unternehmen mit der Frage des Kosten-Nutzen-Verhältnisses einer möglichen Internationalisierung auseinandersetzen, deren Bewertung wiederum zeitliche und finanzielle Ressourcen bindet.

An dritter Stelle der Exporthindernisse (Häufigkeit und Wichtigkeit) stehen die fehlenden staatlichen Subventionen und Anreize (38 %). Durch staatliche Subventionen entstünde eine finanzielle Entlastung der KMU, die eine Auseinandersetzung mit der Internationalisierung ermöglichen könnte. Subventionen können aber auch eine finanzielle Unterstützung darstellen, die eine neutralisierende Wirkung auf die erhöhten Kosten, die durch die Anpassung an andere Regeln im Ausland entstehen, haben kann. Ein finanzieller Anreiz von staatlicher Seite kann andere Exporthindernisse schwächen oder beseitigen.

Als ebenso wichtig wie die fehlenden staatlichen Anreize wird die starke Konkurrenz im Ausland eingestuft. Allerdings wird sie nur von knapp 10 % der Umfrageteilneh-



mer als Hindernis genannt und damit weniger exporthemmend als die fehlenden staatlichen Subventionen (29 %) angesehen. Vermutlich deshalb, weil KMU häufig stark spezialisiert sind und diese hochspezialisierten Unternehmen mit weniger Konkurrenz in dem gleichen Produktgebiet rechnen. Nichtsdestotrotz sieht knapp jedes dritte kleine und mittelständische Unternehmen die starke Konkurrenz im Ausland als Exporthindernis.

Ebenso häufig wie das Hindernis der starken Konkurrenz im Ausland wurde das Hindernis des fehlenden Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten von den KMU genannt (29 %, Rang 5). Die Entscheidung von kleinen und mittleren Unternehmen für den Export ist mit teilweise sehr großen Investitionskosten verbunden. Unter der Annahme, dass KMU weniger Rücklagen als beispielsweise große Unternehmen haben, sind sie besonders auf andere Möglichkeiten als die Eigenfinanzierung angewiesen.

Am viertwichtigsten ist das Hindernis des Kursrisikos der Fremdwährung, wenngleich nur 19 % der KMU dieses Hindernis überhaupt als Problem für ihr Unternehmen identifiziert haben. Ein möglicher Grund für diese Einschätzung der Unternehmen kann sein, dass für einen Großteil der teilnehmenden KMU das für einen Export interessante Ausland vor allem EU-Mitgliedsstaaten sind. Hier herrscht dank des Euros keine Unsicherheit, da es sich um die gleiche Währung handelt. Die Unternehmen, für die die Fremdwährung ein Risiko darstellt, haben es aber offensichtlich als sehr wichtig eingestuft, was den vierten Platz trotz der geringen Häufigkeit erklärt. Das bedeutet, dass das Hindernis des Risikos der Fremdwährung, sobald es als solches identifiziert wurde, ein großes Exporthindernis darstellt.

Die Unterschiede in Sprache und Kultur wurden zwar von knapp 19 % als Hindernis genannt, belegen aber lediglich den vorletzten und damit sechsten Platz des Exporthindernis-Rankings. Insofern stehen Sprache und Kultur der anderen Länder einem Export zwar hinderlich entgegen, werden aber als nicht so wichtig eingestuft. Die ungünstigen Regeln und Regulierungen im Heimatland werden nur von rund 13 % als Hindernis gesehen. Die Unternehmen sind also mit der Situation in ihren Heimatländern im Allgemeinen eher zufrieden. Auch das Hindernis der fehlenden Produktionskapazität für Exporte stufen nur wenige Unternehmen als problematisch ein (12,9 %).

Eklatant auffallend ist der letzte Punkt: die Harmonisierung mit der Exportproduktqualität und den ausländischen Standards. Dieser Punkt wird lediglich von verschwindend geringen 3 % als Hindernis angesehen und konsequenterweise auch mit dem letzten Platz auf der Wichtigkeitsskala gerankt. Möglicherweise bezogen sich die Unternehmen bei der Beantwortung der Frage primär auf den Export innerhalb der EU. Produkte, die in einem Land der EU legal auf den Markt gebracht werden, dürfen auch in allen anderen EU-Ländern in den Markt eingeführt werden. Sie erfüllen damit die Standards der EU-Mitgliedsstaaten automatisch, während das im außereuropäischen Ausland nicht der Fall ist.

Ganz allgemein erhöhen die Exporthindernisse für über 64 % der befragten Unternehmen die operativen Kosten und sind darüber hinaus für über 80 % mit hohen Investitionskosten verbunden. Insofern kann eine Erleichterung der Hindernisse durch TTIP zu einer finanziellen Entlastung der Unternehmen führen, wenn das Abkommen die wichtigen Hindernisse für die KMU beseitigt. Darüber hinaus geben 45 % der KMU an, dass eine Überwindung der für sie relevanten Exporthindernisse einen Wettbewerbsvorteil für ihr Unternehmen mit sich bringt. Diese Aussagen über die Auswirkungen der Hindernisse lassen darauf schließen, dass eine Verringerung oder eine gänzliche Beseitigung der Hindernisse einen positiven Effekt sowohl auf die finanzielle Situation als auch auf die Wettbewerbsposition der Unternehmen haben.

### Veränderungspotenzial von TTIP auf die Exporthindernisse von KMU

In Abbildung 6 ist das Veränderungspotenzial von TTIP auf die Exporthindernisse der KMU dargestellt.

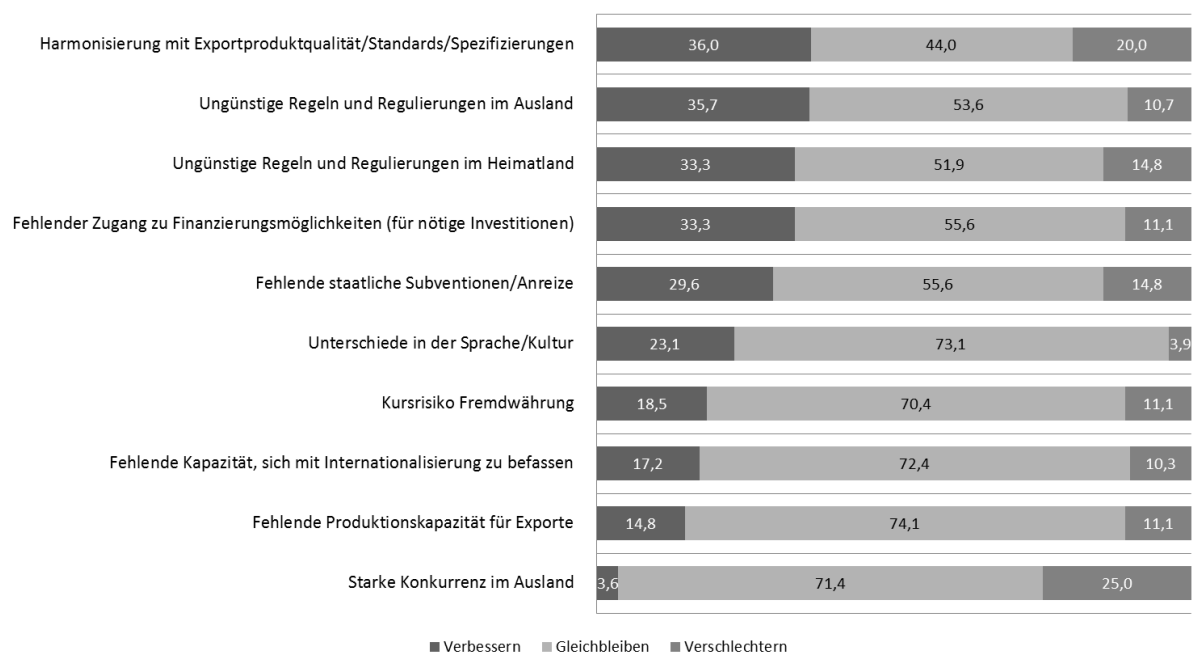


Abbildung 6: Veränderungspotenzial von TTIP für Exporthindernisse der KMU  
(Angaben in %, N=32)

Das höchste Verbesserungspotenzial wird den beiden Hindernissen „Harmonisierung mit der Exportproduktqualität/Standards/Spezifizierungen“ und „Ungünstige Regeln und Regulierungen im Ausland“ mit je rund 36 % zugeschrieben. Dieses Ergebnis zeigt, dass KMU durchaus bewusst ist, dass TTIP an genau diesen Bereichen, der Harmonisierung der Standards und der Aufhebung ungünstiger Regeln im Ausland, durch die Liberalisierung der Märkte ansetzt. Nichtsdestotrotz wird das Hindernis der Harmonisierung der Standards nicht als tatsächliches Exporthindernis eingestuft (siehe Abbildung 5). Der Nutzen, den diese Verbesserung nach sich ziehen könnte, hätte demnach keine positive Impulswirkung auf den Export der KMU; 20 % der KMU er-

warten sogar, dass sich dieser Bereich nach Inkrafttreten von TTIP sogar verschlechtert. Das Zustandekommen dieses Ergebnisses kann möglicherweise wie folgt erklärt werden: KMU, die bislang keine Exportprobleme in der Erfüllung verschiedener Standards zu verzeichnen hatten, werden nach Inkrafttreten von TTIP in diesem Bereich mit Problemen rechnen; beispielsweise durch eine daraufhin notwendige, aufwendigere Handhabung der Ursprungsregelungen der Produkte, die in der Freihandelszone auf den Markt gebracht werden.

Jedes dritte Unternehmen geht davon aus, dass sich die Situation in Bezug auf die Regulierungen im Heimatland und die Finanzierungsmöglichkeiten für nötige Investitionen durch TTIP verbessert. Das mögliche Verschlechterungspotenzial der Regelungen wird im Heimatland (15 %) leicht höher eingeschätzt als bei den Regelungen im Ausland (11 %). Dies mag damit zusammenhängen, dass die Umfrageteilnehmer das ihnen Bekannte als tendenziell besser einschätzen und deshalb in einer Veränderung und Annäherung an Fremdes eher negativ beurteilen. Knapp 30 % der KMU gab an, dass sie von einer Verbesserung im Bereich staatlicher Subventionen beziehungsweise Anreize für Exporte durch TTIP ausgehen.

Wenig Veränderungspotenzial wird den Hindernissen unterhalb der roten Linie zugeschrieben, da mehr als 70 % der KMU davon ausgehen, dass sich in diesen Bereichen durch TTIP nichts verändert. Diese Hindernisse sind weitestgehend von TTIP unabhängig. Sie hängen hauptsächlich direkt mit den Unternehmen selbst zusammen. Die einzige Ausnahme bildet das Hindernis der starken Konkurrenz im Ausland, dies ist nicht ausschließlich vom eigenen, sondern auch von anderen Unternehmen abhängig. Ein Viertel der befragten Unternehmen erwartet in diesem Bereich eine Verschlechterung durch TTIP und insofern eine Verschärfung und Verschlechterung der Wettbewerbssituation des eigenen Unternehmens. Durch die Öffnung der Märkte wird der Zugang für andere Wettbewerber erleichtert, weshalb es generell mehr Marktteilnehmer gibt. Das bedeutet für die Konsumenten eine größere Auswahl und da sich diese in erster Linie am Preis orientieren, verschärft sich der Preisdruck. Es können diejenigen Unternehmen am Markt bestehen, die am günstigsten produzieren. Der Druck durch die zunehmende Konkurrenz steigt also. Es ist auch das einzige Hindernis, bei dem das Verschlechterungspotenzial höher ist als das Verbesserungspotenzial.

Die fehlende Kapazität, sich mit Internationalisierung zu befassen, wird im Grunde nicht direkt von TTIP tangiert. Dennoch gehen 17 % der Umfrageteilnehmer davon aus, dass sich dies durch TTIP verbessert und knapp 10 % nehmen an, dass es sich verschlechtert. Möglicherweise erwarten die einen, dass sich der administrative Aufwand in dem Maße vereinfacht, dass zeitliche Kapazitäten für die Internationalisierung frei werden. Die anderen befürchten hingegen, dass dieser Aufwand durch TTIP weiter zunimmt und somit noch weniger Zeit bleibt, um sich mit der Thematik der Internationalisierung zu befassen.

Die Abbildung 6 zeigt, dass TTIP in allen Bereichen – außer bei der starken Konkurrenz im Ausland – eher ein Verbesserungs- als ein Verschlechterungspotenzial von Seiten der Unternehmen zugeschrieben wird. Nichtsdestotrotz kann an dieser Stelle mitnichten davon gesprochen werden, dass die KMU TTIP ein deutliches Verbesserungspotenzial bezüglich des Abbaus von Exporthindernissen zuschreiben. Deshalb wird Hypothese „Die typischen Export-Hindernisse für KMU werden aus Sicht der KMU durch TTIP deutlich abgebaut“ abgelehnt. Zudem wird auch noch dem Hindernis mit dem größten Verbesserungspotenzial am wenigsten Relevanz zugeschrieben (Harmonisierung mit der Exportproduktqualität/Standards/Spezifizierungen).

#### 2.4 Allgemeines Veränderungspotenzial von TTIP auf die wirtschaftliche Situation

Da ein so umfassendes Abkommen wie TTIP Auswirkungen auf die gesamte wirtschaftliche Situation eines Landes haben kann, wurden die Unternehmen zum Veränderungspotenzial auf die gesamte wirtschaftliche Situation zu verschiedenen Aspekten befragt. Dabei sollten die Unternehmen zunächst angeben, welche Bereiche des Arbeitsmarktes sie als problematisch in ihrem Land einschätzen (Abbildung 7) und im Anschluss daran das Veränderungspotenzial von TTIP auf diese Bereiche (Abbildung 8) angeben. Danach sollten die Unternehmen verschiedene Aussagen zu möglichen Veränderungen, die ein Inkrafttreten von TTIP nach sich ziehen kann, bewerten (Abbildung 9). Am Ende dieses Abschnitts soll die Hypothese „Die Auswirkungen von TTIP werden von Unternehmen unabhängig von ihrer Größe ähnlich eingeschätzt“ bestätigt oder abgelehnt werden.

#### Arbeitsmarktsituation

In Abbildung 7 sind die Bereiche des Arbeitsmarktes absteigend nach ihrem Potenzial, inwieweit sie von den Unternehmen als problematisch eingestuft werden, aufgelistet.



Abbildung 7: Problematische Bereiche des Arbeitsmarktes (Angaben in %, N=77)

Über 50 % der befragten Unternehmen stufen die Höhe der Lohnnebenkosten und die Anzahl hochqualifizierter Arbeitskräfte in ihrem Land als problematisch ein. Diese

beiden Bereiche sind somit die wichtigsten problematischen Bereiche. Abbildung 8 zeigt des Weiteren, dass der Höhe der Lohnnebenkosten sowohl das niedrigste Verbesserungs- als auch insgesamt das niedrigste Veränderungspotenzial zugeschrieben wird. Den Einfluss von TTIP auf die Anzahl hochqualifizierter Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer schätzen die Unternehmen höher ein. Rund 23 % der Unternehmen erhoffen sich durch TTIP eine Verbesserung der Anzahl hochqualifizierter Arbeitnehmer. Dies mag damit einhergehen, dass rund 34 % der Probanden erwarten, dass sich die Einwanderung von Arbeitnehmern aus dem Ausland durch TTIP verbessern wird. Diesem Bereich wird das höchste Verbesserungspotenzial zugeschrieben.

In Abbildung 8 sind Bereiche nach ihrem abnehmenden Verbesserungspotenzial sortiert. Nur in drei Bereichen des Arbeitsmarktes erwarten die Unternehmen eine Verbesserung, während sie bei den restlichen sechs Bereichen eher eine Verschlechterung erwarten. Dennoch überwiegt in der Gegenüberstellung leicht das Verbesserungspotenzial.

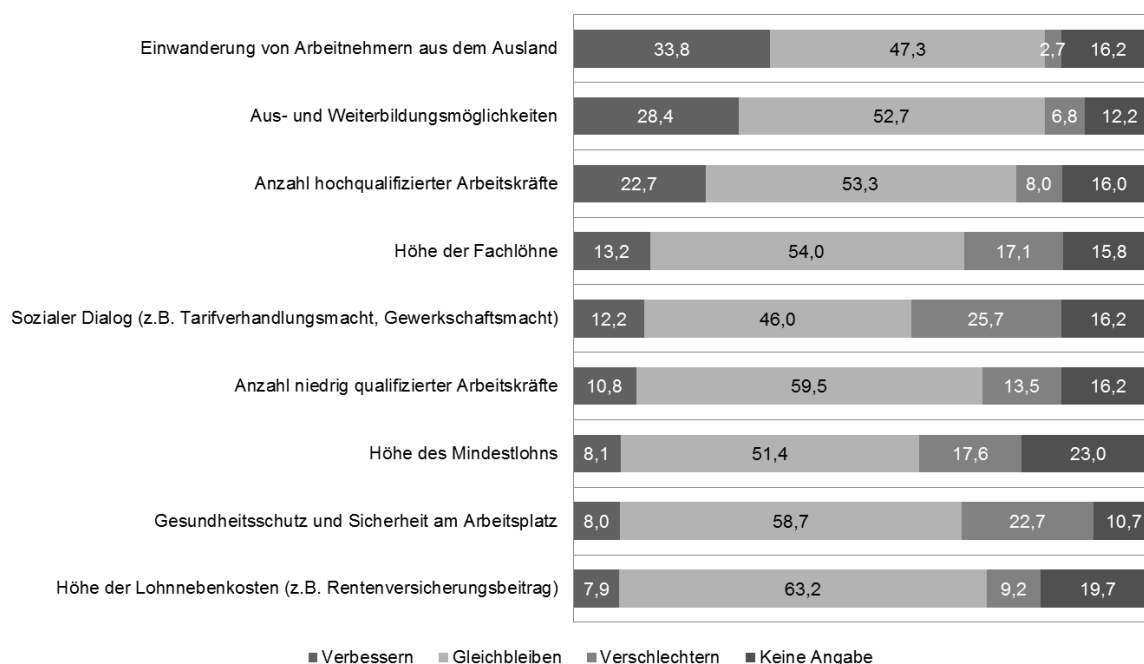


Abbildung 8: Veränderungspotenzial von TTIP auf problematische Bereiche des Arbeitsmarktes (Angaben in %, N=77)

Nichtsdestotrotz geht im Schnitt jeder Zweite davon aus, dass sich durch TTIP diese Bereiche nicht verändern. Mit knapp 16 % haben sich die Unternehmen im Durchschnitt dafür entschieden, keine Angaben zu machen. Dieser Wert ist deutlich geringer als bei der Einstufung der Wettbewerbssituation (zum Vergleich: dort waren es knapp 25 %). Offenbar fällt die eindeutige Beurteilung in diesem Bereich leichter.

Es wurde weder bei der Einstufung verschiedener Bereiche des Arbeitsmarktes noch bei der Bewertung des Veränderungspotenzials von TTIP auf diese Bereiche ein signifikanter Unterschied zwischen KMU und großen Unternehmen festgestellt.

## Allgemeine Aussagen möglicher wirtschaftlicher Auswirkungen von TTIP

Neben der Einschätzung der Arbeitsmarktsituation in Verbindung mit TTIP sollten die Unternehmen auch verschiedene Aussagen über allgemeine wirtschaftliche Auswirkungen von TTIP bewerten.

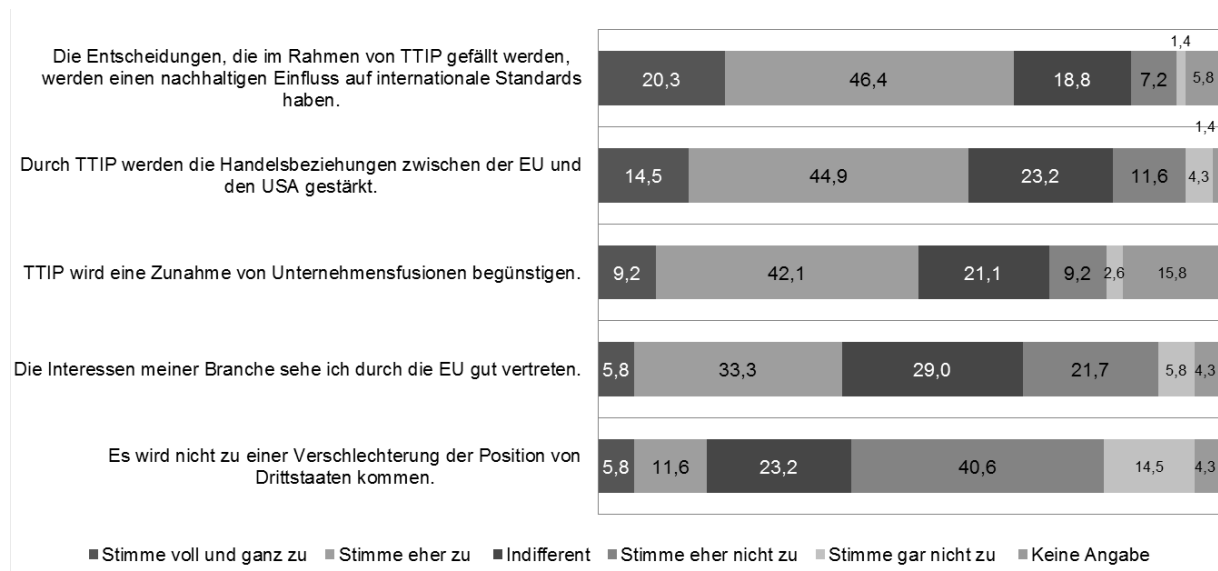


Abbildung 9: Veränderungspotenzial von TTIP auf die wirtschaftliche Situation allgemein (Angaben in %, N=77)

Über 66 % der Unternehmen stimmen der Aussage mindestens „eher zu“, dass die Entscheidungen, die in TTIP gefällt werden, einen nachhaltigen Einfluss auf internationale Standards haben werden. Insofern wird von Seiten der Unternehmen TTIP durchaus in diesem Bereich als Katalysator betrachtet. Nur weniger als 9 % stimmen dieser Aussage eher nicht oder gar nicht zu. Auch der Aussage, dass durch TTIP die Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA gestärkt werden, stimmen knapp 60 % zu. Der Unterschied zwischen dem Antwortverhalten der KMU und der großen Unternehmen in Bezug auf die Stärkung der Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA hat eine sehr stark signifikante Ausprägung. Die KMU stimmen eher nicht zu, dass durch TTIP die Handelsbeziehungen gestärkt werden.

Knapp 50 % gehen auch davon aus, dass durch TTIP eine Zunahme von Unternehmensfusionen begünstigt wird.<sup>8</sup> Die Zustimmung der Unternehmen nimmt bereits deutlich ab, wenn es um die Vertretung der eigenen Interessen geht. Hier stimmen nur knapp 37 % der Unternehmen zu, dass die EU ihre Interessen gut vertritt. Knapp ein Viertel geht davon aus, dass die EU sie nicht gut vertritt, während 29 % dazu indifferent stehen. Nur rund 16 % erwarten, dass es durch TTIP nicht zu einer Verschlechterung der Position von Drittstaaten kommen wird, während 67 % davon ausgehen, dass sich die Position der Drittländer verschlechtern wird.

<sup>8</sup> Es besteht keine Korrelation zwischen der Zunahme an Unternehmensfusionen und dem Risiko des Verlusts an Differenzierungsmöglichkeiten.

## 2.5 Spezielles Veränderungspotenzial von TTIP auf die Unternehmen

Neben der Einstufung des allgemeinen Veränderungspotenzials von TTIP wurden die Unternehmen auch darum gebeten, das konkrete Veränderungspotenzial des Abkommens auf ihr Unternehmen einzuschätzen. Hierzu sollten sie zu unterschiedlichen Aussagen Stellung beziehen. Die Aussagen wurden anhand der Höhe der kumulierten Werte der Einstufungen „stimme voll und ganz zu“ und „stimme eher zu“ absteigend angeordnet.

42 % der Befragten gehen davon aus, dass TTIP keine Verschlechterung der Handelsbeziehungen des eigenen Unternehmens mit anderen Ländern nach sich ziehen wird – obwohl 67 % erwarten, dass sich die Position der Drittländer verschlechtern wird. Offenbar wird davon ausgegangen, dass es in Bezug auf das eigene Unternehmen nicht zu einer Verschlechterung der Handelssituation kommen wird, wohingegen andere Länder beziehungsweise Unternehmen anderer Länder eine verschlechterte Handelsposition zu erwarten haben. Lediglich knapp 16 % widersprechen der Aussage, dass es nicht zu einer Verschlechterung der Handelsposition des eigenen Unternehmens kommt. Besonders interessant ist die Bewertung der Aussage, dass TTIP große Relevanz für das eigene Unternehmen hätte. Knapp jedes dritte Unternehmen stimmt dieser Aussage mindestens eher zu. Allerdings widersprechen mit 38 % beinahe genauso viele Unternehmen dieser Aussage.

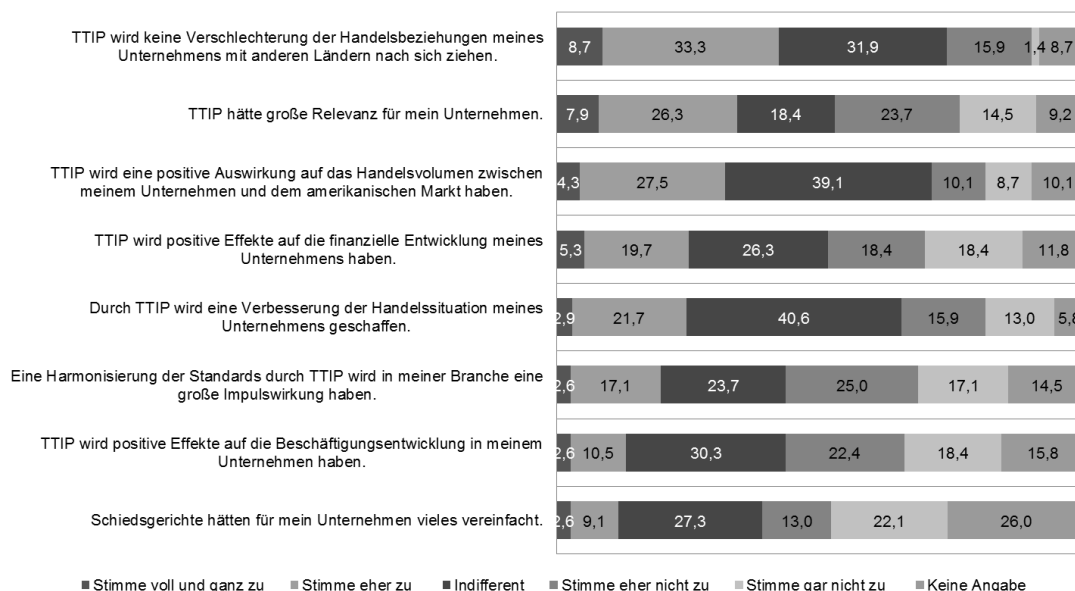


Abbildung 10: Veränderungspotenzial von TTIP speziell auf das Unternehmen (Angaben in %, N=77)

Der Aussage, dass TTIP eine positive Auswirkung auf das Handelsvolumen zwischen dem jeweiligen Unternehmen und dem amerikanischen Markt hat, stimmen rund 32 % zu. Ein Drittel dieser Unternehmen exportieren aktuell keine Produkte in die USA und sieht deshalb möglicherweise in TTIP eine Möglichkeit, Handel mit den USA zu be-

treiben. Nahezu jedes zweite Unternehmen steht der Aussage über die positive Auswirkung auf das Handelsvolumen entweder indifferent gegenüber oder macht keine Angabe. Die restlichen gut 18 % gehen nicht davon aus, dass TTIP eine positive Auswirkung auf das Handelsvolumen zwischen dem eigenen Unternehmen und den USA hätte. Es besteht ein sehr signifikanter Unterschied zwischen KMU und den großen Unternehmen in der Bewertung der Auswirkung auf das Handelsvolumen. Die KMU stimmen der Aussage über die positiven Auswirkungen des Abkommens bezüglich des Handelsvolumens eher nicht zu.

Rund ein Viertel der befragten Unternehmen gab an, dass TTIP einen positiven Effekt auf die finanzielle Entwicklung des eigenen Unternehmens haben wird. Fast genauso viele stehen dieser Aussage indifferent gegenüber, während rund 37 % dieser Aussage nicht zustimmen. Die Mehrheit erwartet also nicht, dass sich durch TTIP eine Verbesserung der finanziellen Situation des Unternehmens ergibt. Vor allem bei den KMU ist die Wahrscheinlichkeit signifikant höher, dass sie der Aussage der Verbesserung der finanziellen Situation nicht zustimmen.

Bei der Aussage, dass TTIP die Handelssituation des Unternehmens verbessert, überwiegt die Angabe „indifferent“. Offenbar ist es für einen Großteil der Unternehmen schwierig, diesbezüglich eine Aussage zu treffen. Knapp 29 % stimmen dieser Aussage mindestens eher nicht zu. Es ist ein höchst signifikanter Unterschied zwischen KMU und großen Unternehmen feststellbar: Große Unternehmen stimmen dieser Aussage eher zu als KMU. Dieser Unterschied ist möglicherweise durch die stärkere Internationalisierung von großen Unternehmen erklärbar. Große Unternehmen sind tendenziell eher auch auf dem amerikanischen Markt vertreten und sind wohl der Ansicht, dass ihr Unternehmen durch eine Intensivierung des Handels durch die Liberalisierung der Märkte zu einer verbesserten Handelsposition kommt.

Lediglich rund 20 % der Unternehmen erwarten eine große Impulswirkung durch die Harmonisierung von Standards in der eigenen Branche. Über 42 % stimmen dieser Aussage nicht zu. Eine mögliche Erklärung dieses Ergebnisses ist, dass ein Teil dieser Unternehmen ohnehin in einer Branche oder Sparte tätig ist, die keiner Regulierung durch unterschiedliche Standards unterliegt. Dass allerdings nur 20 % von einer Impulswirkung durch die Harmonisierung der Standards ausgehen, regt zum Nachdenken an, da dies ein Teil der Absenkung der NTHs<sup>9</sup> ausmacht, die wiederum als eine der Errungenschaften von TTIP von Seiten der EU dargestellt wird. Zwischen dem Antwortverhalten in Bezug auf die Bewertung der Impulswirkung einer Harmonisierung der Standards gibt es keinen Unterschied zwischen den KMU und den großen Unternehmen.

---

<sup>9</sup> Nichttarifäre Handelshemmnisse (NTBs = Non-tariff barriers to trade) gehören neben den tarifären Handelshemmnissen zu den Instrumenten der Außenhandelspolitik. Während bei tarifären Handelshemmnissen der Import vor allem durch Zölle und Importsteuern, beeinflusst wird, kommen bei NTBs Instrumente wie z. B. Importquoten und Local-Content-Klauseln zur Anwendung.



Auch bei der Bewertung der Aussage, dass TTIP positive Effekte auf die Beschäftigungsentwicklung im eigenen Unternehmen hat, überwiegt der Anteil der Unternehmen, die dieser Aussage nicht zustimmen (40,8 %). Nur knapp 13 % erwarten eine positive Auswirkung auf die Beschäftigungsentwicklung im eigenen Unternehmen. Obwohl mehr als 30 % an eine Zunahme des Handelsvolumens des Unternehmens mit den USA glauben, schlägt sich dies nicht in einer erwarteten Zunahme der Beschäftigtenzahlen im Unternehmen nieder.

Jedes dritte Unternehmen gab an, dass es der Aussage, dass Schiedsgerichte vieles für das jeweilige Unternehmen vereinfacht hätten, eher nicht oder gar nicht zustimmt. Schiedsgerichten wird von denjenigen Unternehmen offenbar kein Mehrwert zugeschrieben. Nur rund 11 % sehen durch die Schiedsgerichte eine Vereinfachung für ihr Unternehmen. Dieses Ergebnis mag mit der mangelnden Auseinandersetzung mit der Thematik der Schiedsgerichte erklärt werden.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen deutlich, dass die Hypothese „Die Auswirkungen von TTIP werden von Unternehmen unabhängig von ihrer Größe gleich eingeschätzt“ abgelehnt werden muss, denn es gibt einen Unterschied zwischen der Einschätzung der KMU und der der großen Unternehmen. Dieser Unterschied ist nicht bei allen Aussagen vorhanden. Existiert er aber, dann stufen KMU die Auswirkungen von TTIP auf das eigene Unternehmen grundsätzlich negativer ein als größere Unternehmen.

## 2.6 Chancen von TTIP aus Unternehmenssicht

Die Umfrage wurde fortgeführt mit der Frage nach der Relevanz der einzelnen Chancen, die durch TTIP für die Unternehmen entstehen können. Die Ergebnisse sind in Abbildung 11 in einer Vierfelder-Matrix mit den Achsenausprägungen „Häufigkeit“ und „Wichtigkeit der Chancen“ dargestellt.<sup>10</sup> Im Feld rechts oben sind die großen Chancen durch ein Inkrafttreten von TTIP angesiedelt.<sup>11</sup> Eine Chance wird als große Chance eingestuft, wenn sie sowohl eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit als auch große Auswirkungen auf das Unternehmen aufweist. In dem Feld links unten in der Vierfelder-Matrix sind die Chancen mit sehr geringem Chancenpotenzial angesiedelt, das heißt sie wurden von wenigen Unternehmen als Chance identifiziert und von den wenigen Unternehmen, die sie als Chance einstufen, dann auch nicht als wichtig empfunden.

Es wurden drei tatsächliche Chancen identifiziert: Zollerleichterung, erleichterter Marktzugang, schnellere Abwicklung im Außenhandel.

<sup>10</sup> Eine Chance wird als wichtig eingestuft, wenn sie auf einem der ersten drei Plätze bei dem Ranking der Chancen von den Unternehmen platziert wurde.

<sup>11</sup> Die Teilung der Vierfelder-Matrix bei 35 % unterliegt einer gewissen Willkür, da es keine klaren Regelungen für die Einstufung in Chancen und Nicht-Chancen gibt.

Die drei Chancen „Mehr Effizienz durch Standardisierung“, „Vereinfachung der Administration“ und „Reduzierung der nicht-tarifären Handelshemmnisse“ sind alle drei nahe der Mitte der Matrix angesiedelt. Sie wurden zwar von etwas mehr als einem Drittel der Umfrageteilnehmer genannt, aber von weniger als einem Drittel als wichtig eingestuft.

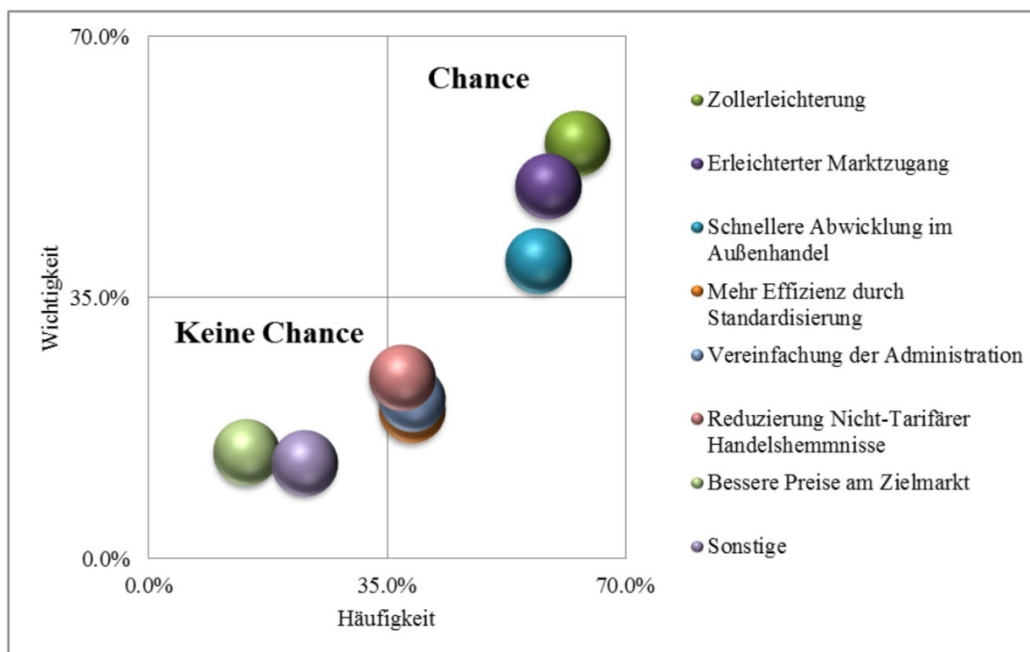


Abbildung 11: Chancen-Matrix (N=70)

„Bessere Preise am Zielmarkt“ und „Sonstiges“ wurden von so wenigen Unternehmen als wichtig eingestuft bzw. überhaupt als Chancen genannt, dass sie nicht als Chance klassifiziert werden können. Im Schnitt haben die Unternehmen vier von neun Chancen als für sie relevant identifiziert.

Die Analyse des Antwortverhaltens der beiden Gruppen „KMU“ und „große Unternehmen“ ergab folgendes Ergebnis: Es herrschen deutliche Unterschiede zwischen der Einschätzung der Chancen zwischen diesen beiden Gruppen. Bei sechs von neun Chancen wurde mindestens ein signifikanter Unterschied festgestellt. Bei den Chancen, die am seltensten genannt und als am unwichtigsten eingestuft wurden, besteht kein signifikanter Unterschied zwischen den Antworten der KMU und den großen Unternehmen. Es handelt sich dabei um die Chancen „Bessere Preise am Zielmarkt“, „Mehr Effizienz durch Standardisierung“ und „Sonstiges“. Die Hypothese „Die Chancen bei Inkrafttreten von TTIP sind für KMU genau so groß wie für große Unternehmen“ wird abgelehnt, weil es einen Unterschied zwischen der Einstufung der Chancen zwischen KMU und den großen Unternehmen gibt.

## 2.7 Risiken von TTIP aus Unternehmenssicht

Das Ergebnis der Bewertung der Risiken in der Umfrage ist in Abbildung 12 dargestellt. Im Schnitt haben die Unternehmen drei der acht Risiken als für sich wichtig identifiziert. Denjenigen Risiken, die von mehr als der Hälfte der Unternehmen als Risiko identifiziert wurden, wird ein hohes Risikopotenzial zugeschrieben. Am häufigsten wurde der verstärkte Preisdruck als spezifisches Phänomen von neuen Wettbewerbern im Markt von den Unternehmen als größtes Risiko genannt (62,9 %). Die Tatsache, dass allgemein durch TTIP neue Wettbewerber in das Marktgeschehen eingreifen, wurde als zweitgrößtes Risiko identifiziert. Durch die Öffnung der Märkte kommt es zu einem leichteren Marktzugang und insofern konkurrieren mehr Unternehmen auf dem aus der Öffnung resultierenden gemeinsamen Markt. Dies führt zu einem höheren Wettbewerbsdruck, der wiederum einen verstärkten Preisdruck bedingt. Der Grund dafür ist, dass sich bei einem starken Wettbewerb langfristig das günstigste Produkt durchsetzt. Außerdem bedingen neue Wettbewerber meist auch eine größere Auswahl an Produkten und somit die Gefahr, dass sich die Konsumenten für ein anderes Produkt, das ihnen bis dato nicht oder nicht so leicht zugänglich war, entscheiden. Ein weiterer Grund, weshalb die Unternehmen neue Wettbewerber als ein so großes Risiko einstufen, liegt möglicherweise darin, dass die heimischen Unternehmen, die bislang noch nicht auf dem anderen (in dem Fall dem amerikanischen) Markt aktiv waren, die neuen Konkurrenten nicht adäquat einzuschätzen wissen. Diese Unsicherheit kann die hohe Risikoeinschätzung bedingen.

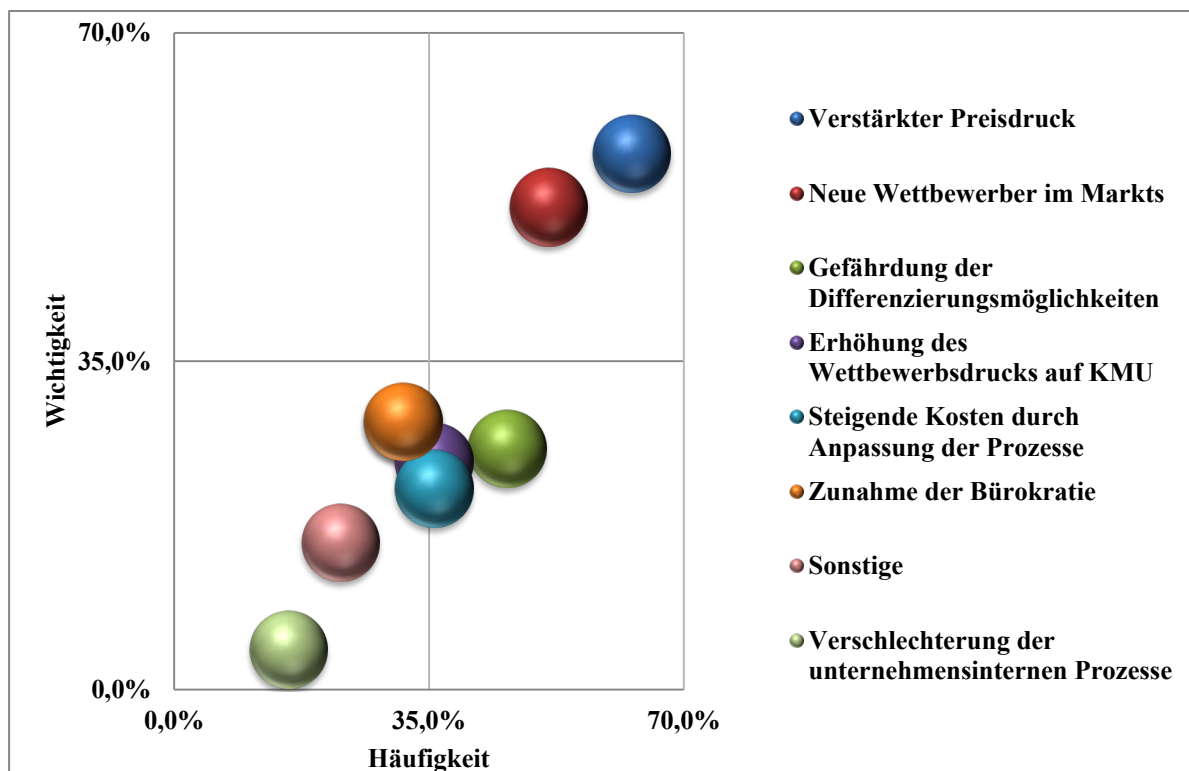


Abbildung 12: Risikomatrix (N=70)

Die Risiken „Gefährdung der Differenzierungsmöglichkeiten“, „Erhöhung des Wettbewerbsdrucks auf KMU“, „Steigende Kosten durch Anpassung der Prozesse“ und „Zunahme der Bürokratie“ sind alle nahezu mittig in der Risiko-Matrix platziert. Diese Platzierung zeigt, dass sie zwar häufig genannt werden, aber nicht als so wichtig eingestuft werden. Ergo können sich – je nach Ausprägung – diese Bereiche zwar negativ auf die Unternehmen auswirken, aber sie werden kein existenzielles Risiko für die Unternehmen darstellen.

Ein niedriges Risikopotenzial wird denjenigen Risiken zugeschrieben, die von weniger als 35 % der Unternehmen als Risiko identifiziert wurden. Darunter fallen „Sonstiges“ und „Verschlechterung der unternehmensinternen Prozesse“. Die „Verschlechterung der unternehmensinternen Prozesse“ mag vor allem deshalb nicht als risikorelevant eingestuft werden, da die Auswirkungen von TTIP auf die Unternehmen noch nicht abschätzbar sind. Dies gilt selbstverständlich für nahezu alle Bereiche des Abkommens, aber bei den unternehmensinternen Prozessen handelt sich um eine Ebene mit besonders hohem Grad der Detaillierung. Dies bedeutet, dass darüber erst eine Aussage getroffen werden kann, wenn mehr Informationen über die tatsächliche Umsetzung von TTIP bekannt sind.

Es gibt keinen Unterschied bezüglich des Antwortverhaltens zum Thema Risiken zwischen KMU und großen Unternehmen.

Bei einem Vergleich der Chancen und Risiken überwiegen die Chancen (3) die Risiken (2) in absoluten Zahlen. Auch die Gesamtsumme der reinen Nennung der Chancen ist höher als die der Risiken. Daher wird die Hypothese „Unternehmen stufen das Chancenpotenzial von TTIP höher ein, als dessen Risiken“ bestätigt.

## 2.8 Ergänzende Auswertungen

In Abbildung 13 ist der unternehmensinterne Umgang mit TTIP dargestellt. Während bei 45 % der teilnehmenden Unternehmen keine speziellen Maßnahmen geplant sind, beabsichtigen 42 % Maßnahmen wegen TTIP im Unternehmen zu ergreifen. In 13 % der Unternehmen befassen sich bereits Teams mit TTIP. Dieses Ergebnis zeigt, dass sich zwar zu dem Zeitpunkt der Umfrage nur ein kleiner Teil der Unternehmen bereits intern mit TTIP befasst hat, was aufgrund der Unsicherheit ihres tatsächlichen Wirkungsfeldes nicht verwundert. Werden zu dieser Gruppe noch diejenigen hinzugenommen, die Maßnahmen wegen TTIP planen, so wird jedes zweite Unternehmen mit speziellen Maßnahmen reagieren. Große Unternehmen weisen in Bezug auf geplante Maßnahmen ein signifikant höheres Niveau auf als KMU. Große Unternehmen planen eher Maßnahmen als KMU.

Abbildung 14 zeigt, dass nur knapp 17 % davon ausgehen, von einer größtmöglichen Absenkung der Handelshemmnisse zu profitieren, während sich rund 41 % bei einer

teilweisen Absenkung der Handelshemmnisse zu den Gewinnern zählen. Mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit sehen sich KMU nicht als Gewinner einer teilweisen Absenkung der Handelshemmnisse, verglichen mit den großen Unternehmen. Auch wenn es denkbare Erklärungen für dieses Ergebnis gibt, so bleibt es doch überraschend, da vor allem durch eine größtmögliche Absenkung der Handelshemmnisse Vorteile für die Unternehmen entstehen.

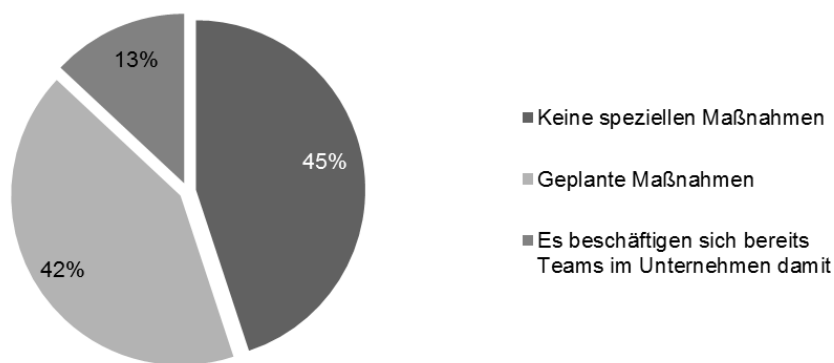


Abbildung 13: Umgang mit TTIP im Unternehmen (N=69)

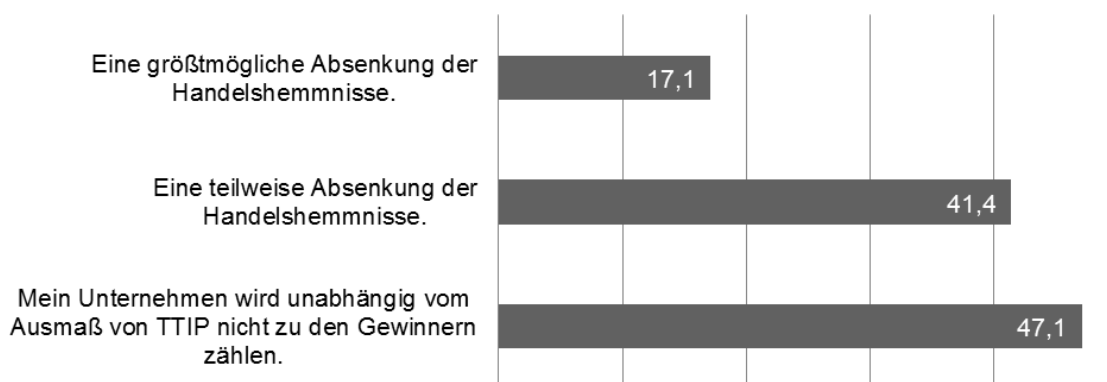


Abbildung 14: Einschätzung der Position des Unternehmens nach Inkrafttreten von TTIP (Möglichkeit der Mehrfachnennung, N=70)

Fast die Hälfte aller Befragten (47,1 %) gab an, dass ihr Unternehmen definitiv nicht zu den Gewinnern bei Inkrafttreten von TTIP zählen wird und zwar ganz unabhängig davon, in welcher Tiefe sich TTIP realisieren lässt. Die Wahrscheinlichkeit, dass KMU sich nicht zu den Gewinnern zählen, ist signifikant höher als bei Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern. Dieses Ergebnis führt zur Ablehnung der Hypothese „Unternehmen sind gegenüber TTIP generell positiv eingestellt“. Wenn sich knapp die Hälfte der Unternehmen nicht zu den Gewinnern zählt, gehören diese entweder zu den Verlierern, die Konkurrenz profitiert von TTIP oder sie bleiben von TTIP unberührt. Ganz gleich, welcher Umstand zu diesem Ergebnis führt, allein die Tatsache, dass sich beinahe die Hälfte der Unternehmen nicht zu den TTIP-Gewinnern zählt, ist ausrei-

chend, um den Schluss zuzulassen, dass die Unternehmen nicht per se eine positive Einstellung zu TTIP haben.

### **3 Zusammenfassung und Fazit**

Ziel der Arbeit war es, die Bedeutung des transatlantischen Investitions- und Freihandelsabkommens aus Sicht der Unternehmen darzustellen.

Ein Ergebnis der Arbeit lautet, dass die Unternehmen TTIP zwar ein Veränderungspotenzial zuschreiben, wenngleich dieses vor allem in den Bereichen auftreten würde, die sie für ihr Unternehmen als wenig relevant oder unproblematisch einstufen. Darüber hinaus überwiegt bei der Bewertung der Arbeitsmarktsituation ein durch TTIP hervorgerufenen Verschlechterungspotenzial. Nichtsdestotrotz messen die Unternehmen TTIP durchschnittlich einen recht hohen Stellenwert bei.

Außerdem konnte mit Hilfe der Umfrage festgestellt werden, dass es signifikante Unterschiede in der Bedeutung, die TTIP beigemessen wird, zwischen kleinen und mittelständischen Unternehmen und großen Unternehmen gibt, wie beispielsweise bei der Bewertung der Chancen. Darüber hinaus sehen sich die KMU mit einer signifikant höheren Wahrscheinlichkeit eher als Verlierer des Inkrafttretens von TTIP im Vergleich mit den großen Unternehmen. Die KMU stehen TTIP demnach eher skeptisch gegenüber.

Da die Verhandlungen von TTIP innerhalb des Forschungszeitraums noch nicht erfolgreich beendet wurden, unterliegt das Abkommen und seine möglichen Auswirkungen einer Unsicherheit, die wiederum lediglich Annahmen und mögliche Interpretationen zulässt. Bei anderen Abkommen, deren Vertragsumfang den von TTIP noch deutlich übersteigen wird, wie beispielsweise TiSA, dauern die Verhandlungen ebenfalls noch an. Forschung im Bereich von TTIP kann möglicherweise auch bei diesen Abkommen helfen, sie in einem adäquateren Ausmaß einzuschätzen. Unabhängig davon kann TTIP als ein Abkommen mit Vorbildcharakter (positiv oder negativ) in die Wirtschaftsgeschichte eingehen.

### **4 Literaturverzeichnis**

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016): Was ist TTIP, abgerufen unter: <https://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Freihandelsabkommen/TTIP/was-ist-ttip.html> (Stand 06.12.2016).

Europäische Kommission (2016). What is a SME?, abgerufen unter: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/> (Stand 06.12.2016).