

Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zum Thema „Die TTIP und ihre Auswirkungen auf die KMU“

(Initiativstellungnahme)

(2015/C 383/06)

Berichterstatterin: Emmanuelle BUTAUD-STUBBS

Mitberichterstatter: Panagiotis GKOFAS

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss beschloss am 11. Dezember 2014, gemäß Artikel 29 Absatz 2 seiner Geschäftsordnung eine Initiativstellungnahme zu folgendem Thema zu erarbeiten:

Die TTIP und ihre Auswirkungen auf die KMU.

Die mit den Vorarbeiten beauftragte Fachgruppe Außenbeziehungen nahm ihre Stellungnahme am 11. Juni 2015 an.

Der Ausschuss verabschiedete auf seiner 509. Plenartagung am 1./2. Juli 2015 (Sitzung vom 2. Juli) mit 187 gegen 2 Stimmen bei 2 Enthaltungen folgende Stellungnahme:

1. Schlussfolgerungen und Empfehlungen

1.1. Angesichts der Bedeutung der KMU für die Wirtschaft der Europäischen Union ist es nach Ansicht des EWSA von großer Bedeutung, für alle Wirtschaftsbereiche und alle Mitgliedstaaten, genau zu untersuchen, welche voraussichtlichen Folgen — insbesondere mit Blick auf die Beschäftigung und die Regeln — ein Inkrafttreten der TTIP nach dem derzeitigen Verhandlungsstand für die europäischen KMU haben wird.

1.2. Die beiden von der Generaldirektion Handel durchgeführten Studien zu den KMU — eine zu den Herausforderungen und Chancen für die exportierenden KMU im Allgemeinen⁽¹⁾ und die andere, jüngere (vom April 2015), speziell zu den KMU und der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)⁽²⁾ — sind zweifellos von Nutzen, decken jedoch nicht alle Aspekte des Themas ab. Sie sind zwar wichtig, um bestimmte Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Internationalisierung von KMU und den Handels- und Regulierungshemmnissen aufzuzeigen, mit denen KMU konfrontiert sind, sie enthalten jedoch keine genaue, nach Wirtschaftszweig und Mitgliedstaat aufgeschlüsselte Einschätzung der möglichen Auswirkungen, die die TTIP auf exportierende und nichtexportierende Unternehmen in den einzelnen Wertschöpfungsketten haben kann.

1.3. Der EWSA fordert daher die Europäische Kommission auf, eine neue Wirkungsanalyse zu KMU, Kleinstunternehmen und freien Berufen — ob sie nun im Exportgeschäft tätig sind oder nicht — durchzuführen, um die möglichen Folgen eines integrierten transatlantischen Marktes für die Geschäftsbereiche dieser Unternehmen auszuloten (Landwirtschaft und Lebensmittelbranche, Tourismus, Handwerk, Hotel- und Gaststättengewerbe, Industrie, Dienstleistungen usw.). Es ist von großer Bedeutung, die möglichen Auswirkungen der Öffnung eines stärker integrierten transatlantischen Marktes auf diese Unternehmen frühzeitig zu erkennen. Es stellt sich die Frage, ob die TTIP im Hinblick auf Investitionen und Beschäftigung im Rahmen eines neuen Wettbewerbsszenarios eine Änderung ihres Geschäftsmodells, ihrer Produktionsmethoden, ihrer regulativen Rahmen, der Erbringung ihrer Dienstleistungen oder ihrer Strategien herbeiführen wird.

1.4. Der EWSA möchte die Gelegenheit, die die Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten bieten, nutzen, um die politischen Maßnahmen zur Förderung von KMU auf beiden Seiten des Atlantiks mithilfe eines faktengestützten Ansatzes besser zu überwachen (z. B. Leistungsvergleich des öffentlichen Auftragswesens und der KMU, Bedingungen des Zugangs zu Finanzmitteln und zum Kapitalmarkt, Katastrophenmanagement, Zugang zu Marktinformationen/Marktanforderungen und Standards für kleine Unternehmen). Dieser Vergleich wird es zweifellos ermöglichen, neue einschlägige Maßnahmen zur Förderung der KMU festzulegen und damit die praktische Umsetzung des Small Business Act in Europa zu untermauern. Der EWSA erarbeitet derzeit eine Stellungnahme zu diesem Thema (INT/755) als Fortführung früherer einschlägiger Stellungnahmen. Seines Erachtens ist es zum aktuellen Zeitpunkt günstig, darauf hinzuwirken, dass die EU-Institutionen den Aufruf der europäischen und nationalen KMU-Verbände zu einem rechtsverbindlichen Small Business Act und zu einer stärkeren Koordinierung der Industrie- und Handelspolitik berücksichtigen. Außerdem ist es notwendig, dass das Netz „SME Envoys“ umgestaltet und zu einer wirksameren, echten Autorität zur Koordinierung, Überwachung und Stärkung der KMU-Politik im Binnenmarkt wird, die sich für die neu auftretenden Erfordernisse der KMU einsetzt und geeignete Lösungswege vertritt.

⁽¹⁾ GD Handel, Vermerk des Chefökonom: „SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs“ (KMU sind wichtiger als Sie denken! Herausforderungen und Chancen für exportierende KMU in der EU) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).

⁽²⁾ „Small and medium sized enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (Kleine und mittlere Unternehmen und die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf).

1.4.1. Die KMU bilden in der Europäischen Union eine sehr uneinheitliche Kategorie mit einem hohen Anteil an sehr kleinen Unternehmen mit weniger als neun Beschäftigten. Darüber hinaus ist auch die Unterteilung der KMU nach ihrem Größenprofil in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr uneinheitlich. Gleiches gilt für regulierte und nichtregulierte freie Berufe. Angesichts des hohen Anteils an Kleinstunternehmen im Bereich des Handels, der Industrie und des Handwerks empfiehlt der EWSA, dass die Europäische Kommission in Abstimmung mit den Behörden der am stärksten betroffenen Mitgliedstaaten (einschließlich öffentlicher und privater Forschungseinrichtungen und Universitäten) lokale Sensibilisierungs- und Informationskampagnen durchführt und Fortbildungsseminare abhält, um ein besseres Verständnis der verschiedenen Kapitel der TTIP und der davon betroffenen Sektoren zu gewährleisten, über die Vorteile zu informieren und auch die kritischen Punkte des Abkommens nicht auszuklammern.

1.4.2. Die freien Berufe — reguliert und nichtreguliert — bilden in der EU ein System von sensiblen Dienstleistungen im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit ab, die besondere Zuweisungen erfahren haben.

1.5. Der EWSA begrüßt, dass ein Kapitel der Verhandlungen den KMU gewidmet ist, möchte dessen Inhalt jedoch verbessern und legt daher im Abschnitt „Besondere Bemerkungen“ entsprechende Vorschläge vor. Der derzeitige, von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Wortlaut sollte um mehrere Aspekte ergänzt werden, insbesondere mit Blick auf die Modalitäten der Vertretung von KMU im künftigen KMU-Ausschuss sowie das Aufgabenspektrum dieses Ausschusses.

Der EWSA fordert die Europäische Kommission, das Europäische Parlament und die übrigen zuständigen Stellen auf, ein „KMU-Kapitel“ als festen Bestandteil in alle laufenden und künftigen Handelsverhandlungen aufzunehmen. Darin sollen die Interessen der europäischen KMU berücksichtigt werden, damit die möglichen Vorteile in den einzelnen Regionen und Märkten zum Tragen kommen.

Auf diese Weise wird gemeinsam mit dem in der Handelspolitik verfolgten Grundsatz „Vorfahrt für KMU“ dafür Sorge getragen, dass die KMU vom Globalisierungsprozess profitieren und dabei eine wichtige Rolle spielen können und sollen.

1.6. Der EWSA fordert den KMU-Beauftragten der Europäischen Kommission auf, dafür Sorge zu tragen, dass Klein- und Kleinstunternehmen und die freien Berufe in den Verhandlungen vertreten werden und mindestens einen eigenen Sitz im TTIP-Beratungsgremium (TTIP Advisory Board) erhalten, um Informationslücken zu beseitigen, das nötige sektorübergreifende Fachwissen bereitzustellen und grundlegende Transparenzanforderungen in Bezug auf Informationen/Daten von gemeinsamem Interesse zu erfüllen. Er empfiehlt darüber hinaus die Einführung von Maßnahmen, um die Wirtschafts-, Berufs- und Branchenverbände der KMU in ihren Betreuungs- und Beratungsdiensten für KMU und Kleinstunternehmen in Zusammenarbeit mit interessierten wissenschaftlichen Gremien und Forschungsstellen zu unterstützen, sowie nötigenfalls Maßnahmen zur Finanzierung. Er fordert die gegenseitige Anerkennung von Qualifikationen und Zertifizierungen jeweils für alle Stufen staatlichen Handelns und ein „level playing field“ auf allen Ebenen öffentlicher Auftragsvergabe (inkl. Bundesstaaten, Regionen und Gemeinden).

2. Allgemeine Bemerkungen

2.1. Die Bedeutung der KMU auf beiden Seiten des Atlantiks

Auf beiden Seiten des Atlantiks bilden die KMU den Kern der Wirtschaft; sie sind die wichtigsten Garanten für Wertschöpfung und die Schaffung von Arbeitsplätzen, auch wenn der Begriff „KMU“ jeweils unterschiedlich definiert wird. Das bedeutet, dass ein Großteil der wirtschaftlichen Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), die in der Hoffnung auf Mehrwert und intensivere Kontakte unterzeichnet wird, von den KMU und ihrer Fähigkeit ausgehen wird, von neuen Marktchancen zu profitieren und sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Mehrere Studien machen deutlich, dass international agierende KMU innovativer sind, schneller wachsen sowie mehr und besser bezahlte Arbeitsplätze schaffen.

2.1.1. KMU — eigentlich meist Kleinstunternehmen — in der Europäischen Union

Als kleines bzw. mittleres Unternehmen gilt in der EU ein Unternehmen, das weniger als 250 Personen beschäftigt und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielt. Nach Angaben der Europäischen Kommission gibt es mehr als 20 Mio. KMU in der EU, die 98 % aller Unternehmen ausmachen und für 67 % der Gesamtbeschäftigung und 58 % der Bruttowertschöpfung stehen. Im Zeitraum zwischen 2002 und 2010 schufen die KMU 85 % aller neuen Arbeitsplätze in der EU.

Nach dem jüngsten Bericht der Europäischen Kommission zeichnen die KMU in Europa für 28 % aller Direktexporte in die Vereinigten Staaten verantwortlich, was deutlich macht, wie groß der Entwicklungsspielraum noch ist. Von den 790 000 Unternehmen in der EU, die in Drittländer exportieren, sind 619 000 KMU und davon wiederum 353 000 Kleinstbetriebe mit weniger als neun Beschäftigten. Das zeigt, dass ihre geringe Größe sie nicht davon abhält, zu exportieren ⁽³⁾.

Dagegen ist der Anteil der europäischen KMU, die derzeit in die USA exportieren, relativ gering: Laut Kommissionsbericht sind es 150 000, davon 65 000 Kleinstunternehmen mit weniger als neun Beschäftigten. Dieser Anteil von weniger als 1 % der über 20 Mio. KMU in Europa scheint zwar sehr gering zu sein. In manchen Ländern (wie z. B. Italien) stehen jedoch viele KMU und Kleinstunternehmen in der Liste der Unternehmen, die Handel mit US-Märkten treiben, weit oben. Doch werden von Eurostat lediglich die Direktexporte berücksichtigt, nicht aber die indirekten Ausfuhren, also die zahlreichen als Unterauftragnehmer oder als Betriebe für Geschäftskunden („B to B — Business to Business“) tätigen KMU und Kleinstunternehmen, deren Waren oder Vorleistungen für den Export in die USA weiterverarbeitet werden. Diese geringe Zahl ist auch auf die zahlreichen, in der lokalen Wirtschaft (Präsenzwirtschaft) der EU tätigen KMU und Kleinstunternehmen zurückzuführen, die nicht daran interessiert sind, zu exportieren oder im Ausland zu investieren. Auf der anderen Seite gibt es sicherlich noch einen beträchtlichen Spielraum für Unternehmen, die exportieren könnten oder bereits in andere Drittländer exportieren.

2.1.2. *KMU in den Vereinigten Staaten — Unternehmen mit mehr Struktur*

In den USA zählen zu den KMU Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten, in einigen Wirtschaftszweigen jedoch mit weniger als 1 000 oder sogar 1 500 Beschäftigten ⁽⁴⁾. Auch in den USA bilden diese Unternehmen, die demnach um ein Vielfaches größer sein können als ihre Pendanten in der EU, das Rückgrat der Wirtschaft. Die 28 Mio. KMU machen 99 % aller Unternehmen aus, beschäftigen mehr als 50 % der Arbeitnehmer in der Privatwirtschaft und schaffen 65 % der neuen Arbeitsplätze im Privatsektor.

2.2. *Die Bedeutung der TTIP für die KMU*

2.2.1. Aufgrund ihrer Größe sind die KMU im Transatlantikhandel häufig unverhältnismäßig stark von hohen Zöllen und belastenden Regulierungsanforderungen betroffen, da sie im Vergleich zu größeren Unternehmen mehr Ressourcen und Kompetenzen aufbringen müssen, um bei ihrem mengen- und wertmäßig geringen Umsatz Handelshindernisse zu überwinden. Daher werden sie von dem im transatlantischen Abkommen vorgesehenen Abbau tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse profitieren. In seiner Stellungnahme „Die transatlantischen Handelsbeziehungen und der Standpunkt des EWSA zu einer verstärkten Zusammenarbeit und einer möglichen Freihandelszone EU-USA“ hat der EWSA bereits eine Bestandsaufnahme der Chancen und der kritischen Punkte bezüglich aller von den Verhandlungen abgedeckten Themen vorgelegt ⁽⁵⁾.

2.2.2. Einer der größten Vorteile, die die TTIP aller Voraussicht nach für die KMU haben wird, liegt in den Ergebnissen der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen, die zu einer Harmonisierung und Angleichung bestimmter Regeln und zur gegenseitigen Anerkennung der Kontrolle und Zertifizierung führen könnte. Der EWSA möchte bei dieser Gelegenheit jedoch daran erinnern, dass beide Seiten nachdrücklich zugesichert haben, das TTIP-Abkommen nicht zu einer Absenkung der geltenden technischen Standards nutzen zu wollen. Eine Analyse des Mehrwerts der Arbeit der europäischen Organisation „Small Business Standards“, die von der Europäischen Kommission in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den repräsentativsten KMU-Verbänden unterstützt wird, könnte daher vielversprechend sein. Die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen muss transparent sein und der regulatorischen Autonomie der Mitgliedstaaten und der Europäischen Union Rechnung tragen: Deren Recht, Bereiche wie Gesundheit, Verbraucherschutz, Beschäftigung und Umweltschutz in einem Umfang zu regulieren, den sie als geeignet erachten, muss davon unberührt bleiben.

2.3. *Die Entwicklung der internationalen Tätigkeit von KMU*

Der WTO zufolge lässt sich die Entwicklung der internationalen Tätigkeit von KMU in vier Phasen einteilen:

- direkte Ausfuhren in ein anderes Land,
- Ausfuhren mit Unterstützung unabhängiger Fachleute aus dem Ausland,

⁽³⁾ Siehe Fußnote 1.

⁽⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽⁵⁾ ABl. C 424 vom 26.11.2014, S. 9.

- Gründung von Zweigniederlassungen im Ausland,
- Aufbau von Betriebsstätten im Ausland, um im Zielmarkt zu produzieren und zu verkaufen.

Jede dieser Phasen erfordert zusätzliche Informationen, Kapazitäten für die Einhaltung der Verwaltungsvorschriften sowie personelle und finanzielle Mittel, da die KMU vor Beginn der Ausfuhren von Waren und/oder Dienstleistungen die Marktregelungen für das jeweilige Exportland kennen müssen. Danach müssen sie in der Lage sein, eine auf Dauer angelegte Strategie zu konzipieren, um sich in dem Ausfuhrland zu etablieren und letztendlich vollständig zu integrieren, wobei ihre lokalen Niederlassungen örtliche Arbeitskräfte nach dem geltenden Recht vor Ort beschäftigen. Die digitale Wirtschaft könnte natürlich dazu beitragen, dass einige KMU schneller international tätig werden. Die rasche Zunahme des elektronischen Geschäftsverkehrs bietet kleinen Unternehmen mehr Geschäftsmöglichkeiten, insbesondere im Bereich der Verbrauchsgüter („B to C — Business to Consumer“), für freie Berufe auch im B-to-B-Sektor.

Die Analyse der Europäischen Kommission zeigt auch, dass eine Verbindung zwischen der Größe eines Unternehmens und den Ausfuhrmengen besteht. 81 % der exportierenden Unternehmen sind KMU, die jedoch nur 34 % der Ausfuhrmengen erbringen⁽⁶⁾, in speziellen Nischenmärkten weltweit aber Anteile von über 50 % halten.

2.4. Grad der Internationalisierung von KMU in den USA und der EU

Der Grad der Internationalisierung ist laut einigen Quellen bei den KMU in Europa höher als bei den US-amerikanischen KMU. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass KMU in der EU in den innereuropäischen Handel involviert sind und dessen Entwicklung noch lange nicht abgeschlossen ist. Dies ist der erste Schritt auf dem Weg zur Internationalisierung und zu vertieften Kenntnissen über ausländische Märkte, der es ihnen ermöglicht, außerhalb der EU nach neuen Chancen zu suchen. Die Unternehmensgröße scheint dabei kein Hindernis zu sein: In einigen Mitgliedstaaten sind 90 % der exportierenden Unternehmen KMU, und bestimmte Wirtschaftszweige sind besonders stark auf den Export ausgerichtet, beispielsweise die Textil- und die Lebensmittelbranche, der Maschinenbau und die Möbelindustrie.

Obwohl die vorliegenden Daten recht spärlich und mitunter schwer zu analysieren sind, weil die angewandten Methoden und die Daten so unterschiedlich sind, dass sie nicht immer miteinander verglichen werden können, zeigen im Auftrag der Europäischen Kommission durchgeführte Studien⁽⁷⁾, dass in der EU 42 % der KMU in irgendeiner Form international tätig sind.

Die Internationalisierung eines Unternehmens hängt häufig ab von Faktoren wie

- der Exportintensität der Branche und
- der Größe des Inlandmarkts.

Die Internationalisierung der europäischen KMU ist unter anderem im Großhandel, im Bergbau, im verarbeitenden Gewerbe und in der Forschung sowie beim Verkauf von Kraftfahrzeugen höher, während sie z. B. bei den Rechtsdienstleistungen, im Baugewerbe, im Planungs- und Entwicklungsbereich und im Gesundheitswesen verhältnismäßig niedrig ist, da hier die Nähe zum Kunden bzw. Patienten naturgemäß eine größere Rolle spielt⁽⁸⁾.

Einer US-amerikanischen Studie⁽⁹⁾ zufolge stehen KMU für etwa 30 % der registrierten Handelsausfuhren. Die wichtigsten Exportmärkte sind dabei Kanada und Mexiko, das heißt die Partnerländer im Rahmen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (North American Free Trade Agreement, NAFTA). Elektrische Erzeugnisse, Maschinen und Chemikalien gehören zu den wichtigsten Ausfuhrgütern für KMU. Über die Dienstleistungsexporte US-amerikanischer KMU liegen nur spärliche Daten vor, doch dürften Dienstleistungen der freien Berufe einen beträchtlichen Anteil des US-Exports ausmachen.

⁽⁶⁾ Siehe Fußnote 1.

⁽⁷⁾ Die Internationalisierung der KMU — Abschlussbericht 2010. „Annual report on European SMEs 2013/2014“ (Jahresbericht 2013/2014 über die KMU in Europa) (http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf), S. 62.

⁽⁸⁾ Siehe Fußnote 7.

⁽⁹⁾ US International Trade Commission (USITC), „Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports“ (Kleine und mittlere Unternehmen: Überblick über den Anteil an den Ausfuhren der USA), 2010 (<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>).

2.5. Die aktuelle Rolle der KMU auf dem transatlantischen Handels- und Investitionsmarkt

Der bilaterale transatlantische Handel ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Großteil zwischen multinationalen Konzernen abgewickelt wird. Das bedeutet, dass dieser besondere bilaterale Handel in erster Linie aus konzerninternen Dienstleistungs- und Warenströmen besteht und sich darüber hinaus auch im Austausch von Lizenzen und Rechten des geistigen Eigentums sowie Kapitalströmen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften äußert.

In der Studie der Kommission zum Thema KMU und TTIP wird festgestellt, dass dem Volumen nach 28 % der EU-Ausfuhren im Jahr 2012 auf KMU entfallen. Diese Zahl ist geringer als der durchschnittliche mengenmäßige Anteil der KMU an den EU-Exporten in sämtliche Auslandsmärkte, der sich auf 32 % beläuft. Diese Zahl muss auch im Zusammenhang mit dem Anteil der KMU an den in die USA exportierenden Unternehmen gesehen werden, der 88 % beträgt, während der durchschnittliche Anteil der KMU an den in Drittstaaten exportierenden KMU viel geringer ist, nämlich nur 78 %. Diese Zahlen bestätigen die These, dass ein Großteil des Exportvolumens auf den konzerninternen Handel zurückgeht. Dadurch wird auch deutlich, welches Potenzial zur Förderung von Ausfuhren und Investitionen durch KMU in Europa ein transatlantisches Abkommens mit sich bringen kann. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass die indirekten Ausfuhren der europäischen KMU, die als Unterauftragnehmer oder als Hersteller von Halbfabrikaten an der Herstellung komplexer Endprodukte für den Export in die USA tätig sind, dabei unberücksichtigt bleiben. Innerhalb der Mitgliedstaaten gibt es große Unterschiede hinsichtlich der Zahl der exportierenden KMU und der Ausfuhrmengen.

Über die Zahl der amerikanischen KMU, die in die EU exportieren, und über ihre Ausfuhrmengen liegen keine genauen Zahlen vor. Die KMU in den USA zeichnen jedoch für 33 % der amerikanischen Exporte verantwortlich⁽¹⁰⁾ — ein Wert, der sehr nahe am Exportanteil der KMU in der Europäischen Union liegt.

2.6. Die größten Hindernisse für KMU

Aufgrund ihrer Größe ist es für KMU im Allgemeinen nicht so leicht, ausländische Märkte zu erschließen, die sich aus dem Handel mit Waren in kleinen Stückzahlen ergebenden zusätzlichen Kosten zu tragen und sich auf die vor Ort geltenden Vorschriften einzustellen. Nach Aussagen von Sergio Arzeni, Direktor des Zentrums für Unternehmertum, KMU und lokale Entwicklung der OECD, „können die Kosten für die Einhaltung der Vorschriften für KMU proportional 10- bis 30-mal höher liegen als für große Unternehmen“⁽¹¹⁾.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die KMU bei der Internationalisierung auf Schwierigkeiten stoßen, die auf ihre geringe Größe und ihre begrenzten Ressourcen zurückgehen und die überwunden werden müssen, noch bevor die spezifischen Handels- und Investitionshindernisse angegangen werden können. Zu diesen gehören

- Hindernisse beim Zugang zu Ausführfinanzierungen,
- Fehlen aktueller Informationen und Daten zu den Anforderungen in Bezug auf Produkte/Dienstleistungen,
- unzureichende Kenntnisse des Marktes, auf dem sie ihre Produkte bzw. Dienstleistungen verkaufen möchten (Marktstudien),
- Schwierigkeiten bei der Akquirierung potenzieller Kunden und bei der Kontaktaufnahme mit ihnen,
- unzureichende Ausbildung der Beschäftigten, um die internationale Entwicklung des Unternehmens zu steuern und Kontakte mit Investoren oder Importeuren aufzubauen und aufrechtzuerhalten,
- fehlende Anreize und Unterstützung seitens der Behörden sowie eine gewisse bürokratische Überfrachtung der öffentlichen Förderpolitik,
- kulturelle und sprachliche Barrieren,
- uneinheitliche Regulierungen, Anpassungs- und Anerkennungssysteme bei Qualifikationen und Handlungsberechtigungen.

⁽¹⁰⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership — Big opportunities for small business“ (Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft — Große Chancen für kleine Unternehmen) — Atlantikrat (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), S. 3.

⁽¹¹⁾ WTO, wt/COMTD/AFT/W/53, S. 23.

Das Erste, was KMU angesichts dieser Mängel brauchen, sind maßgeschneiderte Betreuungs- und Beratungsdienste (Coaching, Mentoring usw.), die im Allgemeinen von ihren Berufs- und Branchenverbänden zur Verfügung gestellt werden.

Die Handels- und Investitionshindernisse, auf die europäische Unternehmen in den USA stoßen, lassen sich nur schwer nach ihrer Bedeutung klassifizieren, da die Unternehmen die auftretenden Hindernisse häufig beschreiben, ohne sie unbedingt in eine bestimmte Kategorie einzuordnen. Darüber hinaus besteht ein Unterschied zwischen den von nichtexportierenden Unternehmen wahrgenommenen Hindernissen und den Hindernissen, auf welche Exportunternehmen tatsächlich stoßen. Auf der Grundlage der verschiedenen Studien und Untersuchungen⁽¹²⁾, die bislang zu diesem Thema vorliegen, können die wichtigsten Hindernisse wie folgt beschrieben werden:

- die sehr verschiedenen Haftungsumfänge und deren Versicherbarkeit zu marktkonformen Kosten,
- die Kosten für die Ausfuhr (ohne Zölle) gegenüber den Transportkosten, die Dauer und die Komplexität der Zollformalitäten und die Notwendigkeit, einen eigenen Zollagenten zu haben oder einen solchen zu bezahlen sowie eine Versicherung gegen etwaige Haftungsansprüche abzuschließen, was insbesondere in den Vereinigten Staaten wichtig ist,
- die Schwierigkeiten beim Zugang zu Exportkrediten,
- die Steuern und Zölle, die für bestimmte Wirtschaftszweige wie die Tabak-, Textil- und Bekleidungsindustrie ein großes Hindernis darstellen,
- die Komplexität der Ursprungsregeln und die Kosten für Ursprungsbescheinigungen,
- die Einhaltung der verschiedenen technischen bzw. gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Vorschriften sowie die Zertifizierungen und Inspektionen im Zusammenhang mit diesen Vorschriften,
- die nur für einige Staaten der USA geltenden technischen und gesundheitlichen Vorschriften oder die unterschiedlichen Vorschriften in den einzelnen Bundesstaaten,
- verschiedene Qualifikationsanforderungen und Tätigkeitsbeschränkungen in einzelnen Bundesstaaten und lokalen Regulierungsbezirken,
- der Schutz der Rechte des geistigen Eigentums, insbesondere die Nichtbeachtung der Ursprungsbezeichnungen und der unterschiedlichen Vorschriften im Zusammenhang mit Markenrechten und Patenten,
- die Kosten des Rechtsschutzes und der Marktüberwachung für europäische Unternehmen, die Inhaber geografischer Herkunftsangaben sind,
- Einschränkungen in Bezug auf das öffentliche Auftragswesen aufgrund des „Buy American Act“ und dessen Änderungen, die auf die Ausweitung des Anwendungsbereichs dieses Gesetzes abzielen,
- die Komplexität der Verfahren zur Visumerteilung, zum Aufenthalt, zur Arbeitserlaubnis und Tätigkeitsaufnahme in den Vereinigten Staaten,
- die auf föderaler oder bundesstaatlicher Ebene bestehenden Beschränkungen oder erforderlichen Lizenzen für bestimmte Dienstleistungserbringer.

Mit diesen Hindernissen sind nicht nur die KMU konfrontiert, aber für sie sind die Folgen viel weitreichender und abschreckender. Im Rahmen der TTIP sind die meisten von ihnen Gegenstand der spezifischen, unterschiedslos für alle Unternehmen geltenden Kapitel. Das in der TTIP vorgesehene KMU-Kapitel dient demnach einem recht beschränkten Zweck, nämlich der Förderung der Teilnahme aller KMU am transatlantischen Handel durch die Bereitstellung einschlägiger Informationen und eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen den für KMU-Belange zuständigen Behörden.

⁽¹²⁾ „The Transatlantic Trade and Investment Partnership — Big opportunities for small business“ (Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft — Große Chancen für kleine Unternehmen) — Atlantikrat (http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_SME_Report.pdf), S. 3; „Small and medium sized enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership (Kleine und mittlere Unternehmen und die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft)“ (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf); „Small companies in a big market (Kleine Unternehmen in einem großen Markt)“ (http://www.svensktnaringsliv.se/english/publications/small-companies-in-a-big-market-how-a-free-trade-agreement-between_611404.html).

2.7. *Der Bedarf an KMU-Förderung*

2.7.1. Das Erste, was KMU und insbesondere die Klein- und Kleinstunternehmen angesichts der Hindernisse, mit denen sie konfrontiert sind, und ihrer begrenzten Ressourcen brauchen, sind maßgeschneiderte Betreuungs- und Beratungsdienste auch im Bereich der Mitarbeiterschulung (Coaching, Mentoring usw.), die im Allgemeinen von ihren Wirtschafts-, Berufs- und Branchenverbänden zur Verfügung gestellt werden. Es sollte darauf geachtet werden, dass diesen — insbesondere durch die Nutzung der Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) — die erforderlichen logistischen Mittel zur Verfügung stehen, um die Unternehmen informieren, beraten und individuell begleiten zu können.

2.7.2. Neben den für jedes kleine und mittlere Unternehmen entsprechend seinen Besonderheiten und Bedürfnissen zugeschnittenen Unterstützungs- und Beratungsdiensten müssen die Unternehmen über die erforderlichen Mittel verfügen, um ihre materiellen und immateriellen Investitionen finanzieren zu können. Zusätzlich zu den ESIF empfiehlt der EWSA zu diesem Zweck, dass die Finanzierungsinstrumente des Programms COSME, insbesondere das Risikokapital und die Kreditbürgschaften, für KMU leicht zugänglich sein sollten, auch für jene, die in den US-Märkten investieren wollen.

2.7.3. Die EU sollte das Versicherungsangebot für Waren- und Dienstleistungsexporte überprüfen und zu marktverträglichen Angeboten weiterentwickeln.

2.8. *Das aktuelle KMU-Kapitel der TTIP*

Der EWSA begrüßt, dass ein Kapitel der TTIP-Verhandlungen ausschließlich den KMU gewidmet ist, möchte dessen Inhalt jedoch verbessern (vgl. die Vorschläge im Abschnitt „Besondere Bemerkungen“). Der Vorschlag der Europäischen Union für einen Rechtsakt über die „Kleinen und mittleren Unternehmen“ im TTIP-Abkommen wurde den USA in der Verhandlungsrunde vom 19. bis 23. Mai 2014 zur Erörterung vorgelegt. Es handelt sich dabei um ein für die EU neues Kapitel in einem Freihandelsabkommen. Ein diesbezüglicher Wortlaut wurde am 7. Januar 2015 veröffentlicht⁽¹³⁾. In diesem Text, der als Kapitel X über die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) konzipiert wurde, werden verschiedene Punkte angesprochen, um die Teilnahme von KMU am Handel zu erhöhen und bewährte Verfahrensweisen auszutauschen.

2.8.1. *Zusammenarbeit in KMU-Fragen*

Die Vertragsparteien sollten Informationen austauschen, Instrumente und Ressourcen in Bezug auf die Rechte des geistigen Eigentums erarbeiten und zugänglich machen, bewährte Regulierungsverfahren austauschen, Maßnahmen für Unternehmen unterstützen sowie Risikokapital und Investitionen in kleine Unternehmen fördern, um die Wettbewerbsfähigkeit von KMU im internationalen Handel zu stärken.

2.8.2. *Marktdaten und Informationsaustausch*

In Artikel X.2 des aktuellen Vorschlags geht es um den Informationsaustausch zwischen den Vertragsparteien. Es sollte eine Internetseite eingerichtet werden, die die wichtigsten Informationen enthält (wie den Text des TTIP-Abkommens, Zollvorschriften, ein Register der geltenden technischen Regelungen, gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, Regeln für das öffentliche Auftragswesen und Verfahren für die Unternehmenseintragung). Das Programm zur Harmonisierung der Daten für die wichtigsten Bereiche, die für KMU von Belang sind, sollte einer gemeinsamen Analyse durch eine europäisch-amerikanische Expertengruppe unterzogen werden.

Die Vertragsparteien sollten eine Online-Datenbank in allen EU-Amtssprachen zur Verfügung stellen, die u. a. die Codes der Zollnomenklatur und Zolltarife, Ursprungsregeln, die Anforderungen für die Angabe des Ursprungslands usw. enthält.

2.8.3. *Helpdesk*

Im Vorschlag der Europäischen Kommission wird eine einheitliche Informationsstelle erwähnt (Artikel X.2.c), die auch vom Transatlantischen Wirtschaftsrat gefordert wird. Ein ausgedehntes Subnetz solcher Informationsstellen, die von verlässlichen repräsentativen KMU-Organisationen mit Kontakten zu Wirtschaftskreisen in der EU und den USA unterstützt werden, könnte einen fachkundigen Einfluss und ein stärkeres Engagement der verschiedenen Stellen sowie eines breiten Spektrums an Interessenträgern garantieren.

2.8.4. *Einrichtung eines KMU-Ausschusses*

In einem Entwurf des Artikels X.4 ist die Einrichtung eines transatlantischen Ausschusses vorgesehen.

⁽¹³⁾ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153028.pdf

3. Besondere Bemerkungen

3.1. *Tragweite der Unterschiede in der Definition von KMU*

In der EU und den USA gibt es unterschiedliche Definitionen des Begriffs KMU, wobei die größtmögliche Spanne bei der Zahl der Beschäftigten 250 bis 1 000 Personen beträgt. Die US-amerikanische Definition des Begriffs KMU richtet sich darüber hinaus nach der Branche⁽¹⁴⁾ — er bezieht sich vor allem auf Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten, in einigen Branchen gehören jedoch auch Unternehmen mit bis zu 750 oder sogar 1 000 Beschäftigten in diese Kategorie. Für die meisten Branchen ist der Umsatz oder die Jahresbilanzsumme unerheblich.

Der EWSA ersucht die Dienststellen der Europäischen Kommission, einen umfassenden Überblick über die in den einzelnen Branchen verwendete Definition des Begriffs KMU in den USA zu erstellen und durch die Einleitung geeigneter Maßnahmen besonders darauf zu achten, dass diese Definitionsunterschiede für die europäischen KMU mit ihrer geringeren Größe nicht von Nachteil sind.

3.1.1. Die regulierten und die nichtregulierten freien Berufe sind ein in allen EU-Staaten in verschiedener Intensität und Ausprägung vorhandener besonderer Typ der KMU, deren Markt- und deren Leistungsangebote auf besonderem Wissen basieren, die besonderes Vertrauen der Leistungsempfänger in Anspruch nehmen und an deren Unabhängigkeit besondere Anforderungen gestellt werden. Sie sind neben ihrer Bedeutung als Wirtschaftspartner auch Teil des europäischen Gesellschaftsmodells.

3.2. *Bewertung und Überwachung der Auswirkungen eines erweiterten transatlantischen Marktes auf exportierende und nichtexportierende Unternehmen*

Angesichts der Bedeutung der KMU für die Wirtschaft der Europäischen Union ist es nach Ansicht des EWSA von großer Bedeutung, für alle Wirtschaftsbereiche und alle Mitgliedstaaten zu prüfen, ob untersucht werden sollte, welche voraussichtlichen Folgen — insbesondere mit Blick auf die Beschäftigung — ein Inkrafttreten der TTIP nach dem derzeitigen Verhandlungsstand für die europäischen KMU haben wird. Es ist erforderlich, in Ex-ante- und Ex-post-Analysen zu untersuchen, welche möglichen Auswirkungen die Einrichtung eines transatlantischen Marktes auf KMU, Kleinstunternehmen und freie Berufe hätte, ganz gleich, ob sie im Exportgeschäft tätig sind oder nicht.

Das Europäische Parlament hat sich bereits mit den Folgen der TTIP für das verarbeitende Gewerbe und den Energiemarkt beschäftigt und ist zu dem Schluss gekommen, dass die Auswirkungen positiv, jedoch je nach Branche unterschiedlich sein werden⁽¹⁵⁾. Die Auswirkungen in anderen Branchen, die enger mit der lokalen Wirtschaft verknüpft sind (Landwirtschaft, Tourismus, Handwerk, Hotelgewerbe, IKT, Gaststättengewerbe, Industrie, selbstständig Erwerbstätige, Dienstleistungen, freie Berufe usw.), sind bislang nicht eigens untersucht worden.

In den nächsten Verhandlungsrunden über die TTIP müssen ambitionierte Ergebnisse für die Landwirtschaft erzielt werden, wobei der Schwerpunkt auf Marktzugang, geografischen Angaben sowie Tier- und Pflanzenschutz liegen sollte. Es ist von entscheidender Bedeutung, die hohen in der EU geltenden Standards für Lebensmittelsicherheit, Tiergesundheit und menschliche Gesundheit zu bewahren.

Es ist von großer Bedeutung, die möglichen Auswirkungen der Öffnung eines stärker integrierten transatlantischen Marktes auf diese Unternehmen frühzeitig zu erkennen. Es stellt sich die Frage, ob die TTIP im Hinblick auf Investitionen und Beschäftigung im Rahmen eines neuen Wettbewerbsszenarios eine Änderung ihres Geschäftsmodells, ihrer Produktionsmethoden, der Erbringung ihrer Dienstleistungen oder ihrer Strategien herbeiführen wird. Darüber hinaus müssen Anpassungsmaßnahmen und -strategien vorgesehen werden, damit alle europäischen KMU die Vorteile der TTIP bestmöglich nutzen können.

3.3. *Ein neuer De-minimis-Schwellenwert für KMU und Kleinstunternehmen zum „Testen“ des Marktes in sehr kleinem Maßstab*

De-minimis-Schwellen sind Grenzwerte, unter denen keine Zölle oder Abgaben erhoben werden, und die Abfertigerungsverfahren einschließlich der Datenanforderungen sind auf ein Minimum beschränkt.

Es gibt eine Forderung des Atlantikrates und einen allgemeinen Vorstoß der USA, die De-minimis-Schwellenwerte für Warensendungen kleiner Unternehmen in die USA oder in die Europäische Union auf 800 USD anzuheben (die derzeitigen Grenzwerte liegen bei 200 USD bzw. 150 EUR). In der Europäischen Union wird auf alle Sendungen mit einem Wert von mehr als 10 bis 22 EUR (je nach Mitgliedstaat) Mehrwertsteuer erhoben, auch wenn sie von Zöllen befreit sind.

⁽¹⁴⁾ https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Size_Standards_Table.pdf

⁽¹⁵⁾ ITRE-Ausschuss des EP, „TTIP impact on European Energy markets and manufacturing industries (Die Auswirkungen der TTIP auf die Energiemärkte und das verarbeitende Gewerbe der EU)“, 2015 ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU\(2015\)536316_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/536316/IPOL_STU(2015)536316_EN.pdf)).

Eine Anhebung der De-minimis-Schwellenwerte für Reisende, die mit dem Flugzeug ankommen, und für eingehende Sendungen könnte dazu beitragen, dass KMU, vor allem neue Start-up-Unternehmen, insbesondere im Bereich der Verbrauchsgüter ihr Exportgeschäft auf einem niedrigen Niveau starten oder in den elektronischen Handel einsteigen können, ohne Zölle zahlen zu müssen. Der EWSA ersucht die Europäische Kommission, die Durchführbarkeit dieser Forderung zu prüfen (Auswirkungen auf die Zolleinnahmen, die Rechte am geistigen Eigentum usw.). Der EWSA begrüßt die Initiative der Europäischen Union zur Einrichtung einer Datenbank für „10 wichtige Punkte zum Online-Geschäft“⁽¹⁶⁾, die sich an europäische Gewerbetreibende richtet, die ihre Produkte in andere EU-Mitgliedstaaten exportieren. Der EWSA ist der Ansicht, dass eine derartige Datenbank auch für den transatlantischen Handel aufgebaut werden könnte.

3.4. Der erforderliche Zugang zu allen einschlägigen Informationen über ein mehrsprachiges Internetportal

Der EWSA unterstützt die Forderung der Europäischen Kommission hinsichtlich der Einrichtung eines KMU-Portals und schlägt vor,

- alle Informationen in den 24 Amtssprachen der EU zur Verfügung zu stellen,
- die Software so einfach und nutzerfreundlich wie möglich zu gestalten,
- den Betrieb der Datenbank durch eine repräsentative Auswahl europäischer KMU prüfen zu lassen, um sicherzugehen, dass das Instrument den Bedürfnissen der Unternehmen Rechnung trägt,
- die Datenbank auch mit einer menschlichen Schnittstelle zu versehen, d. h. ein Team für die Beantwortung von Fragen von beiden Seiten des Atlantiks zu bilden.

Der Bericht der Kommission zum Thema KMU und TTIP macht deutlich, dass ein Großteil der Unternehmen zwar die für die Abwicklung ihrer Exportgeschäfte nötigen Schritte kennt, jedoch nicht weiß, ob sie auf föderalen oder bundesstaatlichen Vorschriften oder aber privaten Regelungen beruhen. Daher ist es wichtig, dass die Behörden regelmäßig registrieren können, welche Verfahren und Regelungen von den KMU als besonders schwierig angesehen werden, und dass sie in spezifischen Erläuterungen und Beschreibungen Aufschluss über die Schritte geben, die zur Einhaltung der Anforderungen erforderlich sind.

3.5. Ein repräsentativer KMU-Ausschuss mit klaren Befugnissen

Der EWSA begrüßt, dass der bereits bestehende Dialog zwischen den für KMU-Belange zuständigen Behörden in der EU und den USA institutionalisiert werden soll. Er hält es jedoch für notwendig, eine adäquate Vertretung von KMU-Verbänden in den transatlantischen Dialog über KMU-Fragen einzubeziehen und nicht nur Vertreter der nationalen Behörden in den künftigen KMU-Ausschuss zu entsenden, sondern ihn auch für repräsentative Verbände von KMU sowie sehr kleinen und Kleinstunternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks zu öffnen. Bestimmte regulatorische Rahmenbedingungen für KMU werden auch erhebliche Auswirkungen auf die Beschäftigten und auf die Konsumenten von Erzeugnissen der KMU haben. Daher sollten auch Vertreter dieser Interessengruppen als Mitglieder dem zukünftigen KMU-Ausschuss angehören, um deren Interessen von Anfang an entsprechend berücksichtigen zu können.

Der EWSA schlägt vor, die Zuständigkeiten des künftigen KMU-Ausschusses wie folgt festzulegen: Überwachung der Bedingungen für die Anwendung der TTIP auf KMU, sehr kleine und Kleinstunternehmen und deren Auswirkungen auf die Beschäftigten und Konsumenten der Erzeugnisse dieser Unternehmen, Durchführung von Folgenabschätzungen, Vorschläge für die Behebung der Schwierigkeiten von KMU, sehr kleinen und Kleinstunternehmen sowie deren Beschäftigten und Konsumenten ihrer Produkte, Kommunikation mit diesen Unternehmen usw.

3.6. Eine Informationskampagne auf nationaler und regionaler Ebene

Korrekte Informationen sind für KMU von ausschlaggebender Bedeutung, um die neuen Handelsmöglichkeiten, die die TTIP bietet, nutzen zu können (Beseitigung von Zöllen, Handelserleichterungen und Zusammenarbeit in Regulierungsfragen, die zu einer Angleichung oder gegenseitigen Anerkennung der Konformitätsbewertungen, Qualifikationen und berufsrechtlichen Regulierungen führt).

Diese Informationen können nicht nur über das Internet verbreitet werden. Um das Wissen und das Verständnis der KMU über die zur Verfügung stehenden Instrumente und die öffentlichen Förderinitiativen zu erhöhen, sollte eine entsprechende Informationskampagne für KMU unter Mitwirkung von Experten auf den Gebieten internationaler Handel, Ausfuhr in die USA und Investitionen in den USA auf den Weg gebracht werden. Die KMU nehmen die bestehenden Instrumente wie die Datenbank über den Marktzugang und das Enterprise Europe Network, die ihrer Internationalisierung förderlich sein könnten, kaum wahr. Die Bemühungen um eine Internationalisierung und die Expansion eines Unternehmens ins Ausland müssen im Heimatland ihren Anfang nehmen; daher sollten die Unternehmen mit Aufmerksamkeit alle Mittel und Hilfen im Auge behalten, die auf nationaler und gegebenenfalls auch europäischer Ebene für KMU bereitgestellt werden.

⁽¹⁶⁾ <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/watify/selling-online?language=de>

Der EWSA empfiehlt darüber hinaus die Einrichtung eines Netzes europäischer und amerikanischer KMU-Verbände mit der Aufgabe, die TTIP durch einen echten Bottom-up-Ansatz zu fördern.

3.7. Eine Vertiefung der europäischen KMU-Politik

3.7.1. Die TTIP darf nicht als Instrument gesehen werden, durch das die Vorzugsbehandlung der KMU bei der öffentlichen Auftragsvergabe auf lokaler und regionaler Ebene ausgehebelt wird. Im Rahmen der TTIP sollten diese Prioritäten beibehalten werden, sofern sie unterschiedslos für europäische und amerikanische KMU Gültigkeit haben.

3.7.2. Darüber hinaus ist es von entscheidender Bedeutung, im Rahmen der Verhandlungen und der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen den Grundsatz „Vorfahrt für KMU“ einzuhalten, um zu gewährleisten, dass die Prioritäten und die tatsächliche Lage der Klein- und Kleinstunternehmen gleich zu Beginn des Legislativverfahrens berücksichtigt und die spezifischen Interessen der KMU gewahrt werden. Zu diesem Zweck fordert der EWSA, dass die Klein- und Kleinstunternehmen eigens im TTIP-Beratungsgremium (*TTIP Advisory Board*) vertreten werden.

3.7.3. Bezüglich der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen sollte den KMU und insbesondere den Klein- und Kleinstunternehmen eine maßgeschneiderte Unterstützung zur Anpassung an die Vorschriften geboten werden.

3.7.4. Es muss darauf hingewiesen werden, dass zahlreiche Unternehmen, die in der Lage sind, zu investieren oder auf dem transatlantischen Markt zu exportieren, innovativ tätig sind und daher verbindliche und verständliche Regeln zum Schutz des geistigen Eigentums brauchen — sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in der Europäischen Union.

3.7.5. In der Agrar- und Lebensmittelbranche muss ein besonderes Augenmerk den Unternehmen gelten, die ihre Produktion und die damit verbundenen Verfahren an ethischen, kulturellen und ökologischen Grundsätzen ausrichten. Der Handel mit derartigen Erzeugnissen muss auch weiterhin gefördert werden, um so einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung zu leisten. Auch für einen angemessenen Schutz der geografischen Angaben muss Sorge getragen werden, denn sie bieten den Verbrauchern Sicherheit in Bezug auf den Ursprung der Erzeugnisse und die Produktionsmethoden. Die EU hat seit Jahren eine Qualitätspolitik für ihre Erzeugnisse entwickelt, die einer ihrer wesentlichen Trümpfe ist, der den Produzenten der EU Wettbewerbsvorteile bringt, beträchtlich zur Erhaltung ihrer kulturellen und gastronomischen Tradition beiträgt und die ländliche Entwicklung sowie die Maßnahmen zur Stützung des Marktes und der Erzeugereinkommen fördert.

3.7.6. In einer weiteren Stellungnahme prüft der EWSA derzeit die Erfahrungen mit dem Small Business Act in den Vereinigten Staaten und der EU, um besser zu verstehen, welche Vorteile der amerikanische Small Business Act den KMU in Amerika bietet, beispielsweise im Hinblick auf den Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten oder zu Finanzmitteln. Diese Untersuchung wird zu gegebener Zeit in Vorschläge zur Verbesserung und Effizienzsteigerung des europäischen Small Business Act einmünden mit dem Ziel, diesen mit Blick auf die europäischen KMU zu verbessern und seine Verbindlichkeit zu erhöhen.

Brüssel, den 2. Juli 2015

Der Präsident
des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses
Henri MALOSSE
