

Positionspapier

Berlin, 22. August 2013

Anliegen der deutschen Ernährungsindustrie für eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der EU und den USA

Die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) spricht sich für den Abbau von Handelshemmnissen im Außenhandel mit den USA aus und unterstützt Initiativen zur Stärkung der wirtschaftlichen Kooperation zwischen den USA und der EU. Oberste Priorität sollte aus Sicht der BVE der Abbau nicht-tarifärer und regulatorischer Handelshemmnisse haben. Die Aufnahme von Verhandlungen über ein umfassendes transatlantisches Handelsabkommen im Rahmen einer Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft, das der deutschen Ernährungsindustrie einen verbesserten Zugang zum US-amerikanischen Markt ermöglicht, und ein Dialog über die vertiefte regulatorische Kooperation wird von der BVE daher begrüßt.

Wirtschaftsbeziehungen

Die deutsche Ernährungsindustrie ist mit 555.000 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von über 169 Mrd. EUR die viertgrößte Industriebranche in Deutschland und führend in Europa. Wachstumstreiber ist mit einem Umsatzanteil von 32% das Exportgeschäft. Zur Sicherung von Arbeitsplätzen und Wertschöpfung am Standort Deutschland ist die Branche auf einen wettbewerbsfähigen Zugang zu Auslandsmärkten angewiesen.

Die USA sind für die deutsche Ernährungsindustrie mit einem Absatzvolumen von 1,4 Mrd. EUR der zweitwichtigste Exportmarkt außerhalb der EU. Allein 2012 stiegen die Ausfuhren in die USA um 6,4%. Die wichtigsten Exportgüter sind alkoholische Getränke, Kaffee, Süßwaren und Dauerbackwaren.

Auch durch den Import von Erzeugnissen der Land- und Ernährungswirtschaft ist die deutsche Ernährungsindustrie eng mit den USA verbunden. 2012 wurden Agrargüter im Wert von über 2,1 Mrd. € importiert, darunter 984 Mio. € an Gütern der Ernährungsindustrie und 1,1 Mrd. € an landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Wichtigste Importgüter sind alkoholische Getränke, Fischprodukte, verarbeitetes Obst und Gemüse sowie Getreide und Ölsaaten.

Enge Beziehungen bestehen darüber hinaus durch Investitionen amerikanischer Lebensmittelunternehmen in Deutschland und deutscher Unternehmen in den USA.

Tarifäre Handelshemmnisse

Der transatlantische Handel ist im tarifären Bereich weitestgehend liberalisiert, die Zölle zwischen den USA und der EU sind bereits stark abgebaut. Der gewichtete Durchschnittszollsatz bei Exporten in die USA beträgt ca. 2,5% und ca. 5% für Importe in die EU.

In einzelnen Bereichen werden deutlich höhere Wertzollsätze für den EU-Import wichtiger Zwischenprodukte mit Ursprung in den USA erhoben, so bei einigen Fischerzeugnissen bis zu 20%.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Erhebliche Handelshemmnisse für die deutsche Ernährungsindustrie bestehen im nicht-tarifären Bereich. Eine Intensivierung der transatlantischen Handelsbeziehungen setzt deshalb einen Abbau dieser Handelshemmnisse voraus. Aus Sicht der BVE muss deshalb bei einem transatlantischen Handelsabkommen dem Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse oberste Priorität eingeräumt und auch die Einführung neuer Barrieren im gemeinsamen Handel verhindert werden.

Fehlende gegenseitige Anerkennung von SPS-Standards, Veterinärzertifikaten und Methoden der Risikoanalyse zwischen der EU und den USA sowie zwischen den US-Bundesstaaten:

Die fehlende gegenseitige Anerkennung von SPS-Standards, Veterinärzertifikaten und Methoden der Risikoanalyse führt zu aufwendigen und langwierigen Zulassungsverfahren und erschweren den Handel, die Abstimmung zwischen der EU und den USA sowie den einzelnen US-Bundesstaaten muss verbessert werden. Importstandards müssen transparent gemacht und eine gegenseitige Anerkennung von SPS-Standards, Veterinärzertifikaten und Methoden der Risikoanalyse im Sinne der Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit so weit wie möglich angestrebt werden.

Abweichung von internationalen Standards zur Tiergesundheit (OIE) bzw. zur Sicherheit tierische Produkte (Codex Alimentarius) und dem Prinzip der „Regionalisation“ (WTO):

Zur Wahrung von Qualität und Sicherheit von Lebensmitteln und -rohstoffen müssen international und wissenschaftlich anerkannte Standards zur Tiergesundheit bzw. zur Sicherheit tierischer Produkte ausnahmslos erfüllt werden.

Bei der Risikobewertung (hoch-) verarbeiteter tierischer Lebensmittel wenden die USA strengere Importvorschriften an, als durch internationale und wissenschaftlich anerkannte Standards der OIE und WTO vereinbart. Beispielsweise halten die USA immer noch an dem BSE-Status für alle EU-Mitgliedstaaten fest. Außerdem haben minimale Unterschiede in der Risikobewertung von Rohstoffen negative Auswirkungen für den Handel mit Lebensmitteln. Dies ist nicht gerechtfertigt. Die USA müssen die OIE-Standards (Terrestrial Animal Health Code Chapter 10.4, Article(s) 10.4.3 und 10.4.4) anerkennen und nach diesen handeln

Aufwendige Importvorschriften für Fleisch und Fleischerzeugnisse:

Die Zulassungsvorschriften und -verfahren für europäische Betriebe der Fleisch erzeugenden und verarbeitenden Industrie sind sehr zeitaufwendig und kostenintensiv; bislang haben nur wenige Verarbeitungsbetriebe für Schweinefleisch eine Importzulassung für die USA erhalten. Die Abstimmung eines Zulassungsverfahrens für Schlacht- und Verarbeitungsbetriebe unter Zugrundelegung sachgerechter und verhältnismäßiger Standards (HACCP, betriebseigene Qualitätssicherungssysteme) sollte angestrebt werden.

Erschwerte Einfuhrbedingungen für verarbeitete Lebensmittel mit Ei:

Derzeit ist kein europäischer Hersteller von Ei-Erzeugnissen für den Export in die USA zugelassen, da seitens USA keine Äquivalenz anerkannt wurde.

Überlegungen des *Food Safety Inspection Service (FSIS)* des *United States Department for Agriculture (USDA)* die Einfuhrvorschriften für verarbeitete Lebensmittel mit einem Ei-Gehalt von weniger als 2% zu durch Zertifizierungen für Zwischenerzeugnisse und Rohwaren zu verschärfen, würden einem Importverbot für eine Vielzahl europäischer Lebensmittel gleichkommen. FSIS muss daher Importbedingungen und –risiken für europäische Lebensmittelexporteure klarstellen und transparent machen.

Nicht-Anerkennung von Qualitätsstandards von Lebensmitteln:

Qualitätsstandards von Lebensmitteln unterliegen keiner gegenseitigen Anerkennung, dies betrifft auch Tier- und Umweltschutzvorgaben in der Lebensmittelproduktion. Hier sollte eine Harmonisierung angestrebt werden, wobei wissenschaftlich und international anerkannte Standards heranzuziehen sind.

Auch die Einführung der technischen Lösung für minimale Spuren nicht zugelassener gentechnisch veränderter Organismen (GVO-Spuren) auf Lebensmitteln oder deren Zutaten in der EU kann die gemeinsamen Handelsbeziehungen deutlich vereinfachen.

Nicht-Anerkennung und mangelnde Transparenz bei Lebensmittelkennzeichnungsvorschriften:

Die unterschiedlichen Lebensmittelkennzeichnungsvorschriften werden von den USA und der EU nicht anerkannt bzw. für Importeure hinreichend transparent gemacht. Durch zusätzliche Informationsbeschaffung und Kennzeichnung entsteht den Lebensmittelexporteurern ein hoher Zeit- und Kostenaufwand. Die gegenseitige Anerkennung sollte angestrebt werden.

Nicht-Anerkennung Geografischer Herkunftsangaben:

Die in der EU geschützten geografischen Herkunftsangaben werden in den USA nicht anerkannt, ein Dialog über die gegenseitige Anerkennung wäre wünschenswert.

Regulatorische Handelshemmnisse

Eine Harmonisierung der regulatorischen Abläufe kann die Transaktionskosten für Unternehmen deutlich senken und sollte daher angestrebt werden. Ein vertiefter Dialog zur Verbesserung der regulatorischen Kooperation beider Handelspartner ist notwendig und muss frühzeitig begonnen werden, damit die Verhandlungsergebnisse auch mit der Unternehmenspraxis vereinbar sind. Deswegen muss bereits vor Abschluss eines transatlantischen Handelsabkommens eine Harmonisierung regulatorischer Standards und Verfahren unter Einbezug aller beteiligten Akteure verhandelt und weitestgehend finalisiert werden. Besonders ist der Abbau der nachfolgenden regulatorischen Handelshemmnisse zu begrüßen.

Mangelnde Harmonisierung regulatorischer Verfahren:

Die regulatorischen Standards und Verfahren in der EU und den USA weichen deutlich voneinander ab. Dies erhöht unverhältnismäßig Risiko und Kosten im transatlantischen Handel. Die regulatorische Kooperation und gegenseitige Anerkennung geltender Verfahren muss vorangetrieben werden. Bei Erlass neuer oder Überarbeitung bestehender Regulierungen können wir uns eine gegenseitige institutionelle Zusammenarbeit vorstellen, insbesondere zwischen FDA und EFSA.

Mangelnde Transparenz und Harmonisierung regulatorischer Verfahren der U.S.-Bundesstaaten:

Die Importvorschriften und -verfahren, sowie zur Anwendung kommenden Standards, divergieren zum Teil erheblich zwischen den verschiedenen U.S.-

Bundesstaaten. Über 2700 bundesstaatliche und kommunale U.S.-Behörden stellen zum Teil unterschiedliche Anforderungen an die Zertifizierung und Eigenschaften von Lebensmittelexporten. Den europäischen Lebensmittelexporteurern entsteht somit ein zusätzlicher großer Zeit- und Kostenaufwand. Die Harmonisierung regulatorischer Verfahren zwischen den US-Bundesstaaten muss verbessert werden.

Aufwendige Dokumentations- und Registrierungsverfahren beim Lebensmittelimport durch den U.S. Bioterrorism Act und den U.S. Food Safety Modernization Act (FSMA) sowie erhöhte Risiken durch intransparente Implementierung des FSMA:

Der Bioterrorism Act und nachfolgend erlassene FSMA stellen unverhältnismäßig hohe Anforderungen an die vorzuhaltende Dokumentation und Registrierung europäischer Lebensmittelexporteurern. So müssen Lebensmittelexporteurern laut Bioterrorism Act ihre Zulassungsdokumente aller zwei Jahre erneuern und laut FSMA die Eignungsprüfung verwendeter Zwischenerzeugnisse und Rohwaren beim Hersteller durchführen oder auch einwilligen, sich im Bedarfsfall wiederkehrenden Inspektionen durch Dritte zu unterziehen. Den Lebensmittelexporteurern entstehen dadurch hohe Kosten, die durch eine gegenseitige Anerkennung der regulatorischen Verfahren deutlich reduziert werden müssen.

Darüber hinaus birgt die seit Erlass des FSMA andauernde Implementierung erhebliche Risiken für die Lebensmittelexporteurern hinsichtlich umzusetzender Anforderungen und entstehender Kosten. Um Unsicherheiten für die Handelspartner zu minimieren, muss eine verlässliche und transparente sowie nachvollziehbare Gesetzeslage angestrebt und neuen Handelshemmnissen entgegengewirkt werden.

Sensible Themen

Die Gewährleistung der Lebensmittelsicherheit und der vorbeugende Verbraucherschutz entlang der gesamten Lebensmittelprozesskette ist für beide Handelspartner ein wichtiges Thema. In der Vergangenheit haben unterschiedliche Auffassungen in sensiblen Fragen immer wieder zu langwierigen, auch handelspolitischen Auseinandersetzungen geführt. Die Aufnahme von Verhandlungen über ein umfassendes transatlantisches Handelsabkommen sollte davon nicht negativ betroffen sein und Handelsliberalisierungen so weit wie möglich angestrebt werden ohne den vorbeugenden Verbraucherschutz negativ zu beeinflussen.

Die Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie e.V. – BVE



Die BVE ist der wirtschaftspolitische Spitzenverband der deutschen Ernährungsindustrie und vertritt die Interessen der Branche gegenüber der Bundesregierung, dem Bundestag, den Bundesländern und auf europäischer Ebene. Die BVE ist Dachverband für 20 Fachverbände und 50 Unternehmen der Ernährungsindustrie und Mitglied im Bundesverband der Deutschen Industrie sowie beim europäischen Dachverband der Ernährungsindustrie FoodDrinkEurope.