



Fünf Fragen, die sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu TTIP stellen müssen

Das Freihandelsabkommen TTIP wird derzeit von den USA und der Europäischen Union (EU) verhandelt. Befürworter der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (*Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP*) behaupten, dass diese allen Unternehmen nützt, aber stimmt das? Nach Aussage der Europäischen Kommission (EK) und der USA werden vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vom Abkommen profitieren, nicht nur multinationale Konzerne. Aber ist das wirklich so? Wir wollen diese Aussagen genauer unter die Lupe nehmen, denn wenn das Abkommen einmal verabschiedet ist, dann ist es quasi unwiderruflich.

Seit Herbst 2014 hat sich die EK in ihrer Argumentationslinie auf KMU's konzentriert und wiederholt gesagt, dass KMUs *stärker* von TTIP profitieren werden als Großkonzerne, vor allem durch den Abbau von Bürokratie und aufwändigen Formalitäten beim Export in die USA. Seltsamerweise fanden die KMUs bis dahin kaum Erwähnung. Die europäischen KMUs sollten daher ihre Augen offen halten und nicht blindlings darauf vertrauen, dass TTIP wirklich in ihrem Interesse ist.

Die Hauptbefürworter des Freihandelsabkommens sind die großen multinationalen Konzerne beiderseits des Atlantiks, die den transatlantischen Wirtschaftsrat (*Transatlantic Business Council – TABC*) bilden. Er arbeitet seit Jahrzehnten hinter den Kulissen daran, das Abkommen zustande zu bringen. In Brüssel wurden teure Lobbyisten damit beauftragt, Politiker und Medien davon zu überzeugen, dass TTIP auch den 20 Millionen KMUs dient, die 99,8% aller eingetragenen Firmen ausmachen, 66,5% aller Erwerbstätigen beschäftigen und 57% Mehrwert zum europäischen BIP beitragen.⁽¹⁾ KMU's fehlen zumeist die Ressourcen, um sich in gleichem Maße wie die Großkonzerne zu TTIP zu Wort zu melden. MORE⁽²⁾ ist der festen Überzeugung,

dass KMUs mehr über TTIP und dessen möglichen Folgen für die Zukunft der europäischen Wirtschaft wissen müssen. Dieses kurze Dokument behandelt daher fünf wesentliche Fragen, über die KMUs nachdenken sollten. Sie müssen durch die Europäische Kommission - und durch Befürworter von TTIP – klarer und konkreter beantwortet werden als bisher.

1: Wird TTIP für die europäische Wirtschaft insgesamt förderlich sein?

Von der Europäischen Kommission (EK) in Auftrag gegebene Berichte prognostizieren, dass TTIP das jährliche BIP in Europa um durchschnittlich 0,05% steigern wird. Das führt in zehn Jahren zu einem Zuwachs von 0,5%. Wirtschaftsexperten nennen das einen ‚mickrigen‘ Zuwachs und betrachten eine Steigerung von 0,05% pro Jahr als ‚Rundungsfehler‘. Selbst wenn diese Steigerung in vollem Umfang realisiert würde, heißt dies, dass eine Wirtschaft, die jährlich um 2% wächst, mit TTIP um 2,05% wächst. Was kann man mit einer solchen Aussage anfangen? Wenn Sie an die Prognosen Ihrer eigenen Umsätze und Ausgaben denken, wie sicher können Sie eine Veränderung von 0,05% pro Jahr nach oben oder unten vorhersagen?

Diese geringe Steigerungsrate bekommen wir nicht umsonst. Im Bericht der EK wird prognostiziert, dass „mindestens 1,3 Millionen europäische Arbeitnehmer durch Arbeitsverlagerung arbeitslos werden. Bei einem ‚weniger ehrgeizigen‘ Ergebnis würden womöglich mehr als 680.000 europäische Arbeitnehmer ihren Arbeitsplatz verlieren.⁽³⁾ Die Verlagerung von Arbeit, wie es im Wirtschaftsjargon ausgedrückt wird, heißt, dass Menschen ihren Job verlieren. Und man kann davon ausgehen, dass viele dieser Arbeitsplätze in KMUs wegfallen werden.

Die Aussagen der EK werden von vielen Seiten in Frage gestellt. Ein maßgeblicher Bericht der ÖFSE (Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung in Wien)^(4,5) stellt fest, dass die EK die sozialen und makroökonomischen Kosten, die TTIP nach sich ziehen würde, in ihre Berechnungen nicht mit einbezogen hat. Diese könnten den Nutzen von TTIP um 40% schmälern. Ende 2014 fingen Vertreter der EK und der europäischen Regierungen an, sich von den Zahlen in den Berichten zu distanzieren, die sie selbst in Auftrag gegeben hatten, obwohl ihre eigene Argumentation für TTIP darauf aufbaut. Im Dezember 2014 veröffentlichte die Tufts University in den USA⁽⁶⁾ die Ergebnisse einer Untersuchung, die den wirtschaftlichen Nutzen von TTIP bewertet. Die Autoren verwendeten dazu eine Methode der Vereinten Nationen, mit der die Auswirkungen des Handels evaluiert wurden. Diese Studie ergibt ein weit weniger ermutigendes Bild als die Berichte der EK. Sie sagt nach einem Jahrzehnt TTIP für die EU Nettoverluste bei den Exporten und dem BIP voraus sowie eine Absenkung des Nettoverdienstes. Der Tufts-Bericht prognostiziert außerdem den Abbau von 600.000 Arbeitsplätzen.

Die makroökonomische Begründung für TTIP scheint daher bestenfalls ‚fragwürdig‘ zu sein.

Ist es angesichts solcher Unwägbarkeiten für die europäischen KMU's ratsam, TTIP zu akzeptieren?

2: Wird sich TTIP günstig für die europäischen KMUs auswirken?

Die Europäische Kommission behauptet, dass „TTIP insbesondere den KMUs zugute kommen wird, da Handelsbarrieren für kleinere Firmen tendenziell eine größere Belastung sind als für Großunternehmen, weil sie weniger Mittel haben, diese zu überwinden.“⁽⁷⁾ Der Atlantic Council stellt in seinem Bericht von November 2014⁽⁸⁾ fest, dass „angesichts der überragenden wirtschaftlichen Auswirkungen von TTIP (*hier sind die minimalen Vorteile gemeint, die in der Antwort zu Frage 1 aufgeführt werden*) selbst solche KMUs von dem Abkommen profitieren können, die nicht exportieren“. Zahlen oder Analysen, um diese Behauptung zu begründen, führt er allerdings keine an. Trifft dies zu? Wo sind die Beweise?

Man mag es kaum glauben, aber es scheint so, als gäbe es keine solchen Beweise, sondern nur die Behauptung, dass das Abkommen den KMUs nützt. Es *gibt* jedoch Fakten zu den Auswirkungen *anderer* Freihandelsabkommen auf KMUs. Das markanteste Beispiel ist das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA). Hier wurde der riesige Markt der USA mit den kleineren Volkswirtschaften Kanadas und Mexikos zusammengebracht.

Die USA, Kanada und Mexiko unterzeichneten das NAFTA-Abkommen in 1994, d.h. es liegen heute Daten vor, welche Auswirkungen das Abkommen über einen Zeitraum von 20 Jahren auf die KMUs hatte. In ihrem Bericht zum NAFTA kommen die ÖFSE⁽⁹⁾ und das CEPR-DC⁽¹⁰⁾ beide zu dem Schluss, dass das Abkommen verheerende Folgen für Kleinbauern in Mexiko hatte. Das CEPR schreibt: „NAFTA ...hatte schwerwiegende Folgen für die Beschäftigung in der Landwirtschaft: die bäuerliche Landwirtschaft in Mexiko wurde durch die Subventionierung von amerikanischen Produkten wie Mais und anderen Erzeugnissen, ausgelöscht. Zwischen 1991 und 2007 wurden 4,9 Millionen bäuerliche Familienbetriebe in Mexiko verdrängt, während die Zahl der Saisonarbeiter in der Agrarexportindustrie um fast 3 Millionen stieg. Dies bedeutet einen Nettoverlust von 1,9 Millionen Arbeitsplätzen in Mexiko.“

Wie auch bei TTIP versprachen Regierungsvertreter, dass kleine Firmen die Hauptgewinner des NAFTA-Abkommens sein würden. Aber die Versprechungen erfüllten sich nicht. Nach einem jüngsten Bericht von Public Citizen, in dem offizielle US-Regierungsquellen zitiert werden, „überstieg die Zunahme der Exporte US-amerikanischer Kleinunternehmen in alle *Nicht-NAFTA*-Länder von 1996 bis 2012 die Zunahme ihrer Exporte in die NAFTA-Partnerländer Kanada und Mexiko um mehr als 50%... Die Exporte kleiner Firmen nach Mexiko und Kanada im Rahmen des

NAFTA-Abkommens stiegen noch nicht einmal halb so stark wie die Exporte großer Unternehmen in die NAFTA-Partnerländer (47% gegenüber 97% in den gleichen Jahren). Dadurch sank der Anteil kleiner US-amerikanischer Unternehmen an den Gesamtexporten der USA nach Mexiko und Kanada im Rahmen von NAFTA.”⁽¹¹⁾ Dokumentiert sind außerdem an anderer Stelle die hohen ausländischen Investitionen in Mexiko, die vor allem durch US-Unternehmen getätigt wurden (insbesondere in der Automobilbranche). Amerikanische Unternehmen verlagerten ihre Produktionen nach Mexiko, um vom niedrigeren Lohnniveau in Mexiko zu profitieren, was laut US-Kongress zum Abbau von etwa 700.000 Arbeitsplätzen in den USA beigetragen hat.⁽¹²⁾

Es gibt derzeit keine Informationen zu den möglichen wirtschaftlichen Folgen von TTIP für die europäischen KMUs, die zum einen Sektor für Sektor unterscheiden und zum anderen die Gesamtwirkung aller Exporte in die USA und Importe in ihre Heimatmärkte aus den USA berücksichtigen. Stattdessen haben wir generelle Behauptungen in Hülle und Fülle, dass „TTIP den KMUs nutzen wird“.

Es stellt sich daher folgende Frage: Ist es vor dem Hintergrund, dass KMUs mindestens 50% des europäischen BIP erwirtschaften und 60% aller Arbeitsplätze stellen und angesichts der massiven Verwerfungen, die TTIP mit sich bringen würde, wirklich klug, diese wesentliche Säule unserer Volkswirtschaften aufs Spiel zu setzen?

3: Stellt TTIP die Interessen großer Unternehmen über die der KMUs?

TTIP soll ausländische Direktinvestitionen durch US-amerikanische Unternehmen in Europa und durch europäische Unternehmen in den USA fördern, mit der attraktiven, aber unbelegten Aussage, dass solche Investitionen für Arbeitsplätze und Wachstum sorgen. Um Unternehmen einen Anreiz für Investitionen zu bieten, werden Schiedsverfahren unter der Bezeichnung „Investorenschutz“ (Investor-Staat-Streitbeilegung, *Investor-State Dispute Settlement* – ISDS) vorgeschlagen, auf die sich US-Unternehmen bei Investitionen in Europa berufen und Schadenersatz verlangen können, ebenso wie europäische Unternehmen in USA –, wenn sie meinen, dass staatliche Bestimmungen ihre früheren, gegenwärtigen oder künftigen Gewinne gemindert haben oder mindern werden. Durch ein solches System werden Geschäftspraktiken *de facto* von normalen Rechtsprozessen in einer Demokratie ausgenommen, was äußerst umstritten ist.

Bei solchen Schiedsgerichten, die bereits Bestandteil anderen Handelsabkommen sind, tagen drei Anwälte aus dem privaten Sektor (unter Ausschluss der Öffentlichkeit) und sprechen ein Urteil, gegen das es in der Regel keine Berufungsmöglichkeit gibt. Die Drohung, vor ein solches Gericht zitiert zu werden, kann eine Regierung veranlassen, bestehende oder geplante Gesetze zu revidieren. Die überwiegende Mehrheit der gut 3.000 bekannten Fälle, die vor solchen

Gerichten verhandelt wurden, geht auf das Konto von Großunternehmen.⁽¹³⁾ In vielen Fällen konnten die Unternehmen auf diese Weise enorme finanzielle Entschädigungen für sich erwirken. So wurde z.B. Kanada gezwungen, dem kanadischen Unternehmen AbitibiBowater 122 Millionen Dollar zahlen. Das Unternehmen hatte - über seine Niederlassung in den USA - die eigene Regierung verklagt und sich dabei auf die NAFTA-Rechtsvorschriften berufen. AbitibiBowater focht die Entscheidung der kanadischen Provinz Neufundland und Labrador an, dem Unternehmen Holzschlag- und Wasserrechte sowie Anlagen zu entziehen, nachdem der Konzern ein Papierwerk in Neufundland geschlossen und 800 Arbeitnehmer vor die Tür gesetzt hatte.

Ist es wahrscheinlich, dass KMUs sich auf den Investorenschutz ISDS berufen werden? Auch wenn die offiziellen Vertreter der EK und USA behaupten, dass KMUs nichts davon abhalten sollte, ein solches Schiedsverfahren anzustrengen, muss man sich die Frage stellen, wie realistisch das ist. Wie wahrscheinlich ist es, dass eine kleine Bäckerei aus Deutschland, ein kleiner landwirtschaftlicher Betrieb aus Frankreich oder ein kleiner Heizungs- und Sanitätsinstallateur aus Großbritannien ein ISDS-Schiedsverfahren einleitet? Wenn man bedenkt, dass sich die Verfahrenskosten des Klägers im Schnitt auf etwa 10 Millionen Dollar belaufen und die Schiedsanwälte Stundensätze von 600 – 700 US-Dollar berechnen⁽¹⁴⁾, dann erscheint das sehr unwahrscheinlich. Da sich nur wenig KMUs einen solchen Prozess leisten können, scheint ISDS eher für Großkonzerne gedacht und nicht für den Mittelstand. Interessant ist auch, dass der BVMW (Bundesverband Mittelständische Wirtschaft) als größter unabhängiger Verband von KMUs in Deutschland mit 270.000 Mitgliedsfirmen ISDS öffentlich verurteilt hat,⁽¹⁵⁾ weil die Schiedsverfahren für seine Mitglieder zu kostspielig und aufwändig seien.

Es ist jedoch etwas anderes denkbar, was den Interessen der KMUs ebenfalls abträglich wäre. Durch den Schutz, den TTIP Investoren (über ISDS) gewährt, könnten sich europäische Firmen ermutigt sehen, ihre Produktion in die USA zu verlagern, um von den niedrigeren Lohnkosten dort zu profitieren. Dies wäre ein Risiko für mittelständische Komponentenhersteller, die ihre Werke oft in der Nähe ihrer Hauptkunden haben, wie zum Beispiel in der Automobilindustrie. Sie könnten so ihr Kerngeschäft verlieren, wenn ihre Kunden Werke in die USA verlagern. Das Gleiche gilt für andere KMUs, die größere Unternehmen mit ihren Waren oder Dienstleistungen beliefern. Viele US-Unternehmen haben das NAFTA-Abkommen genutzt, um ihre Produktionen nach Mexiko zu verlagern, wie bereits oben erwähnt. Daher scheint der Investorenschutz im Rahmen von TTIP größeren Unternehmen stärker zu nutzen als KMUs.

Zurzeit werden die Verhandlungstexte zu TTIP um ein „Kapitel“ für KMUs⁽¹⁶⁾ erweitert. Die Einzelheiten, wie TTIP die KMUs unterstützen könnte, sind noch nicht bekannt, aber die ersten Entwürfe legen nahe, dass diese Hilfe einen Informationsaustausch, Webseiten und die

Erstellung von Datenbanken beinhaltet. Diese Unterstützung könnte für solche europäische KMUs, die derzeit noch nicht in die USA exportieren, aber daran interessiert wären, eine – wenn auch marginale – Unterstützung sein, aber reicht das aus?

Laut Atlantic Council „exportieren nur 25% der über zwanzig Millionen KMUs in Europa über ihre Landesgrenzen – und nur 13% exportieren außerhalb von Europas“. Exporte in die USA leisten nur einen geringen Beitrag zu dem Anteil, den KMUs prozentualen am europäischen BIP haben. Würde sich dieser Prozentsatz durch TTIP verdoppeln (eine sehr optimistische Annahme!), dann wäre die Nettosteigerung, die das europäische BIP dadurch erfahren würde, immer noch verschwindend gering. Außerdem haben viele KMUs Jahre und manchmal Generationen darauf verwandt, gute Kontakte und gute Geschäftsbeziehungen zu lokalen, regionalen, nationalen und europäischen Kunden aufzubauen. Auch wenn einige KMUs in außereuropäische Länder exportieren, so verfügen doch viele nicht über die internen Ressourcen oder über das Risikokapital, um in Vertriebspersonal in den USA zu investieren – oder sie sehen diese Notwendigkeit nicht. Viele ihrer Güter und Dienstleistungen sind auf die europäischen Märkte abgestimmt. Die pauschalisierte wirtschaftliche Modellrechnung, die mit der Annahme operiert, dass die US-amerikanischen und europäischen Märkte in jeder Hinsicht gleich sind, gilt möglicherweise für Hersteller international vertriebener Güter wie Autos. Ob sie auch für Produkte wie Nahrungsmittel gilt, die von lokalen, regionalen und nationalen Kulturen geprägt sind, ist fraglich. Solche Überlegungen wurde in den einfachen wirtschaftlichen Modellen, auf denen TTIP basiert, nicht berücksichtigt.

Vor diesem Hintergrund stellt sich folgende Frage: Warum verhehlt uns die EK, welche Art von Unternehmen TTIP wirklich unterstützen soll, und sind das Unternehmen wie Ihres?

4: Wird die Absenkung europäischer Standards den europäischen KMUs nützen?

TTIP ist nicht wie andere Handelsabkommen, von denen Sie vielleicht gehört haben. Die weitere Absenkung von Zöllen (Zollabbau) ist de facto nur ein Nebenprogramm und nicht Hauptziel des Abkommens. Das Hauptziel ist die Abschaffung oder „Harmonisierung“ (de facto Schwächung) von Rechtsvorschriften in Bereichen wie der Nahrungsmittelqualität, Gesundheit, Sicherheit, Ernährung und Umwelt in den USA und in Europa, die in der Sprache der offiziellen Dokumente der EK „Hürden“ und „Hemmnisse“ für den Handel sind. Auch wenn die Beseitigung von Ineffizienz und Mehraufwand ein lobenswertes Ziel ist, das die KMUs zweifelsohne uneingeschränkt unterstützen, ist folgende Frage für die KMUs relevant: Welche wirtschaftlichen Folgen hat die Beseitigung dieser „Handelshemmnisse“ für mein Geschäft?

Nehmen wir einmal an, dass US-amerikanische Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen nach weniger anspruchsvollen (und damit leichter zu erfüllenden) Rechtsvorschriften herstellen und diese daher zu einem niedrigeren Preis als europäische

Firmen anbieten können, die höheren ordnungspolitischen Anforderungen genügen müssen. Wenn diese Annahme stimmt, dann könnten diese US-Firmen in der Lage sein, den europäischen KMUs in vielen Sektoren beträchtliche Marktanteile abzunehmen. Die KMUs stünden dann vor zwei gleichermaßen unangenehmen Optionen: Entweder senken sie ihre Kosten um 30-40% - das entspräche dem durchschnittliche Unterschied zwischen Löhnen in USA und EU. Oder sie stellen ihr Angebot und ihr Produktionssystem innerhalb kürzester Zeit um. Nach wenigen Jahren erfolglosen Ringens würden vermutlich viele KMUs vor die Wand fahren und schließen, was zu Arbeitsplatzverlusten und verheerenden Folgen für viele Kommunen führen würde, die durch diese Betriebe gestützt werden. An dieser Stelle sei daran erinnert, dass über 60% aller Erwerbstätigen in Europa in KMUs beschäftigt sind.

Wenn die Annahmen oben nur zur Hälfte zutreffen, sollten KMUs über die Reduzierung oder Abschaffung von Rechtsvorschriften, die durch TTIP erreicht werden soll, besorgt sein. Es ist interessant, dass sich die offiziellen Verbände, die die KMUs in mehreren großen europäischen Ländern vertreten (FSB im Vereinigten Königreich, CGPME in Frankreich, DIHK in Deutschland), offen für TTIP aussprechen, obwohl sie bisher eine überzeugende wirtschaftliche Begründung für TTIP, insbesondere für die KMUs, schuldig geblieben sind.

Die Frage ist: Warum ist sich niemand in verantwortlicher Position der eventuell katastrophalen Folgen für KMUs bewusst oder (wenn doch) bereit, mit den KMUs ehrlich darüber zu sprechen, wie sich TTIP auf ihr Geschäft auswirken könnte?

5 : Wird TTIP den Einfluss der KMUs auf den Regulierungsprozess mindern?

Eine der Hauptsäulen von TTIP wird es sein, einen Prozess zur „Zusammenarbeit in Regulierungsfragen“ aufzubauen, wobei die Regulierungsbehörden beider Seiten regelmäßig miteinander sprechen und entscheiden, welche Rechtsvorschriften und Normen geändert werden müssen und künftig verabschiedet werden können. Nach den Vorschlägen der EK⁽¹⁷⁾, die im Januar 2015 veröffentlicht wurden, sollen verschiedene „Akteure“ einschließlich von Großunternehmen und vermutlich KMUs (bzw. ihre Branchenverbände) in verschiedenen Phasen angehört werden, bevor neue Rechtsvorschriften in diesem Prozess gebilligt werden. Mit den Worten des früheren EU-Handelskommissars Karel de Gucht gesprochen, soll TTIP ein „lebendes Dokument“ sein, d.h. es soll die Rechtsgrundlage ständig erneuern, um den Handel zu begünstigen.

Diese Einladung an die Unternehmen, im Regulierungsprozess ein Mitsprache- und vielleicht sogar Vetorecht auszuüben, ist eine grundlegende Abkehr vom bestehenden demokratischen Prozess in Europa. Laut eines Berichts⁽¹⁸⁾ des angesehenen, in Brüssel ansässigen Corporate Europe Observatory ist dieser Prozess der „Zusammenarbeit in Regulierungsfragen“ vermutlich dazu angetan, die Demokratie in Europa weiter zu verwässern und noch mehr Distanz zwischen

den weniger geschützten Bürgern, einschließlich KMUs, und denjenigen zu schaffen, die über die Macht verfügen, Gesetze und Rechtsvorschriften zu verabschieden.

Die meisten KMUs spielen in ihren Branchenverbänden kaum eine Rolle, selbst wenn sie einem solchen Verband angehören. Viele Geschäftsführer oder Eigentümer von KMUs sind zu beschäftigt mit der Führung ihres Unternehmens um Zeit für solche Dinge zu haben. Tatsächlich sind KMUs womöglich noch weniger an der Ausgestaltung von TTIP beteiligt als der Durchschnittsbürger und sie müssen sich darauf verlassen, dass die Politik ihre Interessen vertritt.

Die Frage, die wir uns daher stellen sollten lautet: Warum würden europäische Regierungen und ihre Parlamente eine derartige Begrenzung ihrer Macht zulassen oder gar unterstützen und ist dies in jedermann's Interesse?

Richard Elsner MORE

E-Mail: richard.elsner172@gmail.com

22.2.15

Literatur

- (1) European Commission Annual Report on European SMEs 2012-2013
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-doc>
- (2) MORE Dieses kurze Dokument wurde von MORE, Movement for Responsibility in Trade Agreements, verfasst, einem Zusammenschluss europäischen KMUs und Bürgern. MORE wurde gegründet, um zu gewährleisten, dass Handelsabkommen wie TTIP den Unternehmen und der Gesellschaft gleichermaßen nützen, und um KMUs in Europa und den USA zu schützen. Die Webseite von MORE geht in Kürze online.
- (3) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: Center for Economic Policy Research, März 2013
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- (4) TTIP – A GOOD DEAL? Werner Raza, Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE); Lance Taylor, The New School for Social Research; Bernhard Tröster, (ÖFSE); und Rudi von Arnim, University of Utah in Salt Lake City, Schwartz Center for Economic Policy Analysis, Policy Note, Dezember 2014 – Studie, die die vier wichtigsten Wirtschaftsmodelle untersucht, die als Begründung für TTIP herangezogen werden.

- http://www.economicpolicyresearch.org/images/docs/research/globalization_trade/Taylor_Policy_Note_1.9.15_FINAL.pdf
- (5) Assess TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership, W. Raza, J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. v. Arnim, ÖFSE 2014
http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf
- (6) The Transatlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability, Jeronim Capaldo, TUFTS University, Oktober 2014
http://ase.tufts.edu/gdae/policy_research/TTIP_simulations.html
- (7) TTIP: The Opportunities for small and medium-sized enterprises, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, ISBN 978-92-79-36461
http://bookshop.europa.eu/is-bin/INTERSHOP.enfinity/WFS/EU-Bookshop-Site/en_GB-/EUR/ViewPublication-Start?PublicationKey=NG0414217
- (8) TTIP: Big Opportunities for Small Business, The Atlantic Council, November 2014
<http://www.atlanticcouncil.org/events/past-events/ttip-big-opportunities-for-small-business>
- (9) Ex-ante versus ex-post assessment of the economic benefits of Free Trade Agreements: Lessons from NAFTA ,J.-A. Grumiller, Mai 2014
<http://www.oefse.at/en/publications/briefing-papers/detail-briefing-paper/publication/show/Publication/Ex-ante-versus-ex-post-assessments-of-the-economic-benefits-of-Free-Trade-Agreements/>
- (10) Did NAFTA help Mexico? An assessment after 20 years; M. Weisbrot, S. Lefebvre und J. Sammut, CEPR, Washington DC
<http://www.cepr.net/documents/nafta-20-years-2014-02.pdf>
- (11) Raw Deals for Small Businesses: US Small Firms have endured slow and declining exports under „Free Trade“ Deals: Public Citizen, Februar 2015
<http://www.citizen.org/documents/raw-deals-for-small-businesses.pdf>
- (12) NAFTA at 20: Overview and Trade Effects : Congressional Research Service: Villarreal & Fergusson, April 2014
<https://www.fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>
- (13) <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21623756-governments-are-souring-treaties-protect-foreign-investors-arbitration>
- (14) Unter Berufung auf den Investorenschutz (ISDS) im Freihandelsabkommen zwischen Hongkong und Australien ging der Tabakkonzern Philip Morris gegen die Einführung von Zigarettenpackungen ohne Markenzeichen und Logos in Australien vor,
<http://insidestory.org.au/philip-morris-australia-and-the-fate-of-europes-trade-talks/>

- (15) Presseerklärungen des BVMW (Bundesverband Mittelständische Wirtschaft) von August und Dezember 2014
<http://www.bvmw.de/nc/homeseiten/news/artikel/ohoven-erklaerung-der-wirtschaftsverbaende-zu-ttip-uebergeht-interessen-des-mittelstands-1.html>
- (16) Kapitel X über KMUs: Vorschlag der EU an die USA, veröffentlicht im Januar 2015
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153028.pdf
- (17) Initial Provisions for Regulatory Cooperation (Ursprüngliche Rechtsvorschriften für die Zusammenarbeit in Regulierungsfragen), von der EK im Januar 2015 veröffentlicht
https://www.diagonalperiodico.net/sites/default/files/pdf/ttip_-_ec_regulatory_cooperation_text_-_new_leaked_version_28.01.2015_1.pdf
- (18) “The crusade against red tape” Rachel Tansey, CEO, Oktober 2014
<http://ecologicalspaceship.com/2014/10/31/the-crusade-against-red-tape/>