

TTIP und CETA – Fluch oder Segen?

Dr. Otto A. Strecker, Vorstand der AFC Consulting Group AG, zu aktuellen Freihandelsabkommen

Die Freihandelsabkommen TTIP, CETA und andere erfahren derzeit viel Resonanz in den Medien. Von mangelnder Transparenz bis zu existenziellen Bedrohungen für ganze Branchen ist ebenso die Rede wie von großen Chancen für Unternehmen und mehr Wettbewerbsfähigkeit für die EU-Staaten. Die einen sehen verlässliche Herkunftsnachweise in Gefahr, die anderen den Verbraucherschutz. Die FLEISCHWIRTSCHAFT sprach in diesem Zusammenhang mit Dr. Otto A. Strecker von AFC über Entwicklungen, die Europa an den Rand der Welthandels-Landkarte drängen könnten, oder die seit Jahrzehnten praktizierte Geo-Schutz-Systematik.

FLEISCHWIRTSCHAFT: Der Schwarzwälder Schinken gilt als Delikatesse und als Markenzeichen einer Region. Die Hersteller haben gerade erneut einen Verkaufsrekord vermeldet. Doch TTIP („Transatlantic Trade and Investment Partnership“) beunruhigt die Hersteller. Können Sie die Ängste in Sachen Freihandelsabkommen nachvollziehen?

Dr. Otto A. Strecker: Ja, der Schwarzwälder Schinken. Er muss immer herhalten, weil er die Thematik so anschaulich macht. Ich schätze diesen Schinken sehr und wünsche ihm auch den ihm gebührenden Erfolg. Fakt ist aber auch, dass heute den meisten Verbrauchern und sogar manchen Fachleuten das Geo-Schutzniveau, das Schwarzwälder Schinken

genießt, nicht verständlich sein dürfte. Geschützt ist die Bezeichnung für ein Herstellungsverfahren, das in einer bestimmten Region stattfinden muss. Dabei hat der Ort, an dem die Verarbeitung des Schwarzwälder Schinkens stattfindet, so gut wie keinen Einfluss auf Qualität oder Geschmack. Das Fleisch darf ohnehin von Tieren außerhalb der Region stammen. Warum soll dieser Schinken also ein staatliches Privileg gegenüber einem andernorts gleichartig hergestellten Schinken genießen? Die Hersteller fürchten zurecht um dieses Privileg, das für sie im Übrigen eher Fluch als Segen gewesen ist. Denn die Unternehmen haben es nie vermocht, Schwarzwälder Schinken als ein wirkliches Premiumprodukt zu vermarkten. Er wird eher unter Wert gehandelt und gerne im Discount in 200-Gramm-Packungen angeboten, während entsprechend positionierte Premium-Produkte in 70- und 80-Gramm-Einheiten gehandelt werden. Statt eines Wettbewerbs der Gütesiegel, wäre ein Wettbewerb der tatsächlichen Qualitäten vielleicht zielführender.

FW: Bundesagrarminister Christian Schmidt stand zum Jahresanfang in der Kritik, als er verlautbarte, dass europäische Hersteller von regionalen Spezialitäten ihre Privilegien durch das deutsch-amerikanische Handelsabkommen TTIP verlieren könnten. Nicht mehr jede Wurst und jeder Käse könne als Spezialität geschützt werden. Sehen Sie das auch so?



Dr. Otto A. Strecker ist Vorstand der auf die Food Value Chain spezialisierten AFC Consulting Group AG. Seit über 40 Jahren werden von dem Bonner Unternehmen Mandanten aus der Agrar- und Ernährungswirtschaft beraten. Strecker ist ehrenamtlich in einer Reihe von fachbezogenen Initiativen und Vereinigungen engagiert und unterrichtet Studenten an der Universität Bonn im Fach „Management von Kooperationen und Fusionen in der Agrar- und Ernährungswirtschaft.“

Strecker: Der damals noch neu amtierende Minister hatte vermutlich nicht geahnt, wieviel Zeit und Geld die Bürokratie auf EU-, Bundes- und Länderebene in diese Geo-Schutz-Systematik seit Jahrzehnten investiert hat. Übrigens auch die antragstellenden Unternehmen und ihre sogenannten Schutzvereinigungen, die zum Zwecke des Geo-Schutzes betrieben werden. Wesentliches Element von Freihandelsabkommen aller Art ist es aber, neben Zöllen und Abgaben auch die sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnisse (Normen, Regeln und den Handel behindernde Standards) abzubauen. Der Minister hat dazu mit der von Ihnen zitierten Aussage etwas völlig richtiges gesagt. Ich interpretiere seine Aussage so, dass man dem übergeordneten Ziel des Freihandels

einige weniger bedeutende Regelungen opfern müsse. Man kann eben keine nicht-tarifären Handelshemmnisse abbauen, ohne Regelungen zurückzunehmen. Richtig ist, dass eine Privilegierung, wie die für den Schwarzwälder Schinken, sicher nicht den Kern des europäischen Verständnisses von Lebensmittelsicherheit und Verbraucherschutz ausmacht. Auch wenn die Debatte immer wieder gerne um den Schwarzwälder Schinken kreist, ist er eben nicht der Nabel der Welt.

FW: Sie kritisieren anhand der Herstellung von Schinken, dass sich selbst Fachleute der Lebensmittelwirtschaft bei der Differenzierung der Labels g.U., g.g.A. und g.t.S schwer tun. Welche Änderungen schlagen Sie vor?

Strecker: Wer kennt schon die Unterschiede zwischen einer „geschützten Ursprungsbezeichnung – g.U.“, einer „geschützt geographischen Angabe – g.g.A.“ und einer „garantiert traditionellen Spezialität – g.t.S.“? Bei geschützten Ursprungsbezeichnungen müssen Produktherkunft, Erzeugung und Verarbeitung aus einer de-

„Sogar manchen Fachleuten dürfte das Geo-Schutzniveau, das Schwarzwälder Schinken genießt, nicht verständlich sein.“

finierten Region stammen. Dies gilt z.B. für Parma-Schinken, bei dem die Schweine aus einer Region Mittel- oder Norditaliens stammen müssen, ebenso wie die weiteren Verarbeitungsschritte bis hin zum Schneiden in Parma selber stattfinden müssen.

Bei geschützten geographischen Angaben ist das Anforderungsniveau wesentlich niedriger. Hier muss nur die Produktherkunft oder einer der weiteren Schritte aus der benannten Region stammen. Dies gilt beispielsweise für den Schwarzwälder Schinken. Bei garantiert traditionellen Spezialitäten muss lediglich das Rezept bzw. die Verarbeitungsweise einen regionalen Ursprung haben. Weder

selbst die nach langem bürokratischen Prozess verliehenen Siegel für die sehr unterschiedlichen Anforderungen sind zum Verwechseln ähnlich,

einzigste Schutzstufe konzentriert, bei der auch die Produktherkunft aus der Region stammen muss, also auf die höchste und bitte nicht auf die niedrigste. Alles andere ist ja weder heute noch in Zukunft vermittelbar. Warum ist der Serrano-Schinken besonders geschützt und der Königsberger Klops nicht? Gattungsbezeichnungen, wie Frankfurter Würstchen, pflegen seit über hundert Jahren ein harmonisches Miteinander mit Produktnamen und Marken, die Ortsbezeichnungen enthalten, und auch mit traditionellen Rezepturbezeichnungen (Bolognese). Dies kann man als Verbraucher, als Hersteller und als Politiker doch aushalten – je-

denfalls wenn man sich halbwegs an einer Vorstellung von mündigen Verbrauchern orientiert. Kein Mensch kommt auf die Idee zu verlangen, dass alle Kleidungsstücke der Kette „New Yorker“ in New York hergestellt sein müssen, oder gar dass die Rohstoffe dorthin stammen sollen. Die Lebensmittelwirtschaft wird hier von Politik und selbsternannten Verbraucherschützern für ideologische Grabenkämpfe missbraucht, die dann gerne Pseudo-Skandale thematisieren, etwa wenn man feststellt, dass Pfälzer Leberwurst nicht immer aus der Pfalz stammt oder noch nie ausschließlich aus Leber bestanden hat.

„Man könnte sich auf eine Schutzstufe konzentrieren.“

die Herkunft noch die Verarbeitungsschritte müssen von dort stammen. Dies gilt beispielsweise für Serrano-Schinken.

Die drei Schinken-Beispiele verdeutlichen das ganze Dilemma des bisherigen Geo-Schut-

klein und in schwarz-weiß, wie auf vielen Packungen abgedruckt, praktisch nicht zu unterscheiden.

Eine Vereinfachung des Systems könnte beispielsweise darin liegen, dass man sich auf die



Die verliehenen Siegel für die sehr unterschiedlichen Anforderungen zum Herkunftsschutz (g.U., g.g.A. und g.t.S.) sehen sich zum Verwechseln ähnlich. Insbesondere klein und in schwarz-weiß, wie auf vielen Packungen abgedruckt, sind sie praktisch nicht zu unterscheiden.

Wir haben die Lösung

www.buergofol.de

Siegenburg · Ingolstadt · Neutraubling

BUERGO.FOL

OUR QUALITY – YOUR SUCCESS

Geschäumtes APET

Leichter und günstiger

- Geringerer Rohstoffeinsatz von **bis zu 25%**
- Deutliche **Kosteneinsparungen für den Grünen Punkt!**
- Perfekte Barrierewerte
- Exzellente Siegeleigenschaften
- Angenehme Oberflächenstruktur
- Geringerer Messerverschleiß
- Keine spitzen Ecken bei Messerfehlstellungen

FOLIENEXTRUSION / DRUCK / KASCHIERUNG / KONFEKTION
Oberfolien / Unterfolien / Kaschierfolien / Wiederverschluss / Hartfolien /
Hartfolien Geschäumt / Skinfohlen / Schrumpffolien / Foliendruck

Jahnstraße 10-14 · 93354 Siegenburg · Tel (0) 94 44 / 97 91-110 · contact@buergofol.de

Wäre da nicht manchmal ein einfaches Schulterzucken und die Rückfrage „Na und?“ eine souveränere Haltung der Politik als der Versuch, das nächste Siegel zu entwickeln?

FW: Wenn Sie die Schutzbestimmungen so weit vereinfachen, dass alle Marktteilnehmer – auch auf beiden Seiten des Atlantiks – diese problemlos verstehen können, werden dann nicht bestehende Qualitätsunterschiede verwässert?

Strecker: Qualität setzt sich im Wettbewerb üblicherweise auch ohne staatliches Siegel durch. Verbraucher, die ein regionales Produkt suchen, können dies auch ohne staatlich betriebenes oder angetriebenes Siegel finden. Wer als Hersteller falsche und irreführende Aussagen dazu macht, verstößt heute und sicher auch in Zukunft gegen Wettbewerbsrecht.

Außer direkten Subventionen sind Siegel und Gütezeichen aller Art allerdings ein beliebtes Instrument der Politik, um jenseits von Verboten und anderen Regulierungen sichtbare Aktivität zu entfalten. Kein Wunder, dass derzeit über neue Siegel für Alten- und Pflegeheime diskutiert wird.

FW: Wie bewerten Sie insgesamt im Zusammenhang mit Fleisch und Fleischwaren das Transatlantische Freihandelsabkommen?

Mrd. €. Bei einer Exportquote von fast einem Drittel des Wertes gehen Lebensmittelexporte im Wert von rund 1,5 Mrd. € in die USA. Diese sind damit einerseits zwar der zweitgrößte Abnehmer außerhalb der EU. Wir reden jedoch über weniger als ein Prozent der Produktion. Die wichtigsten Exportgüter sind nicht etwa Fleischwaren, sondern alkoholische Getränke, Kaffee und Süßwaren. Das liegt nicht zuletzt an den sehr aufwändigen Zulassungsverfahren für Fleisch und Fleischerzeugnisse und an der Nicht-Anerkennung von Qualitätsstandards – Schwierigkeiten, die über ein Freihandelsabkommen überwunden werden müssen und können.



Aus den USA importieren wir verarbeitete Lebensmittel von knapp einer 1 Mrd. € und landwirtschaftliche Erzeugnisse im Wert von 1,1 Mrd. € (Werte für 2012, BVE). Das klingt nach viel, ist es aber gemessen am Gesamtvolumen nicht. TTIP kann die deutsche Ernährungswirt-

EU sind wir daran gewöhnt, dass der Gesetzgeber viel stärker präventiv eingreift und steuert. Diese unterschiedlichen Rechtssysteme werden durch TTIP nicht aufgehoben.

Mir als Verbraucher wäre im Zweifel chlorbehandeltes

nische Freihandelsabkommen FTAAP. Es würde 21 Staaten und mit 2,8 Mrd. Menschen rund 40% der Weltbevölkerung ausmachen. Diese Entwicklung, die Europa an den Rand der Welt Handels-Landkarte drängen könnte, sollte uns viel eher zu

„Alle Veränderungen haben Gewinner und Verlierer.“

Fleisch lieber als ein Salmonellen-belastetes Produkt. Millionen Amerikaner scheinen auch gut damit zu fahren. Bei der Behandlung z.B. der Oberflächen von Fertigsalaten gibt es merkwürdigerweise keine derartige Chlor-Hysterie. Wie immer ist es die Dosis, die das Gift macht.

FW: Die geplanten Freihandelsabkommen TTIP, CETA und TiSA werden laut Kritikern negative Auswirkungen für die hiesige Land- und Fleischwirtschaft mit sich bringen. Es ist sogar von für die Landwirtschaft von einem kulturellen Wandel in Deutschland die Rede. Teilen Sie diese Befürchtungen?

Strecker: Einen kulturellen Wandel sollten wir nicht befürchten sondern begrüßen. Erst langsam streifen wir in der EU Interventionsregelungen, Quotensysteme und Beihilferegulungen ab, die mehr mit Planwirtschaft als mit Marktwirtschaft zu tun hatten. Langfristig steigende Rohstoffpreise und zunehmende Welt-Nahrungsmittelnachfrage ermöglichen den Landwirten sogar einen recht sanften Übergang in einen weniger regulierten Welthandel, in dem die Beteiligten langfristig nicht mehr von Subventionen sondern von ihrem unternehmerischen Erfolg leben. Alle Veränderungen haben Gewinner und Verlierer. Per Saldo gewinnen wir durch den Freihandel aber.

Die von Ihnen genannten Abkommen sind noch nicht einmal die einzigen Abkommen, die derzeit versucht werden, auf den Weg zu bringen, immerhin sind wir als EU jeweils daran beteiligt. Mehr Sorgen macht mir das angestrebte asiatisch-amerika-

denken geben als die Freihandelsabkommen, die unsere Partner mit uns abschließen wollen und die wir auch beeinflussen können.

FW: Die AFC hat zum Jahresanfang eine Online-Umfrage zum Freihandelsabkommen TTIP durchgeführt und drei Fragen gestellt: Wie stehen Sie dem Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) gegenüber? Welche Vorteile sehen Sie? Muss der Verbraucher besser informiert werden? Welche Schlussfolgerungen ziehen Sie aus der Umfrage?

Strecker: Ich glaube, es ist deutlich geworden, dass wir vor allem vor den Freihandelsabkommen Angst haben sollten, die ohne die EU stattfinden könnten, wie z.B. das asiatisch-amerikanische Abkommen FTAAP. In Bezug auf das Verfahren, mit dem TTIP derzeit vorbereitet wird, gibt es in der Bevölkerung insgesamt und damit bei Lebensmittelherstellern und Verbrauchern gleichermaßen eine Skepsis und Unsicherheit bezüglich des Verhandlungsprozesses und der zu erwartenden Ergebnisse.

86% der Unternehmensvertreter gaben an, keine Vorteile durch TTIP für Ihr Unternehmen zu sehen, nur 6% waren der Meinung, dass das Verfahren transparent genug sei. Hier besteht ein erhebliches Vermittlungsproblem. Die Politik ist eigentlich auf dem richtigen Weg, hat aber nicht daran gedacht, ihre Zielgruppe kommunikativ einzubinden und mitzunehmen. Das ist nicht schön, umgekehrt wäre es allerdings unschöner. *abe*

„Freihandel ist gut. Handelshemmnisse führen zu Wohlfahrtsverlusten.“

Strecker: Freihandel ist gut. Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse führen zu Wohlfahrtsverlusten. Diesen Eckpfeilern der ökonomischen Theorie widerspricht kaum ein Ökonom.

Dass die Diskussion über TTIP so stark am Beispiel der Ernährungswirtschaft geführt wird, überrascht mich. Die deutsche Lebensmittelindustrie hat einen Umsatz von rund 170

schaft also weder besonders gefährden noch befördern.

Die berühmten Chlorhühnen und Hormon-Rinder legen allerdings einen rechtssystematischen Unterschied offen. In den USA funktioniert Verbraucherschutz stärker über ein nachträglich sanktionierendes Rechtssystem, das exorbitante Schadenersatzansprüche zuspricht, aber erst nachdem jemand geschädigt wurde. In Deutschland und der