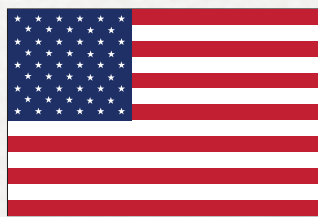


Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft

(TTIP)



**Die Chancen
für kleine und mittlere Unternehmen**

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Start-ups sind sowohl in der Europäischen Union als auch in den Vereinigten Staaten ein wichtiger Motor für Wachstum und Beschäftigung. 99 % der europäischen und US-amerikanischen Unternehmen – über 20 Millionen Unternehmen in der EU und 28 Millionen Unternehmen in den USA – sind KMU. In der Europäischen Union stellen kleine und mittelständische Unternehmen zwei Drittel aller Arbeitsplätze im Privatsektor und bieten darüber hinaus ein enormes Potenzial für die Schaffung neuer Arbeitsplätze. 85 % der zwischen 2002 und 2010 netto hinzugekommenen Arbeitsplätze wurden von KMU geschaffen. In den USA entfallen mehr als die Hälfte aller Arbeitsplätze und zwei Drittel der netto hinzugekommenen Arbeitsplätze auf kleine Unternehmen. Auf beiden Seiten des Atlantiks sind KMU eine wichtige Triebfeder für Innovation und die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren bereits heute vom transatlantischen Handel oder hoffen, durch das TTIP-Abkommen künftig von ihm zu profitieren. **Einige solcher Unternehmen wollen wir Ihnen hier vorstellen.**

Kleine Unternehmen schreiben Erfolgsgeschichte: transatlantische Chancen ergreifen



ALABAMA Wie viele andere Führungskräfte in kleinen Unternehmen weiß auch die Geschäftsführerin von Alignment Simple Solutions, Tess Winningham, dass unnötige Hürden das Wachstumspotenzial eines Unternehmens erheblich beeinträchtigen können. Deshalb ist sie eine überzeugte Befürworterin des TTIP-Abkommens. Ihre fünf Angestellten am Firmensitz in Birmingham, Alabama, produzieren ein patentiertes Werkzeug zur Achsvermessung, das es erlaubt, Probleme der Achsgeometrie bei Fahrzeugen aller Art frühzeitig und schnell zu erkennen. Dadurch lässt sich die Laufleistung von Reifen verbessern und ihre Lebensdauer verlängern. Das Unternehmen exportiert derzeit in 90 Länder, darunter auch in die TTIP-Partnerländer Vereinigtes Königreich, Deutschland, die Niederlande und Griechenland. Erst

kürzlich verkaufte es zehn Systeme an einen Vertriebshändler in Deutschland – ein Erfolg, der auch zur Erhaltung von Arbeitsplätzen in Alabama beiträgt. „70 % oder mehr unseres Umsatzpotenzials liegen außerhalb der USA. Da die europäischen Verbraucher ihre Autos meist länger nutzen, setzen wir große Hoffnungen auf die Chancen, die der Abbau von Handelsschranken in den Mitgliedstaaten der EU bieten wird. Wir gehen davon aus, dass der Export unserer ‚Quick Trick Alignment‘-Werkzeuge zur Achsvermessung enorm zunehmen wird, wenn wir erst das TTIP-Abkommen haben. Die Vorteile werden für alle Warenhersteller in den USA spürbar sein.“

ÖSTERREICH Montavit ist ein kleiner Hersteller von Medizinprodukten in Absam,

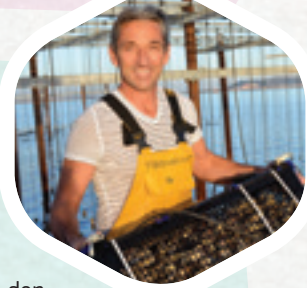
Tirol. Das Unternehmen wird seit seiner Gründung im Jahr 1945 als Familienunternehmen geführt und beschäftigt heute mehr als 150 Angestellte. Als erstes Unternehmen in Österreich begann Montavit 1951 mit der Produktion von Antihistamin. Seitdem hat es seine Produktpalette und seine internationale Präsenz stetig ausgebaut. Das Unternehmen verfügt über eigene Verkaufsniederlassungen in Bulgarien, Russland und der Ukraine sowie über ein Netzwerk von Vertriebspartnern in 60 Ländern weltweit. Obwohl Montavit durchaus den Ehrgeiz hat, seine Produkte auch auf dem amerikanischen Markt anzubieten, exportiert es noch nicht in die USA. Alle in der EU und in den USA hergestellten Arzneimittel unterliegen strengen Vorschriften. Deren Einhaltung wird von den zuständigen Behörden sorgfältig kontrolliert. Exportunternehmen müssen sich jedoch einer doppelten Kontrolle unterziehen, einmal durch die eigenen Behörden und ein weiteres Mal durch die ausländischen Behörden. „Dies verursacht Kosten, die sich ein Unternehmen von der Größe Montavits nicht leisten kann. Ich hoffe wirklich, dass diese Kosten gesenkt werden, damit wir auch die amerikanischen Patienten erreichen können“, erklärt Dr. Oswald Mayr, der Geschäftsführer von Montavit.





ARKANSAS Zölle haben einen unmittelbaren Einfluss auf das, was bei einem kleinen Unternehmen unter dem Strich übrig bleibt. Aus diesem Grund stößt die TTIP in den USA bei vielen kleinen Firmen, die in der EU Geschäfte machen, auf reges Interesse. Betrachten wir zum Beispiel ein Unternehmen wie Power Technology Inc., das Laserdiodenprodukte für multinationale Konzerne entwickelt, herstellt und vertreibt. Die überseeischen Märkte sind für das Wachstum des Unternehmens, das in Little Rock, Arkansas, 60 Mitarbeiter beschäftigt, von großer Bedeutung. Ausfuhren, unter anderem in die TTIP-Partnerländer Deutschland und Vereinigtes Königreich, machen derzeit 25 % des Gesamtumsatzes aus. Wie William Burgess, der Inhaber des Unternehmens und Leiter des operativen Geschäfts, erläutert, bedient Power Technology einen globalen Hightech-Markt. „Im Fall der Europäischen Union importieren wir Komponenten und Waren für den Weiterverkauf und exportieren unsere in den USA hergestellten Waren. Dabei sind wir aufgrund der Zölle und Transportkosten häufig benachteiligt. Die möglichen Zollsenkungen im Rahmen der TTIP können für ausgewogenere Wettbewerbsbedingungen sorgen. Europa ist einer unserer ältesten und größten Exportmärkte. Es ist aufregend, sich vorzustellen, dass die im TTIP-Freihandelsabkommen geplanten Zollsenkungen bald Wirklichkeit werden könnten.“

FRANKREICH Das Unternehmen Médi Thau Marée am Ufer des Thau-Sees in Südfrankreich ist auf die Erzeugung von Austern und Muscheln spezialisiert. Im Jahr 2009 investierte das Unternehmen in innovative Produktionsanlagen, um hochwertige Austern für den gehobenen Markt erzeugen zu können. Die Austern verkaufen sich nicht nur gut in Europa, sondern auch auf vielen anderen Märkten weltweit, darunter der Mittlere Osten, China, Hongkong und, bis vor kurzem, auch Russland. Médi Thau würde gern noch weitere potenzielle Märkte erreichen, zum Beispiel die erstklassigen Restaurants in den USA. Allerdings ist dies zum gegenwärtigen Zeitpunkt aufgrund einiger geringfügiger Unterschiede zwischen den Vorschriften in der EU und in den USA nicht möglich. „Wenn dieses Problem durch das sogenannte TTIP-Abkommen gelöst würde, könnten wir Zugang zu einem neuen lukrativen Markt gewinnen“, meint Florent Tarbouriech, geschäftsführender Direktor des Unternehmens. „Dies würde uns einen zusätzlichen Umsatz von 400 000 bis 500 000 Euro bis 2020 beschern und die Zukunftsaussichten unseres Unternehmens und der Menschen, die für uns arbeiten, verbessern.“



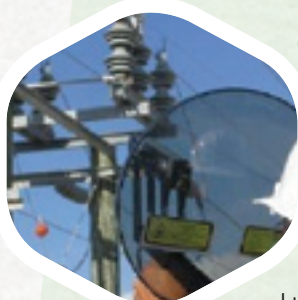
KALIFORNIEN Doppelte Geschäftsprozesse und Standards können die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens auf Dauer beeinträchtigen. Die im kalifornischen Temecula ansässige Firma Paulson Manufacturing Corporation entwickelt, fertigt und vertreibt persönliche Schutzausrüstungen für die Industrie, die Brandbekämpfung, das Militär, die Polizei und Gefängnispersonal. Mit 170 Beschäftigten, einem Standort in Frankfurt und Vertriebspartnern in 80 Ländern exportiert das Unternehmen seine hochwertigen Produkte in alle Welt. Sein Ausfuhrvolumen beläuft sich auf rund 4 Millionen US-Dollar. Wie Roy Paulson, der geschäftsführende Direktor, erklärt: „Ein Unternehmen muss zuverlässige Leistungen erbringen und pünktlich liefern, damit es bei öffentlichen und privaten Ausschreibungen und Aufforderungen zur Angebotsabgabe eine Chance hat.“ Hierbei kann die TTIP helfen. „Durch die Verringerung von Zollverzögerungen und die Verbesserung und Harmonisierung von Geschäftsprozessen und Standards könnte sich die TTIP sehr vorteilhaft auf Paulson Manufacturing auswirken“, meint Paulson. „Das Freihandelsabkommen würde unserem Unternehmen außerdem neue Absatzchancen auf den Märkten der 28 EU-Mitgliedstaaten eröffnen und auf diese Weise auch zur Beschäftigung in Kalifornien beitragen.“



DEUTSCHLAND/POLEN ARTICOMed ist ein kleines, hochinnovatives Unternehmen, das im Jahr 2003 im hessischen Schlüchtern gegründet wurde. Seine Vertriebsbüros wurden inzwischen nach Südwestpolen verlagert, doch seine Produkte – innovative Instrumente für die Knochen- und Gelenkchirurgie – werden nach wie vor am Standort in Deutschland gefertigt, wo rund 20 Mitarbeiter beschäftigt sind. Das von ARTICOMed entwickelte Verfahren des Diamanthohlschleifensystems zeichnet sich durch einen entscheidenden Vorteil aus: Es benötigt keine Fremdimplantate, sondern nutzt ausschließlich körpereigenes Material. Das beschleunigt den Heilungsprozess. Außerhalb Europas können die Instrumente leider noch nicht eingesetzt werden – zum Nachsehen der Patienten. „Unsere in Deutschland gefertigten Instrumente werden nach einem strengen Sicherheitsprüfverfahren zugelassen“, erklärt Jörg Giessler, der Gründer von ARTICOMed. „Aber die Zertifizierung von Medizinprodukten in Europa und in den USA wird gegenseitig nicht anerkannt, sodass die europäische Zulassung nicht ausreicht, um unsere Technologie auch interessierten Chirurgen in den USA zur Verfügung zu stellen. Ich erhoffe mir von der TTIP, dass es für Unternehmen wie unseres einfacher wird, Produktzulassungen für beide Märkte zu erhalten, sodass mehr Patienten von unserer innovativen und sicheren Technologie profitieren können.“

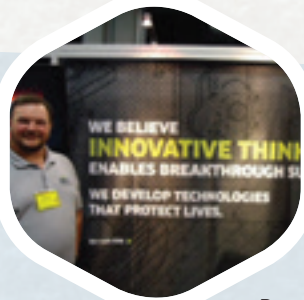


MARYLAND Partnerschaften kleiner Unternehmen können Firmen dabei unterstützen, besser auf Kunden jenseits des Atlantiks einzugehen. Dies ist zum Beispiel bei CTRL Systems aus Westminster, Maryland, der Fall. CTRL entwickelt, produziert, vertreibt und betreut ein innovatives System von Ultraschalldetektoren zur frühzeitigen Erkennung von Gas-, Strom- und sonstigen Lecks. Diese Technologie kann bei einer Vielzahl industrieller Anwendungen zu Energie- und Kosteneinsparungen führen, so zum Beispiel in der Luft- und Raumfahrt, bei der Erzeugung und Übertragung von Strom, der Förderung von Öl und Gas, im Eisenbahnsektor und in der Petrochemie. Das Unternehmen exportiert in TTIP-Partnerländer wie etwa Frankreich, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Deutschland, Österreich, Italien, Polen, das Vereinigte Königreich, Irland, Ungarn und Schweden und unterstützt damit zugleich die Erhaltung von Arbeitsplätzen in Maryland. Mit nur zwölf Beschäftigten neue Auslandsmärkte ins Visier zu nehmen, die erforderliche Sprachkompetenz zu erwerben und sich mit den kulturellen Besonderheiten vertraut zu machen stellt keine geringe Herausforderung dar. Wie Benjamin Fried, Vertriebs- und Marketingchef, meint: „Die Möglichkeiten und Vorteile einer neuen Technologie lassen sich interessierten Organisationen am besten durch jemanden nahebringen, der die Landessprache spricht und mit den kulturellen, wirtschaftlichen und praktischen Gegebenheiten vertraut ist. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Geschäftsbeziehung, die CTRL zu einem Kunden in Schweden aufgebaut hat. Dieser Kunde gründete ein eigenes Unternehmen, SAVER, das ausschließlich darauf ausgerichtet ist, die Kunden auf dem skandinavischen Markt mit unseren Produkten und Dienstleistungen zu versorgen.“



ITALIEN Emilio Mauri ist ein in der Lombardei ansässiger Hersteller von hochwertigem italienischem Käse. 1920 begann der Firmengründer, Emilio Mauri, Kunden in der Stadt mit dem besten Käse des Tals zu beliefern. Inspiriert von Werten wie Heimatverbundenheit, Bewahrung der ursprünglichen Traditionen und Handwerkskunst, wuchs das Unternehmen rasch. Im Jahr 1939 wurde es eine Aktiengesellschaft und beschäftigt heute 100 Mitarbeiter. In der innovativen Produktionsanlage werden täglich mehr als 200 000 Liter Milch verarbeitet und mehr als 5 500 Tonnen Käse jährlich erzeugt. 30 % der Erzeugung werden in Länder auf der ganzen Welt exportiert – darunter auch in die USA, wo das Unternehmen bereits sehr präsent ist. Wie die Geschäftsführerin, Nicoletta Merlo, jedoch betont: „Für hochwertigen Käse mit kurzer Haltbarkeit wären schnellere Zollverfahren und weniger Verwaltungsaufwand von großem Vorteil. Aus diesem Grund halten wir die TTIP für eine wichtige Chance.“





OREGON Die moderne Technik macht es lokalen Unternehmen heute leichter denn je, einige ihrer besten Kunden auf der anderen Erdhalbkugel zu haben. Ein Beispiel dafür ist das in Tigard, Oregon, ansässige Unternehmen High Impact Technology (HIT). 33 % seines Umsatzes erzielt HIT im Ausland – durch Exporte in die TTIP-Partnerländer Vereinigtes Königreich und Deutschland. Erst kürzlich verkaufte das Unternehmen Güter im Wert von 1 Million US-Dollar nach Deutschland. Davon profitiert auch Oregon – in Form von Arbeitsplätzen. Das Unternehmen stellt Verteidigungs- und Sicherheitsgüter zum Schutz von Vermögenswerten her und setzt dabei „intelligente Werkstoffe“ ein. HIT beschäftigt zehn Mitarbeiter; weitere 150 Beschäftigte sind in fünf verbundenen Unternehmen tätig. Die Hälfte von ihnen ist für das Auslandsgeschäft zuständig. Ein Zoll von 6,5 % auf einige der Güter, die das Unternehmen in die EU ausführt, kann die Chancen für neue Geschäftsabschlüsse erheblich beeinträchtigen. Nach Ansicht von Russ Monk, Hauptgeschäftsführer, würde das Unternehmen in doppelter Hinsicht von TTIP profitieren: vom Schutz der Rechte des geistigen Eigentums und vom Zollabbau. „Die Möglichkeit eines freien Verkehrs von Gütern und Technologien dank TTIP wäre von großem Nutzen für unser Unternehmen und unsere Technologien.“

VEREINIGTES KÖNIGREICH GoldCrush ist ein Start-up-Unternehmen aus London, das sich auf die Entwicklung und den Vertrieb individueller Therapien spezialisiert hat. Sein Hauptprodukt sind Vitaminpräparate, die speziell auf die Pflege und Gesunderhaltung des Haars abgestimmt sind. Dank elektronischem Handel ist der Umsatz massiv gewachsen. 40 % der neuen Anfragen stammen allein aus den USA. Allerdings ist ein Zugang zum amerikanischen Markt unter den bestehenden Umständen unmöglich für das Unternehmen. Eines der größten Probleme besteht darin, alle erforderlichen Informationen über die Anforderungen des Marktes zu beschaffen. So gelten zum Beispiel in den USA und in der EU unterschiedliche Vorschriften für die Etikettierung. „Angesichts der unübersichtlichen Vielzahl detaillierter Anforderungen weiß man jedoch kaum, wo man anfangen soll“, erklärt Alicia McNaught, die Gründerin des Unternehmens, und fährt fort: „Kleine Unternehmen haben nicht die Ressourcen, um akribisch zu recherchieren, welche Anforderungen erfüllt werden müssen, damit ein Produkt ‚exportfähig‘ wird.“



Wie TTIP den KMU nutzen kann

Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft wird sowohl in den USA als auch in der EU neue Geschäftsmöglichkeiten eröffnen. Diese sind besonders für kleine und mittlere Unternehmen sehr attraktiv. Kleinere Firmen werden von Handelshemmnissen oft überproportional belastet und verfügen im Gegensatz zu größeren Unternehmen über weniger finanzielle und personelle Mittel, um solche Hemmnisse zu überwinden.

Von TTIP können die KMU in folgenden Bereichen profitieren:

- **Zölle.** In Europa und den USA gibt es Millionen kleiner Hersteller und Erzeuger. Sie produzieren rund 30 % der aus den beiden Wirtschaftsräumen ausgeführten Güter. Kleine und mittlere Unternehmen haben deshalb durch die im Rahmen von TTIP angestrebte Beseitigung von Zöllen viel zu gewinnen. In den Branchen, in denen die Zölle noch relativ hoch sind, könnten sich sogar erhebliche Gewinne ergeben. In dem heutigen äußerst wettbewerbsintensiven globalen Markt können selbst kleine Kostensteigerungen eines Produkts aufgrund von Zöllen darüber entscheiden, ob ein Geschäft zustande kommt oder scheitert. In einigen Fällen könnte der Wegfall von Zöllen dazu führen, dass KMU ihre Produkte zum ersten Mal jenseits des Atlantiks verkaufen können.
- **Regulierungsfragen und nichttarifäre Handelshemmnisse.** Für kleinere Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks können nichttarifäre Hemmnisse eine überproportionale Belastung darstellen. Nichttarifäre Hemmnisse können Vorschriften sein, die beim Grenzübergang oder auch hinter der Grenze beachtet werden müssen. Die Einhaltung solcher Maßnahmen ist oftmals schwierig und ressourcenintensiv.

Ein zentrales Ziel der TTIP-Verhandlungspartner besteht darin, mehr Transparenz und Offenheit zu schaffen, unnötige Kosten und Verzögerungen im Verwaltungsablauf abzubauen und Vorschriften besser aufeinander abzustimmen. Zugleich sollen die von jeder Seite für angemessen erachteten Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltschutzstandards sichergestellt und andere legitime Regulierungsvorgaben eingehalten werden. Ein weiteres Ziel des TTIP-Abkommens besteht darin, sicherzustellen, dass Vorschriften auf eine Weise entwickelt werden, die die Wirksamkeit, Kosteneffizienz und Kompatibilität der Regelungen verbessert, zum Beispiel durch Folgenabschätzungen und die Anwendung bewährter Regelungsverfahren. Fortschritte in diesem Bereich werden dazu führen, dass die Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen im Rahmen des Regulierungsprozesses berücksichtigt und die Kosten für Unternehmen gesenkt werden. Dies eröffnet ihnen potenzielle neue Märkte – jenseits des Atlantiks und weltweit.

- **Dienstleistungen.** Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten sind die weltweit größten Exporteure von Dienstleistungen; viele Dienstleister – Wirtschaftsprüfer, Techniker, IT-Fachleute und Umweltberater – sind in kleineren Unternehmen beschäftigt, die oftmals Teil der Wertschöpfungskette größerer Unternehmen sind. Diese kleineren Dienstleister würden von der verbesserten Rechtssicherheit und den Zugangschancen zu neuen Märkten profitieren, die mit TTIP verbunden sind.
- **Öffentliche Beschaffung.** Größere Transparenz und ein verbesserter Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten kämen auch kleinen Unternehmen zugute. Öffentliche Stellen in den Vereinigten Staaten und auch in der Europäischen Union beziehen von Unternehmen des Privatsektors ein breites Spektrum von Waren und Dienstleistungen. Dies birgt ein erhebliches Beschäftigungspotenzial für Branchen, die Infrastruktur bereitstellen, Beratungsleistungen erbringen oder andere Waren und Dienstleistungen anbieten.
- **Zoll- und Handelserleichterungen.** Von geringeren Kosten, mehr Transparenz und weniger Bürokratie an den Grenzen können kleinere Exporteure und Hersteller sogar noch mehr profitieren als ihre größeren Konkurrenten. Das gilt auch für kleinere Einzelhandels- und Großhandelsbetriebe, Logistik- und Transportunternehmen. Ein wesentliches Ziel der TTIP-Verhandlungen besteht darin, durch die Verringerung unnötiger Kosten und Verzögerungen an den Grenzen den Handel zu fördern. Zu diesem Zweck sollen die Grenzverfahren vereinheitlicht, vereinfacht und berechenbarer gemacht werden. Die im Rahmen des TTIP-Abkommens angestrebten Reformen im Bereich der Zoll- und Handelserleichterungen würden es KMU erleichtern, am transatlantischen Handel teilzuhaben, was sich wiederum vorteilhaft auf die Beschäftigung auswirken würde.

- **Rechte des geistigen Eigentums.** Kleine und mittlere Unternehmen haben auch in puncto Innovation und Kreativität eine führende Stellung inne. Diese Qualitäten sind wesentlich für die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Ankurbelung von Wachstum im transatlantischen Markt. KMU brauchen daher einen starken Schutz der Rechte ihres geistigen Eigentums (IPR) – dies umso mehr, als Schutzrechtsverletzungen sie oftmals in besonderem Maße gefährden. Das TTIP-Abkommen wird dem gemeinsamen Bekenntnis der transatlantischen Partner zu einem starken Schutz und zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums von KMU Nachdruck verleihen, auch gegenüber den anderen Handelspartnern.
- **Elektronischer Geschäftsverkehr.** Das Internet gibt Millionen von KMU in den USA und der EU die Möglichkeit, Kunden im Ausland zu erreichen. Dies erlaubt es Unternehmen nicht nur, ihre Umsätze zu steigern, sondern trägt letztlich auch dazu bei, Arbeitsplätze vor Ort zu sichern. KMU mit einer Online-Präsenz werden mit viel größerer Wahrscheinlichkeit als ihre nicht im Internet vertretenen Konkurrenten mit einer Vielzahl von Ländern Handel treiben. TTIP-Bestimmungen, die die Zollfreiheit digitaler Produkte fördern und den Zugang der Verbraucher zu Diensten und Anwendungen ihrer Wahl im Internet gewährleisten, können dazu beitragen, dass sowohl in den USA als auch in der EU kleine und mittelständische Einzelhändler und Dienstleister von den Möglichkeiten des Online-Marktes profitieren.
- **Gewinne durch Wertschöpfungsketten.** Auch viele kleinere Firmen, die nicht unmittelbar in die EU oder in die USA exportieren, können von der TTIP profitieren, wenn sie Zwischenprodukte (Waren oder Dienstleistungen) an Unternehmen verkaufen, die im transatlantischen Handel tätig sind. Auf diese Weise hätten auch diejenigen KMU einen Nutzen aus dem Abkommen, die noch nicht direkt in Märkte außerhalb ihres Heimatmarktes exportieren.

KMU und TTIP

Die Verhandlungsführer in der EU und in den USA bemühen sich darum, sicherzustellen, dass KMU die Chancen, die ein Abkommen bieten würde, in vollem Umfang nutzen können.

Im Rahmen dieser Bemühungen erörtern die Verhandlungsführer derzeit die Aufnahme eines eigenen Kapitels zu KMU-Fragen in das Abkommen. In einem solchen Kapitel könnten Mechanismen für eine Zusammenarbeit beider Seiten festgelegt werden, die nach Inkrafttreten des Abkommens dazu beiträgt, die Beteiligung von KMU am transatlantischen Handel zu erleichtern. Darüber hinaus könnte die Einrichtung eines KMU-Ausschusses vorgesehen werden, der sich mit den Belangen der kleinen und mittleren Unternehmen und der Bereitstellung webbasierter Informationen und anderer Ressourcen befasst, mit dem Ziel, KMU dabei zu unterstützen, die Bestimmungen des Abkommens besser zu verstehen und Nutzen aus ihm zu ziehen.

Ein eigenes KMU-Kapitel könnte auch die bestehende Zusammenarbeit zwischen dem US-Handelsministerium und der Europäischen Kommission stärken. Diese Zusammenarbeit zielt darauf ab, KMU im Rahmen von Workshops und anderen Programmen bei der Nutzung der Chancen zu unterstützen, die die transatlantische Handels- und Investitionstätigkeit bietet. Die künftige Zusammenarbeit im Rahmen eines eigenen TTIP-Kapitels zu KMU könnte dazu beitragen, dass kleine und mittlere Unternehmen Bestimmungen des Abkommens aus anderen Bereichen, die von besonderer Bedeutung für sie sein könnten, besser nutzen.



