



IV-STANDPUNKT

TRANSATLANTISCHE PARTNERSCHAFT IM FOKUS:
KONFLIKTE LÖSEN, POTENZIALE AUSSCHÖPFEN

(Stand: September 2024)



ÜBERBLICK

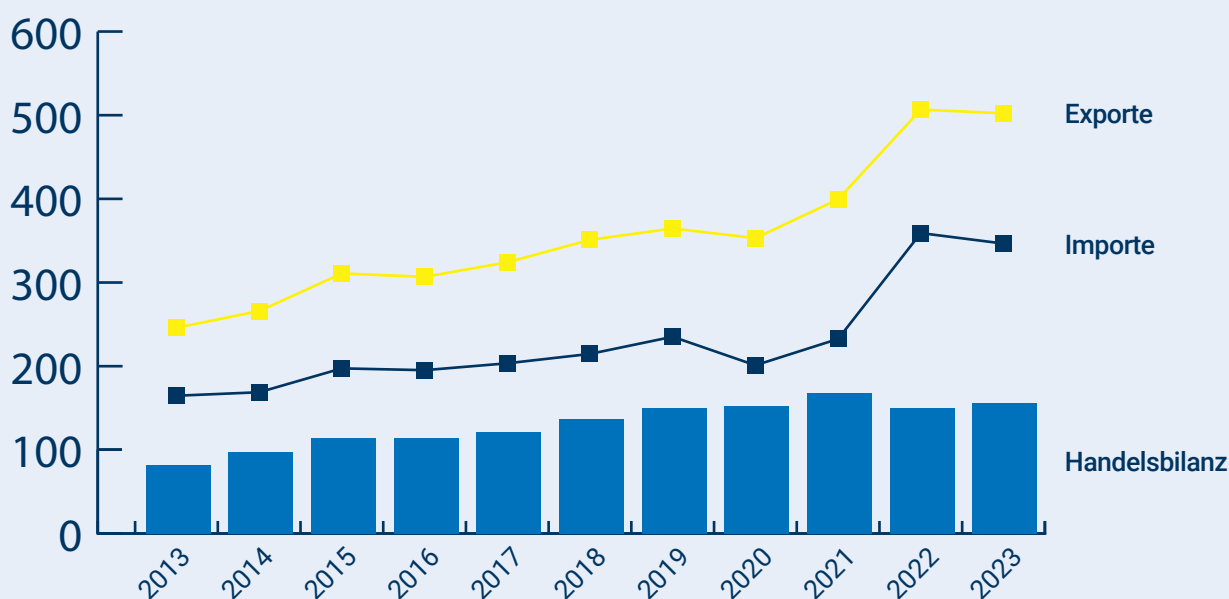
Die Vereinigten Staaten und die EU sind die zwei größten und miteinander am engsten verwobenen Wirtschaftsräume der Welt. Sie unterhalten durch ihre wirtschaftliche Verbundenheit sowie intensive Zusammenarbeit auf bilateraler und multilateraler Ebene eine starke strategische Partnerschaft.

Beide sind die füreinander jeweils wichtigsten Handels- und Investitionspartner und stehen gemeinsam für etwa 20 % der globalen Warenexporte. Die Wirtschaftspartnerschaft EU-USA gewinnt zudem stetig an Bedeutung, so betrug das bilaterale Handelsvolumen 2013 etwa

411 Mrd. Euro und hat sich bis 2023 mehr als verdoppelt (knapp 850 Mrd. Euro). Besonders für Österreich ist dies von wesentlicher Bedeutung: Die USA bleiben (nach Deutschland) die zweitwichtigste Warenexportdestination. Insbesondere ist daher für die heimische Industrie ein fairer und möglichst offener Zugang zum US-Markt ein bedeutender Wettbewerbsfaktor.

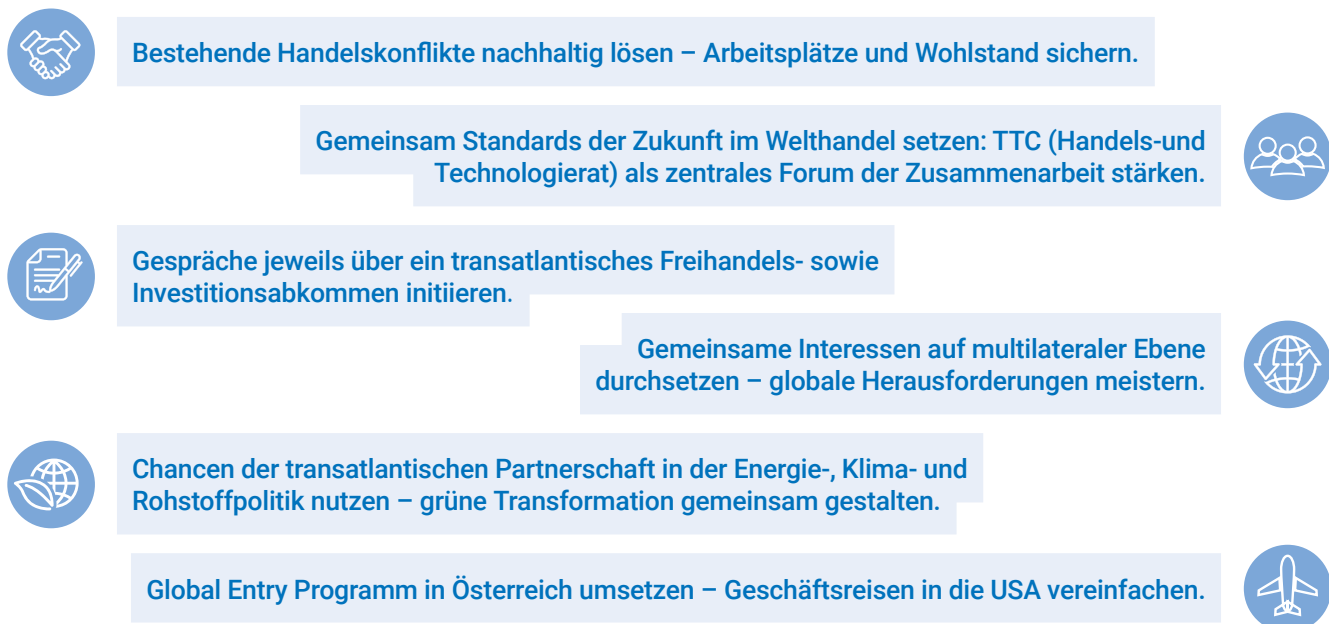
Das enorme Potenzial der transatlantischen Partnerschaft muss vor diesem Hintergrund für die heimische Industrie effektiv genutzt und in allen Bereichen optimal ausgeschöpft werden.

Warenhandel EU–USA, 2013–2023
(Euro, Mrd)



Quelle: Eurostat

DIE ZENTRALEN ANLIEGEN DER INDUSTRIE FÜR DIE TRANSATLANTISCHE AGENDA



1. BESTEHENDE HANDELSKONFLIKTE NACHHALTIG LÖSEN – ARBEITSPLÄTZE UND WOHLSTAND SICHERN

Mehr als 9 Millionen Arbeitsplätze auf beiden Seiten des Atlantiks werden direkt durch die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen gesichert. Handelskonflikte und protektionistische Maßnahmen zwischen der EU und den USA schaffen nur Verlierer und gefährden Arbeitsplätze und Wohlstand.

► Nachhaltige Lösung im Bereich von Stahl und Aluminium erwirken

Im Herbst 2021 konnten sich die EU und die USA vorläufig darauf verständigen, die im Jahr 2018 im Namen der nationalen Sicherheit eingeführten US-Sonderzölle auf Stahl (+25%) und Aluminium (+10%) durch Zollkontingente für eine gewisse Menge an Gütern zu ersetzen. Im Gegenzug dazu hob die EU ihre Sonderzölle auf bestimmte US-Produkte wie Motorräder oder Bourbon-Whiskey vollständig auf. Diese Einigung gilt temporär bis Ende 2025.

Die aktuell verhandelte Vereinbarung über nachhaltigen Stahl und Aluminium („Global Arrangement on Sustainable Steel and Aluminium“) könnte nicht

nur für die endgültige Beilegung des Konflikts einen Rahmen bieten. Auch soll das Abkommen die Förderung der grünen Stahlproduktion und die Bewältigung globaler Überkapazitäten in diesem Bereich – auch mit anderen Partnern – umfassen.

► Konflikt betreffend Airbus-Boeing sowie dem „Inflation Reduction Act“ langfristig lösen

Aufgrund der WTO-widrigen Airbus-Subventionen der EU führten die USA 2019 Strafzölle im Umfang von 7,5 Mrd. USD ein. Die EU beschloss aufgrund der ebenfalls WTO-widrigen Boeing-Subventionen 2020 Strafzölle im Umfang von 4 Mrd. USD auf bestimmte US-Produkte. Zuletzt erfolgte eine Einigung über eine temporäre Aussetzung bis 2026.

Vor dem Hintergrund mehrerer laut Europäischer Kommission WTO-rechtswidriger Bestimmungen im US-Investitionspaket, „Inflation Reduction Act“ (IRA), braucht es auch hier eine dauerhafte Klärung. Zusammenfassend gilt es zu all den genannten Punkten die Gespräche entsprechend zu intensivieren und nachhaltige Lösungen zu erreichen.

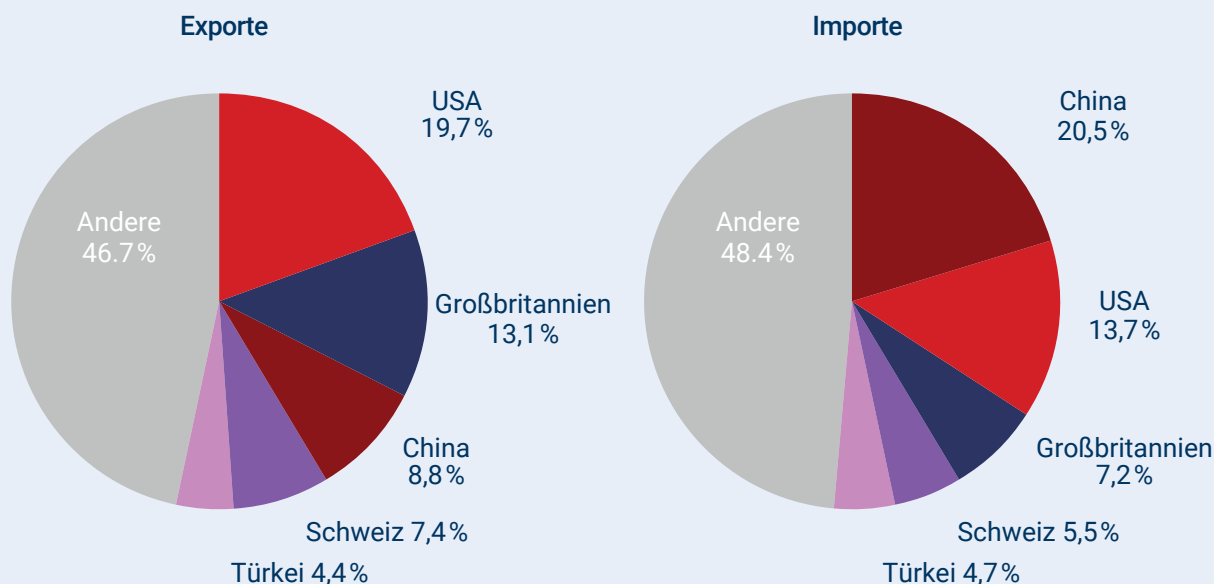
2. GEMEINSAM STANDARDS DER ZUKUNFT IM WELTHANDEL SETZEN: TTC (HANDELS- UND TECHNOLOGIERAT) ALS ZENTRALES FORUM DER ZUSAMMENARBEIT STÄRKEN

Der seit Juni 2021 bestehende EU-US Handels- und Technologierat (TTC) arbeitet in zehn Arbeitsgruppen in Schlüsselbereichen wie Handel und Technologie sowie auch Nachhaltigkeit und Klima. Zudem ist der TTC ein wichtiges Vehikel in der transatlantischen Zusammenarbeit bei aktuellen Herausforderungen sowie wirtschaftlicher Sicherheit (wie etwa in den Bereichen Exportkontrolle, bei Sanktionsregimen oder im Bereich der künstlichen Intelligenz).

Vor diesem Hintergrund fungiert dieses Forum im Sinne der Stärkung der transatlantischen Partnerschaft als zentrales Vehikel und sollte auch in Zukunft über politische Veränderungen hinaus als Format für

wirtschaftliche und technologische Zusammenarbeit dienen. Besonders in der Handelspolitik wäre es aber aufgrund bisher ernüchternder Ergebnisse wichtig, die Gespräche zu intensivieren. Es braucht konkrete Ergebnisse vor allem hinsichtlich des Abbaus von Zöllen und anderen Handelsbarrieren sowie eine Harmonisierung technischer Bestimmungen, um gemeinsam die Standards der Zukunft zu gestalten. Die EU und die USA erwirtschaften zusammen 31 % des Welt-BIP – das ist mehr als China und Indien kombiniert (rund 25 %). Dieses Gewicht gilt es entsprechend einzusetzen. Zudem sollte der TTC verstärkt als Plattform genutzt werden, um aktuelle Handelskonflikte zu lösen und v. a. zukünftige zu vermeiden.

Die USA sind die wichtigste Exportdestination für EU-Güter (%-Anteil an extra-EU Exporten/Importen)



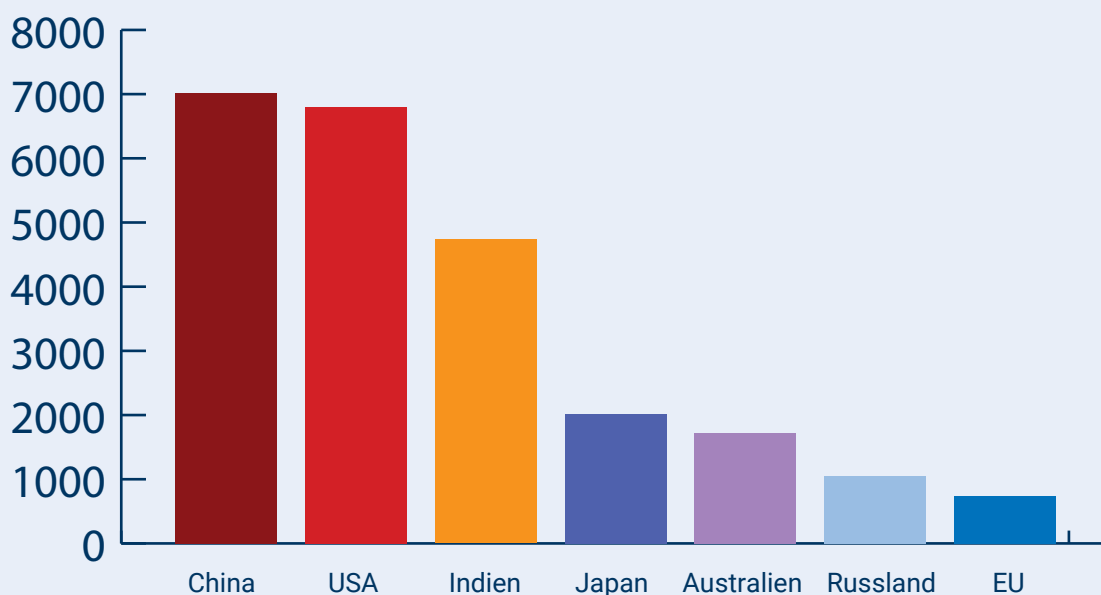
Quelle: Eurostat (2023)

3. GESPRÄCHE JEWEILS ÜBER EIN TRANSATLANTISCHES FREIHANDELS- SOWIE INVESTITIONSABKOMMEN INITIIEREN

Nach den gescheiterten Verhandlungen über die „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)“ nahm der Rat der EU 2019 ein Verhandlungsmandat über ein EU-US Abkommen zur Abschaffung von Industriezöllen an. Ein solches Abkommen wäre sehr zu begrüßen, wurde allerdings nie verhandelt. Vor dem Hintergrund der Bedeutung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen, wäre es wesentlich, Gespräche sowohl über ein Freihandelsabkommen, welches jedenfalls zumindest Zölle auf Industriegüter beseitigt, wie auch über ein Investitionsabkommen in die Wege zu leiten.

Ein solches Freihandelsabkommen, das tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse abbaut, (v. a. verbesserter Zugang zum öffentlichen US-Beschaffungsmarkt¹ und Dienstleistungsmarkt) stärkt nicht nur strategisch die transatlantische Partnerschaft, sondern wäre auch ein essenzieller Motor für nachhaltiges Wachstum und Wohlstand auf beiden Seiten. Die USA haben nach China die meisten nicht-tarifären Handelshemmnisse in Kraft. Auch sind Freihandelspartner der USA von diskriminierenden Bestimmungen im IRA ausgenommen. Ein Abkommen würde somit faire Wettbewerbsbedingungen für EU-Unternehmen auf dem wichtigen US-Markt herstellen. Dies wäre insbesondere für die österreichische Industrie entscheidend.

Anzahl nicht-tarifärer Handelshemmnisse



Quelle: UNCTAD

¹ Der öffentliche US-Beschaffungsmarkt umfasste 2023 ca. 759 Mrd. USD und bleibt ausländischen Anbietern weitgehend über sog. „Buy American“-Regelungen verschlossen.

4. GEMEINSAME INTERESSEN AUF MULTILATERALER EBENE DURCHSETZEN – GLOBALE HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Das deutliche strategische Gewicht der beiden Wirtschaftsräume gilt es auch in der gemeinsamen Lösung globaler Herausforderungen aktiv zu nutzen. Die Zusammenarbeit in internationalen Organisationen, wie der WTO, der OECD oder den Gremien der Vereinten Nationen sollte weiter gestärkt werden, um gemeinsame Interessen, etwa in der Wirtschafts- und Sicherheitspolitik, der Digitalisierung, sowie dem Klimaschutz und der grünen Transformation effektiv durchzusetzen.

▶ **WTO als Hüterin des regelbasierten Handelssystems reformieren und stärken**

Es braucht eine starke Welthandelsorganisation, angepasst an die Herausforderungen des 21. Jahrhun-

derts. Das Streitbeilegungsverfahren der WTO ist ein wesentliches Instrument, um gegen unfaire Handelspraktiken vorzugehen und gewinnt gerade angesichts zunehmender Handelsdispute an Bedeutung. Aufgrund der andauernden US-Blockade betreffend die Nominierung der Mitglieder des Berufungsgremiums („Appellate Body“) ist dieses Gremium mit nur einer Richterstelle faktisch handlungsunfähig. Eine umfassende Reform ist dringend erforderlich.

Gleichzeitig sollten gemeinsam mit anderen WTO-Mitgliedern wie etwa China, Indien oder Japan Anstrengungen intensiviert werden, um im Sinne des fairen Wettbewerbs unlautere Handelspraktiken und wettbewerbsverzerrende Subventionen verstärkt in den Vordergrund zu rücken.

5. CHANCEN DER TRANSATLANTISCHEN PARTNERSCHAFT IN DER ENERGIE-, KLIMA- UND ROHSTOFFPOLITIK NUTZEN – GRÜNE TRANSFORMATION GEMEINSAM GESTALTEN

Die Vereinigten Staaten und Europa eint das gemeinsame, ambitionierte Ziel der Klimaneutralität bis 2050 und damit die Notwendigkeit der grünen Transformation. Die USA riefen mit dem IRA ein umfassendes nationales Investitionspaket ins Leben. In Europa hingegen steht der Grüne Industrieplan („Green Deal Industrial Plan“) erst in den Startlöchern.

Trotz bestehender Differenzen hinsichtlich der Auswirkungen nationaler Maßnahmen auf die transatlantische Partnerschaft (v.a. IRA), sollten sich die transatlantischen Partner ihrer Vorreiterrolle bewusst sein. Eine verstärkte Zusammenarbeit in der globalen Energie- und Klimapolitik kann wesentliche Anreize für andere Staaten bieten ihre Klimaschutzziele aktiver zu verfolgen. Voraussetzung ist und bleibt jedoch wirtschaftlicher Erfolg und Wachstum.

Das Potenzial der transatlantischen Wirtschaftsbeziehung im Bereich der grünen Technologien sollte hierbei nicht außer Acht gelassen werden. Allein für Österreich sind die USA der bedeutendste Zielmarkt außerhalb Europas für Umwelttechnologien mit einem Exportvolumen von 1,3 Mrd. USD (2021). Die EU-US transatlantische Initiative für nachhaltigen Handel (TIST) mit dem Ziel einen gemeinsamen Markt für grüne Technologien zu schaffen ist in diesem Sinne ein weiterer wichtiger Schritt, dessen Umsetzung es zu verfolgen gilt. Auch sollten die Arbeiten in den technischen Arbeitsgruppen des TTC hierzu weiter vertieft werden.

▶ **EU-US Abkommen zu kritischen Rohstoffen umsetzen**

Ausreichende, kostengünstige Verfügbarkeit an kritischen Rohstoffen ist für die grüne Transformation essenziell. Ein solches EU-US Abkommen („Critical Minerals Agreement“) soll bilaterale nachhaltige Rohstofflieferketten stärken. Die rasche Umsetzung des Abkommens ist wesentlich, denn damit könnten auch EU-Unternehmen von den Vorteilen des IRA (u.a. Steuergutschriften) verstärkt profitieren.

Darüber hinaus kann das Forum der Partnerschaft für die Sicherheit von Mineralien („Mineral Security Partnership Forum“) eine wichtige Unterstützung zur Stärkung internationaler Rohstofflieferketten und damit Verringerung einseitiger Abhängigkeiten, etwa durch Kooperation mit produzierenden Ländern bieten. Die Initiative steht unter gemeinsamer Führung der EU und USA.

6. GLOBAL ENTRY PROGRAMM IN ÖSTERREICH UMSETZEN – GESCHÄFTSREISEN IN DIE USA VEREINFACHEN

Im Rahmen des US-amerikanischen Registrierungsprogramms „Global Entry“ können Reisende, nach vorherigen Sicherheitsüberprüfungen, von einer schnelleren und vereinfachten Einreisekontrolle profitieren. Die Initiative umfasst konkret eine Hintergrundüberprüfung und ein persönliches Gespräch in einem nationalen Registrierungszentrum oder direkt vor Ort.

Global Entry ersetzt zwar nicht ein US-Visum oder die ESTA-Reisegenehmigung. Dennoch bietet die

Initiative besonders für regelmäßige Geschäftsreisen deutliche Erleichterungen. Derzeit haben 22 Länder das Programm eingeführt wie etwa Indien, Mexiko, die Schweiz, Deutschland oder Kroatien. Österreich hat die Initiative nicht umgesetzt, obwohl dies Teil des Regierungsprogramms 2019–2024 war. Angesichts der zahlreichen Vorteile wäre eine rasche und effiziente Umsetzung dieser Initiative seitens der österreichischen Bundesregierung wesentlich.

FACTS & FIGURES: ÖSTERREICH–USA

- Die USA sind die zweitwichtigste Exportdestination für österreichische Produkte. 2023 erreichten die heimischen Warenexporte in die USA einen Wert von 14,7 Mrd. Euro, die Importe betragen 7,9 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Anteil der US-Exporte an österreichischen Gesamtexporten von 7,4%.
- 67 % der österreichischen Exporte in die USA entfallen auf Hochtechnologien. Etwa sind die USA Österreichs drittgrößter Zielmarkt für Umwelttechnologien sowie der bedeutendste Zielmarkt außerhalb Europas in diesem Bereich.
- Die österreichischen Dienstleistungsexporte in die USA betragen 2023 2,9 Mrd. Euro,

während sich die Dienstleistungsimporte auf 3,6 Mrd. Euro beliefen. Die USA sind das dritt-wichtigste Herkunftsland für Dienstleistungsimporte nach Österreich (nach Deutschland und Italien) sowie der wichtigste Zielmarkt für österreichische Dienstleistungsexporte außerhalb Europas. (Insgesamt Platz 6 nach Deutschland, der Schweiz, Italien, den Niederlanden und UK.)

- Österreichische Direktinvestitionen in die USA betragen 2023 17,4 Mrd. Euro (Rang 2 nach Deutschland), amerikanische in Österreich 14,5 Mrd. Euro (Rang 4 nach Deutschland, Schweiz, Russland).

- Etwa 800 österreichische Unternehmen sind in den USA aktiv (rund 250 davon produzierend). Österreichische Unternehmen sichern mehr als 60.000 Arbeitsplätze in den USA während US-Unternehmen mehr als 17.000 Arbeitsplätze in Österreich sichern.
- Die Top-50 österreichischen Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 2022 einen Umsatz in den USA von rund 6,2 Mrd. Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 8,5 % im Vergleich zu 2021.
- Die Top-50 US-Unternehmen erwirtschafteten 2022 1,6 % aller Umsätze in Österreich (knapp 15 Mrd. Euro).

FACTS & FIGURES: EU-USA

- Die USA sind der wichtigste Handels- und Investitionspartner der EU (17 % des gesamten EU-Handels).
- Im Jahr 2023 exportierte die EU Waren im Wert von 502,3 Mrd. Euro in die Vereinigten Staaten, während sie Waren im Wert von 346,5 Mrd. Euro importierte.
- 2023 exportierte die EU Dienstleistungen im Wert von 292,4 Mrd. Euro während die Importe aus den USA im gleichen Jahr 396,4 Mrd. Euro betragen.
- Die ausländischen Direktinvestitionen der USA in die EU beliefen sich 2022 auf 2.452,4 Mrd. Euro. Die ausländischen Direktinvestitionen der EU in die USA betragen 2.655,8 Mrd. Euro.



Quelle: IMF, Eurostat

IMPRESSUM

Vereinigung der Österreichischen Industrie
(Industriellenvereinigung)
Schwarzenbergplatz 4, 1031 Wien

zvr.: 806801248, livr-n.: 00160,
EU-Transparenzregister Nr.: 89093924456-06

Vereinszweck gemäß § 2 Statuten: Die Industriellenvereinigung (IV) bezweckt, in Österreich tätige industrielle und im Zusammenhang mit der Industrie stehende Unternehmen sowie deren Eigentümer und Führungskräfte in freier und demokratischer Form zusammenzufassen, ihre Interessen besonders in beruflicher, betrieblicher und wirtschaftlicher Hinsicht auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene zu vertreten und wahrzunehmen, industrielle Entwicklungen zu fördern, Rahmenbedingungen für Bestand und Entscheidungsfreiheit des Unternehmertums zu sichern und Verständnis für Fragen der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu verbreiten. Die verwendeten Bezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter gleichermaßen.

Für den Inhalt verantwortlich: Industriellenvereinigung | Grafik: Nicola Skalé | Coverfoto: AdobeStock