

ZVEI-Seiter

Abbau technischer Handelshemmnisse im Rahmen des Transatlantic Trade Council (TTC)

Für die deutsche Elektro- und Digitalindustrie sind die USA einer der wichtigsten Handelspartner. Der freie gegenseitige Marktzugang zwischen der EU und den USA ist für unsere Industrie von großer Bedeutung. Dafür ist es wichtig, auf den weiteren Abbau noch bestehender nicht-tarifäre Handelshemmnisse, speziell im Bereich der Technischen Regulierung, hinzuwirken. Grundsätzlich befürworten wir daher Bestrebungen, im Rahmen des Transatlantic Trade Council (TTC) auf einheitliche Marktzugangsbedingungen hinzuwirken. Dabei spielen einheitliche Normen, die von beiden Seiten anerkannt werden, eine wichtige Rolle, wie sie etwa im Bereich Cybersicherheit und Künstliche Intelligenz gemeinsam von Beginn an erarbeitet werden sollen. Beim Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Bereich der technischen Regulierung gilt es, Lösungen zum beiderseitigen Vorteil zu finden, um Reziprozität beim Marktzugang des jeweils anderen Partners zu erreichen und Kosten für Unternehmen auf beide Seiten des Atlantiks zu senken.

Unsere Positionen

- **Ein Abbau technischer Handelshemmnisse** zwischen den USA und der EU ist nur **durch die Harmonisierung der technischen Normen und Produkthanforderungen möglich**. Bisher entstehen technische Handelshemmnisse im bilateralen Handel zwischen EU und USA durch unterschiedliche Konformitätsbewertungssysteme und Strukturen der Technischen Regulierung. Grundprinzip jeglicher Verhandlungen muss sein, dass es keine gegenseitige Anerkennung technischer Normen oder Produkthanforderungen ohne vorherige Harmonisierung geben darf.
- Ein **vollständiger Abbau** dieser technischen Handelshemmnisse ist nur auf lange Sicht umsetzbar und **beinhaltet mehrere Schritte**: **1) Die gegenseitige Anerkennung der US-Konformitätsbewertungsstellen** (Nationally Recognized Testing Laboratories (NRTL)) **untereinander** sollte gefördert werden. Dies könnte mit einer einheitlichen NRTL-Kennzeichnung (Single NRTL-Mark) erreicht werden, die belegt, dass die Zertifizierungsstelle den NRTL-Anforderungen entspricht. **2) Die Harmonisierung** der technischen Normen und **Produkthanforderungen** in der EU und den USA **auf Grundlage internationaler Normen**. **3) Die gegenseitige Anerkennung von Zulassungsverfahren** beiderseits des Atlantiks (Ziel: „One standard, one test, accepted everywhere“).
- Ein **Mutual Recognition Agreement (MRA)**, das die **Anerkennung von Konformitätsbewertungen** durch US-Prüfstellen von Produkten für den Europäischen Markt nach Europäischen Marktzugangsbedingungen und vice versa vorsieht, **ist** grundsätzlich eine Möglichkeit **partiell den Marktzugang zu verbessern, ohne jedoch** die zugrundeliegenden **technischen Handelshemmnisse abzubauen**.
- Die EU und die USA haben seit 1998 ein **Abkommen** über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen in Bereichen, in denen die **Zuständigkeit bei den Bundesbehörden (FCC, FDA) liegt** (u.a. für Funkanlagen und elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) und Medizinprodukte). Dieses Abkommen könnte eine Grundlage für ein künftiges MRA für Maschinen und elektrotechnische Produkte bilden.
- **Grundvoraussetzung eines solchen MRA muss sein**, dass die **Zertifikate**, die im Rahmen des MRA von anerkannten Prüfstellen ausgestellt werden, **von allen Behörden** auf Bundesebene, **allen nachgeordneten behördlichen Stellen** auf einzelstaatlicher und lokaler Ebene **sowie den NRTL's untereinander anerkannt werden**. Während dies in der EU durch den Binnenmarkt gewährleistet wird, müssten die **USA**, deren Marktzugang deutlich uneinheitlicher strukturiert ist, **ihre nachgeordneten behördlichen Stellen zu diesem Schritt verpflichten. Nur mit einer Anerkennungspflicht** von Prüfergebnissen und Zertifikaten von anerkannten NRTL-Stellen **kann ein reziproker Marktzugang gewährleistet werden**. Ohne eine solche würden US-Unternehmen einen einfacheren Marktzugang in der EU bekommen, während europäische Unternehmen weiterhin mit den heterogenen Anforderungen des US-Marktzugangs konfrontiert wären.

Aktueller Sachstand

Unterschiedlichen Ausgangspunkte der Marktzugangsbedingungen in der EU und den USA

- **In den USA ist anders als im EU-Binnenmarkt nicht der Marktzugang für ein Produkt reguliert, sondern die Nutzung eines Produktes** („fast alles kann verkauft werden, aber nicht alles darf benutzt werden“).
- Die **EU hat einen Binnenmarkt für Waren** etabliert. Werden die gesetzlichen Anforderungen an das Inverkehrbringen von Waren (im Bereich der Elektrotechnik nahezu ausschließlich die europäischen Harmonisierungsvorschriften nach dem NLF) eingehalten, können Waren frei im Binnenmarkt zirkulieren. In den meisten Fällen sind die Konformitätsbewertung und die Anbringung des CE-Kennzeichens durch den Hersteller selbst möglich. Nur in wenigen Bereichen (u.a. Maschinenbau, Explosionsschutz, Medizinprodukte) ist für bestimmte Produktgruppen die Einschaltung einer Benannten Stelle (Zertifizierer) notwendig.
- In den **USA** hingegen ist die Regulierung des Marktzugangs abweichend und deutlich uneinheitlicher strukturiert. Im gewerblichen Bereich gibt es **kaum Vorschriften zum Inverkehrbringen** („fast alles darf verkauft werden“). Die **Regulierung fokussiert** sich stattdessen auf **Arbeitsschutz und Betreibervorschriften** („es darf aber nicht alles benutzt werden“). **Produkte** im gewerblichen Bereich sowie in der elektrischen Hausinstallation **benötigen** überwiegend ein **Prüfzeichen eines NRTL**. Diese NRTL prüfen überwiegend nach US-Normen (UL oder ANSI-Normen), deren Auswahl entweder von den Zertifizierungsstellen selbst oder in Gesetzen verbindlich festgelegt wird (u.a. dem National Electric Code).
- Während technische Marktzugangsbarrieren auf beiden Seiten des Atlantiks bestehen, sind gerade die **Barrieren auf US-Seite schwieriger zu adressieren**, da dort neben nationalen Vorgaben und Anforderungen an Produkte auch Anforderungen auf Ebene der Bundesstaaten oder lokale Anforderungen bestehen können. Diese können von der **nationalen Regierung aufgrund fehlender Kompetenzen, die in der US-Verfassung festgelegt sind, oftmals nicht ohne Weiteres verhandelt werden**. Vor diesem Hintergrund sind **Zugeständnisse** an die USA durch die Europäische Seite **genau zu prüfen**, um Reziprozität beim Marktzugang zu erreichen.
- **Forderungen diesbezüglich** wurden bereits im Oktober 2019 **von der EU-Kommission** bei den damaligen **Verhandlungen mit den USA zu TTIP** in dem Verhandlungspapier „*European Union's (EU) proposal for the EU-U.S. agreement on conformity assessment*“ als **Grundlage für ein Abkommen im Bereich der Konformitätsbewertung genannt**.

Herausforderungen für europäische Hersteller elektrischer Erzeugnisse auf dem US-Markt

- **In den USA** gibt es verschiedene sogenannte NRTL-Prüfstellen, die Prüfungen durchführen und NRTL-Zertifikate vergeben können. Allerdings **werden Prüfzeichen untereinander häufig nicht anerkannt**. Dies liegt einerseits an dem Fehlen eines einheitlichen nationalen Prüfzeichens und andererseits an abweichenden Vorgaben auf Bundesstaatlicher oder lokaler Ebene.
- Dies führt in der Praxis zu **Nachprüfungen von Komponenten bei der Zertifizierung von Endprodukten**, wenn zum Beispiel die NRTL-Prüfung von Komponenten einer anderen NRTL-Stelle nicht anerkannt werden. Auch **werden nicht alle Zertifikate anerkannter NRTL-Stellen von allen nachgeordneten Behörden** (z.B. „Authorities Having Jurisdiction“ oder „Fire Marshals“ auf lokaler Ebene) **anerkannt**.

Hintergrund: Zahlen, Daten, Fakten

USA sind wichtiger Handelspartner der EU für elektronische und elektrische Erzeugnisse

- Für die deutsche Elektro- und Digitalindustrie sind die USA der zweitgrößte Abnehmer von Elektroerzeugnissen sowie der drittgrößte Importeur von Elektroerzeugnissen.
- Im Jahr 2022 haben die Ausfuhren von Elektroerzeugnissen gegenüber dem Vorjahr stark angezogen (+23,8% auf insgesamt 23,6 Mrd. €).¹

14. März 2023

¹ ZVEI Außenhandelsreport Februar 2023: https://www.zvei.org/fileadmin/user_upload/Presse_und_Medien/Publikationen/2023/Februar/ZVEI-Aussenhandelsreport_Februar_2023/ZVEI-Aussenhandelsreport-Februar-2023.pdf

Kontakt

Franziska Wirths • Referentin • Abteilung Digital- und Innovationspolitik •
Telefon: +49 30 306960 17 • Mobil: +49 162 2664 900 • E-Mail: Franziska.Wirths@zvei.org

ZVEI e. V. • Verband der Elektro- und Digitalindustrie • Charlottenstraße 35/36 • 10117 Berlin • www.zvei.org
Lobbyregisternr.: R002101 • EU Transparenzregister ID: 94770746469-09 • www.zvei.org