

## Länderforum: Analysen-, Bio- und Labortechnik USA

Für die Analysen-, Bio- und Labortechnik sind die USA der zweitwichtigste Einzelmarkt (nach China). Deutschland hat 2022 Erzeugnisse in dieser Branche im Wert von rund 795 Mio. Euro in die USA exportiert, das entsprach einem Plus von knapp 10% zum Vorjahr. Für 2023 wird ein Anstieg von rund 7% erwartet. Die USA ist ebenfalls großer Exporteur nach Deutschland. Neben den USA selbst hat auch die gesamte Region Mercosur Relevanz.

Es gibt auch einige Hemmnisse: so etwa die Normierung/ Zulassung für den US-Markt – ebenso wie die extraterritorialen Sanktionen der USA. Daher ist ein guter politischer Kontakt in die USA wichtig, um in bilateralen Gesprächen Hemmnisse zu adressieren. Handelspolitische Aspekte sind hoch relevant, da ein guter und fairer Marktzugang Basis für Exporte ist.

Positiv ist: Zollkrieg und weitere kritische Punkte liegen aktuell auf Eis – die Streitpunkte konnten beigelegt werden. Das ist eine gute Basis, um eine positive Agenda zu setzen und das Verhältnis zu unserem wichtigsten Handelspartner stärken. Auch Investitionen werden aktuell gestärkt.

Trade and Technology Council (TTC) wird als wichtiger Baustein des politischen Dialogs gesehen, u.a. zu Zukunftstechnologien und gemeinsamen Handlungsfeldern, darunter auch Exportkontrolle. Vorerst wird es kein Freihandelsabkommen geben. Es sollte daher die Chance genutzt werden, Konformitätsfragen/ Standards und Normen stärker über den TTC zu adressieren, da diese bisher dort unterrepräsentiert sind. Es wäre wichtig, hier besser zusammen zu arbeiten und Bürokratieabbau aktiv zu adressieren. Die Unternehmen sind auch dazu aufgerufen, konkrete Beispiele bei diesem Thema zu benennen, etwa im Bereich Sanktionsgesetzgebung oder FDA/MDR.

Der US-Markt ist aktuell abgekühlt in der ABL, öffentliche Ausschreibungen sind kompliziert und sehr auf US-Unternehmen ausgerichtet. Lokalisierung ist daher schon sichtbar. Daher sollte das level playing field auch mit den USA immer wieder in Gesprächen adressiert werden. Die US-Regierung hat die Konjunktur 2022 mit umfangreichen Fiskalpaketen gestützt. Dazu gehören der bereits 2021 in Kraft getretene [Infrastructure Investment and Jobs Act](#), der [Inflation Reduction Act](#) und der [Chips Act](#). Auch hier spielt Lokalisierung eine Rolle.

Der starke Dollar hilft bei Exporten. Die neue, nationale Sicherheitsstrategie birgt die Gefahr der Verschärfung bei der Exportkontrolle – die USA schaut hier kritisch auf Deutschland. Dual Use bleibt eine Herausforderung. Das BAFA hat sehr lange Bearbeitungszeiten – hier bestehen große Backlogs. Zukäufe und Erweiterungen/ Investitionen in Deutschland durch US-Konzerne werden ebenfalls zusehends kritischer geprüft und bewertet. Klar ist: Der US-Kongress zielt jedoch auch mit vielen Maßnahmen auf China ab. Auch in den USA schließt sich der Markt zusehends - das ist politisch und gesellschaftlich gewollt. Hier wird auch darum gebeten, dass deutsche Unternehmen bei Betroffenheit hier ihre konkreten Beispiele übermitteln.

Gerade das Thema Offenheit der Märkte zwischen USA und EU sollten stärker als Argument für Verhandlungen genutzt werden, um ein Gegengewicht zu China zu setzen. Auch die Vorzüge der Globalisierung sollten wieder stärker ins öffentliche Bewusstsein gerückt werden – Arbeitsplätze und Wohlstand hängen davon sehr stark ab. Das muss immer wieder adressiert werden, auch im Dialog mit den USA.

Die AHKn sollen auch gerne aktiver genutzt werden – das Thema government affairs wird zukünftig stärker adressiert werden über die Kammer in Washington. In den USA ist es so, dass Normung dort anders funktioniert – eher über private Institutionen wie UL etc.

Eine Frage bestand darin, ob die Kosten bei Zulassung seitens der Unternehmen benannt oder errechnet werden können? Hier besteht die Chance, über den TTC eine Eingabe zu machen, um dazu einen neuen Kanal zur Diskussion zu öffnen. Ggfs. haben auch Organisationen wie der TÜV oder MedtecEurope hier Zahlen vorliegen. Die Verbände werden hier nochmals recherchieren.

Grundsätzlich sei die FDA händelbar – aber Reimbursement in den USA sei kompliziert. Unternehmen müssen vorab eine due diligence betreiben – und sehen, ob das Produkt passt.

Zur Adressierung von Problemen mit dem Marktzugang gibt es den Marktzugangsausschuss (MACC) der EU. Wichtig ist auch hier, dass seitens der Unternehmen möglichst konkrete Beispiele für politische Flankierung gebracht werden können, um Ansatzpunkte für Verbesserungen eruieren zu können.

Seitens der USA würde Deutschland als Markt für US-Unternehmen auch mit Blick auf Wissenschaft und F&E weiterhin als sehr attraktiv eingestuft.

Bei Inflation Reduction Act (IRA) gäbe es bisher nur wenige Fokusindustrien. Letztlich begibt man sich damit in einen Subventionswettlauf. Es wird jedoch kein WTO-Verfahren erwartet. Das Thema wird voraussichtlich in den TTC übergehen. Mehr Transparenz sei hier ein wichtiges Ziel.

Voraussetzung für weitere Freihandelsverhandlungen sei es, auch die Bevölkerung abzuholen und aus den TTIP-Fehlern zu lernen. Produkte auf beiden Seiten müssen gepusht werden mit offenen Märkten, um eine Win-Win Situation zu gestalten und China langfristig etwas entgegensetzen zu können.

*Jennifer Goldenstede, SPECTARIS e.V. - 12. Juli 2023*