

Das EU- Freihandelsabkommen mit den USA (TTIP)

von

Hilde Mattheis MdB

Vorsitzende DL 21

Stand: Juni 2014

INHALT

Vorwort von Hilde Mattheis, MdB	3
I. Begriffsdefinition TTIP	5
II. Hintergrund.....	5
III. Stand der Verhandlungen	6
IV. Koalitionsvertrag und SPD-Position.....	8
V. Europäische Ebene.....	11
ANHANG	45
Presseschau	46
Positionspapiere/Analysen/Gutachten	59
Gutachten zur Zulässigkeit einer europäischen Bürgerinitiative.....	59
FES Analyse zum Investitionsschutz	81
DGB.....	99
ver.di.....	109
IG Metall	124
Position der Nichtregierungsorganisationen	140

Vorwort von Hilde Mattheis, MdB

Liebe Genossinnen und Genossen,

die EU und die USA verhandeln über ein Freihandelsabkommen bei dem es nicht nur um zollfreien Handel geht, sondern auch um gemeinsame Standards.

Verbraucherschützer, Gewerkschaften und andere Organisationen machen zu recht auf die Gefahren aufmerksam. Und auch in der EU-Kommission wird die Debatte zunehmend kritischer.

Nun hat der politische Druck für einen ersten Schritt zu mehr Transparenz bei den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen der EU mit den USA geführt.

Dazu hat sicher auch die Kampagne von www.campact.de beigetragen, die innerhalb eines Monats über 320.000 Menschen zur Unterschrift gegen das geplante Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA bewegen konnte.

Der zuständige EU-Handelskommissar hat in einer Teilfrage – dem sogenannten Investitionsschutz für Unternehmen - die Verhandlungen für 3 Monate ausgesetzt und will eine öffentliche Befragung abwarten, bevor sie fortgesetzt werden sollen.

Die zur Diskussion stehenden Investitionsschutzklauseln sollen Streitigkeiten von Unternehmen mit Staaten vor einem eigens dafür installierten Schiedsgericht regeln, das jedoch weder demokratisch legitimiert noch kontrolliert ist.

Die Unternehmen könnten damit praktisch außerhalb staatlicher Rechtssysteme unbegrenzt Schadensersatzansprüche geltend machen und sie so vor „ungerechtfertigten“ Ansprüchen etwa durch die europäische Umwelt- oder Sozialgesetzgebung schützen.

Die bisherigen Verhandlungen wurden entgegen der sonstigen EU-Praxis mit wenig Transparenz und Beteiligung von Parlamenten und der Öffentlichkeit geführt. So hatte die EU-Kommission den Text des Verhandlungsmandats nicht vollständig veröffentlicht.

Der Begriff Freihandel scheint aufgrund von Verhandlungen in der Vergangenheit vor allem mit dem Abbau von Zöllen und Subventionen verknüpft zu sein, aber diese Fragen spielen keine wesentliche Rolle mehr. Bei dem auszuhandelnden Abkommen geht es vielmehr um sogenannte „nicht tarifäre Handelshemmnisse“. Es geht im Wesentlichen um die Angleichung und Harmonisierung von Schutzregeln und Standards.

Dabei prallen jedoch zwei völlig unterschiedliche Regelungssysteme aufeinander: Während die EU nach dem Prinzip der Prävention Zulassungen etwa für Gentechnikprodukte genehmigt, wird in den USA das Verbot erst dann ausgesprochen, wenn die Schädlichkeit bewiesen ist. Entsprechend unterschiedlich ist die Haftungsfrage geregelt.

Mit den Ergebnissen der Verhandlungen sind deshalb viele Auslegungsstreitigkeiten der jeweiligen Rahmengesetzgebung vorprogrammiert und die Gefahr der Außerkraftsetzung von bisher gültigen gesetzlichen Regelungen fast unvermeidlich.

Umso sorgfältiger und transparenter müssen diese Verhandlungen geführt werden. Das heißt auch unter umfassender Beteiligung des Europaparlaments und der nationalen Parlamente.

Ob mit der Teilaussetzung eine erste Weichenstellung in diese Richtung stattgefunden hat, bleibt offen. Sollte dies nicht der Fall sein, werden die Verhandlungen wie das erste Vorgängermodell MAI (Multilaterales Investitionsabkommen) in den 1990er Jahren scheitern.

Wir – das Forum DL 21 - werden dieses Thema kritisch begleiten. Mit diesem Reader wollen wir die inhaltliche Auseinandersetzung unterstützen. Zudem haben wir eine Sammlung mit aktuellen SPD-Anträgen zu TTIP sowie einer Mustereinladung zu Veranstaltungen erstellt und zu einigen zentralen Themen, die durch das TTIP betroffen sind, Standpunktpapiere verfasst.

Eure

Hilde Mattheis, MdB
Vorsitzende der DL 21

I. Begriffsdefinition: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Das Freihandelsabkommen der Europäischen Union mit den USA bzw. das Transatlantische Freihandelsabkommen wird offiziell als Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) bzw. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) oder auch Transatlantic Free Trade Agreement (TAFTA) bezeichnet.

Es ist ein Freihandelsabkommen in Form eines völkerrechtlichen Vertrags zwischen einer Vielzahl von Staaten Europas und Nordamerikas. Teilnehmerstaaten sind die USA und die Staaten der Europäischen Union. Daneben werden auch Kanada, Mexiko, die EFTA-Staaten Schweiz, Liechtenstein, Norwegen und Island sowie die EU-Beitrittskandidaten (Mazedonien, Türkei u. a.) einbezogen.

II. Hintergrund

Als Vorläufer gilt das MAI (Multilaterales Investitionsabkommen) in den 1990er Jahren¹, das auf erhebliche Widerstände stieß und letztlich am Widerstand Frankreichs scheiterte.

Seither wurden bei Verhandlungen der Welthandelsorganisation WTO² in Seattle (1999), Cancún (2003) und Hongkong 2005 weitere Anläufe genommen. Seit Hongkong stockt der WTO-Verhandlungsprozess.

Auch die Verhandlungen von GATS³ (*General Agreement on Trade in Services - Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen*) - ein internationales, multilaterales Handelsabkommen der Welthandelsorganisation (WTO) - das den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen regeln sollte, fanden keinen Abschluß.

Die heutigen globalisierungskritischen Organisationen wie ATTAC wurden mit der WTO-Runde in Seattle gegründet und begleiteten die WTO-Freihandelsabkommen wie GATS mit kritischer Analyse und Protesten.

Auf die mangelnden Fortschritte bei den multilateralen Verhandlungen innerhalb der Welthandelsorganisation (WTO) reagierte die EU mit Verhandlungen eines Freihandelsabkommens mit Kanada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) im Juni 2009.

Die technischen Verhandlungen mit Kanada sind zu einem Gutteil abgeschlossen, dennoch stehen gemeinsame Lösungen für einige politisch heikle Themen (Landwirtschaft, Schutz geistiger Eigentumsrechte, öffentliche Beschaffung, Ursprungsregeln ...) noch aus.

¹ siehe dazu auch: Das MAI und die Herrschaft der Konzerne. Die Veränderung der Welt durch das Multilaterale Abkommen über Investitionen. Hrsg. Fritz R. Glunk. Mit dem Text des Abkommens, einer Erläuterung von Kurt-Peter Merk, und Beiträgen von Peter Cornelius Mayer-Tasch, John R. Saul und Sigrid Skarpelis-Sperk. Deutscher Taschenbuch Verlag 1998

² siehe dazu das Kapitel 3.3. „Problemlagen und Reformnotwendigkeiten der WTO“ im Schlussbericht der Enquête-Kommission „Globalisierung der Weltwirtschaft“ des Deutschen Bundestages (Drs. 14/9200 bzw.: <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/14/092/1409200.pdf> S. 141 ff.

³ siehe dazu das Kapitel 3.3.3 „Liberalisierung von Dienstleistungen durch GATS“ ebd. S. 146 ff.

Mit der Verabschiedung des Verhandlungsmandates hat Rat der Europäischen Handelsminister am 14.6.2013 die EU-internen Voraussetzungen für den Beginn der Verhandlungen mit den USA geschaffen.

III. Stand der Verhandlungen

Vom 8. bis zum 12. Juli 2013 fand die erste Verhandlungsrunde in Washington statt. Soweit bekannt fanden dabei noch keine konkreten, inhaltlichen Verhandlungen statt. Es wurden nur die Verhandlungskapitel und die zuständigen Verhandlungsgruppen festgelegt. Dabei wurden sowohl die voraussichtlich unstrittigen als auch die erwartungsgemäß problematischeren Themen angesprochen.

Die zweite Verhandlungsrunde vom 11. bis zum 15. November 2013 hatte folgende Themen diskutiert: Vermeidung und Abschaffung nicht-tarifärer technischer Handelshemmnisse, Möglichkeiten der Annäherung in der regulatorischen Zusammenarbeit u.a. für folgende Sektoren: Pharmazeutika, Chemikalien, Medizinprodukte, Kosmetika, Informations- und Kommunikationstechnologien, KFZ, weiters wurden Rohstoffe und Energie, Dienstleistungen, Investitionen thematisiert.

Auch zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, zur öffentlichen Auftragsvergabe, zu Wettbewerbsregeln, Finanzdienstleistungen, Veterinär- und Pflanzenschutzbestimmungen gab es Gespräche.

Zu den genannten Themen zeichnen sich bereits jetzt teilweise ähnliche, teilweise auch konträre Verhandlungspositionen der EU und der USA ab.

Die dritte Verhandlungsrunde fand zwischen dem 16. und 20. Dezember 2013 in Washington statt. Themen aller Verhandlungsbereiche (Marktzugang, regulatorische Kohärenz, Handelsregeln/“rules“) und aller 24 Verhandlungsgruppen wurden diskutiert.

Die Chefverhandler beider Seiten waren laut ihrer Presseerklärungen mit den 2013 erzielten Fortschritten zufrieden.

Während der 3. Verhandlungsrunde fand am 18.12.2013 ein sogenanntes „civil society“-Treffen unter Teilnahme von mehr als 300 Nicht-Staatlichen Organisationen sowie ein Meinungs-austausch mit den EU- und US-Verhandlern statt.

Am 21. Januar 2014 hat der zuständige EU-Handelskommissar Karel de Gucht in einer Teilfrage – dem sogenannten Investitionsschutz für Unternehmen - die Verhandlungen für 3 Monate ausgesetzt und will eine öffentliche Befragung abwarten, bevor sie fortgesetzt werden sollen.

Karel de Gucht⁴ erklärt, er verstehe die "echten Sorgen" europäischer Bürger über Teile des Abkommens. "Nun möchte ich Ihnen die Gelegenheit zur Stellungnahme geben."

Mitte Februar 2014 kam es zu einem politischen „stocktaking“ der bisherigen TTIP-Gespräche zwischen dem EU-Handelskommissar Karel de Gucht und dem US Trade Representative Michael Froman.

Unter dem Eindruck der öffentlichen Kritik hat die EU-Kommission im März 2014 beschlossen, die Verhandlungen im Bereich Investorenschutz und ISDS für 90 Tage auszusetzen und einen Konsultationsprozess zu starten. Bürgerinnen und Bürger sind noch bis Juli aufgerufen, online Fragen und Meinungen zum Thema Investorenschutz zu beantworten. Dabei geht es der Kommission aber nicht darum, ob und warum es Investorenschutz innerhalb eines Freihandelsabkommens braucht, sondern allein darum, wie dieser ausgestaltet werden soll.

Trotz mehrfacher Kritik aus der Öffentlichkeit die Verhandlungen vor der Europawahl komplett auszusetzen, fand die letzte Verhandlungsrunde direkt in der Woche vor der Europawahl statt. Dabei wurde u.a. über den Bereich Gesundheit diskutiert.

In Deutschland wurde am 21. Mai 2014 ein TTIP Beirat von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel einberufen. Dem Beirat gehören Vertreter von Gewerkschaften, Sozial-, Umwelt- und Verbraucherschutzverbänden sowie des Kulturbereichs an. Sie sollen über die fortlaufenden Verhandlungen zum TTIP beraten und die deutsche Positionierung mit erarbeiten.

⁴ www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/freihandelsabkommen-protest-gegen-fehlende-transparenz-a-944740.html

IV. Koalitionsvertrag und SPD-Position

Deutschlands Zukunft gestalten, Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, 18. Legislaturperiode S. 117:

„Das geplante Freihandelsabkommen mit den USA ist eines der zentralen Projekte zur Vertiefung der transatlantischen Beziehungen. Wir wollen, dass die Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss geführt werden, ohne im Vertrag parlamentarische Kontrolle und gerichtlichen Schutz infrage zu stellen. Unser Ziel ist dabei, bestehende Hindernisse in den transatlantischen Handels- und Investitionsbeziehungen so umfassend wie möglich abzubauen. Die Zulassung begründeter Ausnahmen muss für jede Vertragspartei Teil des Abkommens sein. Wir werden auf die Sicherung der Schutzstandards der Europäischen Union insbesondere im Bereich des Datenschutzes, der europäischen Sozial-, Umwelt- und Lebensmittelstandards sowie auf den Schutz von Verbraucherrechten und öffentlicher Daseinsvorsorge sowie von Kultur und Medien Wert legen.“

SPD-Antrag vom 11. 06. 2013 (Drs. 17/13904)

Auszug:

„Ein transatlantisches Handelsabkommen mit den USA bietet erhebliche Chancen für die europäische wie auch für die US-amerikanische Wirtschaft.(...)“

EU-Institutionen besitzen im Rahmen der gemeinsamen Handelspolitik die Befugnis, für die Europäische Union Handelsabkommen mit anderen Ländern und Regionen auszuhandeln, abzuschließen und umzusetzen. Zu betonen ist, dass Abkommen, die nicht nur Zuständigkeiten der Europäischen Union, sondern auch solche der Mitgliedstaaten betreffen, auch der Zustimmung der Mitgliedstaaten und je nach nationalem Verfassungsrecht auch der jeweiligen nationalen Parlamentskammern erfordern.

Angesichts der Ankündigungen von EU- und US-Entscheidungsträgern, das beabsichtigte Freihandelsabkommen inhaltlich sehr weit zu fassen, wird vorsorglich auf die verfassungsrechtlichen Kompetenzen des Bundesrates hingewiesen.

II. Der Deutsche Bundestag fordert die Bundesregierung auf,

1. sicherzustellen, dass die Errungenschaften in der Europäischen Union im Bereich der Sozial-, Umwelt-, Lebensmittel-, Gesundheits- und Datenschutzstandards sowie der Bürger- und Verbraucherrechte erhalten bleiben. In den Verhandlungen soll darauf hingewirkt werden, weitere Verbesserungen für die Partner in diesem Bereich zu ermöglichen. In diesem Zusammenhang wird auch auf den *acquis communautaire* der Europäischen Union im Bereich der Produktsicherheit, des Umweltschutzes, des Gesundheits- und Tierschutzes sowie der ILO-Standards (ILO = International Labour Organization) und des Arbeitsschutzes verwiesen. Das Vorsorgeprinzip darf in den Verhandlungen nicht abgeschwächt werden. Um ein höchstmögliches Schutzniveau für europäische und amerikanische Verbraucher zu erreichen und zu sichern, sollte der jeweils höherwertige Standard des Partnerlandes übernommen bzw. anerkannt werden. Sehr wichtig ist das Nachhaltigkeitskapitel des

Abkommens, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die USA bisher nicht alle ILO-Konventionen zu den Kernarbeitsnormen unterzeichnet und ratifiziert haben;

2. sicherzustellen, dass für den Agrarsektor in den Verhandlungen und im Mandatstext besondere Regelungen vorgesehen werden. Aus gutem Grund haben sich die Europäische Union und die Mitgliedstaaten entschieden, in Europa bestimmte Produkte nicht zuzulassen und entsprechende Importverbote erlassen. Dies betrifft vor allem Produkte, die nicht der EU-Kennzeichnungsrichtlinie entsprechen, GVO-Produkte (Produkte, die aus gentechnisch veränderten Organismen bestehen oder daraus hergestellt werden), Tiere, die mit Wachstumshormonen behandelt wurden und das in den Verkehr bringen von Lebensmitteln von geklonten Tieren. Gleiches gilt für Lebensmittel, die mit Substanzen behandelt wurden, die in der Europäischen Union verboten sind;

3. darauf zu dringen, dass in den Verhandlungen über Investitionsregeln auf einen Interessenausgleich geachtet und das bereits erreichte hohe Niveau des Rechtsschutzes in Europa berücksichtigt wird und die Gesetzgebungskompetenz souveräner Staaten nicht ausgehebelt wird. Bei den Verhandlungen muss weiter sichergestellt werden, dass rechtlich gesicherte Freiheiten im Internet nicht eingeschränkt werden. Hinsichtlich der Patentrechte bei Pflanzen und Tieren muss sich die Bundesregierung für die im interfraktionellen Beschluss der Regierungs- und Oppositionsfractionen des Deutschen Bundestages genannten Forderungen (Bundestagsdrucksachen 17/8344 und 17/8614) sowohl im Verhandlungsmandat als auch im Verlauf der Verhandlungen einsetzen;

4. angesichts der Tragweite und Bedeutung des zu verhandelnden Abkommens sich für die Veröffentlichung der Verhandlungsmandate sowie eine transparente Verhandlungsführung einzusetzen, zum Beispiel mit Anhörungen von Vertretern der Zivilgesellschaft wie Verbraucherorganisationen, Sozial- und Umweltorganisationen und Gewerkschaften an den Verhandlungen;

5. den Deutschen Bundestag und die Bundesländer in regelmäßigen Abständen zum Fortgang der Beratungen im handelspolitischen Ausschuss der EU umfassend und kontinuierlich zu informieren, insbesondere im Hinblick auf die möglicherweise tangierten Länderkompetenzen und der im Falle eines Inkrafttretens möglicherweise umzusetzenden Rechtsvorschriften. Es wird diesbezüglich auf die Verpflichtungen verwiesen, die für die Bundesregierung aus dem Lindauer Abkommen erwachsen.

Aus dem Leitantrag Europa (S.13f.) des Außerordentlichen Bundesparteitages am 26. Januar 2014

„Europa eine neue Richtung geben“

Fairer Handel: Wir wollen, dass die EU zum weiteren Ausbau der weltweiten Handelsbeziehungen beiträgt. Dies verbessert auch die Absatzchancen für deutsche und europäische Produkte. Eine Handelsliberalisierung darf aber nicht zum Absinken unserer rechtsstaatlichen, sozialen, ökologischen oder Standards Verbraucherschutz führen. Außerdem dürfen Freihandelsabkommen durch Regelungen zum Investitionsschutz in keinem Fall Rechte von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern oder staatliche Regulationsmöglichkeiten aushöhlen. Zeitgleich mit den Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den USA müssen auch substanzielle Fortschritte im Bereich des Schutzes der Privatsphäre und der Bürgerrechte erreicht werden.

Unser Ziel bei diesen und anderen Verhandlungen ist es, möglichst fortschrittliche arbeitsrechtliche, soziale und ökologische Standards in den bilateralen und internationalen Handelsbeziehungen zu verankern. Dies ist für uns eine wichtige Voraussetzung für das Gelingen der Verhandlungen. Freihandelsabkommen dürfen auch nicht das Selbstverwaltungsrecht der Kommunen sowie öffentliche Daseinsvorsorge, Vergabe und Infrastrukturen gefährden. Die Streitschlichtung zwischen Investoren und Nationalstaaten sollte möglichst durch reguläre öffentliche Gerichte erfolgen.

V. Europäische Ebene

- I. Positionspapier von Bernd Lange, MdEP vom Mai 2014.....
- II. Position der S&D-Fraktion im Europäischen Parlament.....
- III. Leitlinien zu den Verhandlungen über das Freihandelsabkommen.....
- IV. Memorandum der EU-Kommission zu den Verhandlungsrunden.....



Das geplante Handels- und Investitionsabkommen EU-USA (Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP))

- sozialdemokratische Positionen - Update 01.05.2014

1) Stand der Dinge

Bisher gab es vier Sondierungsrunden und ein „Stocktaking“ Treffen (Bestandsaufnahme). Basis dafür sind die Resolution zu TTIP des Europäischen Parlamentes vom 23. Mai 2013 und das Mandat des Ministerrates vom 17. Juni 2013 der EU-Kommission das Verhandlungsmandat. Der bisherige Stand der Verhandlungen ist ernüchternd. Die wichtigen Bereiche Standards, Verfahren zur Standardsetzung und Produktzulassung sowie öffentliche Beschaffung scheinen aufgrund der großen Unterschiede zwischen der EU und den USA nicht in das Abkommen integriert werden zu können. Zudem haben sich in vielen Bereichen die US-Unterhändler überhaupt nicht bewegt bzw. völlig unzureichende Angebote vorgelegt (u.a. Zollabbau, Marktzugang, Regulierung von Finanzdienstleistungen). Wenn auf Seite der USA vor den Zwischenwahlen im November keine Bewegung mehr zu erwarten ist, sollte man die Verhandlungen besser ruhen lassen. Für anhaltendes Misstrauen sorgt zudem weiterhin die Weigerung seitens der USA, Dokumente zum Verhandlungsstand der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

2) Keine Handelsverhandlungen ohne demokratische Kontrolle

Mit Inkrafttreten des Lissabonvertrags ist die Handelspolitik mit all ihren Aspekten in Bezug auf Handel, ausländische Direktinvestitionen, wirtschaftliche Fragen und geistige Eigentumsrechte unter die ausschließliche Zuständigkeit der EU gefallen. EU-Handelsabkommen können ohne die Zustimmung des Europäischen Parlaments (EP) nicht in Kraft treten. Das EP ist gleichzeitig zum Mitgesetzgeber im Bereich der Handelspolitik geworden.

Zudem ist der Lissabonvertrag ein wichtiger Schritt für mehr Transparenz in den Handelsverhandlungen. Das EP wird u.a. vor und nach Verhandlungsrunden vollumfänglich von der Europäischen Kommission über den Stand von EU-Handelsverhandlungen informiert. Das EP hat dabei denselben und gleichberechtigten Zugang zu Informationen und Dokumenten wie die Mitgliedstaaten im Ministerrat.

Dies alles ist ein großer Fortschritt im Vergleich zur Handelspolitik vor 2009. Denn vor 2009 wurden bei Handels- und Investitionsabkommen in Deutschland und den anderen

EU-Mitgliedsländern die Parlamente außen vor gelassen. Mit dem Lissabonvertrag ist zum ersten Mal ein wirklicher parlamentarischer Einfluss auf die Handelspolitik in der EU gesichert worden. Dass das EP das Vetorecht sehr ernst nimmt, hat auch die deutliche Ablehnung des geplanten ACTA-Abkommens (Schutz geistigen Eigentums im digitalen Bereich) durch das EP wegen vieler Webfehler - und damit sein Scheitern - gezeigt.

Durch weiteren Druck des EP, insbesondere der Fraktion der Sozialdemokraten (S&D) wurde zudem erreicht, dass die Informationspolitik der EU-Kommission sich änderte. Alle Positionspapiere der Europäischen Kommission sind dem EP zugänglich und werden zu einem Teil auch ins Internet gestellt. Wir haben durchgesetzt, dass es einen regelmäßigen Dialog zwischen der Europäischen Kommission und Vertretern der Zivilgesellschaft vor und nach den Verhandlungsrunden gibt. Auf Initiative des EP hat die Europäische Kommission nun den Dialog im Rahmen der TTIP-Verhandlungen durch eine permanente Beratungsgruppe mit 15 Experten von Gewerkschaften, Umwelt- und Verbraucherverbänden institutionalisiert, diese Gruppe hat ebenfalls Zugang zu den Dokumenten.

Somit sind Vorwürfe, TTIP sei ein Geheimabkommen, in der Totalität nicht zutreffend. Allerdings fordern wir Sozialdemokraten mehr Transparenz. So sollten die grundlegenden Verhandlungsdokumente auch ins Internet gestellt werden, auch die der USA.

Da das Europäische Parlament in Handelsfragen Mitgesetzgeber ist, positionieren wir uns frühzeitig zu anstehenden Handelsverhandlungen. Durch eine Positionsbestimmung hat das Europäische Parlament bereits vor der Erteilung des Verhandlungsmandats durch den Ministerrat der Europäischen Kommission klare Eckpunkte für die TTIP-Verhandlungen gesetzt. Dies wird auch der Maßstab für die Ratifizierung des TTIP-Abkommens durch das EP sein. In der EP-Position finden sich viele sozialdemokratische Punkte wieder.

Link zur Resolution des Europäischen Parlaments:

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0227+0+DOC+XML+V0//DE>

3) Warum ein Handelsvertrag sinnvoll sein kann: Unsere offensiven Interessen

In den Verhandlungen über ein TTIP-Abkommen soll es um drei Bereiche gehen:

1. den Marktzugang für den Handel mit Gütern, Dienstleistungen, Investitionen, die öffentliche Auftragsvergabe,
2. Regulierungsvorschriften und nichttarifäre Handelshemmnisse (NTB)
3. sowie ergänzende Vorschriften.

Hier können Chancen für europäische Unternehmen liegen. Mit dem Abkommen kann ein Beitrag zur der von uns vertretenen Industriepolitik zur Reindustrialisierung Europas geleistet werden.

Bereits heute sind die Einfuhrzölle auf beiden Seiten des Atlantiks sehr niedrig. Aufgrund des großen Handelsvolumens zwischen der EU und den USA fallen sie allerdings trotzdem ins Gewicht. Eine bilaterale Abschaffung der Zölle hätte deshalb deutliche Effekte. So könnte die Abschaffung von Export- und Importzöllen allein die europäische Automobilindustrie jährlich um 1,6 Milliarden Euro entlasten und zu einer Steigerung der Exporte in die USA führen.

Derzeit hat Airbus 17 % Marktanteil bei Passagierflugzeugen in den USA, global knapp 50%. Für Unternehmen wie Airbus würde ein verbesserter Zugang zu den US-amerikanischen Märkten neue Möglichkeiten eröffnen.

Öffentliche Beschaffung ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Der amerikanische Beschaffungssektor ist sehr abgeschottet, der "Buy American Act" manifestiert dies. Natürlich haben europäische Unternehmen hier ein starkes Interesse an Zugang zu öffentlichen Aufträgen z.B. bei Bauleistungen, bei Verkehrsinfrastruktur, bei Gütern und Dienstleistungen.

Eine Angleichung oder gegenseitige Anerkennung von ähnlichen technischen Standards würde unnötige Kosten z.B. bei Produktion und Zertifizierung beenden. So ist es zum Beispiel nicht sicherheits- oder umweltrelevant, ob ein Auto ein rotes (USA) oder gelbes (EU) Blinklicht hat.

Es gibt zudem eine Reihe von Standardsetzungen oder steuerlichen Behandlungen, die eindeutig keine andere Aufgabe haben, als europäische Produkte oder Dienstleistungen vom amerikanischen Markt fern zu halten. Dies sollte durch TTIP abgebaut werden. Diese Praktiken finden sich nicht nur auf der Ebene des Bundes, sondern auch bei den Bundesstaaten der USA, die in vielen Fragen eine sehr große Autonomie bei der Standardsetzung haben. Insofern muss mit einem Abkommen auch sichergestellt werden, dass Vereinbarungen sowohl für die Bundesebene als auch für die einzelnen US-Bundesstaaten gelten.

Europäische Ingenieurbüros, Architekten, Kreativbüros, unternehmensnahe Dienstleister und viele mehr würden natürlich gerne unkompliziert auf dem amerikanischen Markt tätig sein und ihre qualitativ hochwertigen Leistungen dort anbieten. So müssen Europäische Airlines zukünftig innerhalb der USA fliegen dürfen oder Schiffsdienstleister auch in amerikanischen Gewässern tätig werden dürfen. Ein Praktikum in den USA darf kein Staatsakt mehr sein.

Das Abkommen sollte zudem verbindliche gemeinsame Maßnahmen zur Regulierung der Finanzmärkte enthalten, einschließlich der Regulierung von Finanzdienstleistungen und Finanzmarktprodukten.

Europäischer Blauschimmelkäse ist ungefährlich und sollte auch in den USA vermarktet werden dürfen. Gleichzeitig muss das vor Jahren wegen der BSE-Probleme von den USA erlassene Importverbot für Rindfleisch aus der EU vom Tisch. Europäische geographische Ursprungsbezeichnungen wie Feta oder Tiroler Speck müssen auch in den USA anerkannt werden.

Den Handel ergänzende Vorschriften betreffen die Sozial- und Umweltstandards. TTIP bietet daher die Chance, die Arbeitnehmerrechte in den USA zu stärken. Die grundlegenden ILO-Standards hinsichtlich der Vereinigungsfreiheit, der Anerkennung von Gewerkschaften und der Schaffung von Betriebsräten müssen dabei als Orientierung dienen und im Abkommen verankert werden. Die USA haben immer noch nicht die zentralen Kernarbeitsnormen der ILO auf Bundes- sowie auf Staatsebene ratifiziert und umgesetzt. Im Gegenteil, der Gouverneur von Tennessee und andere haben versucht mit Macht die Einrichtung eines Betriebsrates im VW-Werk in Chattanooga zu verhindern. Insofern kann z.B. die Anerkennung der EU-Gesetzgebung zu Informations- und Konsultationsrechten oder zu Europäischen Betriebsräten in europäischen Unternehmen

in den USA im Abkommen ein erster wichtiger Schritt sein. Das Abkommen kann außerdem eine Möglichkeit sein, die Abwärtsspirale bei Lohn- und Arbeitsstandards unter Rechtfertigung der angeblichen Wettbewerbssituation zu durchbrechen. Diese Chance wird auch von den US-amerikanischen Gewerkschaften gesehen, die sich deshalb - genau wie die Demokraten im US-Kongress - zum ersten Mal nicht prinzipiell gegen ein Handelsabkommen positionieren.

4) Welche Risiken gibt es: Unsere defensiven Interessen

Generell muss klar sein, dass der Besitzstand der europäischen Gesetzgebungen (Acquis Communautaire) nicht angetastet wird. Eine Marktöffnung und ein erweiterter Wettbewerb dürfen nicht zu Lasten der Verbrauchersicherheit und der Arbeitsbedingungen gehen.

So darf eine Harmonisierung oder gegenseitige Anerkennung von Standards unter TTIP nicht zu einer Herabsetzung oder Aufweichung der Standards innerhalb der Europäischen Union führen. Gerade im Maschinenbau haben wir auf beiden Seiten des Atlantiks fundamentale Unterschiede hinsichtlich der Sicherheitsanforderungen und einer unabhängigen und in der EU einheitlichen Zertifizierung. Auch gibt es z.B. bei den Sicherheitsanforderungen im Auto große Unterschiede. Wir dürfen unsere hohen Standards der aktiven und passiven Sicherheit und auch des Fußgängerschutzes nicht in Frage stellen.

Im Lebensmittelbereich und beim Verbraucherschutz gilt in der EU das Vorsorgeprinzip. Vor allem im Bereich der Lebensmittelsicherheit muss ausgeschlossen sein, dass Fleisch von hormonbehandelten Tieren und bestimmte Biotechprodukte in die EU eingeführt werden. Ebenso dürfen in der EU geltende SPS-Standards (sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen) und Standards in Bezug auf genveränderte Organismen durch TTIP nicht angetastet werden. Geklontes, hormonell behandeltes, genetisch verändertes Fleisch oder mit Chlorlauge gesäubertes Fleisch aus den USA darf nicht auf europäischen Tellern landen. Auch der Respekt geschützter geographischer Angaben (GIs) stellt einen wesentlichen Teil dieses Sektors dar.

Im Hinblick auf Datenschutz-Standards bestehen grundlegende Unterschiede zwischen der EU und den USA. Während das individuelle Eigentum personenbezogener Daten in der EU ein Grundrecht darstellt, ist dies in den USA nicht der Fall. In das TTIP gehören maximal Verabredungen über den Datenschutz von transferierten Daten. Alles andere ist in der europäischen Gesetzgebung zu regeln und darf von den TTIP-Verhandlungen nicht in Frage gestellt werden. Insofern ist die zügige Verabschiedung der neuen Datenschutzverordnung zur Reform der EU Gesetzgebung geboten.

Die Daseinsvorsorge (Dienstleistungen von allgemeinem Interesse) hat einen hohen Stellenwert innerhalb der Europäischen Union, und ihre hohe Qualität in kommunaler Verantwortung darf durch TTIP nicht bedroht werden.

Eine Öffnung des Dienstleistungsbereiches via Modus 4 (vorübergehende Einreise von natürlichen Personen) darf den Arbeitsbedingungen in der EU (gleiche Entlohnung und Gleichbehandlung) nicht entgegenwirken. Gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort muss auch hier gelten. Es muss klare Regeln für die Beilegung von Konflikten geben. Im Falle von Störungen des europäischen Arbeitsmarktes müssen Schutzklauseln greifen.

Die Sicherung unserer kulturellen Vielfalt steht außer Frage wie auch die Förderungsmöglichkeiten des kulturellen Sektors in Europa, dies ist auch im

Verhandlungsmandat so klar formuliert, So wurden auch die kulturelle und audiovisuelle Dienstleistungen von den TTIP-Verhandlungen ausgenommen.

5) Zudem sind drei zentrale Punkte nicht verhandelbar

a) Datenschutz

Der NSA-Skandal hat das Vertrauen zwischen den Handelspartnern nachhaltig beeinträchtigt. Er hat die Notwendigkeit eines Rahmenabkommens zwischen der EU und den USA zum Datenschutz in der Strafverfolgung und deren Umgang mit Daten deutlich gemacht. Ohne ein solches Abkommen, welches parallel zum TTIP-Abkommen verhandelt werden muss und welches den rechtlichen Schutz europäischer Bürger vor Datenspionage (Gleichstellung mit US-Bürgern) garantieren muss, wird eine Zustimmung zum TTIP-Abkommen für Sozialdemokraten nicht möglich sein.

b) Zukünftige Regulierungsfragen

Zurzeit wird ein erheblicher politischer Druck für eine zügige Verhandlung und einen schnellen Vertragsabschluss ausgeübt. Hier ist klar Vorsicht geboten. Es kann nicht sein, dass vorschnell ein unfertiges Abkommen unterzeichnet wird. Dann besteht die Gefahr, dass wichtige Detailfragen undemokratisch nachverhandelt oder in Regelungsausschüssen aufgearbeitet werden sollen. Qualität ist vor Zeitgewinn zu stellen, damit kein Abkommen unterschrieben wird, das den europäischen Unternehmen, Arbeitnehmer_innen und Bürger_innen keine greifbaren und beträchtlichen Vorzüge bietet. Bei einem so komplexen Abkommen, einem so großen Handelsvolumen und so prinzipiellen Fragen gilt allemal wie im Straßenverkehr: Sicherheit vor Schnelligkeit! Ebenso ist die Einrichtung eines Regulierungsausschusses abzulehnen, durch den nach Abschluss der Verhandlungen in einem nachgelagerten Verfahren alle künftigen Regulierungsfragen verhandelt werden. Dies würde eine Umgehung des demokratischen Gesetzgebungsprozesses bedeuten und wäre zudem höchst intransparent. Dies gilt auch für die angestrebte, sog. „Regulatorische Kooperation“ für die Zusammenarbeit nach Abschluss eines Abkommens. Die Formulierung zukünftiger Gesetzgebungen liegt in der Verantwortung der Abgeordneten des Europäischen Parlamentes und des US-Kongresses. Eine Verschiebung von regulatorischen Entscheidungen in Expertengremien wird mit uns nicht zu machen sein.

c) Investor-Staat-Streitschlichtungsverfahren (ISDS)

Ein besonders kritischer Punkt im TTIP-Verhandlungsprozess ist die Frage des Investitionsschutzes. Offenbar wollen US-Verhandler und die Europäische Kommission hier einen sogenannten Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (ISDS) vereinbaren. Dies würde es Investoren ermöglichen, die EU oder Mitgliedsstaaten jenseits vom normalen juristischen Verfahren vor internationalen Schiedsgerichten direkt auf Entschädigung für entgangene Gewinne zu verklagen. Diese Schiedsgerichte sind höchst intransparent. So würde es privaten Investoren ermöglicht, gegen von souveränen Staaten erlassene Gesetzgebung auch in den wichtigen Bereichen Gesundheit, Umwelt oder Verbraucherschutz vorzugehen. Das Beispiel von Vattenfall mit dem Versuch einer Klage gegen Deutschland auf über 3 Milliarden Euro Schadenersatz im Rahmen des Atomausstiegs sollte warnendes Beispiel sein. Oft reicht aber auch allein die Androhung einer Klage, um Gesetzgebung zu verhindern oder zu verwässern. Zudem besteht die Gefahr, dass Investoren aus den USA, die in der EU tätig sind, auf diesem Wege größere Rechte eingeräumt werden, als sie europäischen Unternehmen gewährt sind. Ein Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus zwischen Staaten mit zuverlässigen und

entwickelten Rechtssystemen wie im Falle von TTIP ist aus Sicht der Sozialdemokraten deshalb abzulehnen. Australien hat in einem bilateralen Handelsabkommen mit den USA dem Verlangen nach einem solchen Mechanismus eine Absage erteilt. Dies sollte als Vorbild dienen. Offensichtlich ist sich die EU-Kommission ihrer Sache auch selbst nicht mehr so sicher und hat den ISDS-Teil der Verhandlungen ausgesetzt, um eine öffentliche Konsultation durchzuführen. Wir werden diese Konsultation ebenfalls nutzen, um zu erreichen, dass solch ein Mechanismus nicht in das Abkommen reinverhandelt wird.

Die Abstimmung über die finanzielle Zuständigkeit im Falle eines Investor-Staat-Schiedsverfahrens (ISDS) am 16. April im Europäischen Parlament in Straßburg hat keine ISDS-Regeln eingeführt und nichts mit TTIP zu tun, wie stellenweise suggeriert wird.

Es galt vielmehr, die generellen Verantwortlichkeiten zwischen der EU und den Mitgliedstaaten im Falle von Schiedsverfahren zu klären – wer muss solche Verfahren wann bezahlen und wer ist Partei vor der Schiedsstelle. Eine klare Regelung dieser Zuständigkeiten ist notwendig geworden, da Investitionsabkommen seit dem Lissabonvertrag im Jahr 2009 in die Kompetenz der EU verlagert wurden. Selbst wenn es kein weiteres Investitionsabkommen mit irgendeinem Land auf dieser Erde gäbe, welches Investor-Staat-Schiedsverfahren beinhalten würde, bräuchten wir eine solche Regelung. Denn leider haben wir bereits ein Abkommen in Kraft, das solche Investor-Staat-Schiedsverfahren beinhaltet: die Energiecharta. Man braucht eine Regelung, wie die verabschiedete, deshalb schon aufgrund bestehender Abkommen! Zudem haben wir mit unserem sozialdemokratischen Berichterstatter David Martin in diesen Verfahrensregeln ein großes Maß an Transparenz durchgesetzt und deutlich das Recht der Gesetzgebung im Interesse der Bürgerinnen und Bürger (right to regulate) prioritär vor allen ISDS Verabredungen verankert. Andere Parteien, die jetzt lautstark Halbwahrheiten verbreiten, haben sich an den Verhandlungen gar nicht beteiligt und damit nicht für die Rechte der Bürgerinnen und Bürger gekämpft.

Unabhängig von der allgemeinen Verfahrensregelung bleiben wir SPD-Abgeordneten natürlich bei unserer Position, gegen ISDS in einem Abkommen mit den USA zu kämpfen und TTIP abzulehnen, wenn ISDS enthalten sein sollte. ISDS ist nicht notwendig, zwischen zwei Regionen mit entwickelten Rechtssystemen, und es hat bedenkliche Konsequenzen für die Rechtssetzung gerade im Sozial-, Umwelt und Gesundheitsbereich. Wir stehen vor einem harten Kampf gegen ISDS mit der rechten Mehrheit in der Europäischen Parlaments und des Rates, welche ISDS unterstützt.

6) Wer hat den Nutzen?

Schon jetzt ist das Handelsvolumen mit den USA sehr groß (pro Tag werden etwa Güter und Dienstleistungen im Wert von zwei Milliarden Euro bewegt). Etwa 15 Millionen Arbeitsplätze hängen an diesem Handel auf beiden Seiten des Atlantiks. Nun gibt es mehrere Studien über mögliche Effekte von TTIP (u.a. EU-Kommission, Centre for Economic Policy Research, John Hopkins CT, Bertelsmann, IMK). Prognosen in Bezug auf wirtschaftliches Wachstum und Beschäftigungszuwachs durch ein transatlantisches Handelsabkommen sind aber mit Vorsicht zu genießen. Die Projektionen sind sehr statisch und basieren auf Langfristwirkungen (15 Jahre), wobei niemand weiß, welche anderen ökonomischen Entwicklungen es in dieser Zeit geben wird. Zudem ist völlig unklar, welchen Umfang das Abkommen haben wird. Die Frage, ob die zweifelsohne vorhandenen positiven wirtschaftlichen Effekte auch quasi automatisch zu Investitionen und damit zu Arbeitsplätzen führen, wird ebenso nicht diskutiert. Das ist jedoch ein

entscheidender Punkt. Wenn z.B. die europäische Autoindustrie jährlich über eine Milliarde Euro an Zöllen spart, stellt sich die Frage, ob sie das Geld in Europa investiert oder in China, oder ob es spekulativ angelegt wird. Insofern ist unsere Hausaufgabe in Europa, die Arbeitsbeziehungen so zu gestalten, dass die wirtschaftlichen Effekte auch zum Vorteil der Arbeitnehmer_innen und zur Schaffung von hochwertigen Arbeitsplätzen genutzt werden. Deswegen und weil es sicher Gewinner und Verlierer geben wird, sind sichere und umfassende Tarifbindungen und eine Stärkung der Mitbestimmung die zentralen europäischen Aufgaben zur Begleitung des TTIP.

Klar ist aber auch, dass TTIP nicht der Schlüssel für die Lösung der wirtschaftlichen Probleme in der EU ist. Dies darf auch nicht so dargestellt werden, da damit falsche Hoffnungen geweckt werden. Die durch Finanzspekulationen hervorgerufene Krise und die damit verbundenen Arbeitsplatzverluste sind um ein Vielfaches höher als die positivsten Prognosen der Effekte durch TTIP. Eine Lösung der wirtschaftlichen Krise und nachhaltiges Wachstum in der EU bringt nur eine andere makroökonomische Politik in der EU!

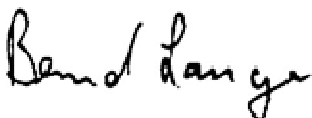
7) Perspektive

Die Stärkung von Arbeitnehmerrechten und die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze – das passt zu uns Sozialdemokraten. Deshalb lohnt es sich, die Chancen für ein Handelsabkommen zumindest auszuloten. Es wäre fahrlässig, es nicht mindestens zu versuchen. Dabei sind unsere sozialdemokratischen Positionen und roten Linien klar und seriös.

Kräfte, die von vornherein aus politisch-taktischen Gründen Verhandlungen ablehnen, ohne auf den Inhalt Einfluss zu nehmen; oder Kräfte, die prinzipiell aus geopolitischen Gründen zustimmen wollen, ohne den Inhalt überhaupt zu bewerten, gehen nicht seriös mit den Verhandlungen um. Es gilt stattdessen, Chancen und Probleme auszuloten und daran die Entscheidung zu knüpfen.

Die EU-Kommission weiß also, worauf es den sozialdemokratischen Europaabgeordneten ankommt. Sie muss in den Verhandlungen beweisen, dass sie Willens ist, dies auch umzusetzen. Ansonsten werden wir Sozialdemokraten dem Abkommen nicht zustimmen. Ohne die Zustimmung des Europäischen Parlaments wird das Abkommen nicht in Kraft treten. Bis zur Entscheidung über TTIP werden die Verhandlungen in engem Austausch mit der Europäischen Kommission genauestens verfolgt. Das Europäische Parlament wird erst in der nächsten Legislatur frühestens in 2015 über seine Zustimmung zu dem Abkommen entscheiden. Dann hat das EP wieder das entscheidende Wort. Insofern sind die Wahlen zum nächsten Europäischen Parlament am 25. Mai 2014 auch in dieser Frage von grundlegender politischer Bedeutung. Handel ist kein Selbstzweck, sondern muss die Situation von Arbeitnehmer_innen verbessern und grundlegende Umwelt- und Sozialstandards berücksichtigen, dafür stehen wir Sozialdemokraten.

Brüssel, 01.05.2014



Zum Autor: Bernd Lange ist handelspolitischer Sprecher der Fraktion der Sozialdemokraten im Europäischen Parlament. Mehr Informationen unter www.bernd-lange.de.



Straßburg, 15. April 2014

**EU-US VERHANDLUNGEN ÜBER EINE TRANSATLANTISCHE HANDELS- UND
INVESTITIONSPARTNERSCHAFT (TTIP)
S&D-POSITIONSPAPIER**

Im Juni 2013 hat der Rat der Europäischen Kommission das Mandat erteilt, mit den Vereinigten Staaten Verhandlungen über ein Transatlantisches Handels- und Investitionspartnerschafts-Abkommen (TTIP) aufzunehmen. Gemäß dem Lissabon-Vertrag muss das Europäische Parlament zustimmen, damit TTIP in Kraft treten kann.

Aufgrund des großen Handelsvolumens zwischen der EU und den USA würde dieses Abkommen die weltgrößte Freihandelszone schaffen. Neben traditionellen Marktzugangsregeln soll das Abkommen auch Investitionsschutz, Dienstleistungen, öffentliche Auftragsvergabe, nichttarifäre Handelshemmnisse und handelsbezogene Regelungen umfassen. Aufgrund seiner Größenordnung erregt das TTIP-Abkommen noch nie dagewesene Aufmerksamkeit.

Die Verhandlungen haben im Juli 2013 begonnen. Die frühzeitige Positionierung einiger Fraktionen für oder gegen die TTIP ist kein seriöser politischer Ansatz, der der Bedeutung dieses Abkommens gerecht werden würde. Entscheidend wird der endgültig ausgehandelte Text sein, der genau analysiert und geprüft werden muss. Die Tatsache, dass wir unser Veto-Recht sehr ernst nehmen, ist durch die klare Ablehnung des ACTA-Abkommens durch das Europäische Parlament bestätigt worden.

Als Fraktion der Sozialdemokraten im Europäischen Parlament sehen wir die Möglichkeiten, die dieses Abkommens bietet. Insbesondere der verbesserte Zugang zu US-Märkten für Dienstleistungen und öffentliche Auftragsvergabe, die Anerkennung technischer Standards, der Schutz geographischer Ursprungsangaben für europäische Produkte und die Abschaffung von US-Handelsrestriktionen (wie z.B. der "Buy American Act" und der "Jones Act") sind klare offensive Interessen der EU mit ihren Unternehmen und Dienstleistern unter TTIP. Das Abkommen ist außerdem eine Chance, die Rechte der Arbeitnehmer in den USA zu stärken, auf Grundlage hoher ILO und EU-Standards. Diese Möglichkeit wird auch vom US-Gewerkschaftsbund AFL-CIO betont. Auf der anderen Seite stellt die S&D-Fraktion jedoch eine Anzahl wesentlicher Forderungen an dieses Abkommen. Die Berücksichtigung dieser Forderungen wird bei der Analyse des endgültigen TTIP-

Textes als Grundlage für die Entscheidung dienen, ob unsere Fraktion ihre Zustimmung zum Abkommen geben kann oder nicht. Unsere Forderungen konzentrieren sich die folgenden grundlegenden Punkte:

1. Keine Absenkung von EU-Standards

Der EU-Gemeinschaftsbesitzstand darf nicht gefährdet werden. Eine Marktöffnung und eine Intensivierung des Wettbewerbs dürfen nicht zu Lasten des Verbraucherschutzes oder der Beschäftigungsbedingungen gehen. In Bezug auf Lebensmittel- und Verbraucherschutz muss die Europäische Kommission darauf bestehen, dass das EU-Vorsorgeprinzip auch weiterhin gilt. Insbesondere im Bereich der Lebensmittelsicherheit muss ausgeschlossen sein, dass Fleisch von Tieren, die mit Hormonen behandelt wurden, oder bestimmte biotechnische Produkte in die EU eingeführt werden. Ebenso dürfen sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen und Standards, die derzeit für genveränderte Organismen innerhalb der EU gelten, durch TTIP nicht unterlaufen werden. Geklontes, hormonbehandeltes oder genetisch verändertes Fleisch oder aus den USA stammendes Fleisch, das in Chlorlauge gereinigt wurde, darf seinen Weg nicht in die EU finden. Des Weiteren müssen audiovisuelle Dienste und die kulturelle Vielfalt in der EU geschützt werden.

2. Datenschutz

Datenschutz sollte durch TTIP nicht geregelt werden. Die geplante EU-Datenschutzgesetzgebung sollte verabschiedet und in Kraft sein, bevor das TTIP-Abkommen in Kraft tritt. Transatlantische Datenströme sollten dem Abkommen unterliegen. Der NSA-Skandal hat sich nachhaltig negativ auf das Vertrauen zwischen den beiden Handelspartnern ausgewirkt. Die S&D-Fraktion fordert daher ein Rahmenabkommen zwischen der EU und den USA, das die Grundprinzipien des Datenschutzes in der Strafverfolgung festschreibt. Insbesondere muss EU-Bürgern derselbe Schutz vor Datenspionage gewährt werden wie US-Bürger.

3. Regulierung der Finanzmärkte

TTIP muss bindende und gemeinsame Maßnahmen hinsichtlich der Regulierung der Finanzmärkte umfassen, einschließlich Vorschriften für finanzielle Dienstleistungen und Finanzmarktprodukte. Es sollte nicht vergessen werden, dass es nicht zuletzt die unregulierten transatlantischen Finanzströme waren, durch die die Finanzkrise aus den USA in die EU exportiert wurde.

4. Kein Unterlaufen des demokratischen Gesetzgebungsverfahrens

Kein im Rahmen von TTIP geschaffenes Konsultationsgremium darf die Gesetzgebungsbefugnisse und Vorrechte des Europäischen Parlaments verletzen. Dies würde nicht nur zu einem intransparenten Verfahren führen, sondern auch die Parlamente und den US-Kongress als verantwortliche Gesetzgebungsorgane unterlaufen.

5. Arbeitnehmerrechte

TTIP bietet die Möglichkeit, die Arbeitnehmerrechte in den USA zu stärken. Die grundlegenden Standards der ILO zur Vereinigungsfreiheit, der Anerkennung von Gewerkschaften und der Einrichtung von Betriebsräten sollten diesbezüglich als Richtlinie dienen und im Vertrag selbst verankert werden. Deshalb bestehen wir darauf, dass die USA die ILO-Kernarbeitsnormen auf Bundesebene sowie auf Ebene der einzelnen US-Bundesstaaten vollständig und wirksam umsetzt. Diese Umsetzung könnte durch eine Ratifizierung der ILO-Kernarbeitsnormen durch die USA besser erreicht werden.

6. Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat

Es hat sich gezeigt, dass die US-Verhandlungsführer und die Europäische Kommission einen so genannten Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (ISDS) vereinbaren möchten. Dieser Mechanismus könnte es Investoren ermöglichen, den normalen nationalen Gerichtsweg zu umgehen und vor internationalen Schiedsstellen Rechtsverfahren gegen die EU oder die USA, oder auch gegen einzelne Mitgliedstaaten einzuleiten, um Schadenersatzansprüche für vermeintlich erlittene Investitionsverluste zu stellen. In der Vergangenheit hat es ISDS privaten Investoren ermöglicht, Verfahren gegen von souveränen Staaten erlassene Gesetze einzuleiten, nicht zuletzt in so wichtigen Bereichen wie Gesundheit, Umwelt oder Verbraucherschutz.

ISDS ist kein neues Instrument, es wird gewöhnlich in bilateralen Investitionsabkommen, auch zwischen EU-Mitgliedstaaten, verwendet. Wir sind jedoch gegen die Aufnahme von ISDS in das Abkommen zwischen der EU und den USA, da beide Handelspartner soliden Regeln und Rechtsprinzipien unterliegen, und zuverlässige und hoch entwickelte Rechts- und Justizsysteme besitzen.

7. Transparenz der Verhandlungen

Die Geheimhaltung der Verhandlungen ist nicht nur aus demokratischer Sicht fragwürdig; sie verhindert auch eine öffentliche Debatte, die auf Fakten anstatt auf Gerüchten basiert. Obgleich mit dem Lissabon-Vertrag die Transparenz von Handelsverhandlungen erheblich zugenommen hat, fordern wir, dass alle Verhandlungsdokumente - auch die der USA - dem Europäischen Parlament und dem Rat zugänglich gemacht werden. Generell sollten grundlegende Dokumente, einschließlich des Verhandlungsmandats, der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden.

Die TTIP-Verhandlungen fielen bislang eher enttäuschend aus, da sich die USA hinsichtlich der zentralen Forderungen der EU nicht zu bewegen scheinen. Um die Verhandlungen voranzubringen, müssen sich die USA flexibler zeigen.

Das Sekretariat



Die SPD-Abgeordneten – Fraktion der
Sozialdemokraten im Europäischen Parlament

TTIP – Sozialdemokratische Fakten

Befürchtungen ernst nehmen - Möglichkeiten ausloten

Zurzeit wird viel über ein mögliches **Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) zwischen der EU und den USA** diskutiert. Seit Juli 2013 finden dazu Gespräche statt.

Wir Sozialdemokraten/innen im Europäischen Parlament beziehen klar Position.

Zunächst muss **mehr Transparenz** her. Die grundsätzlichen Verhandlungsdokumente müssen **der Öffentlichkeit zugänglich** gemacht werden.

Unsere Interessen müssen gesichert bleiben:

- **Die geltenden Arbeitnehmerrechte, Verbraucherschutz-, Lebensmittel-, Umwelt- und Gesundheitsschutzvorschriften** dürfen nicht in Frage gestellt werden. **Datenschutz, kulturelle Vielfalt in der EU und Erhalt der öffentlichen Daseinsvorsorge** sind nicht verhandelbar.
- **Ein Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (ISDS)**, der es Investoren bei der vermeintlichen Verletzung ihrer Investorenrechte ermöglichen würde, Staaten vor internationalen Schiedsstellen außerhalb nationaler Rechtssysteme direkt auf Schadensersatz zu verklagen, **lehnen wir im Falle von TTIP ab**. ISDS ist zwischen zwei entwickelten Rechtsstaaten nicht notwendig. Demokratisch herbeigeführte Entscheidungen für das Allgemeinwohl dürfen nicht in Frage gestellt werden.
- TTIP muss **verbindliche Regeln zur Regulierung der Finanzmärkte** enthalten, die auch für zukünftige Abkommen Standards setzen.

Kräfte, die von vornherein aus politisch-taktischen Gründen Verhandlungen ablehnen, ohne auf den Inhalt Einfluss zu nehmen; oder konservative Kräfte, die prinzipiell aus geopolitischen Gründen zustimmen wollen, ohne den Inhalt überhaupt zu bewerten, gehen nicht seriös mit den Verhandlungen um. **Wir Sozialdemokraten/innen loten Chancen und Probleme aus und knüpfen daran die Entscheidung**. Denn über das Abkommen entscheidet das Europäische Parlament. Dass Sozialdemokraten/innen im Europäischen Parlament ihr Veto-Recht bei Handelsabkommen sehr ernst nehmen, hat die von ihnen geführte Ablehnung des ACTA-Abkommens gezeigt, dem das Europäische Parlament wegen inhaltlicher Schwächen seine Zustimmung verweigerte und es damit scheitern ließ. Bisher gibt es noch keinen TTIP-Textentwurf. Die Verhandlungen haben auch kaum Fortschritte gemacht. Die USA müssen sich bezüglich der europäischen Interessen flexibler zeigen, damit die Verhandlungen nicht scheitern.



Die SPD-Abgeordneten – Fraktion der
Sozialdemokraten im Europäischen Parlament

Warum verhandeln wir:

Ein Abkommen kann Chancen für Arbeitsplätze und Arbeitnehmerrechte bringen:

- Die USA sind der größte ausländische Absatzmarkt für europäische und deutsche Produkte. Der Abbau von Zöllen würde deutliche Kosteneinsparungen mit sich bringen.
- Die Abschaffung von bestehenden US-Handelshemmnissen für europäische Produkte und Dienstleister und der verbesserte Zugang zum US-Markt für Öffentliche Beschaffung können neue Absatzmärkte für EU-Unternehmen schaffen.
- Durch Vereinbarungen zu technischen Standards können doppelte Zulassungsverfahren und aufwändige Einfuhrformalitäten vermieden werden, wodurch vor allem KMUs unnötige Kosten einsparen würden.
- TTIP bietet die Möglichkeit, die Arbeitnehmerrechte in den USA zu stärken. Dafür sollte TTIP die USA dazu verpflichten, die grundlegenden ILO-Standards zu ratifizieren und umzusetzen.
- In einer globalisierten Wirtschaft können mit dem Abkommen weltweit Regeln und hohe Standards gesetzt und unser europäisches Sozialmodell verankert werden.

Mehr Informationen unter www.spd-europa.de



RAT DER
EUROPÄISCHEN UNION

Brüssel, den 17. Juni 2013 (25.06)
(OR. en)

11103/13

RESTREINT UE/EU RESTRICTED

WTO 139
SERVICES 26
FDI 17
USA 18

VERMERK

des	Generalsekretariats des Rates
für die	Delegationen

Betrifft:	Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika
-----------	---

Die Delegationen erhalten anbei die Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika, wie sie der Rat (Auswärtige Angelegenheiten/Handel) am 14. Juni 2013 angenommen hat.

NB: Dieses Dokument enthält als RESTREINT EU/EU RESTRICTED eingestufte Informationen, deren unbefugte Weitergabe für die Interessen der Europäischen Union oder eines oder mehrerer ihrer Mitgliedstaaten nachteilig sein könnte. Alle Adressaten werden daher ersucht, dieses Dokument mit der besonderen Sorgfalt zu behandeln, die gemäß den Sicherheitsvorschriften des Rates für als RESTREINT UE/EU RESTRICTED eingestufte Dokumente erforderlich ist.

RESTREINT UE/EU RESTRICTED

LEITLINIEN FÜR DIE VERHANDLUNGEN ÜBER EIN UMFASSENDES HANDELS- UND INVESTITIONSABKOMMEN – BEZEICHNET ALS TRANSATLANTISCHE HANDELS- UND INVESTITIONSPARTNERSCHAFT – ZWISCHEN DER EUROPÄISCHEN UNION UND DEN VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA

Art und Geltungsbereich des Abkommens

1. Das Abkommen wird ausschließlich Bestimmungen über den Handel und handelsrelevante Bereiche enthalten, die zwischen den Vertragsparteien Anwendung finden. Mit dem Abkommen sollte bestätigt werden, dass sich die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft auf gemeinsame Werte einschließlich des Schutzes und der Förderung der Menschenrechte und der internationalen Sicherheit stützt.
2. Das Abkommen wird ehrgeizig, umfassend, ausgewogen und in jeder Hinsicht mit den im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) bestehenden Regeln und Pflichten vereinbar sein.
3. Das Abkommen wird die beiderseitige Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen sowie Regeln zu handelsbezogenen Fragen vorsehen, wobei es ehrgeizige Ziele verfolgt, die über die bestehenden WTO-Verpflichtungen hinausgehen.
4. Die sich aus dem Abkommen ergebenden Pflichten werden auf allen staatlichen Ebenen bindend sein.

NB: Dieses Dokument enthält als RESTREINT EU/EU RESTRICTED eingestufte Informationen, deren unbefugte Weitergabe für die Interessen der Europäischen Union oder eines oder mehrerer ihrer Mitgliedstaaten nachteilig sein könnte. Alle Adressaten werden daher ersucht, dieses Dokument mit der besonderen Sorgfalt zu behandeln, die gemäß den Sicherheitsvorschriften des Rates für als RESTREINT UE/EU RESTRICTED eingestufte Dokumente erforderlich ist.

5. Das Abkommen wird sich aus drei Hauptkomponenten zusammensetzen: a) Marktzugang, b) Regulierungsfragen und nichttarifäre Hemmnisse sowie c) Regeln. Alle drei Komponenten werden parallel ausgehandelt und werden Teil eines Gesamtpakets sein, so dass zwischen der Beseitigung der Zölle und der Beseitigung unnötiger regulatorischer Handelshemmnisse ein ausgewogenes Verhältnis gewährleistet ist und für bessere Regeln gesorgt wird und somit zu jeder dieser Komponenten ein substanzielles Ergebnis erzielt und eine tatsächliche Öffnung der Märkte der beiden Vertragsparteien herbeigeführt wird.

Präambel und allgemeine Grundsätze

6. In der Präambel wird daran erinnert werden, dass die Partnerschaft mit den Vereinigten Staaten auf gemeinsamen Grundsätzen und Werten beruht, die mit den Grundsätzen und Zielen des auswärtigen Handelns der Union in Einklang stehen. Es wird darin unter anderem Bezug genommen auf
- gemeinsame Werte in Bereichen wie Menschenrechte, Grundfreiheiten, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit,
 - das Engagement der Vertragsparteien für eine nachhaltige Entwicklung und den Beitrag des internationalen Handels zu einer nachhaltigen Entwicklung in ihrer wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Dimension, einschließlich der wirtschaftlichen Entwicklung, der produktiven Vollbeschäftigung und menschenwürdiger Arbeit für alle sowie des Schutzes und der Erhaltung der Umwelt und der natürlichen Ressourcen,
 - das Eintreten der Vertragsparteien für ein Abkommen, das im vollen Einklang mit den sich aus ihrer WTO-Mitgliedschaft ergebenden Rechten und Pflichten steht und das das multilaterale Handelssystem unterstützt,
 - das Recht der Vertragsparteien, die für die Verwirklichung legitimer Gemeinwohlziele erforderlichen Maßnahmen auf dem ihnen zweckmäßig erscheinenden Schutzniveau in den Bereichen Gesundheit, Sicherheit, Arbeit, Verbraucher, Umwelt und Förderung der kulturellen Vielfalt, wie in dem Übereinkommen der UNESCO zum Schutz und zur Förderung der Vielfalt kultureller Ausdrucksformen festgelegt, zu treffen,
 - das gemeinsame Ziel der Vertragsparteien, den besonderen Schwierigkeiten Rechnung zu tragen, vor denen kleine und mittlere Unternehmen stehen, die einen Beitrag zur Entwicklung von Handel und Investitionen leisten wollen,
 - die Zusage der Vertragsparteien, mit allen relevanten interessierten Akteuren einschließlich der Privatwirtschaft und zivilgesellschaftlicher Organisationen zu kommunizieren.

Ziele

7. Mit dem Abkommen wird das Ziel verfolgt, Handel und Investitionen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten auszuweiten, indem das bislang nicht ausgeschöpfte Potenzial eines echten transatlantischen Marktes genutzt wird, durch einen besseren Marktzugang und eine größere regulatorische Kompatibilität neue wirtschaftliche Möglichkeiten für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Wachstum eröffnet werden und der Weg für weltweite Standards geebnet wird.

8. In dem Abkommen sollte anerkannt werden, dass die nachhaltige Entwicklung ein vorrangiges Ziel der Vertragsparteien ist und dass sie anstreben, die Einhaltung internationaler Übereinkünfte und Normen in den Bereichen Umwelt und Arbeit zu gewährleisten und zu erleichtern, wobei ein hohes Umwelt-, Arbeits- und Verbraucherschutzniveau im Einklang mit dem Besitzstand der EU und den Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten gefördert werden soll. In dem Abkommen sollte anerkannt werden, dass die Vertragsparteien den Handel oder ausländische Direktinvestitionen nicht dadurch fördern werden, dass sie das Niveau der internen Rechtsvorschriften und Normen in den Bereichen Umweltschutz, Arbeitsrecht oder Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz senken oder die Kernarbeitsnormen oder die Politik und die Rechtsvorschriften zum Schutz und zur Förderung der kulturellen Vielfalt lockern.

9. Das Abkommen darf keine Bestimmungen enthalten, die die kulturelle und sprachliche Vielfalt in der Union oder ihren Mitgliedstaaten – insbesondere im kulturellen Bereich – beeinträchtigen würden, wobei es die Union und ihre Mitgliedstaaten auch nicht an der Weiterführung bestehender Politiken und Maßnahmen zur Unterstützung des kulturellen Sektors in Anbetracht des Sonderstatus dieses Sektors in der EU und in den Mitgliedstaaten hindern darf. Das Abkommen wird nicht die Fähigkeit der Union und ihrer Mitgliedstaaten zur Umsetzung von Politiken und Maßnahmen in diesem Sektor zur Berücksichtigung der Entwicklungen insbesondere im digitalen Umfeld beeinträchtigen.

MARKTZUGANG

Warenhandel

10. *Zölle und andere Anforderungen in Hinblick auf Ein- und Ausfuhren*

Angestrebt wird die Beseitigung sämtlicher Zölle im bilateralen Handel, wobei das gemeinsame Ziel verfolgt wird, mit dem Inkrafttreten eine weitgehende Beseitigung der Zölle zu erreichen und anschließend einen schrittweisen zügigen Abbau aller Zölle mit Ausnahme der sensibelsten. Im Laufe der Verhandlungen werden beide Vertragsparteien Optionen für die Behandlung der sensibelsten Waren einschließlich Zollkontingenten prüfen. Alle Zölle, Steuern, Gebühren und sonstigen Abgaben auf Ausfuhren und alle mengenmäßigen Beschränkungen oder Genehmigungsanforderungen für Ausfuhren in die andere Vertragspartei, die nicht durch im Abkommen festgelegte Ausnahmen gerechtfertigt sind, werden mit Beginn der Anwendung des Abkommens beseitigt. Bei den Verhandlungen **werden** Anliegen hinsichtlich der verbleibenden Handelsbeschränkungen für Güter mit doppeltem Verwendungszweck, die die Integrität des Binnenmarktes beeinträchtigen, behandelt.

11. *Ursprungsregeln*

Die Verhandlungen zielen darauf ab, die Konzepte der Ursprungsregeln der EU und der USA so aneinander anzunähern, dass der Handel zwischen den beiden Seiten erleichtert und den Ursprungsregeln der EU und den Interessen der Hersteller in der EU Rechnung getragen wird. Des Weiteren sollte nach Möglichkeit gewährleistet werden, dass in angemessener Weise mit Fehlern der Verwaltung umgegangen wird. Im Anschluss an die Vorstellung einer Analyse der Kommission über mögliche wirtschaftliche Konsequenzen einer Kumulierung mit Nachbarländern, die Freihandelsabkommen sowohl mit der EU als auch mit den USA geschlossen haben, wird der Spielraum für eine solche Kumulierung nach vorheriger Konsultation des Ausschusses für Handelspolitik geprüft werden.

12. *Allgemeine Ausnahmen*

Das Abkommen wird eine allgemeine Ausnahmeklausel auf der Grundlage der Artikel XX und XXI GATT enthalten.

13. *Antidumping und Ausgleichsmaßnahmen*

Das Abkommen sollte eine Klausel über Antidumping- und Ausgleichsmaßnahmen enthalten, mit der anerkannt wird, dass jede Vertragspartei geeignete Maßnahmen gegen Dumping- und/oder Ausgleichssubventionen gemäß dem WTO-Übereinkommen zur Durchführung des Artikels VI des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens 1994 oder dem WTO-Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen ergreifen darf. Mit dem Abkommen sollte ein regelmäßiger Dialog über Handelsschutzangelegenheiten eingeführt werden.

14. *Schutzmaßnahmen*

Damit möglichst weitgehende Liberalisierungsverpflichtungen erzielt werden, sollte das Abkommen eine bilaterale Schutzklausel enthalten, nach der eine Vertragspartei Präferenzen ganz oder teilweise entziehen kann, wenn einem heimischen Wirtschaftszweig durch den Anstieg der Einfuhren einer Ware aus der anderen Vertragspartei ein erheblicher Schaden verursacht wird oder droht.

Dienstleistungshandel und Niederlassung

15. Bei den Verhandlungen im Bereich des Dienstleistungshandels wird das Ziel verfolgt werden, die in den beiden Vertragsparteien bestehende autonome Liberalisierung auf dem höchsten Liberalisierungsniveau, das in bestehenden Freihandelsabkommen erfasst wurde, im Einklang mit Artikel V des GATS zu binden, wobei im Wesentlichen alle Sektoren und Erbringungsarten erfasst werden, und dabei gleichzeitig neue Marktzugangsmöglichkeiten zu erzielen, indem noch vorhandene, seit langem bestehende Hemmnisse für den Marktzugang angegangen werden, wobei die Empfindlichkeit bestimmter Wirtschaftszweige anerkannt wird. Darüber hinaus werden die USA und die EU bindende Verpflichtungen aufnehmen, um bei Zulassungs- und Qualifikationserfordernissen und -verfahren für Transparenz, Unparteilichkeit und ordnungsgemäße Verfahren zu sorgen und um die in den bestehenden Freihandelsabkommen der USA und der EU enthaltenen Regulierungsdisziplinen zu erweitern.

16. Die Vertragsparteien sollten übereinkommen, Gesellschaften, Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen der anderen Vertragspartei für die Niederlassung in ihrem jeweiligen Hoheitsgebiet eine Behandlung zu gewähren, die nicht weniger günstig ist als die ihren eigenen Gesellschaften, Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen gewährte Behandlung, wobei der Sensibilität bestimmter Sektoren Rechnung zu tragen ist.

RESTREINT UE/EU RESTRICTED

17. Das Abkommen sollte einen Rahmen zur Erleichterung der gegenseitigen Anerkennung von Berufsqualifikationen enthalten.
18. Das Abkommen wird der Durchsetzung von Ausnahmen für die Erbringung von Dienstleistungen nicht entgegenstehen, die nach den einschlägigen WTO-Regeln (Artikel XIV und XIVbis GATS) zu rechtfertigen sind. Die Kommission sollte außerdem dafür sorgen, dass das Abkommen die Parteien nicht daran hindert, ihre nationalen Rechts- und Verwaltungsvorschriften und sonstigen Anforderungen im Hinblick auf Einreise und Aufenthalt anzuwenden, sofern die aus dem Abkommen erwachsenden Vorteile dadurch nicht zunichte gemacht oder beeinträchtigt werden. Die Rechts- und Verwaltungsvorschriften und sonstigen Anforderungen der EU und der Mitgliedstaaten betreffend Beschäftigung und Arbeitsbedingungen gelten weiterhin.
19. Die hohe Qualität der öffentlichen Versorgung in der EU sollte im Einklang mit dem AEUV, insbesondere dem Protokoll Nr. 26 über Dienste von allgemeinem Interesse, und unter Berücksichtigung der Verpflichtungen der EU in diesem Bereich, einschließlich des GATS-Abkommens, gewahrt werden.
20. Dienstleistungen gemäß Artikel I Absatz 3 des GATS-Abkommens, die in Ausübung hoheitlicher Gewalt erbracht werden, sind von den Verhandlungen ausgeschlossen.
21. Audiovisuelle Dienste werden von diesem Kapitel nicht erfasst.

Investitionsschutz

22. Bei den Verhandlungen im Bereich der Investitionen wird das Ziel darin bestehen, auf der Grundlage des höchsten Liberalisierungsniveaus und der höchsten Schutzstandards, die die beiden Vertragsparteien bis dato ausgehandelt haben, Bestimmungen über die Liberalisierung und den Schutz von Investitionen einschließlich in Bereichen gemischter Zuständigkeit wie Portfolioverwaltung, Eigentums- und Enteignungsaspekte auszuhandeln. Nach vorheriger Konsultation der Mitgliedstaaten und gemäß den EU-Verträgen wird die Einbeziehung des Investitionsschutzes und der Streitbeilegung zwischen Investor und Staat davon abhängen, ob eine zufriedenstellende Lösung, mit der die Interessen der EU in Bezug auf die Fragen nach Nummer 23 berücksichtigt werden, erzielt wird. Die Frage wird auch im Hinblick auf die endgültige Ausgewogenheit des Abkommens geprüft.
23. Was den Investitionsschutz anbelangt, so sollte mit den diesbezüglichen Bestimmungen des Abkommens das Ziel verfolgt werden,
- das höchstmögliche Maß an Rechtsschutz und -sicherheit für europäische Investoren in den USA vorzusehen,
 - die Förderung der europäischen Schutzstandards vorzusehen, was Europa für ausländische Investitionen attraktiver machen dürfte,
 - gleiche Ausgangsbedingungen für Investoren in den USA und in der EU vorzusehen,
 - auf der Erfahrung und der bewährten Praxis der Mitgliedstaaten mit bilateralen Investitionsabkommen mit Drittländern aufzubauen,
 - das Recht der EU und der Mitgliedstaaten unberührt zu lassen, im Rahmen ihrer jeweiligen Zuständigkeiten die Maßnahmen zu ergreifen und durchzusetzen, die erforderlich sind, um legitime Gemeinwohlziele wie soziale, umwelt- und sicherheitspolitische Ziele, das Ziel der Stabilität des Finanzsystems sowie das Ziel der öffentlichen Gesundheit und Sicherheit in nichtdiskriminierender Weise zu verfolgen. Das Abkommen sollte der Politik der EU und ihrer Mitgliedstaaten zur Förderung und zum Schutz der kulturellen Vielfalt Rechnung tragen.

RESTREINT UE/EU RESTRICTED

Geltungsbereich: Das Investitionsschutzkapitel des Abkommens sollte, unter Einschluss der Rechte des geistigen Eigentums, ein breites Spektrum von Investoren und ihre Investitionen abdecken, und zwar unabhängig davon, ob die Investitionen vor oder nach dem Inkrafttreten des Abkommens getätigt werden.

Behandlungsstandards: In den Verhandlungen sollte angestrebt werden, insbesondere – aber nicht ausschließlich – die folgenden Behandlungsstandards und Regeln in das Abkommen einzubeziehen:

- a) gerechte und billige Behandlung einschließlich eines Verbots unverhältnismäßiger, willkürlicher oder diskriminierender Maßnahmen,
- b) Inländerbehandlung,
- c) Meistbegünstigung,
- d) Schutz vor direkter und indirekter Enteignung, einschließlich des Rechts auf unverzügliche, angemessene und effektive Entschädigung,
- e) voller Schutz und umfassende Sicherheit der Investoren und Investitionen,
- f) andere wirksame Schutzbestimmungen, zum Beispiel eine "Schirmklausel" ("umbrella clause"),
- g) ungehinderter Transfer von Kapital und Zahlungen durch die Investoren,
- h) Regeln über den Forderungsübergang.

Durchsetzung: Das Abkommen sollte einen wirksamen Mechanismus für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat vorsehen, der auf dem neuesten Stand ist und Transparenz, Unabhängigkeit der Schiedsrichter und die Berechenbarkeit des Abkommens gewährleistet, unter anderem durch die Möglichkeit einer verbindlichen Auslegung des Abkommens durch die Vertragsparteien. Die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Staaten sollte einbezogen werden, aber nicht in das Recht des Investors eingreifen, den Mechanismus für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investor und Staat in Anspruch zu nehmen. Es sollte ein so breites Spektrum von Schiedsgremien für Investoren vorgesehen werden, wie es derzeit im Rahmen der bilateralen Investitionsabkommen der Mitgliedstaaten zur Verfügung steht. Der Mechanismus für die Streitbeilegung zwischen Investor und Staat sollte Schutz vor offensichtlich ungerechtfertigten oder leichtfertigen Klagen beinhalten. Die Möglichkeit, im Rahmen des Abkommens einen Berufungsmechanismus für die Streitbeilegung zwischen Investor und Staat zu schaffen, und das geeignete Verhältnis zwischen Streitbeilegung zwischen Investor und Staat und innerstaatlichen Rechtsmitteln sollten geprüft werden.

Verhältnis zu anderen Teilen des Abkommens: Die Investitionsschutzbestimmungen sollten nicht mit den an anderer Stelle im Abkommen übernommenen Marktzugangsverpflichtungen zu Investitionen verknüpft sein. Die Streitbeilegung zwischen Investor und Staat **findet** auf Marktzugangsbestimmungen **keine** Anwendung. Diese Marktzugangsverpflichtungen können erforderlichenfalls Regeln umfassen, die Leistungsanforderungen verbieten.

Das Investitionsschutzkapitel des Abkommens sollte von allen Behörden und sonstigen Stellen auf subzentraler Ebene (zum Beispiel Staaten oder Gemeinden) eingehalten werden.

Öffentliches Beschaffungswesen

24. Das Abkommen wird höchst ambitioniert sein, und sein Geltungsbereich (Beschaffungsstellen, Bereiche, Schwellenwerte und Dienstleistungsaufträge einschließlich insbesondere öffentlicher Bauaufträge) wird nach Möglichkeit über das Ergebnis der Verhandlungen über das geänderte Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen hinausgehen. Mit dem Abkommen wird das Ziel verfolgt werden, einen verbesserten beiderseitigen Zugang zu den Beschaffungsmärkten auf allen Verwaltungsebenen (national, regional und lokal) und im Versorgungsbereich vorzusehen, wobei die einschlägigen Arbeiten der in diesem Bereich tätigen Unternehmen erfasst werden und eine Behandlung gewährleistet wird, die nicht weniger günstig ist als die den im eigenen Gebiet niedergelassenen Anbietern gewährte Behandlung. Im Hinblick auf die Verbesserung des Marktzugangs und gegebenenfalls die Straffung und Vereinfachung der Verfahren sowie die Verbesserung ihrer Transparenz wird das Abkommen auch Regeln und Disziplinen in Bezug auf Hemmnisse enthalten, die negative Auswirkungen auf die Beschaffungsmärkte der Vertragsparteien haben und unter anderem Auflagen hinsichtlich lokaler Inhalte und lokaler Erzeugung, insbesondere "Buy America(n)"-Vorschriften, Ausschreibungsverfahren, technische Spezifikationen, Rechtsbehelfsverfahren und bestehende Ausnahmeregelungen, auch für kleine und mittlere Unternehmen, betreffen.

REGULIERUNGSFRAGEN UND NICHTTARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE

25. Ziel des Abkommens wird der Abbau unnötiger Handels- und Investitionshemmnisse, einschließlich bestehender nichttarifärer Hemmnisse, mittels wirksamer und effizienter Mechanismen sein, indem für die regulatorische Kompatibilität im Waren- und Dienstleistungsbereich ein ehrgeiziges Niveau erreicht wird, unter anderem durch gegenseitige Anerkennung, Harmonisierung und bessere Zusammenarbeit zwischen den Regulierungsinstanzen. Die regulatorische Kompatibilität lässt das Recht, Vorschriften nach Maßgabe des von der jeweiligen Seite für angemessen erachteten Schutzniveaus in den Bereichen Gesundheit, Sicherheit, Verbraucher, Arbeit und Umwelt sowie kulturelle Vielfalt zu erlassen oder auf andere Weise legitime Regulierungsziele zu erreichen, unberührt und steht im Einklang mit den unter Nummer 8 dargelegten Zielsetzungen. Zu diesem Zweck wird das Abkommen Bestimmungen zu folgenden Bereichen enthalten:

- *Gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen*

Für die Verhandlungen im Bereich der gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen werden die vom Rat am 20. Februar 1995 angenommenen Verhandlungsrichtlinien (Ratsdokument Nr. 4976/95) maßgeblich sein. Die von den Vertragsparteien festzulegenden Bestimmungen werden auf dem WTO-Übereinkommen über die Anwendung gesundheitspolizeilicher und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen (SPS-Übereinkommen) sowie auf den Bestimmungen des bestehenden Veterinärabkommens aufbauen und neue Disziplinen für den Pflanzenschutz einführen, ferner wird ein bilaterales Forum zur Verbesserung des Dialogs und der Zusammenarbeit in gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Fragen geschaffen. In den unter das bestehende Veterinärabkommen zwischen der EU und den USA fallenden Bereichen sollten die einschlägigen Bestimmungen als Ausgangspunkt der Verhandlungen betrachtet werden. Die Bestimmungen des Kapitels über gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen werden auf den wesentlichen Grundsätzen des SPS-Übereinkommens der WTO aufbauen, unter anderem auf dem Erfordernis, dass die gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen beider Seiten auf wissenschaftlichen Grundsätzen und internationalen Normen oder naturwissenschaftlichen Risikobewertungen beruhen müssen, während das Recht der Parteien anerkannt wird, Risiken gemäß dem Schutzniveau, das jede Seite für erforderlich hält, zu bewerten und zu bewältigen, insbesondere wenn die wissenschaftlichen Belege unzureichend sind, aber nur insoweit angewandt werden, wie dies zum Schutz des Lebens oder der Gesundheit von Menschen, Tieren oder Pflanzen notwendig ist, und auf transparente Weise und ohne unnötige Verzögerungen entwickelt werden müssen. Das Abkommen sollte auch darauf abzielen, Mechanismen für die Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien, mit denen unter anderem Gleichwertigkeit im Bereich des Tierschutzes erörtert wird, einzuführen.

RESTREINT UE/EU RESTRICTED

Mit dem Abkommen sollte nach Möglichkeit vollständige Transparenz bei gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen im Handel erzielt werden, insbesondere hinsichtlich der Festlegung von Bestimmungen über die Anerkennung der Gleichwertigkeit, der Durchführung der Vorabregistrierung lebensmittelerzeugender Unternehmen, der Vermeidung der Anwendung der Vorabfertigung, der Anerkennung des Status der Parteien als krankheitsfrei und schadorganismenfrei und des Grundsatzes der Regionalisierung in Zusammenhang mit Tierkrankheiten und Schadorganismen von Pflanzen.

- *Technische Vorschriften, Normen und Konformitätsbewertungsverfahren*
Gestützt auf ihre Verpflichtungen im Rahmen des WTO-Übereinkommens über technische Handelshemmnisse (TBT-Übereinkommen) werden die Vertragsparteien auch Bestimmungen festlegen, die auf diesen Vorschriften aufbauen und sie ergänzen, mit dem Ziel, den Zugang zum Markt der anderen Vertragspartei zu erleichtern, wobei sie auch einen Mechanismus zur Verbesserung des Dialogs und der Zusammenarbeit bei der Erörterung bilateraler Fragen im Zusammenhang mit technischen Handelshemmnissen einführen werden. Diese Bestimmungen werden darauf ausgerichtet sein, mehr Offenheit, Transparenz und Konvergenz bei den regulatorischen Konzepten und Anforderungen sowie bei den damit zusammenhängenden Normentwicklungsverfahren, auch im Hinblick auf die Übernahme einschlägiger internationaler Standards, zu erreichen sowie – unter anderem – überflüssige und aufwendige Prüfungs- und Zertifizierungsaufgaben zu verringern, das Vertrauen in unsere jeweiligen Konformitätsbewertungsstellen zu stärken und insgesamt die Zusammenarbeit im Fragen der Konformitätsbewertung und der Normung zu verbessern. Ferner sollten auch Bestimmungen über die Etikettierung und die Mittel zur Vermeidung irreführender Verbraucherinformationen geprüft werden.

- *Regulatorische Kohärenz*
Das Abkommen wird themenübergreifende Disziplinen zur regulatorischen Kohärenz und Transparenz enthalten, wobei das Ziel verfolgt wird, effiziente, kostenwirksame und besser kompatible Regelungen für den Waren- und Dienstleistungsbereich zu entwickeln und umzusetzen, einschließlich frühzeitiger Konsultationen zu wichtigen Regelungen, Verwendung von Folgenabschätzungen und Bewertungen, periodischer Überprüfung der bestehenden regulatorischen Maßnahmen und Anwendung bewährter Regulierungsmethoden.

- *Sektorspezifische Bestimmungen*

Das Abkommen wird Bestimmungen oder Anhänge mit zusätzlichen Verpflichtungen oder Maßnahmen zur Förderung der regulatorischen Kompatibilität in spezifischen, einvernehmlich vereinbarten Waren- und Dienstleistungssektoren enthalten, mit dem Ziel, die durch regulatorische Unterschiede in spezifischen Sektoren bedingten Kosten zu verringern, wobei gegebenenfalls auch Konzepte für regulatorische Harmonisierung, Gleichwertigkeit oder gegenseitige Anerkennung Berücksichtigung finden. Dies sollte spezifische und materiellrechtliche Bestimmungen und Verfahren in Sektoren einschließen, die für die transatlantische Wirtschaft von erheblicher Bedeutung sind, darunter die Automobilindustrie, die chemische und die pharmazeutische Industrie und andere Bereiche des Gesundheitswesens, die Informations- und Kommunikationstechnologien sowie die Finanzdienstleistungen, wobei die Beseitigung bestehender nichttarifärer Hemmnisse sichergestellt wird, die Einführung neuer nichttarifärer Hemmnisse verhindert wird und umfassendere Marktzugangsmöglichkeiten zugelassen werden, als sie durch horizontale Regeln des Abkommens eröffnet werden. Im Bereich der Finanzdienstleistungen sollten die Verhandlungen auch auf gemeinsame Rahmenbedingungen für die aufsichtsrechtliche Zusammenarbeit abzielen.

26. Das Abkommen wird auch einen Rahmen für die Ermittlung von Möglichkeiten und für die Orientierung der künftigen Arbeiten im Regulierungsbereich abstecken, der auch Bestimmungen zur Schaffung einer institutionellen Grundlage umfasst, auf der die Ergebnisse anschließender Erörterungen von Regulierungsfragen für das Abkommen insgesamt nutzbar gemacht werden können.
27. Das Abkommen wird für alle Regulierungsinstanzen und sonstigen zuständigen Behörden der beiden Vertragsparteien verbindlich sein.

REGELN

Rechte des geistigen Eigentums

28. Das Abkommen wird Fragen im Zusammenhang mit Rechten des geistigen Eigentums behandeln. Das Abkommen wird den hohen Wert zum Ausdruck bringen, den beide Vertragsparteien dem Schutz des geistigen Eigentums beimessen, und auf dem bestehenden Dialog zwischen der EU und den USA auf diesem Gebiet aufbauen.
29. In den Verhandlungen sollten insbesondere die Bereiche angesprochen werden, die für die Förderung des Handels mit geistiges Eigentum beinhaltenden Waren und Dienstleistungen am wichtigsten sind, mit dem Ziel, Innovationen zu unterstützen. **Die Verhandlungen zielen darauf ab**, durch das Abkommen für einen besseren Schutz und eine stärkere Anerkennung der geografischen Angaben der EU zu sorgen, wobei die TRIPS zu ergänzen wären und auf ihnen aufgebaut werden soll; ferner sollte die Beziehung zu ihrer früheren Verwendung auf dem US-Markt zur Sprache kommen, damit bestehende Konflikte zufriedenstellend gelöst werden können. **Nach vorheriger Abstimmung** mit dem Ausschuss für Handelspolitik werden zusätzliche Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums in den Verhandlungen geprüft werden.
30. Das Abkommen wird keine Bestimmungen über strafrechtliche Sanktionen enthalten.

Handel und nachhaltige Entwicklung

31. Das Abkommen wird Verpflichtungen beider Vertragsparteien zu den arbeits- und umweltrechtlichen Aspekten des Handels und der nachhaltigen Entwicklung umfassen. Dabei werden Maßnahmen zur Erleichterung und Förderung des Handels mit umweltfreundlichen und kohlenstoffarmen Waren, energie- und ressourceneffizienten Waren, Dienstleistungen und Technologien, unter anderem durch ein umweltgerechtes öffentliches Beschaffungswesen, und zur Unterstützung der Fähigkeit der Verbraucher, bewusste Kaufentscheidungen zu treffen, Berücksichtigung finden. Das Abkommen wird ferner Bestimmungen enthalten, welche die Übernahme und die wirksame Anwendung der international vereinbarten Normen und Übereinkünfte im arbeitsrechtlichen Bereich und im Umweltbereich als notwendige Voraussetzung für nachhaltige Entwicklung fördern.

32. Das Abkommen wird auch Mechanismen zur Unterstützung der Förderung menschenwürdiger Arbeit durch wirksame interne Umsetzung der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) im Sinne der IAO-Erklärung von 1998 über die grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit sowie der einschlägigen multilateralen Umweltübereinkünfte umfassen und eine engere Zusammenarbeit bei handelsbezogenen Aspekten der nachhaltigen Entwicklung vorsehen. Die Bedeutung der Anwendung und Durchsetzung interner Rechtsvorschriften zu Arbeit und Umwelt sollte gleichfalls betont werden. Des Weiteren sollte das Abkommen Bestimmungen zur Unterstützung international anerkannter Standards für die soziale Verantwortung von Unternehmen sowie für die Erhaltung und nachhaltige Bewirtschaftung rechtmäßig erworbener, nachhaltiger natürlicher Ressourcen, wie Holz, wildlebende Pflanzen und Tiere oder Fischbestände, sowie für den Handel mit diesen Ressourcen enthalten. Im Abkommen wird die Überwachung der Umsetzung dieser Bestimmungen mittels eines Mechanismus, in den auch die Zivilgesellschaft eingebunden ist, sowie mittels eines Streitbeilegungsmechanismus vorgesehen sein.
33. Die wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Folgen des Abkommens werden mittels einer unabhängigen Nachhaltigkeitsprüfung unter Einbindung der Zivilgesellschaft untersucht werden, die parallel zu den Verhandlungen erfolgen und vor der Paraphierung des Abkommens fertiggestellt sein wird. Im Rahmen der Nachhaltigkeitsprüfung werden die voraussichtlichen Auswirkungen des Abkommens auf die nachhaltige Entwicklung präzisiert und Maßnahmen(im Handels- und Nicht-Handelsbereich) vorgeschlagen, die auf eine optimale Nutzung des Abkommens und auf die Verhinderung oder Minimierung potenzieller negativer Auswirkungen abzielen. Die Kommission gewährleistet, dass die Nachhaltigkeitsprüfung im Rahmen eines regelmäßigen Dialogs mit allen einschlägigen Akteuren der Zivilgesellschaft durchgeführt wird. Die Kommission führt außerdem im Laufe der Verhandlungen einen regelmäßigen Dialog mit allen einschlägigen Akteuren der Zivilgesellschaft.

Zoll und Handelserleichterungen

34. Das Abkommen wird Bestimmungen zur Erleichterung des Handels zwischen den Vertragsparteien enthalten, wobei wirksame Kontrollen und Betrugsbekämpfungsmaßnahmen gewährleistet werden. Zu diesem Zweck wird es unter anderem Verpflichtungen in Bezug auf die Regeln, Anforderungen, Formalitäten und Verfahren der Vertragsparteien in den Bereichen Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr enthalten, die ein ehrgeiziges Niveau aufweisen und über die in der WTO ausgehandelten Verpflichtungen hinausgehen. Diese Bestimmungen sollten die Modernisierung und Vereinfachung von Vorschriften und Verfahren, die Standardisierung der Dokumentation, die Transparenz sowie die gegenseitige Anerkennung von Normen und die Zusammenarbeit zwischen den Zollbehörden fördern.

Sektorbezogene Handelsabkommen

35. Mit dem Abkommen sollten die bestehenden sektorbezogenen Handelsabkommen – wie etwa das Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten über den Handel mit Wein, insbesondere hinsichtlich der Aushandlung von Bedingungen im Rahmen des Anhangs II des Abkommens von 2005, das Abkommen über die gegenseitige Anerkennung zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten und das Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Vereinigten Staaten von Amerika über Zusammenarbeit und gegenseitige Amtshilfe im Zollbereich – gegebenenfalls einer Überprüfung unterzogen werden; ferner sollte auf diesen Abkommen aufgebaut und sollten diese ergänzt werden.

Handel und Wettbewerb

36. Das Abkommen sollte auf die Aufnahme von Bestimmungen zur Wettbewerbspolitik abzielen, einschließlich Bestimmungen über Kartelle, Zusammenschlüsse und staatliche Beihilfen. Des Weiteren sollte sich das Abkommen mit staatlichen Monopolen, staatlichen Unternehmen und Unternehmen mit besonderen oder ausschließlichen Rechten befassen.

Handelsbezogene Aspekte von Energie und Rohstoffen

37. Das Abkommen wird Bestimmungen zu den handels- und investitionsbezogenen Aspekten von Energie und Rohstoffen enthalten. Die Verhandlungen sollten darauf abzielen, ein offenes, transparentes und berechenbares Geschäftsumfeld in Energieangelegenheiten und einen unbeschränkten und nachhaltigen Zugang zu Rohstoffen sicherzustellen.

Kleine und mittlere Unternehmen

38. Das Abkommen wird Bestimmungen zu den handelsbezogenen Aspekten kleiner und mittlerer Unternehmen umfassen.

Kapitalverkehr und Zahlungen

39. Das Abkommen wird Bestimmungen über die vollständige Liberalisierung der laufenden Zahlungen und des Kapitalverkehrs einschließlich einer Stillhalteklauseel enthalten. Es wird Ausnahmeregelungen umfassen (z. B. im Falle ernster Schwierigkeiten für die Währungs- und Wechselkurspolitik, aus aufsichtsrechtlichen Gründen oder für Steuerzwecke), die mit den Bestimmungen des EU-Vertrags über den freien Kapitalverkehr im Einklang stehen. Bei den Verhandlungen werden Sensibilitäten im Hinblick auf die Liberalisierung des nicht mit Direktinvestitionen zusammenhängenden Kapitalverkehrs berücksichtigt.

Transparenz

40. In dem Abkommen werden Fragen der Transparenz behandelt werden. Zu diesem Zweck wird es Bestimmungen enthalten über
- die Verpflichtung, vor der Einführung von Maßnahmen mit Auswirkungen auf Handel und Investitionen die Interessenträger zu konsultieren,
 - die Veröffentlichung allgemeiner Regeln und Maßnahmen mit Auswirkungen auf den internationalen Waren- und Dienstleistungshandel und die Investitionen in diesen Bereichen,
 - Transparenz bei der Anwendung von Maßnahmen mit Auswirkungen auf den internationalen Waren- und Dienstleistungshandel und die Investitionen in diesen Bereichen.
41. Dieses Abkommen sollte die Rechtsvorschriften der EU oder der Mitgliedstaaten über den Zugang der Öffentlichkeit zu amtlichen Dokumenten in keiner Weise beeinträchtigen.

Andere Regelungsbereiche

42. Nach Prüfung durch die Kommission und vorheriger Abstimmung mit dem Ausschuss für Handelspolitik können im Einklang mit **den EU-Verträgen** in das Abkommen Bestimmungen zu anderen mit den Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zusammenhängenden Bereichen aufgenommen werden, wenn im Verlauf der Verhandlungen ein entsprechendes beiderseitiges Interesse geäußert wurde.

Institutioneller Rahmen und Schlussbestimmungen

43. *Institutioneller Rahmen*

Mit dem Abkommen wird ein institutioneller Rahmen geschaffen werden, der eine wirksame Überwachung der Einhaltung der im Rahmen des Abkommens eingegangenen Verpflichtungen gewährleistet und der Förderung der schrittweisen Verwirklichung der Kompatibilität der Regulierungssysteme dient.

44. Die Kommission wird dem Ausschuss für Handelspolitik im Sinne der Transparenz regelmäßig über den Verlauf der Verhandlungen Bericht erstatten. Die Kommission kann dem Rat nach Maßgabe der Verträge Empfehlungen für etwaige zusätzliche Verhandlungsrichtlinien zu jeder Frage vorlegen, und zwar mit den gleichen Verfahren für die Annahme, einschließlich Abstimmungsregeln, wie für dieses Mandat.

45. *Streitbeilegung*

In dem Abkommen wird ein geeigneter Streitbeilegungsmechanismus vorgesehen sein, der die Einhaltung der von den beiden Vertragsparteien vereinbarten Regeln gewährleistet. Das Abkommen sollte Bestimmungen für die schnelle Lösung von Problemen, z. B. ein flexibles Vermittlungsverfahren, enthalten. Im Rahmen dieses Verfahrens wird der Erleichterung der Streitbeilegung in Fragen der nichttarifären Hemmnisse besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

46. *Verbindliche Sprachfassungen*

Das Abkommen, das in allen EU-Amtssprachen gleichermaßen verbindlich sein wird, wird eine Sprachenklausel enthalten.

Memorandum der EU-Kommission zu den bisherigen Verhandlungsrunden

United States, Brüssel, den 14. Mai

Für mehr Transparenz in den Handelsgesprächen mit den USA: EU legt Verhandlungspositionen in fünf weiteren Bereichen offen

Die Europäische Kommission veröffentlicht heute die EU-Verhandlungspositionen zu fünf weiteren wichtigen Themen der aktuellen Gespräche mit den USA über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP).

Dies ist ein Folgeschritt zur Veröffentlichung der ursprünglichen Positionen der EU im Juli 2013 und Ausdruck ihrer Bemühungen um volle Transparenz bei den Verhandlungen.

Die heute veröffentlichten Unterlagen enthalten Vorschläge zur Annäherung der auf beiden Seiten bestehenden Regeln und Vorschriften bzw. zur engeren Zusammenarbeit bei der Festlegung künftiger Regelungen in fünf Bereichen:

1. Chemikalien
2. Kosmetika
3. Kraftfahrzeuge
4. Arzneimittel
5. Textilien und Bekleidung

Zentrales Anliegen der Papiere sind jeweils Möglichkeiten zur

- Beendigung unnötiger Doppelarbeit bei Produkt- und Betriebsprüfungen
- gegenseitigen Anerkennung von Vorschriften oder deren Annäherung
- Angleichung der jeweiligen Verfahren für die Zulassung oder Registrierung neuer Produkte.

Die Papiere im Überblick

1. Chemikalien

Für chemische Erzeugnisse gelten in der EU und den USA derzeit sehr unterschiedliche Vorschriften. Daher sind weder Harmonisierung noch gegenseitige Anerkennung realistische Optionen.

Die EU sieht Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit im Rahmen des jeweiligen Regelwerks in vier Bereichen und mit folgenden Zielen:

- Bestimmung vorrangig zu prüfender Chemikalien und Verständigung auf optimale Testmodalitäten
- Klassifizierung und Kennzeichnung von Chemikalien
- Ermittlung und Lösung neuer und entstehender Probleme
- effizienterer Datenaustausch und wirksamerer Schutz vertraulicher Geschäftsinformationen.

Dies würde die Effizienz der Systeme steigern und so die Kosten für die Unternehmen senken.

2. Kosmetika

Das Dokument zu Kosmetika stützt sich auf bereits laufende gemeinsame Arbeiten der Regulierungsbehörden der EU und der USA.

Es sieht eine Zusammenarbeit mit folgenden Zielen vor:

- gegenseitige Anerkennung der Listen zugelassener und verbotener Substanzen
- gegenseitige Anerkennung der jeweiligen guten Herstellungspraxis (Good Manufacturing Practices, GMP)
- Entwicklung und Nutzung von Alternativen zu Tierversuchen
- Angleichung der Methoden und Vorschriften für die Produktprüfung
- Angleichung der jeweiligen Kennzeichnungsvorschriften
- engere Zusammenarbeit im Internationalen Rat für die Regulierung kosmetischer Mittel (ICCR), in dem Regulierungsbehörden aus der EU, den USA, Kanada und Japan vertreten sind.

3. Kraftfahrzeuge

Die technischen Anforderungen der EU und der USA an Pkw und Lkw sind zwar unterschiedlich, bezwecken aber gleichermaßen hohe Standards im Hinblick auf Gesundheitsschutz, Sicherheit und Umweltschutz.

Verhandlungsziel der EU auf diesem Gebiet ist das Erreichen von Kompatibilität ohne Absenkung der Standards auf einer der beiden Seiten.

Dabei sind zwei Teilziele wichtig:

- gegenseitige Anerkennung der bestehenden Standards und Vorschriften der jeweils anderen Seite
- engere Zusammenarbeit beim Festlegen künftiger Regelungen, insbesondere in Bezug auf neue Technologien.

Eine engere Zusammenarbeit im Rahmen der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen (UNECE) könnte auch dazu beitragen, neue globale Regelungen zu treffen. Vereinbarungen auf diesen Gebieten könnten die Kosten für die Hersteller und damit letztlich für die Verbraucher senken.

4. Arzneimittel

Auf diesem Gebiet arbeiten die Regulierungsbehörden beiderseits des Atlantiks bereits eng zusammen.

Im zugehörigen Papier werden mehrere Bereiche für weitere Zusammenarbeit vorgeschlagen, und zwar:

- gegenseitige Anerkennung der jeweiligen guten Herstellungspraxis und Inspektionen von Herstellungsbetrieben zur Vermeidung von Doppelarbeit
- Informationsaustausch
- Harmonisierung der Voraussetzungen für die Zulassung von „Biosimilars“, d. h. Nachahmerprodukten von bereits zugelassenen biologischen Arzneimitteln wie Impfstoffen
- Straffung der Systeme für die Zulassung von Generika
- Harmonisierung der verwendeten Begriffe und Ausweitung der gemeinsamen Prüfungen
- Zusammenarbeit bei der Überarbeitung der von der Internationalen Harmonisierungskonferenz (ICH) erstellten Kinderheilkunde-Leitlinien.

5. Textilien und Bekleidung

In diesem Punkt wird die Intensivierung der bestehenden Zusammenarbeit zwischen EU und USA in drei wichtigen Bereichen vorgeschlagen:

- Kennzeichnung – einschließlich gegenseitiger Anerkennung von Pflegeanleitungssymbolen und Angleichung der Bezeichnungen neuer Textilfasern
- Produktsicherheit und Verbraucherschutz – sowie Zusammenarbeit zur
 - Klärung der Anforderungen an die Brandsicherheit von Geweben,
 - Angleichung der Liste von Stoffen, deren Verwendung in Textilien beschränkt ist, sowie
 - Festlegung technischer Normen für Schutzkleidung und andere Spezialerzeugnisse.
- Normen – zur Annäherung in bestimmten Bereichen.

ANHANG

Presseschau

1. Zum Glück kein Wahnsinn

Die Zeit, 12.06.2014

Vor einer Woche bündelte Jens Jessen hier die Einwände gegen das geplante Freihandelsabkommen. Zum ersten Mal weist EU-Handelskommissar Karel de Gucht die Vorwürfe deutlich zurück: Es bedrohe weder die Kultur noch die Demokratie

In seinem Artikel Eine Wahnsinnstat in der ZEIT der letzten Woche hat Jens Jessen ein wahres Horrorszenario beschrieben, das sich aber leider auf falsche Annahmen stützt, sich falscher Argumente bedient und zu falschen Schlussfolgerungen kommt. Damit leistet der Autor sicherlich keinen Beitrag, die Debatte um das Abkommen zu versachlichen und von vielen Mythen und Unwahrheiten zu befreien.

Jens Jessen behauptet, das Abkommen würde das europäische Selbstverständnis und die demokratische Selbstbestimmung in diktatorischer Weise beschränken. Beides ist - gelinde gesagt - purer Unsinn. Werfen wir einen Blick auf die Fakten.

Ein Abkommen mit den Vereinigten Staaten, so der Autor, würde die staatliche Kulturförderung untergraben. Das ist nicht richtig. Zunächst einmal sind Film und Fernsehen - also die sogenannten audiovisuellen Dienstleistungen - ja gar nicht Gegenstand des Verhandlungsmandats. Hier kann also nicht von einem drohenden Ausverkauf gesprochen werden. Ganz im Gegenteil: Die europäischen Verträge verpflichten die EU und ihre Mitgliedsstaaten, kulturelle Vielfalt zu schützen und zu fördern. Dies ist auch in der Unesco-Konvention aus dem Jahr 2005 festgelegt, der auch die EU beigetreten ist.

Das schließt ausdrücklich auch die Förderung europäischer Produzenten ein. Nehmen wir beispielsweise den europäischen Autorenfilm oder andere europäische Filmproduktionen. Mein eigenes Heimatland Belgien hat hier viel zu bieten, und ich möchte nur als Beispiel die Brüder Dardenne erwähnen. Nur um es hier nochmals klarzustellen: Ich würde niemals ein Abkommen aushandeln oder einem solchen zustimmen, das unser System der Filmförderung infrage stellen würde. Und das trifft auch auf andere Kultur- und Medienbereiche zu, ob es sich um die Buchpreisbindung oder die besondere Struktur des öffentlich-rechtlichen Rundfunks in Deutschland handelt. Auch der Bildungsbereich ist nicht bedroht. Kein von der EU abgeschlossenes Handelsabkommen hat dies jemals infrage gestellt, und auch das transatlantische Handels- und Investitionsabkommen wird auf diese Bereiche keine negativen Auswirkungen haben. Aber Jens Jessen geht ja noch weiter in seinen Anschuldigungen: Er behauptet, das Abkommen würde die demokratische Selbstbestimmung aushebeln. US-Firmen könnten durch das Abkommen, so Jessen, jeden EU Mitgliedsstaat vor Gericht zerren, sobald ein neues Gesetz ihre Gewinnaussichten schmälern würde - seien es der Mindestlohn oder Umweltgesetze. Demokratisch gewählte Regierungen würden deshalb aus Angst vor möglichen Kompensationszahlungen von neuen Gesetzen und Maßnahmen absehen. Jessen malt sogar ein Bild vom Ende der

demokratischen Prozesse. Tatsächlich wäre ein solches Szenario besorgniserregend. Aber es hat nun mal nichts mit der Realität und dem Abkommen zu tun.

Blicken wir auch hier auf die Fakten und Tatsachen. Zunächst einmal muss daran erinnert werden, dass bereits fast alle europäischen Länder— und allen voran Deutschland - eine Vielzahl von sogenannten Investitionsschutzabkommen abgeschlossen haben. Diese Abkommen, von denen allein Deutschland 130 unterzeichnet hat, haben ein grundlegendes Ziel, nämlich vor unfairen Diskriminierungen und staatlicher Willkür zu schützen. Die Rechte der Investoren sind hier sehr eng gefasst, nicht unähnlich den Bestimmungen im deutschen Grundgesetz. Kein je geschlossener Investitionsschutzvertrag enthält ein Recht auf Entschädigung bei Gewinneinbußen - das ist frei erfunden, und ich bedaure, dass Jessen sich offenbar nicht einen einzigen der 130 deutschen Verträge angesehen hat, um seine Vorurteile zu korrigieren.

Ein Blick auf die Praxis

der letzten Jahre kann auch hier aufschlussreich sein. Einige EU-Mitgliedsstaaten, wie etwa Polen, haben in den frühen 1990er Jahren einen

bilateralen Investitionsschutzvertrag mit den Vereinigten Staaten geschlossen. Polen hat in den folgenden Jahren im Zuge seines EU-Beitritts Hunderte von Gesetzen im Gesundheits-, Umwelt- und Sozialbereich verändern müssen, um sich an den hohen EU-Standards in diesen Bereichen anzupassen. Dies hat aber nicht zu einer Klagewelle amerikanischer Firmen geführt. Niemand hat das Recht der polnischen Regierung auf staatliche Subventionen im Kultur- oder Bildungsbereich infrage gestellt.

Der Investitionsschutz ist also kein neues Projekt oder Phänomen, sondern ein System, das schon seit vielen Jahren existiert. Übrigens sind es besonders europäische Firmen, die sich dieses Systems bedienen und sich im Falle unfairen und ungerechtfertigter Diskriminierungen wehren können.

Aber das gegenwärtige System — so wie es von vielen Ländern seit den 1960er Jahren entwickelt wurde - hat seine Schwächen und Lücken. Viele Bestimmungen sind unklar definiert und geben zu viel Raum für Interpretationen. Die Verfahren sind oftmals nicht transparent und nachvollziehbar. Deshalb sollten wir das bestehende System verbessern und modernisieren. So sollte beispielsweise das Recht eines Staates auf Regulierung, also auf allgemeingültige staatliche Maßnahmen, klipp und klar herausgestellt werden. Da durch den Lissabonner Vertrag die Zuständigkeit der Investitionspolitik von den Mitgliedsstaaten auf die EU übertragen worden ist, gibt es jetzt diese Möglichkeit der Reform auf EU-Ebene, etwa auch im Rahmen des transatlantischen Abkommens. Nur um es nochmals in aller Deutlichkeit zu sagen: Wir wollen keine neuen Sonderrechte für Unternehmen schaffen, sondern ein bereits bestehendes System reformieren und verbessern.

Vieles wird über die vermeintlichen Ziele des transatlantischen Abkommens geschrieben, deshalb will ich hier nochmals verdeutlichen, worum es in diesem Abkommen geht: Zunächst einmal wollen wir den transatlantischen Handel ankurbeln. Wir wollen europäischen Firmen — gerade den kleinen und mittelständischen Unternehmen — neue Möglichkeiten geben, ihre Produkte auch auf dem amerikanischen Markt anbieten zu können. Dazu gehört einerseits der Zugang zu Bereichen, die bisher verschlossen sind - etwa

im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe. Andererseits geht es aber auch um den Abbau von transatlantischer Bürokratie — also von unnötigen Doppelanforderungen, Testvorschriften und administrativen Hürden. Gerade für diesen Bereich wollen wir nach Wegen suchen, einige dieser Kosten und Anforderungen zu reduzieren, ohne dabei unsere jeweiligen Standards zu senken. Und es ist selbstverständlich, dass dies kein race to the bottom sein kann und auch nicht sein wird.

Dass hierbei wirtschaftliche Dynamik entstehen wird, ist wissenschaftlich unbestritten. Man kann sich über die Höhe der zu erwartenden Effekte streiten, aber die Tatsache, dass wir mehr Wachstum in der EU generieren werden, ist von keiner ernsthaften Studie infrage gestellt worden. Und gerade der Exportweltmeister Deutschland wird davon in besonderer Weise profitieren.

Das Abkommen wird uns aber auch helfen, internationale Standards zu setzen und die Spielregeln in der Weltwirtschaft zu stärken. Das wird nicht nur der EU und Amerika zugutekommen, sondern letztlich allen Akteuren im multilateralen System helfen - etwa wenn wir gemeinsame Spielregeln für den Umgang mit Rohstoffen und Energie formulieren. So können wir uns die Instrumente geben, um die Globalisierung nach unseren Werten zu gestalten und uns nicht einfach fatalistisch treiben zu lassen.

Ein Wort auch zum Verhandlungsprozess. So kurz vor der Weltmeisterschaft ist eine Analogie aus dem Bereich des Fußballs angebracht. Wir befinden uns im Verhandlungsprozess momentan in der ersten Halbzeit, dem Teil der eigentlichen Verhandlungen. In diesem Stadium können wir nicht alle unsere taktischen Erwägungen vollkommen öffentlich machen, sind aber in allen Schritten in enger Absprache und Konsultation mit Mitgliedsstaaten und Europäischem Parlament. In der zweiten Halbzeit wird der Verhandlungstext dann allgemein zugänglich sein. Aber schon in dieser ersten Halbzeit haben wir die Öffentlichkeit eng mit eingebunden. Nicht nur durch unsere umfassenden Informationen zum Abkommen, die allen zur Verfügung stehen, sondern auch durch unsere gut funktionierenden zivilgesellschaftlichen Dialoge, an denen jedes Mal Hunderte von Personen teilnehmen, durch öffentliche Konsultationen und ein Beratergremium, in dem auch Kritiker des Abkommens sitzen.

Und bevor der Schlusspfiff des Spiels ertönt - also die Unterschrift unter einen möglichen Vertrag — , wird es nochmals eine doppelte demokratische Kontrolle geben, und zwar sowohl durch Mitgliedsstaaten als auch durch das Europäische Parlament. Das ist alles andere als ein undemokratischer Prozess. Auch wenn es noch zu früh ist, die Frage endgültig zu bewerten, so wird das Abkommen höchstwahrscheinlich ein gemischtes Abkommen werden, das dann auch von allen Parlamenten der EU-Mitgliedsstaaten - also auch Bundestag und Bundesrat - ratifiziert werden muss.

Jens Jessens Argumente entbehren also in den meisten Fällen jeder Grundlage. Die Vorhersagen vom Ende des europäischen Modells und der demokratischen Selbstbehauptung sind nichts als vage Behauptungen und diffuse Befürchtungen, die mit den Verhandlungen zum transatlantischen Abkommen nun wirklich gar nichts zu tun haben.

Ich begrüße die öffentliche Debatte über das transatlantische Abkommen und übrigens auch über die Handelspolitik allgemein. Sie ist richtig und wichtig. Sie muss aber auch die Chancen und Möglichkeiten einschließen, die dieses Abkommen

bietet. Ich stimme hier vollkommen mit Bundeskanzlerin Merkel überein, die auf die Vorteile für Deutschland verwiesen hat. Eine öffentliche Diskussion über das Abkommen ist gut, aber sie muss auf Tatsachen, nicht auf Behauptungen fußen. Hier will ich auf die Worte des Bundeswirtschaftsministers Sigmar Gabriel verweisen, der treffend vorgeschlagen hat, besser auf der Grundlage von Inhalten eines Abkommens zu diskutieren als über bloße Annahmen bezüglich möglicher Inhalte. Ich stelle mich dieser Diskussion, da ich genauso wie die Bundesregierung davon überzeugt bin, dass ein transatlantisches Abkommen im Interesse Europas und Deutschlands ist.

Das Abkommen

Die Kritiker

Seit die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA verhandelt wird, sind heftige Befürchtungen laut geworden. Jens Jessen hat letzte Woche an dieser Stelle (ZEIT Nr. 24/14) die Sorgen gebündelt, wie sie unter anderem von Gewerkschaften, der deutschen Unesco-Kommission, aber auch der deutschen Staatsministerin für Kultur und Medien, Monika Grütters, geäußert wurden. Die Sorgen

Gefürchtet wird vor allem ein Verbot von Subventionen und Marktregulierungen, dem die staatliche Kulturpolitik und damit die Filmförderung ebenso wie die Buchpreisbindung zum Opfer fallen könnten. Eine Beschränkung nationaler Gesetzgebung wird auch von dem Investitionsschutz für auswärtige Unternehmen erwartet, das den Firmen die Klage vor nicht öffentlichen Schiedsgerichten ermöglicht, wenn sie sich durch Regulierungen am Markt diskriminiert sehen. Die Entwarnung Der Verhandlungsführer der EU, Handelskommissar Karel De Gucht, der kürzlich noch recht ungerührt eine Protestnote mit einer halben Million Unterschriften entgegennahm, widerspricht hier erstmals öffentlich der Kritik. Kultur und Medien seien definitiv von dem Vertrag ausgenommen. In den Bestimmungen Zum Investitionsschutz soll das Recht des Staates auf Regulierungen "klipp und klar herausgestellt werden". Intransparenzen soll es nicht geben. Ende gut, alles gut? Wir wollen es stark hoffen.(c) Zeit-Verlag, Hamburg

2. Zweierlei Maß rächt sich

Handelsblatt, 10.06.2014

Oliver Wieck fordert von Berlin eine Vorreiterrolle im Investorenschutz bei den TTIP-Verhandlungen.

Wieck, Oliver

In der öffentlichen Diskussion stoßen sachliche Argumente zum Investitionsschutz vor Schiedsgerichten kaum noch auf Gehör, im Gegenteil: Regierungen würden vor die "Schattenjustiz" von Schiedsgerichten gezerrt, deren Verfahren intransparent seien und abseits der Öffentlichkeit stattfänden, so das wichtigste Argument. Die Bundesregierung versucht, der Kritik dadurch zu begegnen, dass sie Investor-Staat-Schiedsverfahren zwischen der EU und den USA auch deshalb nicht für erforderlich hält, weil es auf beiden Seiten des

Atlantiks entwickelte Rechtssysteme gebe und sich Unternehmen deshalb ohne Schwierigkeiten an die jeweiligen nationalen Gerichte wenden könnten.

Letzteres hört sich zwar erst einmal überzeugend an, aber birgt durchaus Gefahren. Zum einen ist es auch in entwickelten Rechtssystemen keinesfalls ausgeschlossen, dass ausländische Unternehmen nach staatlichen Eingriffen bei der Klage von den Gerichten desselben Staats benachteiligt werden könnten - und dies sowohl in den USA als auch der EU. Zwar sind Gerichte in diesen Ländern unabhängig, wenn es aber darum geht, der eigenen Regierung Schaden zuzufügen, können nationale Sichtweisen durchaus Einfluss auf die Richter haben.

Zum anderen müsste die Bundesregierung oder die EU bei künftigen Verhandlungen mit anderen Handelspartnern argumentieren, dass diese - anders als die USA - innerhalb ihrer Rechtssysteme keine Rechtssicherheit für Investoren herstellen können. In diesem Kontext könnten sich dann Schlagworte wie "funktionierendes Gerichtssystem" oder "demokratisch legitimiert", wie sie aktuell angeführt werden, zum diplomatischen Bumerang entwickeln. Gleichzeitig würde man Schwellenländern zumuten, sich einer vermeintlichen Schattenjustiz der Schiedsgerichte zu unterwerfen, die man für sich selbst untereinander ausschließt.

Aktuell ist in einzelnen Ländern bereits eine Bewegung zu beobachten, die insbesondere auch für deutsche Unternehmen im Ausland fatal ist. Staaten wie Australien, Argentinien, Bolivien, Brasilien, Ecuador, Indien, Südafrika und Venezuela haben in der letzten Zeit Investitionsschutzverträge gekündigt oder bekanntgegeben, dass sie keine neuen mehr unterschreiben wollen.

Insofern ist eine Reform des Investitionsschutzes notwendig. Ein Streichen der Investorenschutz-Klausel aus den aktuellen Verhandlungen um die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) wäre kontraproduktiv, da der Reformdruck erlahmen würde. Die Bundesrepublik sollte daher bei der Weiterentwicklung des Investitionsschutzes eine Vorreiterrolle einnehmen. So könnten die Vertragsstaaten das Verfahren des "Internationalen Zentrums zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten" (ICSID), zu deren Gründungsmitgliedern die Bundesrepublik gehörte, modifizieren und den erhöhten Transparenzanforderungen Rechnung tragen und den Missbrauch von Investor-Staat-Schiedsverfahren ausschließen. Geregelt werden könnte die öffentliche Bestellung der Schiedsrichter, die Öffentlichkeit der Verfahren und die Veröffentlichung der Entscheidungen. Möglich wären auch die Einrichtung einer Überprüfungsinstanz sowie der Ausschluss unberechtigter Klagen.

Der Autor ist Generalsekretär der Internationalen Handelskammer (ICC) in Deutschland. Sie erreichen ihn unter: gastautor@handelsblatt.com (c) Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Düsseldorf

3. Freihandel schmackhaft machen

Süddeutsche Zeitung, 06.06.2014

G-7-Staaten wollen den Bürgern die Vorteile von Abkommen besser erklären

Brüssel – Die G-7-Staaten wollen dem Misstrauen vieler Menschen gegen Freihandelsabkommen begegnen. "Wir haben vereinbart, dass wir als G-7-Politiker unserer Öffentlichkeit besser die Vorteile von offenem Handel hinsichtlich konkreter Folgen für Wachstum und Beschäftigung erklären sollten", sagte EU-Kommissionspräsident José Manuel Barroso zum Abschluss des zweitägigen Gipfels der Gruppe der sieben wichtigsten Industrienationen. Dabei wolle man "besonders auf die Bedenken des schwächsten Teils der Bevölkerung oder jener eingehen, die sich manchmal von den Vorteilen der Handelsliberalisierung ausgeschlossen fühlen".

Man habe insbesondere über die Besorgnis vieler Menschen im Hinblick auf das geplante Transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) zwischen der Europäischen Union und den USA gesprochen, sagte Bundeskanzlerin Angela Merkel. Die europäische Seite habe dabei deutlich gemacht, "dass wir da schon vor großen Herausforderungen stehen".

Wichtig sei es nun, die Menschen darüber zu informieren, "was unter gar keinen Umständen passieren wird". So werde es in Europa keine Zulassung amerikanischer "Chlorhühnchen" geben. Es gehe bei Handelsabkommen gerade nicht darum, dass "weltweit zu den niedrigsten Bedingungen Handel getrieben wird", betonte die Kanzlerin. Ziel sei mehr Transparenz, Verbraucherschutz und ein verstärkter Kampf gegen Korruption.

Insgesamt habe Einigkeit geherrscht, dass der Abschluss weiterer Handelsabkommen, auch zwischen den USA und den Staaten der Asien-Pazifikregion, sowie eine Vollendung der Doha-Runde zu einer Belebung der Weltwirtschaft beitragen könne, sagte sie. "Wir müssen den Blick auf den Preis richten, der uns winkt", warb der britische Premierminister David Cameron. Freihandelsabkommen brächten die Weltwirtschaft "auf Touren".

Merkel berichtete, man habe sich sehr intensiv mit der Vorbereitung des für November vorgesehenen G-20-Gipfels im australischen Brisbane beschäftigt. Dort sollten sehr konkrete Strategien für mehr Wachstum vereinbart werden, sagte Merkel. Die Vorschläge der G-7-Staaten enthielten Maßnahmen, um die Erwerbstätigkeit von Frauen zu verbessern. Zudem sollten Investitionen von kleineren und mittleren Unternehmen gefördert werden. Die Weltwirtschaft verzeichne wieder Wachstum. Nun gehe es darum, "dass es auch wieder ankommt bei den Bürgern in Form von mehr Beschäftigung". Vor diesem Hintergrund sprach Merkel von einem "sehr klaren Signal, das man nach Brisbane schicken" könne.

Deutschland will seine nun beginnende G-7-Präsidentschaft nach Angaben Merkels nutzen, um den Klimaschutz und die Entwicklungszusammenarbeit voranzubringen. Deutschland hätte die Präsidentschaft turnusmäßig von Russland übernehmen sollen. Der eigentlich in Sotschi geplante Gipfel war aber wegen der Annexion der Krim kurzfristig nach Brüssel verlegt worden. Der G-7-Gruppe gehören neben Deutschland, Großbritannien, Italien und Frankreich auch Japan, Kanada und die USA an. Merkel erklärte, die deutsche G-7-Präsidentschaft werde sich vor allem der Vorbereitung der nächsten Weltklimakonferenz widmen. Sie soll Ende 2015 in Paris neue Klimaziele formulieren. "Die Klimakonferenz muss

ein Erfolg werden“, sagte Merkel. Man wolle sich schon Anfang 2015 neue Klimaziele setzen, sagte Kommissionspräsident Barroso.

Mit Blick auf die Entwicklungszusammenarbeit ist laut Merkel auch wieder ein so genanntes "Outreach-Treffen" angedacht, also eine Begegnung der G-7-Länder mit den Vertretern afrikanischer Staaten. Merkel erinnerte daran, dass im kommenden Jahr die Frist für die 2001 vereinbarten "Millenniums-Entwicklungsziele" der Vereinten Nationen ausläuft.

Von einer möglichen Rückkehr zum Format der G 8, also inklusive Russland, war beim Gipfel in Brüssel keine Rede. Merkel machte klar: "Wir haben jetzt die G-7-Präsidentschaft übernommen und die Frage, wie das weitergeht hier, überhaupt nicht diskutiert."

D. BRÖSSLER, J. CÁCERES

4. Eine Wahnsinnstat

Die Zeit, 05.06.2014

Der Skandal verbirgt sich in einem unhandlichen Kürzel: Mit TTIP, dem geplanten Transatlantischen Handelsabkommen zwischen der EU und den USA, werden Demokratie und Rechtsstaat ausgehebelt. Man sollte es verhindern!

Jens Jessen

Selten hat sich eine Öffentlichkeit so erfolgreich irreführen lassen wie im Fall des transatlantischen Freihandelsabkommens, das derzeit zwischen der Europäischen Union und den USA verhandelt wird. Medien, Stammtische, Parlamente sprechen nur über Chlorhühnchen, gentechnisch veränderten Mais und andere Laxheiten des amerikanischen Verbraucherrechtes, die mit Unterzeichnung des Vertrages auf den europäischen Markt kommen könnten. Bestenfalls wird wie in Frankreich oder Deutschland über die ruinösen Folgen geredet, die das Abkommen für die nationalen Kulturlandschaften haben könnte - für den Film, den Buchmarkt, die staatlichen Bühnen. Aber die eigentliche Pointe der Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), die auf eine fast diktatorische Beschränkung demokratischer Selbstbestimmung hinausläuft, bleibt weitgehend undiskutiert.

Es geht nämlich im Kern nicht um die Aufhebung von Zöllen oder Importverboten wie in klassischen Freihandelsabkommen. Es geht nicht um den äußeren Zaun, den Staaten zum Schutz ihrer Wirtschaft oder von Verbraucherinteressen errichten. Es geht um die innerstaatlichen Gesetze, um Regulierungen und Subventionen, die einst mühsam errungen wurden, nun aber mit dem Makel behaftet werden, einem auswärtigen Investor das Geschäft zu erschweren. Nehmen wir ein Beispiel aus dem Bereich der Kulturpolitik, die immerhin vergleichsweise früh protestiert hat, und stellen uns einen amerikanischen Filmproduzenten vor, der auf dem europäischen Markt dem subventionierten deutschen oder französischen Kino begegnet. Nach dem Willen der TTIP könnte er verlangen, dass ihm die gleichen Subventionen gezahlt werden - oder ersatzweise sämtliche Subventionen gestrichen werden. Damit wäre die Idee der Filmförderung, die ja gerade das europäische Kino neben der Hollywoodkonkurrenz am Leben erhalten will, konterkariert. Das deutsche Kino, auch wenn es den amerikanischen Blockbustern noch nie einen Zuschauer weggenommen hat, wäre tot.

Nun könnte man sagen (und hat es schon gesagt), ein dermaßen fragiles und unpopuläres Pflänzchen wie der europäische Autorenfilm müsse nicht künstlich am Leben erhalten werden. Das mag sogar sein, ist aber nicht der Punkt. Der Punkt besteht darin, dass demokratische Parlamente in Europa beschlossen haben, ihre Filmindustrie zu fördern - und nun erleben müssten, dass dieser oder andere Beschlüsse durch das Abkommen kassiert würden, automatisch sozusagen und ohne jede ausdrückliche demokratische Entscheidung.

Etwas Ähnliches könnte jederzeit einem beliebigen Stadttheater geschehen. Für die TTIP wäre nämlich eine deutsche Bühne gar nicht als staatliche Kulturinstitution sichtbar, sondern nur als subventionierter Wirtschaftsbetrieb. Ein Musicalunternehmer, der etwa am selben Ort tätig werden wollte, könnte ebenfalls Anspruch auf Subventionen in derselben Höhe erheben - in diesem Fall also Anspruch darauf, komplett staatlich finanziert zu werden. Die Alternative wäre wiederum nur, alle staatlichen Zahlungen einzustellen - also das Stadttheater zu schließen. Keine große oder kleine deutsche Bühne, schon gar kein Opernhaus, wäre auf sich gestellt lebensfähig; im Gegensatz zu den Musicalunternehmungen, die sich krakenartig auf Kosten der Hochkultur ausbreiten würden.

Die ruinösen Folgen für die europäische Kultur sind noch der geringste Schaden

Abermals ließe sich natürlich sagen, dass es nicht Aufgabe des Staates sei, Institutionen künstlich am Leben zu erhalten, die sich nicht allein am Markt behaupten könnten. Doch wäre das abermals nicht der entscheidende Punkt. Entscheidend ist allein, dass es der Wille einer Stadt oder eines Landes war, eine solche Bühne zu unterhalten, aus Gründen der Tradition oder Bildungspflege oder des Stolzes, und dass die Demütigung des Stadt- oder Landesparlamentes beispiellos wäre, wenn es das nach dem Willen eines anonymen Handelsabkommens nicht mehr dürfte.

Das Nämliche gälte für die Buchpreisbindung, mit der wir unsere Verlagsvielfalt schützen, für die Symphonieorchester, im Prinzip auch für unsere öffentlich-rechtlichen Rundfunksender, insofern auch sie durch staatlich organisierte Gebührenfinanzierung künstlich am Leben erhalten würden. Es gäbe, mit anderen Worten, überhaupt keine Kultur-, Medien-, sogar Bildungspolitik im europäischen Sinne mehr. Denn auch die Hochschulen sind, zumindest der Tendenz nach, bedroht. Das transatlantische Abkommen hat nämlich einen Vorläufer, und das ist der Vertrag zum internationalen Handel mit Dienstleistungen (GATS), der vor Jahren mit den Staaten verhandelt wurde, die dem Welthandelsabkommen (WTO) beigetreten sind. GATS sah vor, dass auch staatliche Universitäten nicht vor privaten Bildungsanbietern bevorzugt, also nicht subventioniert werden dürften. Im Ergebnis müssten öffentliche Hochschulen für Studenten genauso teuer werden wie private - sie hätten mithin ihren traditionellen Sinn verloren und könnten schließen.

Der Gedanke, dass Universitäten wie die Sorbonne, Heidelberg oder Prag vor internetbasierten Fernkursen aus Harvard oder Princeton zurückstecken müssten, hat etwas Absurdes, ist aber in der Logik der TTIP angelegt. Glücklicherweise hat Frankreich erreicht, den Bereich der Kultur vorerst von den Verhandlungen auszunehmen, was indes nicht heißt, dass es so bleiben muss. Soweit man aus den Hinterzimmern erfahren kann, in denen die Gespräche geführt werden, besteht jederzeit die Möglichkeit, Ausgeklammertes wieder aufzunehmen, wenn die übrigen EU-Staaten zustimmen.

Das Schicksal von Kultur und Bildung ist also ungewiss. Das kann es auch bleiben; denn was der Vertrag darüber hinaus an Anschlägen auf die nationale Gesetzgebung vorsieht, übertrifft seine Kulturfeindlichkeit bei Weitem. Die TTIP widerspricht den meisten Regulierungen, die zum Schutz des Bürgers und der Volkswirtschaft erlassen wurden, wenn sie nur geeignet sind, ausländische Investitionen zu behindern. Der Vertrag ist auch keineswegs einseitig zum Vorteil der USA konstruiert, wie manche meinen. Die strengeren amerikanischen Regeln zur Bankenaufsicht und Börsenkontrolle müssten auf Verlangen europäischer Finanzdienstleister ebenso weichen wie die deutschen Nahrungsmittelgesetze auf Wunsch amerikanischer Landwirte. Der Kongress in Washington, der gerade erst die Banken an die kurze Leine genommen hat, würde durch den Vertrag ebenso düpiert wie jedes europäische Parlament.

Um jede Neigung zu larmoyantem Antiamerikanismus zu ersticken: Es handelt sich um keinen Vertrag, den die USA zulasten Europas durchdrücken wollen. Es handelt sich um einen Vertrag, den das internationale Kapital zulasten der nationalen Demokratien abschließen will. Aus welchem Geist er konstruiert ist, zeigt eine letzte, nun wirklich satanische Bestimmung: der Schutz einer schon getätigten Investition vor kommenden Regulierungen. Sollte ein nationales Parlament Gesetze beschließen, einen Mindestlohn beispielsweise oder eine Umweltauflage, die geeignet wären, die Gewinnerwartung des Investors zu schmälern, müsste der betreffende Staat dem Investor den entgangenen Profit ersetzen. Nehmen wir einmal an, ein Bergbauunternehmen würde bei seiner Tätigkeit das Grundwasser gefährden und das Parlament daraufhin die Art der Bohrarbeiten verbieten oder einschränken - das würden teure Gesetze werden. Der Staat müsste über den Schutz von Bürgern und Umwelt nach Kassenlage entscheiden.

Der IG-Metall-Vorsitzende Detlef Wetzel hat einmal sarkastisch gesagt, im Sinne der TTIP hätte Südafrika nach Abschaffung der Apartheid gewaltige Ausgleichssummen zahlen müssen - wegen erschwerter Ausbeutung schwarzer Arbeiter. Der Vertrag sieht aber nicht nur Schadensersatz vor, wenn Verfassungsorgane des Staates renditeschmälernd tätig werden. Auch wenn nach Tarifverhandlungen unabhängiger Gewerkschaften das Lohnniveau steigt, müsste der Investor entschädigt werden. Kurzum: Der Steuerzahler würde für alles zahlen müssen, was der Renditeplanung eines auswärtigen Unternehmens irgend in die Quere käme. Dass die TTIP damit ein klassisch sittenwidriger Vertrag wäre, der einen Vertragspartner einseitig benachteiligt und mit Risiken belastet, die nicht in seiner Verantwortung liegen, ist noch der geringste Einwand. Das berühmte unternehmerische Wagnis, das die Verfechter liberalisierter Märkte nicht müde werden zu beschwören, wäre erfolgreich minimiert - auf die Gesellschaft abgewälzt, wie es die Banken in der Finanzkrise getan haben.

Die Schiedsgerichte, die der Vertrag für den Streitfall vorsieht, machen die Sache nicht besser, im Gegenteil: Sie tagen geheim, mit privaten Anwälten besetzt, und ihre Urteile sind vor nationalen Gerichten nicht anfechtbar. Damit wäre dann nicht nur die Demokratie, sondern auch der Rechtsstaat suspendiert. Alles in allem würden Gesellschaft und Staat durch den Vertrag auf eine unerträgliche Weise in ihren Zukunfts- und Lebensplanungen eingeschränkt. Man müsste sich fragen, welchen Sinn es noch haben sollte, zu Wahlen zu gehen, wenn die Abgeordneten vor allem die Zukunftschancen auswärtiger Unternehmen zu berücksichtigen hätten. Es ist kein Trost, dass ähnliche sogenannte

Investitionsschutzabkommen schon bilateral beschlossen wurden; man kann eher von Glück sagen, dass ihr schändlicher Grundzug nun ins Bewusstsein rückt.

Freiheit soll zugunsten von Wohlstand und Arbeitsplätzen aufgegeben werden

Freilich ist die TTIP noch nicht zu Ende verhandelt, und wenn Gott will und das demokratische Selbstbewusstsein der europäischen Politiker ausreicht, wird sie in der skizzierten Form nicht beschlossen. Aber wie dann? Man braucht nur wenig satirische Fantasie, um sich die Schwierigkeit einer Klausel auszumalen, mit der die amerikanische Rüstungsindustrie daran gehindert werden kann, gegen den künstlich erschwerten Waffenerwerb in Europa zu klagen. Wahrscheinlich könnte man nur im Gegenzug die leistungsfähige europäische Porno-Industrie ermuntern, gegen die Genitalzensur bei Apple und Co. zu klagen.

Aber das sind nichts als verzweifelte Fluchten in die Karikatur. Tatsächlich muss ein Argument gegen die Verfechter der TTIP gefunden werden, die massenhaft neue Arbeitsplätze und Wohlstand versprechen und darum, wie das Beispiel Sigmar Gabriels zeigt, keineswegs nur auf der rituell verdächtigten Arbeitgeberseite zu finden sind. Vielleicht kann dieses Argument nur lauten: dass Freiheit nun einmal ihren Preis hat. Vielleicht haben wir zu lange Freiheit und Wohlstand zusammengedacht, als dass wir noch wüssten, dass sie auch auseinandertreten können. Aber wenn uns die Demokratie etwas wert ist, müssten wir auch bereit sein, uns von einem Freihandel, der sie bedroht, abzuwenden und eine Freiheit in Armut zu wählen.

VON JENS JESSEN

TTIP ist ein Vertrag, den das internationale Kapital einseitig zulasten der nationalen Demokratien abschließen will (c) Zeitverlag Gerd Bucerius GmbH & Co.

5. "So viele Investorenrechte wie nie zuvor"

Die Taz, 04.06.2014

Freihandel Das geplante Abkommen mit Kanada bedroht öffentliche Betriebe, warnt Scott Sinclair

taz: Herr Sinclair, Europa und Kanada verhandeln über ein Freihandelsabkommen namens Ceta. Warum sind Sie gegen diesen Vertrag?

Scott Sinclair: Dieses Abkommen würde den Investoren so viele Rechte einräumen wie noch nie. Ausländische Konzerne könnten vor internationalen Schiedsgerichten gegen die Staaten klagen, sobald sie glauben, dass ihre Gewinnmöglichkeiten eingeschränkt werden.

Die EU-Kommission behauptet, Missbrauch sei ausgeschlossen. Das ist Schönfärberei. Hinter den Kulissen drängt die EU-Kommission darauf, dass die Kanadier ihr Patentrecht oder ihre Bankenregulierung lockern.

Das Ceta-Abkommen ist geheim. Die EU-Kommission hat nur einige Auszüge veröffentlicht. Wie aussagekräftig sind diese Textstellen?

Die EU-Kommission hat wichtige Passagen ausgewählt. Aber die beigefügten Erläuterungen sind tendenziös. Zum Beispiel behauptet die Kommission, dass die Staaten weiterhin Schutzvorschriften für die Umwelt oder die Verbraucher erlassen könnten. Aber es wird verschwiegen, dass diese Vorschriften den Investorenschutz nicht beeinträchtigen dürfen.

Weltweit wurden rund 3.200 bilaterale Investorenschutzabkommen abgeschlossen. Was ist an Ceta anders?

Ceta ist ein sogenanntes "Abkommen des 21. Jahrhunderts". Nur ein Beispiel: Das Kapitel zum Investorenschutz enthält neue Regeln über den "Marktzugang" die öffentliche Monopole oder spezielle Anbieter verhindern würden. Das würde auch für die lokale und regionale Ebene gelten. Es wäre nicht mehr möglich, Wasserwerke oder Elektrizitätswerke wieder zu verstaatlichen. Die EU-Kommission versichert, dass die Wasserversorgung bei Ceta ausgenommen sei - durch eine "Negativliste".

Dieser Ansatz ist sehr gefährlich, weil bei einer Negativliste alles erlaubt ist, was nicht ausdrücklich verboten ist. Viel besser wäre eine "Positivliste", die alles ausschließt, was nicht ausdrücklich erwähnt ist.

Sie haben schon an vielen Beratungen über Handelsabkommen teilgenommen. Ist die Geheimniskrämerei der EU-Kommission normal?

Die Geheimhaltung nimmt ständig zu. Dies gilt nicht nur für Ceta, sondern auch für andere Verträge wie TTIP, TPP oder Tisa. Manchmal gelten Dokumente als vertraulich, auch nachdem die Verhandlungen abgeschlossen sind. Das ist antidemokratisch. Bei anderen Verträgen wie etwa zum Klimaschutz werden alle Texte laufend während der Verhandlungen veröffentlicht. Ceta wird seit 2009 verhandelt. Wann ist der Vertrag fertig? Der Text könnte jederzeit fertig sein, aber es ist unklar, ob es gelingen wird, den Vertrag zu ratifizieren. Es scheint immer noch Differenzen zwischen den Europäern und Kanada zu geben. Vor allem der Investorenschutz ist in einigen EU-Ländern umstritten. Würde Kanada ein Abkommen akzeptieren, das keinen Investorenschutz enthält?

Falls Kanada keine Wahl hätte, würde es auf den Investorenschutz verzichten. Die konservative Regierung in Kanada möchte dieses Abkommen unbedingt abschließen.

In Europa wächst der Widerstand gegen Freihandelsabkommen. Wie ist es in Kanada? Der Widerstand könnte größer sein. Aber 70 Städte haben schon Resolutionen gegen Ceta verabschiedet. Darunter sind auch Toronto und Montreal.

INTERVIEW: ULRIKE HERRMANN

Scott Sinclair ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Canadian Centre for Policy Alternatives. Für eine Ceta-Expertenanhörung im Agrarausschuss des Bundestages war er in Berlin. (c) die tageszeitung-Verlagsgenossenschaft eG, Berlin

6. Vertrag mit Tücken

Tagesspiegel, 25.05.2014

Die Vereinigten Staaten und die Europäische Union wollen einen gemeinsamen Markt schaffen. Viele Verbraucher fürchten sich vor den Folgen. Zu Recht?

FREIHANDEL ZWISCHEN EUROPA UND AMERIKA. Der Streit um das TTIP-Abkommen

Von Sara Schurmann und Carsten Brönstrup

Das Ganze ist ein bisschen unappetitlich. Es geht um Chlorhähnchen, um Hormonfleisch und um Genmais - alles Dinge, die niemand in Europa auf dem Teller haben möchte. Diese Schlagworte beherrschen die Debatte um das geplante Freihandelsabkommen, über das die EU und die USA derzeit verhandeln. Kritiker haben es geschafft, die "Transatlantic Trade and Investment Partnership", kurz TTIP, auch zum Thema der Europawahl zu machen. Sie befürchten den Verlust europäischer Standards und Normen - während die Wirtschaft auf mehr Wachstum und Arbeitsplätze hofft. Doch was ist dran an den Ängsten und Vorwürfen?

THESE 1: IN DEN SUPERMÄRKTEN LIEGEN BALD CHLORHÄHNCHEN AUS DEN USA OHNE KENNZEICHNUNG

TTIP soll nicht nur Zölle und Einfuhrquoten aufheben. Europa und Amerika wollen vor allem "nicht-tarifäre Handelshemmnisse" abschaffen - also Vorschriften und Normen, die den Warenaustausch behindern oder verteuern. Mit Chlor desinfiziertes Geflügel ist dabei eine rote Linie für die EU-Kommission. Nach den Protesten von Bürgern und Verbraucherorganisationen hat sie versichert, diese werde es in europäischen Supermärkten nicht geben.

Doch das Chlorhähnchen macht deutlich, worum es geht: um unterschiedliche Normen. In der EU muss die Hygiene in Schlachtbetrieben so gut sein, dass kein Fleisch desinfiziert werden muss. Die USA sehen das anders. Sollten beide Parteien ihre Standards nun gegenseitig anerkennen, könnten zumindest theoretisch auch Chlorhähnchen in die EU kommen. Im schlimmsten Fall ohne Kennzeichnung, da dies den Wettbewerb verzerren würde - das befürchten zumindest die Naturschützer vom BUND.

Allerdings: Auch die Amerikaner haben Angst - sie wollen von französischem Rohmilchkäse nichts wissen, weil sie eine Belastung mit Keimen fürchten. Das zeigt: Nicht immer sind die EU-Standards höher - bei Elektrogeräten oder Arzneimitteln gelten die USA als penibler bei der Zulassung.

THESE 2: DIE VERHANDLUNGEN SIND GEHEIM UND DESHALB UNDEMOKRATISCH

Die obersten Emissäre sind EU-Handelskommissar Karel de Gucht und der US-Handelsbeauftragte Michael Froman. Sie tagen geheim, daran stoßen sich viele. Fast immer spielen sich Verhandlungen hinter verschlossenen Türen ab. Wirtschaftsexperten kontern, beim Pokern könne man sich schließlich auch nicht in die Karten schauen lassen. Holger Görg, Außenhandelsexperte am Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW), versteht die Kritik.

"Die EU-Kommission hat ein weit reichendes Verhandlungsmandat. Theoretisch kann über alles gesprochen werden." Daher sei die Verunsicherung groß.

Transparenz gibt es dennoch: Die Kommission muss sich an ihr Mandat halten, und sie informiert vor und nach jeder Runde die Mitgliedsstaaten und das EU-Parlament. Am Ende müssen alle beteiligten Parlamente zustimmen. Überdies hat die Kommission mittlerweile auf die Kritik reagiert. Es gibt eine umfangreiche Internetseite (ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/), die Verhandlungen zum Investitionsschutzabkommen wurden unterbrochen, Zwischenschritte können im Internet diskutiert werden. Kommission und auch die Bundesregierung haben Beiräte eingerichtet, die den Prozess mitgestalten sollen.

THESE 3: SCHIEDSGERICHE HEBELN DEN RECHTSSTAAT AUS

Wenn Firmen ins Ausland gehen, fürchten sie, diskriminiert und enteignet zu werden. Deshalb gibt es weltweit tausende von Investitionsschutzabkommen, allein Deutschland unterhält 131. Sie garantieren, dass Unternehmen Schiedsgerichte einschalten können, wenn sie sich ungerecht behandelt fühlen. Allerdings nutzen Konzerne diese Möglichkeit auch, um gegen unliebsame Gesetze zu klagen. So verlangt Vattenfall von der Bundesrepublik wegen des Atomausstiegs Schadenersatz in Milliardenhöhe. Und in Ägypten hat der französische Wasserkonzern Veolia gegen die Erhöhung eines bestehenden Mindestlohns geklagt, weil er sich durch dessen Einführung überrumpelt fühlte.

Vor derlei Streitigkeiten fürchtet sich auch die Gewerkschaft Verdi. Ein "Parallelsystem zur Durchsetzung von Investoreninteressen" sieht Handelsexperte Uwe Wötzel kommen. "Das entspricht nicht unserer Vorstellung von unabhängiger Justiz." Der Industrieverband BDI verteidigt Schiedsgerichte indes als wichtiges Instrument. Sie sollen das Vertrauen ausländischer Konzerne stärken. Allerdings ist es fraglich, warum Schiedsgerichte zwischen zwei so entwickelten Wirtschaftsräumen wie den USA und Europa überhaupt nötig sind. Auch schränken sie indirekt die Hoheit der Nationalstaaten ein. "Die Regierung überlegt sich dann, ob sie die Regeln verändern will", sagt Gabriel Felbermayer, Außenwirtschaftsexperte am Münchner Ifo-Institut. Schließlich könnten hohe Entschädigungsforderungen drohen. Gleichwohl können die Gerichte den Gesetzgeber nicht zwingen, ein Gesetz zurückzunehmen. Ob die USA bei diesem Thema Europas Bedenken Rechnung tragen werden, ist noch völlig offen.

THESE 4: KLEINE FIRMEN UND STAATEN WERDEN DIE VERLIERER SEIN

Nutzt es nicht nur den großen Weltkonzernen, wenn sie ihre Produkte auf einem Markt mit mehr als 800 Millionen Verbrauchern absetzen können? Nicht zwingend - in erster Linie kommt es auf die Wettbewerbsfähigkeit an. Gerade Mittelständlern nutzt der erleichterte Zugang zum US-Markt, da die Kosten für Zölle und Zulassungen sinken. Konzerne wie Siemens haben dieses Geld längst ausgegeben. Gerade in Deutschland sind viele Unternehmen im weltweiten Wettbewerb gut aufgestellt. In Portugal, Spanien oder Griechenland ist das womöglich anders.

Und was ist mit kleinen, ärmeren Staaten? Ein Handelsabkommen lenkt immer Warenströme um, schließlich geht es nicht um die weltweite Abschaffung von Zöllen. Intensivieren USA und EU ihre Beziehungen, geht das auf Kosten kleiner Länder. Auch werden durch das Abkommen Standards gesetzt, an die sich andere Länder anpassen

müssen. Experten erhoffen sich durch TTIP aber auch einen Schub für die seit Jahren stockenden Verhandlungen für ein Welthandelsabkommen im Rahmen der WTO.

DER FAHRPLAN // Ausgang ungewiss

Wann das Freihandelsabkommen stehen soll, ist wegen der vielen offenen Fragen derzeit "nicht planbar", heißt es bei der EU-Kommission. Die Unterhändler aus Europa und den Vereinigten Staaten wollen eigentlich bis zu den Kongresswahlen in den USA im November die strittigen Punkte ausgeräumt haben. Ob das klappt, ist aber unklar.

Am Ende haben die Parlamente das Wort: In allen 28 Staaten der Europäischen Union müssen die Volksvertretungen zustimmen - in Deutschland Bundesrat und Bundestag. Mit der Abstimmung können sie sich bis zu einem Jahr lang Zeit lassen. Und wenn ein Parlament widerspricht? "Dann ist es aus", sagt ein EU-Beamter. Änderungswünsche einzelner Staaten könnten nicht berücksichtigt werden. brö (c) Verlag Der Tagesspiegel GmbH, Berlin

PROFESSOR DR. IUR. BERNHARD KEMPEN
RHEINBLICK 1, 53424 REMAGEN/OBERWINTER

RECHTSGUTACHTEN

zur Zulässigkeit einer gegen TTIP (Transatlantic Trade and
Investment Partnership) und CETA (Comprehensive
Economic and Trade Agreement)
gerichteten Europäischen Bürgerinitiative

30. April 2014

Übersicht

I.	Vorbemerkungen	03
	1. Auftraggeber	03
	2. Gutachtauftrag	03
	3. Gutachter	04
II.	Begutachtung	05
	1. TTIP und CETA als „gemischte Abkommen“?	05
	2. Unionales Verhandlungs- und Vertragsabschlussverfahren	07
	3. Europäische Bürgerinitiative gegen TTIP und CETA?	08
	a) Rechtsgrundlagen der Europäischen Bürgerinitiative	08
	b) EBI-Szenarien und -Anforderungen	10
	(aa) Verbandskompetenz der Europäischen Union	11
	(bb) „Vorschlag für einen Rechtsakt“	11
	(cc) „Umsetzung der Verträge“	15
	4. Registrierungspraxis zur EBI - die „swissout“-Initiative	17
	5. Kombination von TTIP- und CETA-Initiative	18
	6. Variante 1 oder Variante 2?	20
	7. Alternative EBI-Formulierungen	20
III.	Schlussfolgerungen	22

I. Vorbemerkungen

1. Auftraggeber

Auftraggeber des vorliegenden Gutachtens ist der im deutschen Vereinsregister eingetragene Verein „Mehr Demokratie e.V.“, Greifswalder Straße 4, 10405 Berlin. Es handelt sich bei diesem Verein um die weltweit größte Nichtregierungsorganisation, die für direkte Demokratie eintritt.

2. Gutachtauftrag

Der Auftraggeber plant, im Verbund mit zivilgesellschaftlichen Partnern aus anderen EU-Mitgliedstaaten im Wege einer Europäischen Bürgerinitiative (im folgenden: EBI) den Abschluss von TTIP und CETA zu verhindern. Der Auftraggeber hat den Unterzeichner darum gebeten, folgende Fragen auf rechtswissenschaftlicher Grundlage zu beantworten:

- a) Ist es zulässig, mit einer Europäischen Bürgerinitiative (im folgenden: EBI) die Kommission aufzufordern, dem Rat zu empfehlen, das Verhandlungsmandat zum TTIP aufzuheben oder zu ändern?
- b) Ist es zulässig, Forderungen bezüglich CETA oder anderer Abkommen in eine EBI mit aufzunehmen?
- c) Gäbe es einen anderen Weg eine, zulässige EBI zum Thema TTIP mit gleicher oder ähnlicher Zielsetzung zu formulieren?

Der Auftraggeber hat zwei Varianten einer EBI als Entwurf (Stand 30. 03. 2014) vorgelegt.

Variante 1:

„Wir fordern die EU-Kommission auf, dem Rat zu empfehlen, das Verhandlungsmandat über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) sowie das Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen (CETA) aufzuheben“

„We invite the European Commission to recommend to the Council to repeal the negotiating mandates for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)“

Variante 2:

„Wir fordern die EU-Kommission auf, dem Rat zu empfehlen, die Verhandlungsmandate über die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) aufzuheben sowie das Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen (CETA) nicht abzuschließen“

„We invite the European Commission to recommend to the Council to repeal the negotiating mandate for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and not to conclude the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)“

3. Gutachter

Der Unterzeichner ist Direktor des Instituts für Völkerrecht und ausländisches öffentliches Recht der Universität zu Köln und in dieser Eigenschaft seit vielen Jahren mit unionsrechtlichen Fragen befasst.

II. Begutachtung

1. TTIP und CETA als „gemischte Abkommen“?

Die deutsche Bundesregierung ging zuletzt im Januar 2014 davon aus, dass es sich bei TTIP und CETA um sog. gemischte Abkommen und nicht um ausschließliche EU-Abkommen handelt.¹ Der Unterschied besteht darin, dass nur bei einem gemischten Abkommen neben den Vertragsabschlusserklärungen der Unionsorgane zusätzlich auch Ratifikationserklärungen aller Mitgliedstaaten erforderlich sein werden.² Maßgeblich für die Unterscheidung ist der Inhalt des abzuschließenden Vertrages. Sind in ihm nur Regelungsmaterien geregelt, die in die alleinige Zuständigkeit der EU fallen, handelt es sich um ein ausschließliches EU-Abkommen, berührt der Vertrag auch einzelne Regelungsgegenstände, die in der Zuständigkeit der Mitgliedstaaten verblieben sind, handelt es sich um ein gemischtes Abkommen.

Eine verbindliche amtliche Stellungnahme der Kommission oder anderer Unionsorgane zur Qualifizierung von TTIP und CETA fehlt bislang. Allerdings darf bezweifelt werden, ob die Einschätzung der Bundesregierung zutrifft. Die Rechtslage nach dem derzeit geltenden Lissabon-Vertrag ist grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, dass für gemischte Abkommen, insbesondere auf dem Gebiet der Gemein-

¹ Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage vom 22. Januar 2014, BT-Drucks. 18/258, S. 10; ebenso der Web-Auftritt des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Handelspolitik/Europaeische-Handelspolitik/freihandelsabkommen,did=630990.html>.

² Dabei richtet sich das Verfahren der mitgliedstaatlichen Ratifikationserklärungen nach dem jeweiligen Verfassungsrecht. In Deutschland bedürfte die Ratifikation eines von Bundestag und Bundesrat beschlossenen Bundesgesetzes.

men Handelspolitik, nur noch wenig Spielraum bleibt³, wie das Außenministerium der Bundesrepublik Deutschland in einer Denkschrift zum Lissabon-Vertrag denn auch richtig erkennt⁴.

Am Ende wird es auf den ausgehandelten Vertragsinhalt von TTIP und CETA ankommen. Angesichts des allenfalls diffusen Bildes, das sich derzeit über den Inhalt der beiden Verträge abzeichnet, lässt sich eine eindeutige rechtliche Einordnung in die Kategorien „ausschließliches EU-Abkommen“ und „gemischtes Abkommen“ nicht vornehmen, wobei dieses Unvermögen über die Transparenz der Vertragsverhandlungen einiges aussagt.

Entscheidend ist im hier interessierenden Zusammenhang aber, dass es sich bei TTIP und CETA jedenfalls mit Gewissheit nicht um Verträge handelt, die in die alleinige Zuständigkeit der Mitgliedstaaten fallen. In diesem Fall würde der Union von vornherein jede Vertragskompetenz fehlen. Die Gemeinsame Handelspolitik, unter deren unionales Kompetenzregime TTIP und CETA fallen, begründet eine weitreichende Außenkompetenz der Union (Art. 207 Abs. 3 und 4 AEUV). Fraglich ist deshalb allein, ob einzelne Vertragselemente aus der Unionszuständigkeit herausfallen und in einer geteilten oder ausschließlichen Zuständigkeit der Mitgliedstaaten liegen. Auch wenn sich dies zum derzeitigen Zeitpunkt nicht abschließend feststellen lässt, gilt als gewiss, dass in den beiden Vertragskategorien, also auch in der Kategorie des gemischten Abkommens, jeweils ein spezifisch unionsrechtliches Verhandlungs- und Vertragsabschlussverfahren stattfinden

³ *Bungenberg*, Außenbeziehungen und Außenhandelspolitik, EuR 2009, Beiheft 1, S. 195 ff. (204 f.).

⁴ Auswärtiges Amt, Denkschrift zum Vertrag von Lissabon vom 13. 12. 2007, S. 111, abrufbar unter <http://www.auswaertiges-amt.de/cae/servlet/contentblob/358382/publicationFile/3093/Denkschrift-lissabon.pdf>.

muss. Erst der unionale Vertragsabschluss lässt völkerrechtliche Bindungswirkungen entstehen. Ohne den unionalen Vertragsabschluss würden TTIP und CETA nicht zustande kommen (Art. 216 Abs. 2 AEUV).

2. Unionales Verhandlungs- und Vertragsabschlussverfahren

Der Vertragsabschluss zu TTIP und CETA kann nur auf der primärrechtlichen Rechtsgrundlage des Art. 207 Abs. 3 und 4 i.V.m Art. 218 AEUV herbeigeführt werden. Nach diesen Vertragsbestimmungen empfiehlt die Kommission zunächst dem Rat, sie selbst zur Aufnahme von Vertragsverhandlungen zu ermächtigen (Art. 207 Abs. 3 UAbs. 2 AEUV). Nachdem der Rat die Ermächtigung erteilt hat, verhandelt die Kommission „im Benehmen“ mit einem eigens dafür vom Rat bestellten Sonderausschuss („207er Ausschuss“) und in Orientierung an vom Rat erteilte Richtlinien⁵ (Art. 207 Abs. 3 UAbs. 3 AEUV). In der Abschlussphase hat der Rat auf Vorschlag der Kommission und nach Zustimmung⁶ des Parlaments über den Abschluss des Vertrages

⁵ Diese Richtlinien hat der Rat im Fall des TTIP am 14. 06. 2013 in Gestalt der „Directives for the Negotiation on a Comprehensive Trade and Investment Agreement, called the Transatlantic Trade and Investment Partnership, between the European Union and the United States of America“ erteilt. Siehe dazu Press Release der Kommission, EU Dok.-Nr. 10862/13. Die als vertraulich eingestuft „Directives“ sind später an zahlreichen Stellen im Internet aufgetaucht.

Im Fall des CETA unterbreitete die Kommission am 02. 04. 2009 den entsprechenden Verhandlungsvorschlag „Recommendation from the Commission to the Council in order to authorize the Commission to open negotiations for an Economic Integration Agreement with Canada“, SEC(2009) 413 final/2.

⁶ Das Zustimmungserfordernis ergibt sich aus Art. 218 Abs. 6 UAbs. 2 lit. a) Ziff. v) AEUV, wonach das Parlament zustimmen muss, wenn der Vertrag einen Bereich betrifft, für den das ordentliche Gesetzgebungsverfahren gilt. Das ordentliche Gesetzgebungsverfahren des Art. 289 Abs. 1 i.V.m. Art. 294 AEUV ist für die Gemeinsame Handelspolitik ausdrücklich in Art. 207 Abs. 2

zu beschließen (Art. 218 Abs. 6 AEUV), wobei diesem Beschluss ein auf Vorschlag der Kommission gefasster Ratsbeschluss über die Unterzeichnung und gegebenenfalls über die vorläufige Anwendung des Vertrages vorausgeht (Art. 218 Abs. 5 AEUV).

Beide Verträge befinden sich derzeit in der Verhandlungsphase. Im Fall von CETA sind die Verhandlungen offenbar schon so weit fortgeschritten, dass auf einem Treffen des EU-Foreign Affairs Council am 08. 05. 2014 der endgültige Vertragstext vorgestellt werden soll. Bezüglich des TTIP gibt es noch keinen offiziellen Vertragstextentwurf, lediglich einzelne Vertragsabschnitte sind unautorisiert an die Öffentlichkeit gelangt.

3. Europäische Bürgerinitiative gegen TTIP und CETA?

a) Rechtsgrundlagen der Europäischen Bürgerinitiative

Primärrechtliche Rechtsgrundlage der EBI ist Art. 11 Abs. 4 EUV, Art. 24 Abs. 1 AEUV. Sekundärrechtlich ist die EBI durch die Verordnung (EU) Nr. 211/2011 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. 02. 2011 über die Bürgerinitiative⁷ ausgestaltet⁸. Mit der erst im Lissabon-Vertrag eingeführten EBI ist den Unionsbürgerinnen und Unionsbürgern - neben dem Petitionsrecht und der Beschwerde

AEUV angeordnet. Mit derselben Schlussfolgerung *Wouters/Coppens/De Meester*, *The European Union's External Relations after the Lisbon Treaty*, in: Griller/Ziller (Hrsg.), *The Lisbon Treaty - EU Constitutionalism without a Constitutional Treaty?*, 2010, S. 143 ff. (185).

⁷ ABl. 2011 Nr. L 65/1, ber. ABl. 2012 Nr. L 94/49, zuletzt geändert durch Del. VO (EU) Nr. 887/2013 der Kommission vom 11. 07. 2013, ABl. 2013 Nr. 247/11.

⁸ Zu den Details der sekundärrechtlichen Ausgestaltung *Tiedemann*, *Die sekundärrechtliche Ausgestaltung der europäischen Bürgerinitiative durch die Verordnung (EU) Nr. 211/2011*, NVwZ 2012, S. 80 ff.

zum Europäischen Bürgerbeauftragten - ein weiteres Stück demokratischer Partizipation an die Hand gegeben worden. Die Einwirkungsmöglichkeit der EBI ist dabei allerdings insoweit beschränkt, als nur ein Anstoß⁹ an die Kommission gegeben werden kann und dieser Impuls zudem an mehrere Voraussetzungen gebunden ist. Neben dem Unterstützerquorum von einer Million Unterstützern (Art. 11 Abs. 4 EUV) und den Anforderungen an die Initiativ-Organisation (Art. 3 EBI-VO) ist der - hier besonders interessierende - inhaltliche Aspekt zu nennen, dass Bürgerinnen und Bürger mit einer EBI zulässigerweise die Kommission nur auffordern dürfen, „im Rahmen ihrer Befugnisse geeignete Vorschläge zu Themen zu unterbreiten, zu denen es nach Ansicht jener Bürgerinnen und Bürger eines Rechtsaktes der Union bedarf, um die Verträge umzusetzen“ (Art. 11 Abs. 4 EUV). Diese materielle Voraussetzung ist in Art. 4 Abs. 2 lit. b) EBI-VO dahingehend konkretisiert worden, dass die geplante Bürgerinitiative nicht „offenkundig außerhalb des Rahmens“ liegen darf, „in dem die Kommission befugt ist, einen Vorschlag für einen Rechtsakt der Union vorzulegen, um die Verträge umzusetzen“.

⁹ Vgl. BVerfGE 123, 267 (377): „unverbindlich“; allerdings wird man wohl zu unterscheiden haben zwischen einer rechtlichen Verpflichtung der Kommission, nach einer erfolgreichen EBI überhaupt tätig zu werden, und einem Ermessensspielraum der Kommission, in welcher Weise sie konkret tätig werden will; dazu *Ruffert*, Art. 11 EUV Rdnr. 19, in: Calliess/Ruffert, EUV/AEUV Kommentar, 4. Auflage 2011; *Huber*, Art. 11 EUV Rdnr. 42, in: Streinz (Hrsg.), EUV/AEUV Kommentar, 2. Auflage 2012; *Epiney*, Europäische Verfassung und Legitimation durch die Unionsbürger, in: Kadelbach (Hrsg.), Europäische Verfassung und direkte Demokratie, 2005, S. 33 ff. (50); *Guckelberger*, Die Europäische Bürgerinitiative, DÖV 2010, S. 745 ff. (753).

b) EBI-Szenarien und -Anforderungen

Mit einer EBI könnte, so die Eingangsüberlegung des Auftraggebers, die Kommission veranlasst werden, dem Rat vorzuschlagen, das Verhandlungsmandat für TTIP und CETA jeweils aufzuheben. Sofern sich der Rat diesem Vorschlag anschließt, müsste, so die weitere Überlegung, die Kommission die Vertragsverhandlungen abbrechen, so dass die beiden Verträge nicht zustande kämen. Dieses Szenario liegt dem eingangs als Variante 1 gekennzeichneten EBI-Entwurf zugrunde.

Variante 2 unterscheidet sich insoweit von Variante 1, als mit Blick auf die weit fortgeschrittenen CETA-Vertragsverhandlungen nicht mehr die Beendigung der Vertragsverhandlungen, sondern für diesen Vertrag nach dem Abschluss der Verhandlungen die Ratifikation durch den Rat verhindert werden soll. Dem liegt die Überlegung zugrunde, dass nach dem Abschluss der Vertragsverhandlungen ein Vorstoß, das Verhandlungsmandat durch den Rat entziehen zu lassen, keinen Sinn macht. Sinnvollerweise könnte dann aber die Kommission zu dem Vorschlag veranlasst werden, den ausverhandelten CETA-Vertrag nicht zu ratifizieren, was im Ergebnis ebenfalls auf ein Scheitern dieses Vertrages hinausläufe.

Beide Varianten sind juristisch allerdings nur dann tragfähig, wenn sie die bereits angesprochene materielle Voraussetzung einer EBI erfüllen. Die materielle Voraussetzung lässt sich dabei folgendermaßen aufzählen. Zunächst kann die Kommission nur zu einem Handeln aufgefordert werden, das innerhalb der Verbandskompetenz der Europäischen Union liegt (aa). Sodann muss die Bürgerinitiative auf einen

„Vorschlag für einen Rechtsakt“ abzielen (bb), der zur „Umsetzung der Verträge“ dienen soll (cc).

(aa) Verbandskompetenz der Europäischen Union

Das intendierte Handeln der Kommission betreffe konkret das Vertragsverhandlungs- bzw. das Vertragsabschlussverfahren zu TTIP und CETA, die auf der Rechtsgrundlage von Art. 207 Abs. 3 und 4 i.V.m. Art. 218 AEUV betrieben werden. Die Vorschlagsrechte der Kommission in den verschiedenen Verfahrensabschnitten nehmen teil an der verbandskompetentiellen Einbettung der geplanten Verträge in die Gemeinsame Handelspolitik nach Titel II des Fünften Teils des AEUV. Dass beide Verträge als Ganzes außerhalb der EU-Verbandskompetenz liegen, ist auch mit Blick auf die immer noch bestehende Ungewissheit über die Vertragsinhalte nicht anzunehmen. Vielmehr ist davon auszugehen, dass die Vertragsabschlüsse und folglich auch die Mitwirkungsschritte der Kommission sich im Zuständigkeitsfeld der Europäischen Union bewegen. Folglich kann ausgeschlossen werden, dass die intendierte EBI die Kommission zu einem Verhalten außerhalb des unionalen Kompetenzrahmens veranlassen will.

(bb) „Vorschlag für einen Rechtsakt“

Komplizierter verhält es sich mit der weiteren Voraussetzung, dass die EBI auf einen Kommissionsvorschlag für einen Rechtsakt abzielen soll. In Art. 4 Abs. 2 lit. b) EBI-VO heißt es wörtlich: „die geplante Bürgerinitiative liegt nicht offenkundig außerhalb des Rahmens, in dem die Kommission befugt ist, einen Vorschlag für einen Rechtsakt der Union vorzulegen ...“. In der primärrechtlichen Grundlage des

Art. 11 Abs. 4 EUV ist der EBI die Funktion zugeschrieben, „die Europäische Kommission auf(zu)fordern, im Rahmen ihrer Befugnisse geeignete Vorschläge zu Themen zu unterbreiten, zu denen es ... eines Rechtsaktes der Union bedarf ...“.

Bei allen Detailunterschieden stimmen Art. 11 Abs. 4 EUV und Art. 4 Abs. 2 lit b) EBI-VO darin überein, dass eine EBI mit dem Ziel, ein rein faktisches Verhalten der Kommission zu veranlassen, wohl nicht zulässig sein soll. Initiativen mit dem Ziel, die Kommission zu einer öffentlichen Verlautbarung, Offenlegung oder Mitteilung zu bewegen sind aller Voraussicht nach ebenso unzulässig wie Initiativen, die auf ein allgemeines politisches Verhalten - bestimmte personalpolitische Maßnahmen, einen sparsamen Umgang mit EU-Haushaltsmitteln etc. - abzielen. Erkennbar soll die EBI nicht irgendeinen Bürgereinfluss auf die Kommission ermöglichen, sondern nur einen normativregelungsbezogenen.

Orientierungspunkt für den Normbezug der EBI ist dabei Art. 288 AEUV, der die Rechtsakte der Union beschreibt. Eine EBI, die auf eine Initiative für eine neue Verordnung oder Richtlinie hinausläuft, ist dabei unproblematisch, weil und soweit es sich bei diesen Formen zweifellos um Rechtsakte handelt. Zu den Rechtsakten zählt aber auch der Beschluss (Art. 288 Abs. 4 AEUV), sei es in seiner adressatenbezogenen, sei es in seiner adressatlosen Variante¹⁰.

¹⁰ Für diese weite Auslegung ebenfalls *Guckelberger*, Die Europäische Bürgerinitiative, DÖV 2010, S. 745 ff. (752); *Epiney*, Europäische Verfassung und Legitimation durch die Unionsbürger, in: Kadelbach (Hrsg.), Europäische Verfassung und direkte Demokratie, 2005, S. 33 ff. (47); *Weber*, Europäischer Verfassungsvertrag und partizipative Demokratie, FS Rengeling, 2008, S. 661 ff. (673).

Die nach Art. 207 Abs. 3 und 4 AEUV i.V.m. Art. 218 AEUV vom Rat vorzunehmenden Handlungen sind Beschlüsse im Rechtssinne des Art. 288 Abs. 4 AEUV¹¹. Ihr Kennzeichen ist, dass sie rechtlich verbindlich sind.

Im Zusammenhang des Verhandlungs- und Abschlussverfahrens bei Außenverträgen sind die Beschlüsse des Rates verbindlich für die Kommission, an die sie gerichtet sind. Die rechtliche Bindungswirkung ist in der Verhandlungsphase auch nicht etwa dadurch in Frage gestellt, dass Vertragsverhandlungen auf der Ebene des Völkerrechts notwendigerweise ein bestimmtes Maß an Verhandlungsflexibilität voraussetzen. Der rechtsverbindliche Charakter des ermächtigenden Ratsbeschlusses zeigt sich darin, dass erst der Beschluss überhaupt die Aufnahme von Vertragsverhandlungen durch die Kommission autorisiert (ohne den Ratsbeschluss handelte die Kommission *ultra vires*) und dass zweitens mit der rechtsverbindlichen Vorgabe von Verhandlungsrichtlinien das Feld möglicher Verhandlungsgegenstände und *Essentialia* der Vertragsgestaltung verbindlich vorgegeben wird. Der Ratsbeschluss als verhandlungseröffnender Rechtsakt vermittelt kein unbegrenztes Verhandlungsmandat, sondern ein inhaltlich determiniertes und möglicherweise auch konditioniertes.

Die EBI zielt in den beiden vom Auftraggeber vorgelegten Entwurfsvarianten (in der zweiten Variante nur bezogen auf TTIP) nicht auf einen Vorschlag für einen autorisierenden Beschluss ab, sondern im Gegenteil auf einen Vorschlag für einen Beschluss, der eine zuvor erteilte Ermächtigung aufheben soll. In den Artikeln 207 und 218 AEUV ist ein solcher Beschluss nicht *expressis verbis* vorgesehen.

¹¹ So *Mögele*, Art. 218 Rdnr. 6 und 13 in: Streinz (Hrsg.), EUV/AEUV Kommentar, 2. Aufl. 2012.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass ein solcher Beschluss durch den Rat nicht gefasst werden könnte und dass die Kommission nicht einen solchen Beschluss vorschlagen könnte. Mit der durch den Rat autorisierten Aufnahme von Vertragsverhandlungen ist kein Vertragsautomatismus verbunden. Die Verhandlungen sind nicht zwingend bis zu einem wie auch immer gearteten Vertragsabschluss zu bringen. Es sind ohne weiteres Konstellationen vorstellbar, in denen die Kommission im Verlauf der Verhandlungen erkennt, dass die ursprünglichen Verhandlungsziele bei weitem nicht erreicht werden können, oder dass der Vertrag als Ganzes wegen einer zwischenzeitlichen Änderung des politisch-wirtschaftlichen Kontextes keinen Sinn mehr macht¹². In solchen Situationen ist es der Kommission unbenommen, dem Rat den Abbruch der Verhandlungen vorzuschlagen. Ob in diesen Fällen auch der Rat die Möglichkeit besitzt, ohne Kommissionsvorschlag das zuvor erteilte Verhandlungsmandat zu widerrufen, kann hier offen bleiben. Maßgeblich ist, dass Vertragsverhandlungen abgebrochen werden können, wenn der Rat auf Vorschlag der Kommission das Verhandlungsmandat aufhebt.

Bei dem Vorschlag der Kommission an den Rat, das Verhandlungsmandat für die TTIP- und CETA-Verhandlungen der Kommission aufzuheben, würde es sich um einen Vorschlag für einen Beschluss i.S.d. Art. 288 Abs. 4 AEUV, d.h. um einen Vorschlag für einen Rechtsakt handeln. Genau so, wie die Erteilung des Mandats ein für die Kommission rechtsverbindlicher Beschluss ist, ist auch die Been-

¹² So wurde zwischenzeitlich auf verschiedenen politischen Ebenen erwogen, wegen der durch den Whistleblower Snowden bekannt gewordenen Aktivitäten der US-amerikanischen National Security Agency (NSA) die TTIP-Verhandlungen abzubrechen.

digung des Mandats ein für die Kommission rechtsverbindlicher Beschluss.

(cc) „Umsetzung der Verträge“

Auch wenn es sich bei dem intendierten Kommissionsvorschlag um einen Vorschlag für einen Rechtsakt handelt, heißt dies noch nicht, dass dieser Rechtsakt auch der „Umsetzung der Verträge“ dient.

Dieser einschränkende Satzteil, der in der primärrechtlichen und in der sekundärrechtlichen Grundlage der EBI gleichermaßen enthalten ist, lässt mehrere Deutungen zu. Er lässt sich als eine Sperrklausel zur Verhinderung von solchen Initiativen verstehen, die auf Änderungen des vertraglichen Primärrechts abzielen. Tatsächlich hat dieses Verständnis der Umsetzungs-Klausel einiges für sich¹³, auch wenn es nicht zwingend ist.¹⁴ Doch diese Interpretation wäre im vorliegenden Zusammenhang irrelevant, denn es geht bei der gegen TTIP und CETA gerichteten EBI nicht um eine Änderung des Lissabon-Vertrages.

¹³ *Robertson*, Elemente der direkten Demokratie im Vertrag von Lissabon, *Journal für Rechtspolitik*, 18 (2010), S. 133 ff. (141); *Obwexer/Villotti*, Die Europäische Bürgerinitiative, *Journal für Rechtspolitik*, 18 (2010), S. 108 ff. (111); *Guckelberger*, Die Europäische Bürgerinitiative, *DÖV* 2010, S. 745 ff. (752); *Huber*, Art. 11 EUV Rdnr. 39 f., in: Streinz (Hrsg.), *EUV/AEUV Kommentar*, 2. Auflage 2012; *Mader*, Bürgerinitiative, Petitionsrecht, Beschwerde zum Bürgerbeauftragten, *EUR* 2013, S. 348 ff. (355).

¹⁴ Vgl. *Efler*, European Citizens' Initiative – die Europäische Bürgerinitiative. Rechtswirkung und Kriterien für die Umsetzung, 2008, abrufbar unter <http://www.mehr-demokratie.de/fileadmin/pdf/2008-10-eci-kriterien-dt.pdf>; *ders.*, Die Europäische Bürgerinitiative. Rechtliche Möglichkeiten für die Einführung unterhalb der Verfassungsebene, 2006, S. 4, abrufbar unter www.mehr-demokratie.de/fileadmin/di/pdf/papers/2007-04-eci-studie-ger.pdf.

Überaus relevant wäre aber die Deutung, mit der Umsetzungs-Klausel sollten solche Initiativen ausgeschlossen werden, die auf eine Änderung oder Aufhebung bestehender Rechtsakte hinausliefen. Ein Verbot „destruktiver“ Bürgerinitiativen wird man indes in Art. 11 Abs. 4 EUV nicht hineinlesen können.

Bei der Interpretation der primär- und sekundärrechtlichen Rechtsgrundlagen sind genuin europarechtliche Auslegungsmethoden zugrunde zu legen, ein Rückgriff auf Interpretationsmuster mitgliedstaatlicher Rechtsordnungen verbietet sich. Leitendes Motiv der unionalen Rechtsinterpretation ist die teleologische, am Sinn und Zweck des interpretationsbedürftigen Rechtsbegriffs ausgerichtete Methode.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die umfangreiche Präambel der VO 211/2011 über den telos der EBI recht genau Aufschluss gibt. Gleich der erste Erwägungsgrund spricht allgemein von dem „Recht“ der Unionsbürger, „sich über eine europäische Bürgerinitiative am demokratischen Leben der Union zu beteiligen“. Mit keiner Silbe deutet die Präambel an, dass nur konstruktive Initiativen zulässig seien. Die Beteiligung am demokratischen Leben der Union mag auch darin bestehen, bereits verabschiedete Sekundärrechtsakte zu modifizieren, zu ändern oder ganz aufzuheben. Dasselbe gilt aber auch für die Aufhebung von verhandlungseröffnenden Mandatsbeschlüssen i.S.d. Art. 207 Abs. 3 AEUV. Auch diese Aufhebungsrechtsakte sind Ausdruck des demokratischen Lebens der Union. Die Wendung „zur Umsetzung der Verträge“ hindert keine EBI, auf solche negativen oder destruktiven Beschlüsse hinzuwirken. Jede andere Sicht würde auf eine inadäquate Privilegierung des normativ geprägten status quo hinauslaufen, für die es keine Rechtfertigung gibt. Politischer Gestaltungswille der Aktivbürgerschaft mag sich auf die Kreati-

on neuer, zusätzlicher Sachregelungen beziehen oder auch auf die teilweise oder vollständige Beseitigung existierender Regelungen.

Die Wendung „zur Umsetzung der Verträge“ ist in dieser - naheliegenden - Interpretation keineswegs redundant. Sie macht deutlich, dass Initiativen immer nur zulässig sein können, wenn sie sich insgesamt im Rahmen des unionalen Integrationsprogramms bewegen. Eine EBI mit dem Ziel, zu einer Auflösung der EU und zu einer Aufhebung der Unionsverträge zu gelangen, würde erkennbar nicht mehr der „Umsetzung der Verträge“ dienen. Der „Umsetzung“ dienen umgekehrt alle Maßnahmen, die auf eine wie auch immer geartete Operationalisierung der primärrechtlichen Kompetenzgrundlagen hinauslaufen.

4. Registrierungspraxis zur EBI - die „swissout“-Initiative

Die Kommission nennt auf ihrer Internetplattform zur EBI unter anderen eine am 19. 11. 2012 unter der Registrierungsnummer ECI(2012)000015 amtlich registrierte, also den Voraussetzungen des Art. 4 Abs. 2 EBI-VO entsprechende, EBI „Kündigung Personenfreizügigkeit Schweiz“¹⁵. Diese von mehreren Unionsbürgern in Gang gesetzte Initiative zielte darauf ab, dass seitens der Europäischen Union das „Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft einerseits und der Europäischen Gemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten andererseits über die Freizügigkeit“ vom 21. 06.

¹⁵ Abrufbar unter <http://ec.europa.eu/citizens-initiative/public/initiatives/obsolete/details/2012/000015?lg=de>.

1999, in Kraft getreten am 01. 06. 2002¹⁶, gekündigt werden solle. Die Initiative ist von den Initiatoren am 04. 02. 2013 zurückgezogen worden.

Dieser Vorgang ist als ein Stück Kommissionspraxis zu werten, das für künftige Bürgerinitiativen und auch für die TTIP- und CETA-Initiative eine starke präjudizielle Bedeutung hat. Denn mit der Registrierung dieser auch als „swissout“ bekannt gewordenen Initiative auf der Grundlage von Art. 4 EBI-VO hat die Kommission implizit mehrere Klarstellungen bewirkt.

Sie hat erstens grundsätzlich und generell die Zulässigkeit von solchen Initiativen bejaht, die auf die Gestaltung der vertraglichen Außenbeziehungen der Union gerichtet sind. Einer restriktiven Lesart der Rechtsgrundlagen der EBI, die darauf hinausläufe, dass nur solche Initiativen zulässig sind, die auf die Verabschiedung von Sekundärrechtsakten (Verordnungen oder Richtlinien) im ordentlichen Gesetzgebungsverfahren (Art. 289 AEUV) abzielen, hat die Kommission mit der swissout-Registrierung eine klare Absage erteilt.

Sie hat zweitens mit dieser Registrierung entschieden, dass destruktive Initiativen möglich sind und dass solche Initiativen nicht an der Wendung „Umsetzung der Verträge“ scheitern.

Sie hat drittens anerkannt, dass eine EBI auch auf solche Rechtsakte der Kommission bezogen sein kann, die nicht *expressis verbis* eine Kompetenzgrundlage im geltenden Primärrecht haben. Denn der Kommissionsvorschlag an den Rat, die Kommission zur Kündigung des Freizügigkeitsabkommens mit der Schweiz zu ermächtigen, findet

¹⁶ Text abrufbar unter <http://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/19994648/201309010000/0.142.112.681.pdf>.

im alleine einschlägigen Art. 218 AEUV keine ausdrückliche Grundlage. Allgemein wird freilich davon ausgegangen, dass die Kündigung eines Vertrages als *actus contrarius* des Vertragsabschlusses den selben Regeln folgen muss wie der vormalige Abschluss¹⁷. Diese Rechtsansicht wiederum findet in der Kündigungspraxis der Union eine Bestätigung¹⁸.

5. Kombination von TTIP- und CETA-Initiative

Zweifelhaft könnte sein, ob in einer Initiative zwei verschiedene Anliegen verfolgt werden können, konkret, ob in einer EBI das Scheitern von TTIP und zugleich von CETA verfolgt werden kann. Der einzige Anhaltspunkt, der diese Zweifel nährt, findet sich im Wortlaut von Art. 11 Abs. 4 EUV und Art. 4 Abs. 2 lit b) EBI-VO, wenn in diesen Bestimmungen die Akzentuierung auf „einen“ Rechtsakt gelegt wird. Eine formalistische Sichtweise verbietet sich jedoch mit Blick auf den schon beschriebenen *telos* der Bürgerinitiative. Sie muss so gefasst sein, dass der politische Wille der Unterstützer mit Bezug auf ein bestimmtes EU-Thema hinreichend identifizierbar ist, und dies setzt auch ein gewisses Maß an thematischer Homogenität voraus. Die primär- und sekundärrechtlichen Grundlagen der EBI verlangen von den Initiatoren aber nicht einmal einen ausformulierten Text des intendierten Rechtsaktes. Es reicht völlig aus, dass das Sachthema in der Initiative genannt wird. Dann aber muss es auch möglich sein, einen sachlich zusammenhängenden Themenkomplex, der in der späteren

¹⁷ *Schmalenbach*, Art. 218 Rdnr. 13, in: Calliess/Ruffert (Hrsg.), AEUV/EUV Kommentar, 4. Auflage 2011.

¹⁸ Beispielhaft genannt sei die Kündigung des AKP-Zuckerprotokolls im Jahr 2007, Beschluss des Rates 2007/627/EG vom 28. 09. 2007, ABl. 2007 Nr. L 255/38.

Durchführung die Verabschiedung mehrerer Rechtsakte erforderlich macht, zum Gegenstand einer EBI zu machen¹⁹. TTIP und CETA weisen diesen inneren Sachzusammenhang auf. Beide Verträge haben nach allem, was erkennbar ist, einen teilweise identischen Wortlaut, jedenfalls aber weitgehend identische Regelungsgegenstände. Dies rechtfertigt es, sie gemeinsam zum Gegenstand einer EBI zu machen.

6. Variante 1 oder Variante 2?

Nach den vorstehenden Ausführungen ist klar, dass die beiden von dem Auftraggeber entworfenen EBI-Varianten grundsätzlich rechtlich zulässig, also registrierungsfähig sind. Die Wahl der ersten Variante verbietet sich aber dann, wenn bezüglich des Verhandlungsmandats für CETA Erledigung eingetreten ist. Wenn die Verhandlungsphase beendet ist, also ein unterzeichneter Vertragstext vorliegt, erledigt sich das Verhandlungsmandat und es beginnt die Abschlussphase. Das durch Erledigung erloschene Verhandlungsmandat kann nicht mehr aufgehoben werden und eine entsprechende EBI wäre insoweit unzulässig. Die Wahl der „richtigen“ Entwurfsvariante hängt folglich ganz davon ab, wie weit die Verhandlungen zu CETA fortgeschritten sind. Nach dem heutigen Stand (April 2014) spricht viel dafür, der Variante 2 den Vorzug zu geben.

7. Alternative EBI-Formulierungen

¹⁹ Ebenso *Maurer/Vogel*, Die Europäische Bürgerinitiative, 2009, S. 23; *Epiney*, Europäische Verfassung und Legitimation durch die Unionsbürger, in: Kadelbach (Hrsg.), Europäische Verfassung und direkte Demokratie, 2005, S. 33 ff. (48 f.).

Die bisher registrierten EBIs zeigen, dass die Kommission zu Recht keine strengen Anforderungen an die Formulierung der Initiativen stellt. Nach den primär- und sekundärrechtlichen Grundlagen reicht es aus, das Thema der Initiative und die Zielsetzung der Initiative zu formulieren. Den Initiatoren wird nicht zugemutet, die Rechtsakt-Zuständigkeit der Kommission schon vorweg zu nehmen und gewissermaßen deren Arbeit zu machen. Deswegen dürfte es in Bezug auf TTIP und CETA ausreichen, wenn als Ziel der Initiative angegeben wird, den Abschluss von TTIP und CETA zu verhindern. Ob dies dann durch eine Aufhebung des Verhandlungsmandats oder durch die Nicht-Ratifikation des unterzeichneten Vertrages geschieht, kann zunächst offen bleiben. Es ist bei alledem auch zu berücksichtigen, dass ein wengleich juristisch korrekter, aber zu technokratisch klingender Initiativtext die Mobilisierungschancen nicht unbedingt erhöht.

III. Schlussfolgerungen

1. Eine EBI mit dem Ziel, TTIP und CETA zu verhindern ist rechtlich zulässig.
2. Wegen des inneren Sachzusammenhangs ist es zulässig, beide Verträge zum Gegenstand einer EBI zu machen.
3. Unter den beiden vorgelegten Varianten dürfte nach dem derzeitigen Stand der Vertragsverhandlungen zu CETA der Variante 2 der Vorzug zu geben sein.
4. Alternativ zu den vorgelegten Entwurfstexten dürfte es ausreichen, die EBI so zu formulieren, dass allein das Ziel, den Abschluss der völkerrechtlichen Verträge zu verhindern deutlich wird.

Remagen, 30. April 2014



Professor Dr. Bernhard Kempen

A decorative background consisting of a grid of grey dots of varying sizes, with several dots highlighted in red. The dots are arranged in a pattern that roughly outlines the shape of a map of Europe and the Atlantic Ocean.

Investitionsschutz am Scheideweg

TTIP und die Zukunft des globalen Investitionsrechts

PIA EBERHARDT

Mai 2014

- Seit Jahren werden zwischenstaatliche Investitionsabkommen abgeschlossen, die den Investoren im Konfliktfall Klagerechte vor einem privaten internationalen Schiedsgericht einräumen. Die Zahl der Investorenklagen ist zuletzt stark angestiegen. Die staatlichen »Verstöße«, die in Investor-Staat-Verfahren geahndet werden, richten sich zunehmend auch gegen Gesetze, die demokratisch, im öffentlichen Interesse und im Einklang mit nationalem Recht verfasst worden sind.
- Geltende Investitionsschutzregeln gefährden die öffentlichen Finanzen durch drohende Schadenersatzklagen. Sie umgehen den Rechtsstaat mit ihrem privaten Parallelrecht für Konzerne und stellen einen Eingriff in die Regulierungsautonomie der Staaten dar. Sie unterminieren die Demokratie zugunsten privater Eigentumsrechte ausländischer Investoren.
- Mit der Debatte um das transatlantische Handelsabkommen TTIP ist die Auseinandersetzung um das globale Investitionsrecht in Europa angekommen. Die Europäische Kommission hat die Verhandlungen über den Investitionsschutz zeitweilig ausgesetzt und eine öffentliche Konsultation zum Thema gestartet. Darin geht es jedoch nicht um die Frage, ob es den Investitionsschutz in einem EU-USA-Abkommen überhaupt braucht, sondern allein darum, wie er ausgestaltet sein soll.
- Dennoch bietet die aktuelle Politisierung des Themas in der EU auch Chancen für einen Neuanfang in der Investitionspolitik ohne einseitige Konzernklagerechte und ohne Privateigentumsrechte, die über den verfassungsmäßig garantierten Eigentumsschutz hinausgehen, aber mit verbindlichen Investorenpflichten, beispielsweise zur Einhaltung von Menschen- und Arbeitsrechten.



Inhalt

1. Die historische Entwicklung des internationalen Investitionsrechts	4
2. Problembereiche des internationalen Investitionsrechts	6
2.1 Gefährdung der öffentlichen Finanzen.....	6
2.2 Eingriff in die Regulierungsautonomie des Staates.....	8
2.3 Umgehung des Rechtsstaates	9
2.4 Unterwanderung der Demokratie	10
3. Brüche im Regime des internationalen Investitionsrechts	11
4. Die EU-interne Auseinandersetzung um die Zukunft des Investitionsrechts	11
5. Was tun?	14
Literatur	15

Mit der Debatte um das transatlantische Handelsabkommen (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) ist die Auseinandersetzung um das globale Investitionsrecht in Europa angekommen. Insbesondere in Deutschland wächst die Kritik an dieser »Paralleljustiz im Namen des Geldes« (Pinzler et al. 2014) – bis hinein in Mainstream-Medien und das konservative Parteienlager. Doch auch außerhalb Deutschlands entzündet sich der Widerstand gegen TTIP vor allem an den geplanten Sonderklagerchten für Konzerne.

Weltweit bestehen bereits zahlreiche internationale Verträge, die diese Klagerechte enthalten. Sie ermöglichen ausländischen Investoren¹, Staaten vor privaten internationalen Schiedsgerichten zu verklagen – und zwar aufgrund jeder Politik, die ihre Eigentumstitel und die geplanten Gewinne aus ihren Investitionen bedroht, sei es wegen Gesundheits- und Umweltschutzaufgaben oder durch eine Sozial- und Wirtschaftspolitik, die ihre unternehmerischen Freiheiten beschränkt.

So verklagt der Energiekonzern Vattenfall derzeit Deutschland, weil ihm der Atomausstieg nicht passt. In Australien und Uruguay geht Philip Morris gegen Anti-Tabak-Politiken vor. Und der kanadische Öl- und Gaskonzern Lone Pine verklagt über eine US-Niederlassung seine eigene Regierung, weil die Provinz Quebec aufgrund von Umwelttrisiken bei der Gasförderung ein Moratorium für die als Fracking bekannte Tiefenbohrtechnik erlassen hat.²

Die Klagen werden nicht vor ordentlichen rechtsstaatlichen Gerichten verhandelt, sondern vor ad hoc eingesetzten privaten internationalen Tribunalen. Diese setzen sich meist aus drei, von den Streitparteien ernannten Privatpersonen zusammen, die nach den Schiedsregeln agieren, die im jeweiligen Investitionsabkommen genannt sind. Sie haben die Macht, alle Maßnahmen innerhalb eines Staates auf die Vereinbarkeit mit den weitreichenden Investorenrechten zu überprüfen – von Parlamenten verabschiedete Gesetze, Entscheidungen der Exekutive, Gerichtsurteile – und Staaten zu hohen Schadensersatzzahlungen zu verurteilen. Ihre Urteile sind bindend und können weltweit vollstreckt werden. Berufungsverfahren sind nicht vorgesehen.

1. Bei Worten wie »Investor« oder »Kunde« verwende ich dann keine geschlechtergerechte Formulierung (z. B. Investor_innen), wenn es sich i. d. R. nicht um Personen, sondern um Unternehmen handelt.

2. Siehe Box 1 (S. 7) für Beispiele laufender Klagen und Box 2 (S. 12) für Beispiele bereits entschiedener Klagen.

Kein ordentliches Gericht der Welt besitzt so viel Macht. Dabei verletzen die Schiedsgerichte wichtige rechtsstaatliche Grundsätze: Die Unabhängigkeit der Schiedsrichter_innen ist nicht gewährleistet. Sie tagen i. d. R. nichtöffentlich in irgendeinem Hotelzimmer in London, Paris oder New York. Ihre Urteile sind meist geheim. Zudem ist die Position der Streitparteien extrem ungleich: Investoren haben nur Rechte und treten als Kläger auf, Staaten haben nur Pflichten und sind deshalb immer die Beklagten. Investorenpflichten (z. B. zur Einhaltung von Menschenrechten, der Rechte von Arbeitnehmer_innen oder Umweltstandards) sehen Investitionsschutzverträge nicht vor.

Im Fall des transatlantischen Handelsabkommens bergen die Sonderklagerchte für Konzerne unkalkulierbare Risiken. Schon heute kommt über die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen in den USA und in der EU von der jeweils anderen Seite des Atlantiks. Es gibt zigtausend Niederlassungen US-amerikanischer Konzerne in Europa und vice versa. Laut Recherchen der Organisation Public Citizen (2013) würden Investor-Staat-Klagerechte in einem EU-USA-Abkommen 75.000 Unternehmen ermöglichen, entweder direkt oder über Filialen im Ausland die jeweils progressivere Gesetzgebung zum Gesundheits-, Umwelt- oder Arbeitsschutz anzugreifen – egal auf welcher Seite des Atlantiks.

Kein Wunder, dass der Leiter des Ressorts Innenpolitik der *Süddeutschen Zeitung*, Heribert Prantl, die geplanten exklusiven Sonderklagerchte für Großinvestoren jüngst als einen »heimlichen Staatsstreich« bezeichnet hat: einen »der gefährlichsten Angriffe auf die demokratischen Rechts- und Sozialstaaten, die es je gegeben hat« (Prantl 2014). Kein Wunder, dass sich der Widerstand gegen TTIP in der Ablehnung dieser »transatlantischen Verfassung der Konzerne« (Eberhardt/Fuchs 2013) einig ist.

Um den Kritiker_innen Wind aus den Segeln zu nehmen, hat die Europäische Kommission die Verhandlungen über den Investitionsschutz im TTIP vorerst ausgesetzt. Ende März 2014 wurde eine öffentliche Konsultation zum Thema gestartet, die bis Anfang Juli laufen wird (Europäische Kommission 2014). Darin geht es allerdings nicht um die Frage, *ob* und *warum* es den Investitionsschutz in einem EU-USA-Abkommen überhaupt braucht, sondern allein darum, *wie* er ausgestaltet sein soll. Der Kommis-

sion geht es also nicht um eine freie Diskussion mit offenem Ausgang, sondern darum, ihre eigene Agenda zu verkaufen und auszuweiten.

Dennoch öffnet die Konsultation einen Raum für eine grundsätzlichere Debatte um globale Investitionsschutzregeln. Ihr Ausgang wird nicht nur Folgen für das EU-USA-Abkommen haben, sondern auch für den globalen Kampf gegen die »Globalisierung der Konzernherrschaft« (Mies/von Werlhof 2003): Gelingt es sozialen Bewegungen, Gewerkschaften, Umweltorganisationen und anderen Kritiker_innen der Konzernklage-rechte, diese aus dem TTIP herauszuhalten, stärkt das weltweit soziale Bewegungen und linke Regierungen, die versuchen, die Macht transnationaler Konzerne zu beschränken und aus einst geschlossenen neoliberalen Knebelverträgen auszubrechen. Gelingt es dagegen der EU, ihre »reformierten« Investorenrechte im TTIP zu verankern, wird dies dem global umkämpften Investitionsschutz-Regime einen Legitimationsschub geben.

Zur Einordnung der Debatte wird im Folgenden zunächst ein Überblick über die Entwicklung des internationalen Investitionsrechts gegeben. In einem zweiten Schritt werden Problembereiche des Rechtsfeldes dargestellt und einige politökonomische Einordnungen vorgenommen. Drittens werden aktuelle Brüche im und Kämpfe um das Regime des internationalen Investitionsrechts skizziert. Schließlich wird der Bogen zurück zur aktuellen Auseinandersetzung innerhalb der EU gespannt: Mit wem verhandelt die EU aktuell über das Thema Investitionsschutz? Was ist von der Reformagenda der Kommission zu halten? Und welche Handlungsoptionen in Richtung einer demokratischeren, sozial gerechteren und ökologischeren Investitionspolitik gibt es?

1. Die historische Entwicklung des internationalen Investitionsrechts

Ohne Auslandsinvestitionen gäbe es weder transnationale Konzerne noch globale Produktionsketten. Sie bieten direkten Zugang zu Absatzmärkten, Technologien, billigen Rohstoffen und Arbeitskräften. Da sie ab einem gewissen Umfang die Produktions- und Gesellschaftsverhältnisse in den Empfängerstaaten maßgeblich prägen, spielen sie eine wichtige Rolle für globale Herrschaftsverhältnisse.

Seit der Nachkriegszeit werden vermehrt zwischenstaatliche Abkommen abgeschlossen, die den Vertragsparteien bestimmte Verpflichtungen im Umgang mit Investitionen und Investoren aus dem jeweils anderen Land auferlegen. Sie können beispielsweise festlegen, dass Staaten für Enteignungen bzw. »enteignungsgleiche« Maßnahmen umgehend Entschädigung zahlen müssen, und Investoren im Konfliktfall direkte Klagerechte vor einem internationalen Tribunal einräumen. Weltweit existieren über 3.200 solcher Abkommen, der Großteil davon auf bilateraler Basis (Bilateral Investment Treaties, BITs). Laut der UN-Organisation für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) wurde in den letzten Jahren im Durchschnitt jede Woche ein neues Investitionsabkommen abgeschlossen (UNCTAD 2013: 4).

Anfangs handelte es sich fast ausschließlich um Nord-Süd-Abkommen. In den 1950er und 60er Jahren wollten kapitalexportierende Staaten damit ihre Investoren in den ehemaligen Kolonien schützen. In den Siebzigern waren die Abkommen Teil der Abwehr von Bestrebungen nach veränderten Wirtschaftsbeziehungen, wie sie in der Erklärung zur Errichtung einer Neuen Weltwirtschaftsordnung ihren Ausdruck fanden. In den Neunziger Jahren kam es in Teilen des globalen Südens schließlich zu einem regelrechten Investitionswettkampf, der zu einem explosionsartigen Anstieg von Investitionsabkommen führte. Begünstigt wurde dieser Wettkampf durch die Abhängigkeit von privaten Kapitalflüssen infolge der Schuldenkrise der 1980er Jahre, die zunehmend neoliberale Ausrichtung der Programme des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank sowie die Dominanz des Neoliberalismus in dieser Zeit. Entsprechend basieren die zentralen Vorkehrungen in Investitionsabkommen auf der Idee vom »Reichtums-schaffenden Spiel« (Friedrich August von Hayek) privater Kapitalflüsse in einem gegenüber staatlichem Interventionismus und den Launen demokratischer Politik immunisierten freien Markt, der zu seiner Entfaltung jedoch starker, staatlich garantierter Eigentumsrechte bedarf.

Warum unterzeichnen Staaten Verträge, die ihre Souveränität derart stark einschränken? Warum geben sie privaten Tribunalen die Macht, ihr Handeln zu überprüfen, Schadensersatz zu verordnen und staatliche Regulierungen empfindlich einzuschränken? Die Antwort liegt in einer Mischung aus Interessen, Irrglauben und Ignoranz. Interessen deshalb, weil es im Interesse kapi-

talexportierender Staaten liegt, »ihre« Unternehmen im Ausland zu schützen. Irrglaube deshalb, weil sich vor allem Entwicklungsländer von den Verträgen größere ausländische Investitionen versprochen haben. Bis heute ist aber umstritten, ob die Abkommen tatsächlich zu mehr Investitionen führen. Quantitative Studien kommen zu widersprüchlichen Ergebnissen. Und qualitative Studien deuten darauf hin, dass die Verträge für Investitionsentscheidungen von Unternehmen keine bzw. nur eine marginale Rolle spielen. Als die EU-Kommission (2010: 28) 300 europäische Unternehmen dazu befragte, wusste die Hälfte nicht einmal, was ein Investitionsabkommen ist.³ Auch in der Praxis wurde das Investitionsversprechen oft nicht erfüllt. Als Südafrika jüngst begann, bilaterale Investitionsabkommen (BITs) zu kündigen, erklärte ein Beamter: »Aus vielen Ländern, mit denen wir BITs abgeschlossen haben, kommen keine signifikanten Investitionsströme. Gleichzeitig bekommen wir Investitionen aus Ländern, mit denen wir keine BITs haben. BITs sind für das Anziehen von Investitionen also nicht ausschlaggebend«⁴ (Raman 2012).

Neben dem Heilsversprechen von mehr Investitionen spielt die Ignoranz gegenüber den politischen und ökonomischen Risiken von Investitionsverträgen eine zentrale Rolle bei ihrer Unterzeichnung. In der Vergangenheit dauerten Verhandlungen oft nur ein paar Stunden, manchmal waren noch nicht einmal Jurist_innen geschweige denn Justizministerien involviert. Das Eingeständnis eines früheren chilenischen Unterhändlers ist exemplarisch: »Wie die meisten Länder unterschrieben wir in den 1990er Jahren viele Verträge, ohne zu verstehen, welche Verpflichtungen wir damit eingingen« (Poulsen 2013: 10). Die Risiken werden oft erst Jahre später klar, wenn der Staat verklagt wird.

Noch heute sitzt der globale Süden in Investor-Staat-Verfahren am häufigsten auf der Anklagebank: Laut UNCTAD (2014: 7–8) richteten sich etwa drei Viertel aller Klagen, die bis Ende 2013 bekannt geworden waren, gegen Entwicklungs- und Schwellenländer; in der überwältigenden Mehrheit der Fälle – 85 Prozent – klagte ein Investor aus dem globalen Norden. Argentinien und Venezuela sind die Länder, die am häufigsten vor Investitionsschiedsgerichte gezerrt wurden. Aller-

dings müssen sich in Zeiten veränderter Kapitalströme auch Industrieländer immer häufiger dort behaupten: Tschechien ist mittlerweile der am dritthäufigsten verklagte Staat, Kanada steht an sechster Stelle; und fast die Hälfte aller 2013 neu eingereichten Investor-Staat-Verfahren richten sich gegen Industrieländer – die meisten davon EU-Mitgliedstaaten (ebd.: 1). Dieser Trend dürfte anhalten – auch aufgrund einer wachsenden Zahl von Nord-Nord-Investitions- bzw. Freihandelsabkommen mit Investitionsschutzkapiteln wie dem geplanten Abkommen zwischen der EU und den USA.

Die staatlichen »Verstöße«, die in Investor-Staat-Verfahren geahndet werden, wurden in den letzten zwei Jahrzehnten sukzessive ausgeweitet. Während ursprünglich willkürliche Enteignungen und die Diskriminierung ausländischer Investoren Anlass zu Klagen boten, richten sie sich zunehmend gegen Gesetze, die demokratisch, im öffentlichen Interesse und im Einklang mit nationalem Recht verfasst worden sind.

Dass diese Klagen Aussicht auf Erfolg haben, liegt am schwammig formulierten, aber weitreichenden Eigentumschutz, der Investoren im internationalen Investitionsrecht garantiert wird (Krajewski 2013; Hoffmann 2013). Einige Tribunale interpretieren beispielsweise den Standard der »fairen und gerechten Behandlung« so, dass Behörden von der lokalen bis zur nationalen Ebene immer völlig transparent und ohne Widersprüche zu handeln hätten und die »legitimen Erwartungen« eines Investors bezüglich des regulatorischen Umfelds seiner Investition nicht enttäuschen dürften (Bernasconi-Osterwalder/Liu 2013). Und während der Schutz vor »indirekter Enteignung« in den meisten nationalen Verfassungen so nicht zu finden ist, garantiert dieses Recht, in Investitionsabkommen verankert, ausländischen Investoren Entschädigung, wenn ihr Eigentum durch Regulierungen an Wert verliert. So lässt sich ein Fracking-Moratorium ebenso angreifen wie der Atomausstieg (siehe Box 1).

Mehrere Faktoren haben in den letzten Jahren das staatliche Risiko, verklagt zu werden, erheblich erhöht: Erstens sind Investor-Staat-Klagen in der Unternehmenswelt bekannter geworden. Entsprechend explodierte die Zahl der Klagen – von einem Dutzend Mitte der 1990er Jahre auf 568 bekannte Klagen Ende 2013 (UNCTAD 2014: 1). Die Dunkelziffer dürfte aufgrund der Intransparenz des Systems noch um einiges höher liegen. Und die Tendenz ist steigend. Allein im Jahr 2013 kamen laut

3. Für einen Überblick der Literatur siehe Poulsen (2010).

4. Übersetzung durch die Autorin. Auch alle weiteren, im Original englischen Zitate wurden von der Autorin übersetzt.

UNCTAD (ebd.) 57 neue Verfahren dazu – nur eines weniger als im Jahr zuvor, dem Rekordjahr bei den neu eingeleiteten Verfahren.

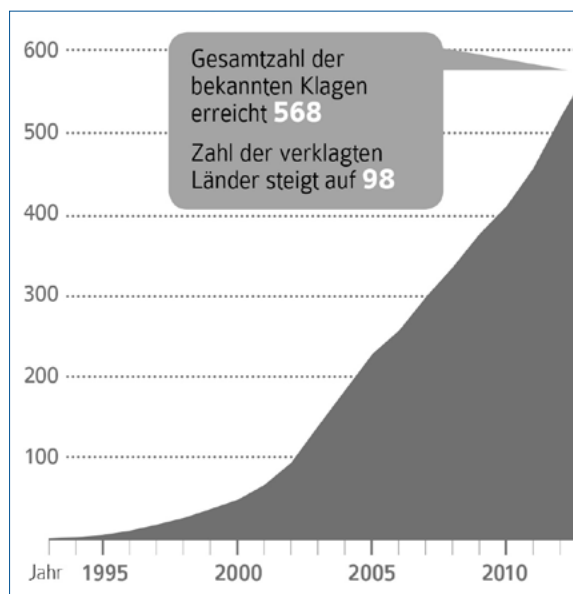
Diese Klagewelle hat die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit zu einem lukrativen Geschäftsfeld für die Rechtsbranche gemacht (Corporate Europe Observatory/Transnational Institute 2012). Auch dadurch wird das Klagerisiko erhöht: Bei Stundenlöhnen von bis zu 1.000 US-Dollar für Anwält_innen in Investor-Staat-Verfahren wundert es nicht, dass Kanzleien ihre multinationale Klientel kontinuierlich zu Klagen ermuntern – zum Beispiel wenn Staaten Maßnahmen zur Bekämpfung von Wirtschaftskrisen ergreifen. Die kommerziellen Schiedsrichter_innen, die umso mehr verdienen, je mehr Prozesse es gibt, neigen dazu, das schwammige Investitionsrecht breit und damit zugunsten des Investors auszulegen – was die Chancen von zukünftigen Klagen erhöht (siehe 2.3). Schließlich reduzieren Anwaltsfirmen und Hedgefonds das finanzielle Risiko aufseiten der Kläger, da sie die »Prozessfinanzierung« als Geschäft betreiben und die Rechtskosten in Investor-Staat-Klagen übernehmen, um später Teile der Entschädigung an den Investor zu kassieren.

Eine dritte Entwicklung, die das Klagerisiko in den letzten Jahren erhöht hat, ist der Trend zur »Investitionsstrukturierung« bzw. zum sogenannten »Treaty Shopping« mittels eines dichten Netzes von teilweise eigens dafür geschaffenen ausländischen Tochterfirmen. So kann ein Investor A eine Investition in Land B beispielsweise über eine Tochtergesellschaft in Land C abwickeln, wenn zwischen Land B und C ein besonders investorenfreundliches Abkommen besteht – und dann auf Basis dieses Abkommens gegen Land B klagen. Das Ergebnis dieser Investitionsstrukturierung sind Klagen wie die des kanadischen Konzerns Lone Pine, der sein Heimatland Kanada über eine Briefkastenfirma in den USA verklagt (siehe Box 1).

2. Problembereiche des internationalen Investitionsrechts

Im Folgenden werden vier Problembereiche des Investitionsrechts bzw. der -schiedsgerichtsbarkeit unterschieden: a) die Gefahren für öffentliche Haushalte und Steuerzahler_innen, b) Risiken für die Regulierungsautonomie des Staates, c) rechtsstaatliche Probleme im Kontext der Privatisierung von Recht, und d) die Unterwanderung der Demokratie.

Investor-Staat-Klageflut: Gesamtzahl der Fälle



Quelle: UNCTAD, Down to Earth

2.1 Gefährdung der öffentlichen Finanzen

Die Gefahren von Investor-Staat-Klagen für öffentliche Haushalte und Steuerzahler_innen liegen auf der Hand: sie können Entschädigungszahlungen in Milliardenhöhe nach sich ziehen. Die Kosten für die Staaten steigen dabei immer höher: 2012 verpflichtete ein Schiedsgericht Ecuador zu einer historisch bislang einzigartigen Schadensersatzsumme von 2,4 Mrd. US-Dollar (inklusive Zinsen und Verfahrenskosten). Das sind knapp 3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts des Landes und entspricht den jährlichen staatlichen Gesundheitsausgaben für sieben Millionen Ecuadorianer_innen (Public Citizen 2012a). Geklagt – und Recht bekommen – hatte der US-Konzern Occidental, weil das Land die Ölförderverträge mit dem Unternehmen einseitig aufgekündigt hatte.

Allein die Rechtskosten für Investor-Staat-Klagen können die öffentlichen Haushalte schröpfen. Laut OECD (2012: 19) betragen sie im Durchschnitt 8 Mio. US-Dollar pro Verfahren, können jedoch auch deutlich höher liegen. Medienberichten zufolge hat die philippinische Regierung für die Verteidigung gegen zwei Klagen des Flughafenbetreibers Fraport 58 Mio. US-Dollar ausgegeben – Geld, mit dem sie 12.500 Lehrer_innen entlohnen oder gleich zwei neue Flughäfen hätte bauen können (Olivet 2011: 4). Da die Schiedsgerichte bisher dazu

Box 1: Beispiele für laufende Investor-Staat-Klagen

Konzerne gegen Gesundheitsschutz – Philip Morris vs. Uruguay und Australien: Seit 2010 klagt Philip Morris gegen Uruguay, seit 2011 gegen Australien. Beide Klagen richten sich gegen Einheitsverpackungen für Zigaretten bzw. Gesundheitswarnungen, die den Tabakkonsum zurückdrängen sollen. Die Klage gegen Australien läuft über eine Hongkonger Niederlassung – auf Basis des Investitionsschutzabkommens zwischen Hong Kong und Australien. Gegen Uruguay klagt Philip Morris International mit Sitz in der Schweiz – auf Basis des Schweiz-Uruguay-Abkommens. Von Uruguay möchte der Tabakkonzern 2 Mrd. US-Dollar Entschädigung – etwa 4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts des Landes. Die von Australien geforderte Schadensersatzsumme ist unbekannt. In beiden Fällen fordert Philip Morris zudem, die Anti-Tabak-Gesetze auszusetzen. (Martin 2013)

Konzerne gegen den Atomausstieg – Vattenfall vs. Deutschland (II): Seit 2012 verklagt der schwedische Energiekonzern Vattenfall die Bundesregierung auf Basis der Investitionsschutzregeln im multilateralen Energiecharta-Vertrag. Vattenfall will über 3,7 Mrd. Euro Entschädigung für die Abschaltung der Atomkraftwerke Krümmel und Brunsbüttel im Zuge des deutschen Atomausstiegs nach der Katastrophe von Fukushima. Beide störanfälligen Meiler standen schon still als der Bundestag das Gesetz zum Atomausstieg beschloss. Es ist bereits die zweite Vattenfall-Klage gegen Deutschland (siehe Box 2). (Bernasconi-Osterwalder/Hoffmann 2012)

Konzerne gegen Umweltschutz – Lone Pine vs. Kanada: Der Öl- und Gaskonzern Lone Pine verklagt seit 2012 Kanada auf 250 Mio. Kanadische Dollar Schadensersatz, weil die Provinz Quebec wegen möglicher Umweltschäden beim Fracking ein Moratorium für die umstrittene Tiefenbohrtechnik erlassen hat und in diesem Kontext einzelne Bohrlizenzen widerrufen. Lone Pine hat seinen Hauptsitz in Kanada, verklagt den Staat aber über eine Briefkastenfirma in der US-amerikanischen Steueroase Delaware auf Basis des Investitionsschutzes im nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA zwischen den USA, Kanada und Mexiko. (Attac et al. 2014: 7)

Konzerne gegen Wasserschutz – Pacific Rim vs. El Salvador: Seit 2009 klagt der Bergbau-Konzern Pacific Rim auf Basis der Investitionsschutzregeln im CAFTA-Freihandelsabkommen zwischen den USA und mehreren zentralamerikanischen Staaten gegen ein Bergbaumoratorium in El Salvador. Das Moratorium wurde infolge massiver Proteste der Bevölkerung gegen Umweltzerstörung und Wasserverschmutzung durch den Bergbau verhängt. Weil Pacific Rim seine geplante Goldmine »El Dorado« deshalb nicht eröffnen kann, will der Konzern 301 Mio. US-Dollar Entschädigung für die Vereitelung der erwarteten Gewinne, also über 1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts des Landes. Pacific Rim hat seinen Hauptsitz in Kanada (das nicht Vertragspartei des CAFTA ist) und klagt über eine Tochtergesellschaft im US-Bundesstaat Nevada.⁵

Konzerne gegen Entschädigung für Umweltverbrechen – Chevron vs. Ecuador. Seit 2009 verklagt der US-Ölmulti Chevron Ecuador auf Basis des USA-Ecuador-Investitionsabkommens, weil er wegen massiver Umweltverschmutzung von ecuadorianischen Gerichten zu 9,5 Mrd. US-Dollar Entschädigung an indigene Gemeinden verurteilt worden war – laut Chevron zu Unrecht. Bisher hat sich das Drei-Mann-Tribunal, das über den Fall entscheidet, auf die Seite des Konzerns geschlagen und die Regierung von Ecuador aufgefordert, das Urteil nicht zu vollstrecken. Dass Ecuador dies mit Verweis auf die Gewaltenteilung in seiner Verfassung verweigert

hat, wird von Chevron jetzt als Verletzung des Standards der »fairen und gerechten Verhandlung« im Investitionsrecht ausgelegt – wofür Chevron seinerseits Entschädigung fordert.⁶

Konzerne gegen den Schuldenschnitt – Poštová Banka & Istrokapital vs. Griechenland: Seit 2013 verklagen die slowakische Poštová Banka und ihr zyprischer Aktionär Istrokapital Griechenland wegen des Schuldenschnitts des Landes. Poštová Banka hatte 2010 griechische Staatsanleihen zum Spottpreis gekauft. Als Griechenland zwei Jahre später mit seinen Gläubigern über die Reduzierung der Schulden verhandelte, widersetzte sich die Bank dem Schuldenschnitt. Rechtsgrundlage sind bilaterale Investitionsabkommen zwischen Griechenland und der Slowakei bzw. Zypern. Die geforderte Schadensersatzsumme ist nicht bekannt. (Corporate Europe Observatory/Transnational Institute 2014: Kapitel 3).

Konzerne gegen Mindestlohn – Veolia vs. Ägypten: Seit 2012 verklagt das französische Versorgungsunternehmen Veolia Ägypten auf Basis des bilateralen Investitionsabkommens zwischen Frankreich und Ägypten wegen angeblicher Verletzung eines Vertrags zur Müllentsorgung in der Stadt Alexandria. Die Stadt hatte Veränderungen des Vertrags verweigert, mit denen Veolia höheren Kosten begegnen wollte – unter anderem aufgrund der Einführung eines Mindestlohns. Auch der massenhafte Diebstahl von Müll-eimern durch die lokale Bevölkerung wurde laut Veolia nicht von der örtlichen Polizei verhindert. Laut Medienberichten will Veolia 82 Mio. Euro Entschädigung. (Karadelis 2012)

Konzerne gegen den Arabischen Frühling – Indorama vs. Ägypten: Seit 2011 verklagt der indonesische Textilkonzern Indorama Ägypten, weil ein ägyptisches Gericht die Re-Nationalisierung einer Textil-Fabrik angeordnet hatte, die unter dem Mubarak-Regime privatisiert worden war – laut Gericht nicht rechtmäßig. Vorausgegangen waren dem Urteil ein Streik und Besetzungen von Textilarbeiter_innen, die die Wiederverstaatlichung des Unternehmens sowie bessere Arbeitsbedingungen und Löhne gefordert hatten. (Perry 2011)

Konzerne gegen Patentrecht – Eli Lilly vs. Kanada: Der größte US-Pharmakonzern Eli Lilly geht seit 2013 auf Basis des Investitionsschutzes im NAFTA-Abkommen gegen Kanadas Patentrecht vor, weil kanadische Gerichte zwei seiner Patente auf Medikamente für nichtig erklärt hatten. Die Patente für Strattera zur Behandlung von ADHS und Zyprexa zur Behandlung von Schizophrenie waren aberkannt worden, weil der versprochene Nutzen in einer kurzen Testphase mit wenigen Proband_innen nicht ausreichend belegt worden war. Eli Lilly möchte 500 Mio. US-Dollar Entschädigung und attackiert zudem das kanadische Patentrecht, nach dem ein Patent nur erteilt wird, wenn der versprochene Nutzen einer Erfindung zum Zeitpunkt des Patentantrags ausreichend belegt werden kann. (Trew 2013)

Konzerne gegen Umweltschutz – Renco vs. Peru: Weil der Bergbau-Konzern Doe Run die zugesicherten Umweltschutzmaßnahmen an einer Metallschmelze in der peruanischen Andenstadt La Oroya nicht erfüllt hatte, beendete die Regierung seine Betriebs-erlaubnis. Der Konzern klagt deshalb auf Basis des bilateralen USA-Peru-Freihandelsabkommens seit 2011 über seine US-Mutter, die Renco Gruppe, auf 800 Mio. US-Dollar Schadensersatz. Umweltorganisationen haben La Oroya mehrfach zu einem der verschmutztesten Orte der Welt erklärt. Kinder weisen dort viel zu hohe Blei-, Kadmium- und Arsenwerte im Blut auf. (Public Citizen 2012)

5. Für aktuelle Informationen zum Verfahren siehe Mining Watch Canada Mines Alert: <http://www.miningwatch.ca/categories/company-country-issue/company/pacific-rim>.

6. Siehe die Kampagne der ecuadorianischen Regierung »Die schmutzige Hand von Chevron«: <http://apoya-al-ecuador.com/de/chevron-gegen-den-ecuadorianischen-staat/>.

neigen, die Parteien ihre eigenen Rechtskosten tragen zu lassen, kann ein Staat auf diesen Kosten auch dann sitzen bleiben, wenn er ein Verfahren nicht verliert. Die Europäische Kommission möchte dies allerdings ändern und festlegen, dass die unterlegene Partei die Rechtskosten alleine zu tragen hat. Für Prozess- und Mandatskosten zur Verteidigung gegen die laufende Vattenfall-Klage hat die deutsche Bundesregierung übrigens 6,5 Mio. Euro eingeplant: Knapp 700.000 wurden laut einer Fragestunde im Bundestag bereits ausgegeben; 2,2 Mio. Euro sind im Haushalt 2014 eingeplant, 2 Mio. für 2015 und 1,6 Mio. für 2016 (Deutscher Bundestag 2014: 32).

2.2 Eingriff in die Regulierungsautonomie des Staates

Ein zweiter Problembereich liegt im Druck, den Investitionsabkommen und Investor-Staat-Klagen auf staatliche Regulierungen ausüben. Manchmal genügt allein die Androhung einer Klage, um geplante Gesetze abzuwürgen oder zu verwässern – »*regulatory chill*« heißt das im Fachjargon. Fünf Jahre nach Inkrafttreten des Freihandelsabkommens zwischen Mexiko, Kanada und den USA beschrieb ein kanadischer Regierungsbeamter das Phänomen folgendermaßen: »Bei beinahe jeder neuen umweltpolitischen Maßnahme gab es von Kanzleien aus New York und Washington Briefe an die kanadische Regierung. Da ging es um chemische Reinigung, Medikamente, Pestizide, Patentrecht. Nahezu jede neue Initiative wurde ins Visier genommen und die meisten haben nie das Licht der Welt erblickt« (zitiert nach Greider 2001).

Tatsächlich scheinen Unternehmen internationales Investitionsrecht heute mehr als Waffe bzw. »Präventivschlag« in politischen Auseinandersetzungen um Regulierungen zu nutzen, denn als Schutzschild gegen staatliche »Übergriffe«. ⁷ So verschwanden in Kanada zweimal Anti-Tabak-Gesetze in der Schublade, nachdem die Tabakindustrie mit NAFTA-Klagen gedroht hatte. In Indonesien wurden Unternehmen von einem Bergbau-Verbot im Regenwald ausgenommen, nachdem sie gedroht hatten, den Staat deshalb vor einem Schiedsgericht zu verklagen. ⁸ Auch Vattenfall hat im Rahmen

einer Einigung bei seiner ersten Investitionsklage gegen Deutschland die Verwässerung einer Umweltauflage für das umstrittene Kohlekraftwerk im Hamburger Stadtteil Moorburg erreicht (siehe Box 2). Und die neuseeländische Regierung hat angekündigt, dass sie mit der Umsetzung ihrer Anti-Tabak-Gesetze bis zu einer Entscheidung in der Klage von Philip Morris gegen Australien warten wird (siehe Box 1). ⁹ Selbst wenn der Tabakkonzern diese Klage verliert, hat sie dennoch den gewünschten Effekt erzielt: Gesetze zur Einschränkung des Tabakkonsums in anderen Teilen der Welt zumindest um einige Jahre zu verzögern. Die Gewinne von Philip Morris sprudeln in dieser Zeit weiter – und die gesamtgesellschaftlichen Kosten aufgrund von Ausgaben im Gesundheitssektor steigen.

Neben der Abschwächung, Verhinderung und Verzögerung von Regulierungen können Investor-Staat-Klagen dazu führen, dass Gewinneinbußen einzelner Unternehmen infolge politischer Reformen sozialisiert werden – selbst wenn die Regulierungen zum Schutz des Gemeinwohls notwendig sind. Laut dem US-amerikanischen Autor William Greider (2001) ist genau das die Funktion der Investorenrechte in Abkommen wie dem nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA: Sie sind Teil einer »langfristigen, von der Kapitaleseite gut durchdachten Strategie« zur Neudefinition von »staatlicher Regulierung als Wegnahme von Besitz, die Entschädigung erfordert«. Anders formuliert: Wer reguliert, soll zahlen.

Für dieses »neue internationale Supergrundrecht auf ungestörte Investitionsausübung« (Prantl 2014) ist der in Investitionsabkommen übliche Schutz vor »indirekter« Enteignung bzw. »enteignungsgleichen Eingriffen« zentral, also der Schutz vor Maßnahmen, die, so wird argumentiert, wirtschaftlich einen ähnlichen Effekt haben wie die Wegnahme von Eigentum. Die Folgen dieser Doktrin zum Schutz vor indirekter Enteignung sind laut Greider weitreichend – und gewollt: »Da jede neue Regulierung einen gewissen wirtschaftlichen Effekt auf Privateigentum haben wird, ist diese Doktrin ein Rezept, um modernes Regierungshandeln einzuschränken und den regulierenden Staat kaputt zu machen – um den lang erkämpften Schutz sozialer Wohlfahrt, ökonomischer Gerechtigkeit, ökologischer Werte und individueller Freiheiten zu unterwandern. Die rechten Befürworter

7. Zachary Douglas, damals noch an der Universität Cambridge und heute Anwalt der Kanzlei Matrix Chambers, erwähnte diesen Trend auf der Konferenz *50 Years of Bilateral Investment Treaties* in Frankfurt, 1.–3.12.2009.

8. Zu diesen und weiteren Fällen siehe Tienhaara (2011).

9. Turia, Turiana: »Government moves forward with plain packaging of tobacco products«, 19. Februar 2013; <http://www.beehive.govt.nz/release/government-moves-forward-plain-packaging-tobacco-products>.

des Systems geben offen zu, dass es darum geht – das Primat des Privateigentums über allgemeinere gesellschaftliche Anforderungen herzustellen« (Greider 2001).

Die Palette politischer Maßnahmen, die über eine Doktrin wie dem Schutz vor indirekter Enteignung angegriffen werden können, ist von zwei Anwälten der Kanzlei Luther anschaulich beschrieben worden – übrigens in einer von der früheren deutschen Bundesregierung herausgegebenen Broschüre mit dem alarmierenden Titel *Hilfe, ich werde enteignet!*. Darin heißt es: »Die mögliche Vielfalt schädlichen staatlichen Handels ist praktisch unbegrenzt« und könne in seiner Gesamtheit durchaus einer Enteignung gleichkommen. Der Staat könne beispielsweise neue Steuern einführen, die die Fortführung eines Geschäfts wirtschaftlich sinnlos machen, Umweltgesetze erlassen, durch die bisher gefertigte Produkte verboten werden oder staatlich regulierte Tarife senken, etwa im Strom-, Gas- oder Telekommunikationssektor oder bei Mautstraßen, und damit die Finanzierung eines Projekts zerstören (Germany Trade and Invest 2011: 5).

2.3 Umgehung des Rechtsstaates

Bei der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit handelt es sich um ein privatisiertes Rechtssystem, das den Schiedsverfahren zur Lösung von Streitigkeiten zwischen zwei Unternehmen entlehnt wurde. Diese »Schattenjustiz im Nobelhotel« (Henrich et al. 2013) ist völlig ungeeignet für die Überprüfung sämtlicher staatlicher Regulierungsinstrumente und Urteile über Kompensationszahlungen in Millionen- bzw. Milliardenhöhe, für die letztendlich die Steuerzahler_innen aufkommen müssen.

Zur Erinnerung: Kein ordentliches Gericht der Welt hat so viel Macht wie die privaten Tribunale, die über Investor-Staat-Klagen entscheiden. Dies hat einer der Schiedsrichter_innen anschaulich beschrieben: »Wenn ich nachts aufwache und über Schiedsverfahren nachdenke, bin ich immer wieder überrascht, dass souveräne Staaten sich auf die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit eingelassen haben. Drei Privatpersonen haben die Befugnis, und zwar ohne jegliche Einschränkung und Revisionsverfahren, alle Aktionen einer Regierung, alle Entscheidungen der Gerichte, alle Gesetze und Verordnungen des Parlaments zu überprüfen« (zitiert nach Corporate Europe Observatory/Transnational Institute 2012: 34).

Die »rechtsstaatliche Perversion« (Prantl 2014) der privaten Schiedsgerichtsbarkeit zeigt sich am Bruch mit zentralen rechtsstaatlichen Grundsätzen: der Gleichheit vor dem Gesetz¹⁰, der Transparenz der Verfahren¹¹ und des rechtlichen Gehörs¹². Zudem handelt es sich um ein einseitiges Parallelrecht, in dem nur Investoren klagen können, und nicht etwa der Staat, wenn Investoren beispielsweise Menschenrechte missachten oder die Umwelt verschmutzen. Investoren werden schlicht keine Pflichten auferlegt.

In diesem asymmetrischen Rechtssystem wird besonders der Bruch des Prinzips der Unabhängigkeit der Justiz zum Problem. Denn entschieden werden die Klagen nicht von ordentlichen Gerichten mit unabsetzbaren Richter_innen, die im Falle von »unliebsamen« Urteilen nicht ihr Amt verlieren. Vor solch einem ordentlichen Gericht würde im Voraus bzw. zufällig festgelegt, welche Richter_innen welche Fälle erhielten. Ihr Gehalt wäre unabhängig von ihrem Urteil und der Anzahl der Fälle sicher. All das sind wichtige institutionelle Garantien für die richterliche Unabhängigkeit.

Investor-Staat-Klagen werden dagegen von ad hoc einberufenen Tribunalen aus meist drei Privatpersonen entschieden, die von den Streitparteien ernannt und mit Stunden- bzw. Tageshonoraren pro Verfahren entlohnt werden. Bei der meistgenutzten Institution für Investoren-Klagen, dem Washingtoner International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), verdienen sie 3.000 US-Dollar am Tag (ICSID 2013: 1). Dabei werden überwiegend die immer gleichen Schiedsrichter_innen ernannt. Insider nennen sie den »Club« oder auch die »innere Mafia« (zitiert nach Corporate Europe Observatory/Transnational Institute 2012: 36, 38). Gerade einmal 15 von ihnen haben 55 Prozent der bis Ende 2011 bekannten Investoren-Klagen entschieden (ebd.: 38).

Dies weist auf einen handfesten Interessenkonflikt hin: Mehr Klagen bringen diesen »unternehmerischen Schiedsrichter_innen« (Menon 2012: 15) in Zukunft mehr Nominierungen und Einkommen. In einem asymmetrischen Rechtssystem, in dem nur eine Seite klagen

10. Privatgerichte gibt es nur für »ausländische« Investoren; »normale« Unternehmen und Menschen müssen mit »normalen« Gerichten vorlieb nehmen.

11. Wie auch die Schiedssprüche sind sie meist geheim.

12. Betroffene dritte Parteien wie eine Kommune, gegen deren Entscheidung geklagt wird, haben kein Recht auf Information, Äußerung und Berücksichtigung.

kann (der Investor), ist das ein starker Anreiz, das System durch investorenfreundliche Urteile und Rechtsinterpretationen klagefreundlich zu halten. Eine empirische Untersuchung von 140 Investitionsschutz-Klagen hat gezeigt, dass die Schiedsrichter_innen tatsächlich dazu neigen, bestimmte Klauseln breit und damit zugunsten des Investors auszulegen (van Harten 2012). Ein Beispiel für eine investorenfreundliche Auslegung des Begriffs »ausländischer Investor« ist beispielsweise, ein zu 98 Prozent ukrainisches Unternehmen als litauischen Investor anzuerkennen und eine Investor-Staat-Klage gegen die Ukraine auf Basis ihres Investitionsschutzabkommens mit Litauen zuzulassen.¹³

Die fehlende Unabhängigkeit und Neigung zu investorenfreundlichen Rechtsinterpretationen zeigt, dass es mit der angeblichen Neutralität der privaten Schiedsgerichtsbarkeit, die von ihren Verfechter_innen immer wieder ins Feld geführt wird, nicht weit her ist. Schiedsgerichte sind eben nicht »gerechter«, wie die *Frankfurter Allgemeine Zeitung* kürzlich titelte – übrigens aus der Feder einer früheren Investitionsschutz-Anwältin (Bubrowski 2014). Der inhärente Bias der Schiedsgerichtsbarkeit macht auch deutlich, dass es ein »mit leichten Reformen zu einem besseren System« (Griebel 2014) nicht geben wird, solange die Rechtsauslegung einer privaten Justizmaschinerie mit einem finanziellen und Karriereinteresse überlassen wird (siehe Punkt 4).

2.4 Unterwanderung der Demokratie

Letztendlich geht es beim Investitionsrecht darum, gegenhegemoniale Kräfte und die Demokratie einzuhegen. Ein Zitat zweier Mitarbeiter von Milbank (Nolan/Baldwin 2012: 49), einer der führenden Kanzleien im internationalen Investitionsrecht, macht dies deutlich: »Unerwünschte Maßnahmen von Regierungen gibt es nicht nur im Rahmen von autokratischer Herrschaft. Der Populismus, den Demokratien mit sich bringen können, ist oft Katalysator für solche Aktionen.« Kein Wunder, dass Länder wie Argentinien und Ecuador, die nach heftigen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen Privatisierungen zurückgenommen und Unternehmen verstaatlicht haben, zu den Ländern gehören, die am häufigsten vor Investitionsschiedsgerichten verklagt wurden.

13. So geschehen in Tokios *Tokelos vs. Ukraine* (ICSID Case No. ARB/02/18).

Zur kritischen Analyse des internationalen Investitionsrechts eignet sich das maßgeblich von Stephen Gill geprägte Forschungsprogramm zum »neuen Konstitutionalismus«. Es untersucht politisch-juridische Strukturen, welche den Neoliberalismus und bestehende Eigentumsverhältnisse durch die Einschränkung staatlicher Interventions- und demokratischer Kontrollmöglichkeiten quasi konstitutionell absichern. Dabei wird das Politische neu definiert – zum Beispiel wenn Investitionspolitiken durch die Festschreibung ökonomischer Prinzipien in Investitionsabkommen entpolitisiert und der demokratischen Kontrolle entzogen werden.

Beschnitten wird die Demokratie zudem durch die Verabsolutierung privater Eigentumsrechte und die Privilegierung ausländischer Investoren. Nur ausländische Investoren – oder solche, die sich über die Strukturierung ihrer Investitionen zu solchen »aufschwingen« (siehe oben) – haben die Möglichkeit, in politischen Debatten um Regulierungen mit einer teuren Investor-Staat-Klage in einem nur ihnen zugänglichen parallelen Rechtssystem zu drohen, in dem Staaten regelmäßig zu hohen Kompensationszahlungen verurteilt werden. Gegenüber anderen gesellschaftlichen Gruppen – Gewerkschaften, heimischen Unternehmen, Bürger_innen-Initiativen – gibt ihnen das viel Macht, politische Entscheidungen in ihrem Interesse zu beeinflussen. Nur sie können sich auf den exzessiven Privateigentumsschutz im Investitionsrecht berufen, der breiter ist als das, was in den meisten nationalen Verfassungen verankert ist, und die Sozialpflichtigkeit des Eigentums nicht kennt (siehe u. a. Hoffmann 2013). So existiert die »entschädigungspflichtige De-facto-Enteignung« im deutschen Grundgesetz nicht (Dederer 2012), während eine indirekte Enteignung laut Investitionsrecht immer Entschädigung erfordert – selbst wenn sie einen öffentlichen Zweck verfolgt. Erwartete zukünftige Gewinne gelten im deutschen Recht auch nicht als Teil des schützenswerten Privateigentums, während Investoren in Investor-Staat-Klagen regelmäßig Entschädigung für ihre entgangenen, erwarteten Gewinne zugesprochen wird.

Ein weiterer Effekt von Investitionsabkommen ist die konstitutionelle Festschreibung des »internationalisierten Wettbewerbsstaats« (Joachim Hirsch), der weniger als kontrollierende Instanz ökonomischer Akteure auftritt, als vielmehr die nationalen und regionalen Ebenen durch die Harmonisierung von Politiken auf den globalen Wettbewerb ausrichtet. Der Rechtswissenschaftler

David Schneiderman (2008) hat das am Beispiel zahlreicher Verfassungsänderungen (z. B. in Lateinamerika) untersucht, durch die infolge eines Investitionsabkommens Eigentumskonzeptionen, die private Eigentumsrechte zum Zwecke gesellschaftlicher Umverteilung durch den Staat einschränkten, zugunsten der liberalen Konzeption aus nationalen Verfassungen verdrängt wurden. In seiner Funktion als Durchsetzungsinstanz privater Eigentumsrechte wird der Staat damit gestärkt, während verteilungs- und sozialpolitische Kompetenzen beschnitten werden.

3. Brüche im Regime des internationalen Investitionsrechts

Allerdings sind diese Prozesse nicht widerspruchsfrei. Im Gegenteil: Es gibt unübersehbare Brüche im und heftige Kämpfe um das Regime des internationalen Investitionsrechts. Soziale Bewegungen skandalisieren erfolgreich einzelne Klagen;¹⁴ kritische Wissenschaftler_innen brandmarken die Risiken für staatliche Regulierung, öffentliche Haushalte und Demokratie (z. B. Public Statement on the International Investment Regime 2010); einige Staaten haben sich von Teilen des Regimes abgewandt und versuchen, Alternativen aufzubauen. Selbst unter den Verfechter_innen des Regimes wird von einer Legitimationskrise gesprochen, die es zu bearbeiten gelte (z. B. Waibel et al. 2010).

Vor allem im globalen Süden regt sich Widerstand gegen die neoliberale Supra-Verfassung des internationalen Investitionsrechts. Südafrika hat Abkommen mit einigen EU-Staaten, darunter Deutschland, aufgekündigt und erklärt, dass weitere Verträge aus der Post-Apartheid-Ära folgen werden, die das Land damals hastig abgeschlossen hatte, um Investitionen anzuziehen. Indonesien leitet gerade ähnliche Schritte ein. Indien erarbeitet laut Medienberichten einen Modellvertrag für Investitionsschutz, der sich stark von den Modellen der postkolonialen Ära bzw. der 1990er und 2000er Jahre unterscheiden soll. Bolivien, Ecuador und Venezuela haben einige Investitionsabkommen und die ICSID-Konvention über die Einrichtung des gleichnamigen Schiedsgerichts bei der Weltbank aufgekündigt. In Ecuador prüft eine Kommission, ob die Abkommen des Landes mit nationa-

lem Recht vereinbar sind. Auf einem Treffen der Länder des ALBA-Bündnisses (Bolivarianische Allianz für Amerika) im April 2013 wurde ebenfalls eine Überprüfung bestehender Verträge beschlossen sowie die Einrichtung einer eigenen regionalen Institution zur Lösung von Konflikten mit ausländischen Investoren.

Auch in manchen Industrieländern und internationalen Organisationen vollzieht sich ein Paradigmenwechsel. Die sozialdemokratische Gillard-Regierung Australiens hatte 2011 angekündigt, dass sie in ihren Freihandelsabkommen keine Investor-Staat-Klagerechte mehr verhandeln werde. Auch die konservative Nachfolgeregierung hat jüngst ein Abkommen mit Japan abgeschlossen, das die Klagerechte nicht enthält. Und während die UNCTAD vor allem in den 1990er Jahren Länder des Südens drängte, Investitionsabkommen zu unterzeichnen, skizziert sie in jüngeren Publikationen (2012, 2013a) Optionen zur Reform gegenwärtiger Investitionspolitik – von klarer begrenzten Rechten für Investoren bis hin zu Investorenpflichten. Neben der UNCTAD (2013b: 3–4) warnt inzwischen sogar der IWF (2012: 42) davor, dass Investitionsabkommen Staaten bei der Bekämpfung von Wirtschafts- und Finanzkrisen stark einschränken können.

4. Die EU-interne Auseinandersetzung um die Zukunft des Investitionsrechts

Inmitten dieses zähen Ringens um das globale Investitionsrecht platzt nun die Debatte um die Investitionspolitik auf europäischer Ebene. Bis zu dem im Dezember 2009 in Kraft getretenen Vertrag von Lissabon hatte die EU keine Kompetenz, Investitionsschutzverträge und entsprechende Kapitel in Freihandelsabkommen zu verhandeln. Dies oblag allein den EU-Mitgliedstaaten, welche bis heute Weltmeister in diesem Geschäft sind: Sie haben rund 1.400 der über 3.200 weltweiten Investitionsabkommen abgeschlossen; kein Land hat mehr bilaterale Verträge als Deutschland (139, davon 131 in Kraft).¹⁵ Zudem sind Investoren mit Sitz in der EU fleißige Kläger: Die meisten der weltweit bekannten Investor-Staat-Klagen wurden zwar von Investoren aus den USA lanciert (127 Verfahren), darauf folgen aber In-

14. Einen Überblick bietet die Webseite des Network for Justice in Global Investment: <http://justinvestment.org/>.

15. Siehe die Übersicht über die bilateralen Investitionsförderungs- und -schutzverträge (IFV) der Bundesrepublik Deutschland: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/B/bilaterale-investitionsfoerderungs-und-schutzvertraege-IFV,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>.

Box 2: Beispiele für entschiedene bzw. eingestellte Investor-Staat-Klagen

Konzerne gegen Anti-Diskriminierung – Foresti u.a. vs. Südafrika: 2007 verklagten italienische und luxemburgische Investoren Südafrika auf 350 Mio. US-Dollar Entschädigung, weil ein neues Bergbau-Gesetz Elemente zur Anti-Diskriminierung von Schwarzen aus dem *Black Empowerment Act* enthielt. Demnach hätten die Investoren Unternehmensanteile an »historisch benachteiligte Südafrikaner_innen« verkaufen müssen. Der Fall wurde 2010 für beendet erklärt, nachdem die Investoren neue Lizenzen erhalten hatten, durch die sie weniger Anlagekapital verkaufen mussten. (IAPP 2011)

Konzerne gegen Naturschutz – Metalclad vs. Mexico: Die US-Abfallfirma Metalclad verklagte Mexiko 1997 auf Basis des NAFTA-Abkommens auf 90 Mio. US-Dollar Schadensersatz. Hintergrund war der Ausbau einer Entsorgungsanlage für toxische Abfälle in einer mexikanischen Gemeinde. Die Anlage war zwar von der mexikanischen Regierung absegnet worden, die Gemeinde hatte jedoch nachträglich einen Baustopp verhängt und der Bundesstaat das Gebiet zur Naturschutzzone erklärt. Metalclad klagte auf Enteignung und erhielt Recht – sowie 16,2 Mio. US-Dollar Entschädigung. (Public Citizen 2014: 22)

Konzerne gegen Politik zur Bekämpfung von Wirtschaftskrisen – Investoren vs. Argentinien: Insgesamt 41 Mal wurde Argentinien wegen Maßnahmen zur Bekämpfung seiner Wirtschaftskrise 2001/02 verklagt, darunter die Abwertung des Peso, Gebühren-Obergrenzen für Wasser, Gas und Strom sowie Maßnahmen zur Umschuldung. Bis Januar 2014 wurde das Land zur Zahlung von insgesamt 980 Mio. US-Dollar an Entschädigungen verurteilt. Allein die Kosten für die Verteidigung in einer noch laufenden Klage betragen 12,4 Mio. US-Dollar. (Corporate Europe Observatory/Transnational Institute 2014: 12)

Konzerne gegen Umwelt- und Gesundheitsschutz – Ethyl vs. Kanada: Als das kanadische Parlament 1997 aus Gründen des Umwelt- und Gesundheitsschutzes den Import und Transport eines giftigen Benzinzusatzes verbot, klagte der US-Produzent Ethyl unter Verweis auf das NAFTA-Abkommen auf 201 Mio. US-Dollar Entschädigung. Kanada stimmte in einem Vergleich der Zahlung von 13 Mio. US-Dollar zu und zog die Handelsbeschränkungen zurück. (Public Citizen 2014: 11)

Konzerne gegen Umweltschutz – Vattenfall vs. Deutschland (I): In dem 2009 eingeleiteten Verfahren über 1,4 Mrd. Euro auf Basis des Energiecharta-Vertrags ging es um das klimapolitisch umstrittene Kohlekraftwerk im Hamburger Stadtteil Moorburg. Vattenfall waren die Auflagen zur Entnahme von Kühlwasser aus der Elbe zu streng. Das Verfahren wurde 2011 durch einvernehmliche Einigung beigelegt, nachdem die Umweltauflagen für Moorburg gelockert worden waren. Der innerdeutsche Rechtsstreit um das Kraftwerk dauert an. (Bernasconi-Osterwalder/Hoffmann 2012)

Konzerne gegen nationale Gerichte – Deutsche Bank vs. Sri Lanka: Im Oktober 2012 verurteilte ein Schiedsgericht Sri Lanka zur Zahlung von 60 Mio. US-Dollar Entschädigung plus Zinsen und 8 Mio. US-Dollar Rechtskosten an die Deutsche Bank wegen Verletzung des Investitionsabkommens zwischen Deutschland und Sri Lanka. Das höchste Gericht des Landes hatte wegen Korruptionsvorwürfen angeordnet, Zahlungen an die Bank auszusetzen, die laut einem Hedging-Abkommen mit der staatlichen Ölgesellschaft fällig gewesen wären. Die Entscheidung macht in der Finanzwelt Lust auf mehr, da sie ein Finanzmarktinstrument als schützenswerte Investition anerkennt – auch ohne dass damit eine physische Unternehmenstätigkeit der Deutschen Bank in Sri Lanka einherging. (King & Spalding 2013)

vestoren aus den Niederlanden (61 Verfahren), Großbritannien (43 Verfahren) und Deutschland (39 Verfahren) (UNCTAD 2014: 8).

Seit 2009 gibt es nun eine Auseinandersetzung darum, wie der Investitionsschutz in Zukunft EU-weit gestaltet werden sollte. Vorläufiges Ergebnis der Debatte ist eine Reihe konzernfreundlicher Leitlinien und Mandate für Investitionsschutz-Verhandlungen der EU mit Kanada, Indien, den USA, Japan, Marokko, Tunesien, Ägypten, Jordanien, China und den ASEAN-Staaten (Brunei, Myanmar, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, den Philippinen, Thailand, Singapur und Vietnam).

Im Kontext der Verhandlungen mit den USA gelang es einigen Nichtregierungsorganisationen, das Thema zu politisieren und weite Teile der Zivilgesellschaft gegen die transnationale Verfassung der Konzerne zu mobilisieren. Dieser Politisierung begegnet die Europäische Kommission (2013) mit einer offensiven PR-Initiative, welche die Sorgen der Öffentlichkeit zerstreuen soll und einen

»Neubeginn« beim Thema Investitionsschutz verspricht. Schwammig formulierte Investorenrechte wie die »faire und gerechte Behandlung« oder der Schutz vor »indirekter Enteignung« sollen klar definiert, das staatliche »Regulierungsrecht« geschützt und das Streitbeilegungsverfahren transparent und unabhängig werden. Klagen wie die von Philip Morris gegen Anti-Tabak-Gesetze in Australien und Uruguay wären unter den reformierten Investorenrechten nicht mehr möglich, so die Kommission.

Ein genauer Blick auf die Reformvorschläge zeigt, dass das nicht stimmt.¹⁶ Erstens enthalten die angeblich wasserdichten Definitionen der Investorenrechte weiterhin viele Schlupflöcher für breite, investorenfreundliche Auslegungen durch die Schiedsrichter_innen. So wird beispielsweise die Generalklausel der »fairen und gerechten Behandlung« sogar noch breiter gefasst, als es etwa unter dem NAFTA-Abkommen der Fall ist. Dies

16. Für eine ausführliche kritische Analyse der Reformvorhaben der Kommission siehe IISD (2014), Krajewski (2014) und Corporate Europe Observatory (2014: Annex 1 und 2).

ist brandgefährlich, denn diese Gummiklausel hat sich zu einer Allzweckwaffe für Investoren entwickelt, mit der bereits heute die meisten Klagen gewonnen werden (Bernasconi-Osterwalder/Liu 2013). Die Kommission möchte den Standard nun dahingehend ausweiten, dass er ausdrücklich die »legitimen Erwartungen« eines Investors schützt. Könnten Steuererhöhungen die »legitimen« Erwartungen eines Investors enttäuschen, wenn vorher niedrige Steuersätze fette Gewinne versprochen haben? Könnte ein Fracking-Moratorium der fairen und gerechten Behandlung eines Gaskonzerns widersprechen, wenn eine Regierung ihm vorher signalisiert hatte, die umstrittene Bohrmethode zu unterstützen? Dürfte sich das rechtliche und wirtschaftliche Umfeld, in dem ein Investor agiert, überhaupt noch ändern? Aufgrund der Neigung der Schiedsrichter_innen, derartige Fragen zugunsten des Investors zu beantworten, ist die Sorge hinsichtlich ihrer Rechtsinterpretationen durchaus angebracht.

Zweitens finden sich viele Vorschläge, die von der Kommission als Innovation angepriesen werden, schon in bestehenden Verträgen bzw. werden von Schiedsinstitutionen wie dem ICSID angewandt – etwa der angestrebte und eher vage Verhaltenskodex für Schiedsrichter_innen sowie Regeln, die es ermöglichen, missbräuchliche Klagen ohne Rechtsbasis in einem vereinfachten Verfahren abzulehnen. Dass diese Regeln dem florierenden Geschäft der Politikbekämpfung über Investor-Staat-Klagen ein Ende setzen werden, ist eher unwahrscheinlich – bisher haben sie das auch nicht vermocht.

Drittens wird die »rechtsstaatliche Perversion« (Prantl 2014) der privaten Schiedsgerichtsbarkeit mit Ausnahme der Transparenz der Verfahren von der Kommission überhaupt nicht angesprochen: Anhörungen sollen zwar in Zukunft öffentlich und Klageschriften sowie andere wesentliche Dokumente veröffentlicht werden, aber statt Gleichheit vor dem Gesetz gibt es weiterhin Sonderrechte und Sondergerichte für Investoren. Ihr paralleles Rechtssystem bleibt einseitig, denn Pflichten für Investoren – beispielsweise zur Einhaltung von Arbeitsrechten – finden sich in den Vorschlägen der Kommission nicht.¹⁷ Betroffene dritte Parteien können ihre Ansprüche in den Verfahren weiterhin nicht geltend

17. Ein Investor würde nach den Vorschlägen der Kommission zwar sein Recht verwirken, Klagen einzureichen, wenn Investitionen korrupt getätigt worden sind, allerdings ist dies nicht dasselbe wie eine Pflicht zur Korruptionsvermeidung.

machen,¹⁸ und es wird weiterhin keine institutionellen Garanten für die Unabhängigkeit der Schiedsrichter_innen geben, die auch in Zukunft von den Streitparteien ernannt und pro Verfahren bezahlt werden.¹⁹ Auch Berufungsverfahren vor unabhängigen Gerichten sind in absehbarer Zeit nicht vorgesehen.²⁰

Die Reformvorschläge der Kommission begründen also nicht den versprochenen Neubeginn im internationalen Investitionsrecht. Vielmehr handelt es sich um marginale »Reformchen«, die das zunehmend umkämpfte globale Rechtsfeld relegitimieren sollen, ohne den harten Kern der Konzernprivilegien anzurühren. Auch der »reformierte« Investitionsschutz à la Europäische Kommission wird ausländischen Investoren weitreichendere Privateigentumsrechte einräumen, als sie zum Beispiel in der deutschen Verfassung enthalten sind. Zudem wird ihnen mit der privaten Schiedsgerichtsbarkeit weiterhin ein exklusives, konzernfreundliches paralleles Rechtssystem zur Verfügung stehen, um diese Rechte einzuklagen. Auch die zukünftigen EU-Investitionsabkommen wären also Teil des neuen Konstitutionalismus, der Regierungen diszipliniert und gegenhegemoniale Akteur_innen bzw. Umverteilungsprozesse einschränkt.

Deshalb wundert es nicht, dass nach anfänglicher Skepsis auch traditionelle Hardliner in der Frage des Investitionsschutzes die Agenda der Kommission mittragen. Das jüngste Positionspapier des Bundesverbands der deutschen Industrie (BDI 2014) ist beispielsweise kaum noch von den Vorschlägen der EU-Bürokratie zu unterscheiden.

Die zentralen offenen Fragen an die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit beantworten dagegen weder die EU-Kommission noch ihre Freund_innen vom BDI: Warum sollten wir Tribunalen aus drei Privatpersonen, die

18. Nichtregierungsorganisationen oder Gewerkschaften sollen sich nach den Plänen der Kommission zwar mit eigenen Stellungnahmen in die Verfahren einbringen können (sogenannte *amicus curiae*-Eingaben), allerdings ist dies nicht dasselbe, wie das Recht zu intervenieren und selbst Partei zu werden – z.B. bei einer betroffenen Kommune, deren Maßnahme in einer Investor-Staat-Klage überprüft wird.

19. Die Kommission kündigt zwar für die Zukunft einen Verhaltenskodex für die Schiedsrichter_innen an, jedoch ist ein solcher Kodex nicht zu verwechseln mit institutionellen Garanten für richterliche Unabhängigkeit – wie der Unabsetzbarkeit der Richter_innen, die verhindert, dass die Unliebsamen unter ihnen außer Dienst gestellt werden.

20. Die EU-Kommission hat zwar angekündigt, dass sie auf einen Berufungsmechanismus hinarbeiten möchte, allerdings existieren solche Absichtsbekundungen in US-Verträgen schon seit Jahren – ohne dass sie zu einem solchen Mechanismus geführt hätten. In den Verhandlungen haben sich die USA gegenüber der EU auch bereits skeptisch in Bezug auf diesen Vorschlag geäußert.

wesentliche rechtsstaatliche Grundsätze verletzen, die Macht geben, an unseren Gerichten vorbei alle Gesetze unserer Parlamente, alle Entscheidungen unserer Regierungen und alle Urteile unserer Gerichte zu überprüfen und hohe Schadensersatzzahlungen zu verhängen? Und warum sollten wir einer einzigen Gruppe in unserer Gesellschaft – ausländischen Investoren – die Macht geben, vor diese Tribunale zu ziehen und damit ihre Macht im Politikprozess auszuweiten, ohne ihnen auch nur mit einem Wort Pflichten aufzuerlegen?

5. Was tun?

Die Unterstützung der Reformagenda der Kommission durch die Wirtschaftslobby deutet bereits an, dass sie eher nicht den Weg in eine sozial gerechte, ökologische und demokratische Investitionspolitik weist. Wem dies ein Anliegen ist, der sollte sich nicht in den »Reförmchen«-Vorschlägen verlieren. Die aktuelle Politisierung des Themas in der EU bietet dennoch Chancen für einen echten Neuanfang in der Investitionspolitik entlang folgender Positionen:

- Zukünftige Investitionsverträge sollten weder die einseitigen Investor-Staat-Klagerechte enthalten noch Privateigentumsrechte, die über den Eigentumsschutz in nationalen Verfassungen hinausgehen.
- Darüber hinaus sollten sie verbindliche Pflichten für Investoren festschreiben, beispielsweise zur Einhaltung von Menschen- und Arbeitsrechten, Umwelt- und Klimaschutz und zur Zahlung von Steuern im Gaststaat.
- Bestehende Verträge sollten aufgekündigt bzw. neu verhandelt werden, damit sie die staatliche Regulierungsautonomie nicht einschränken und weder im

Widerspruch zu Menschen- und Arbeitsrechten sowie anderen gesellschaftlichen Zielen wie zukunftsfähiger Entwicklung stehen noch zentrale rechtsstaatliche Prinzipien verletzen.

Schutzlos wären ausländische Investoren dann übrigens noch lange nicht. Schon heute stehen Ihnen Instrumente zur Verfügung, um sich gegen politische Risiken im Ausland zu versichern – von marktbasierter privaten Versicherungen über öffentliche Versicherungen der Multilateralen Investitions Garantie-Agentur (MIGA) bis hin zu Verträgen, die einzelne Investoren mit dem Gaststaat abschließen können. Auch Joint Ventures mit Unternehmen aus dem Gaststaat oder die Finanzierung über Kredite vor Ort ansässiger Banken reduzieren das Risiko einer willkürlichen Enteignung durch den Gaststaat erheblich.

Die sich aktuell verschärfenden Brüche im globalen Investitionsregime bieten für einen echten Neuanfang in der Investitionspolitik viele Anknüpfungspunkte. Auch die Geschichte des Widerstands gegen Freihandels- und Investitionsabkommen hat gezeigt, dass diese antidemokratische neoliberale Zwangsjacken verhindert werden können, wenn es gelingt, die im Geheimen verhandelten Texte öffentlich zu machen und zu politisieren. So hatte Ende der 1990er Jahre die globalisierungskritische Bewegung den weitgehend unbekanntem MAI-Vertrag ans Licht der Öffentlichkeit gezerrt – ein Investitionsabkommen, das im Rahmen der OECD verhandelt worden war. Gleich einem Vampir überlebte es nicht lange, sobald das Licht einer kritischen öffentlichen Debatte aufschien. Im Oktober 1998 ließ Frankreich die Verhandlungen platzen. Emanzipatorische Kräfte in Europa sollten alles daran setzen, dass sich dieser Teil der Geschichte in der Auseinandersetzung um das TTIP wiederholt – und auch bei all den anderen geplanten Konzernverfassungen der EU.



Literatur

- Attac et al.** (2014): *Fracking auf TTIP komm raus. Wie das EU-USA-Freihandelsabkommen Klima- und Umweltschutz untergräbt*, Paris et al.; <http://corporateeurope.org/de/climate-and-energy/2014/03/fracking-auf-ttip-komm-raus-wie-das-eu-usa-freihandelsabkommen-klima-und>.
- BDI** (2014): *Positionspapier. Schutz europäischer Investitionen im Ausland: Anforderungen an Investitionsabkommen der EU*, Berlin; http://www.bdi.eu/images_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/Schutz_europaeischer_Investitionen_im_Ausland.pdf.
- Bernasconi-Osterwalder, Nathalie / Hoffmann, Rhea Tamara** (2012): *Der deutsche Atomausstieg auf dem Prüfstand eines internationalen Investitionsschiedsgerichts? Hintergründe zum neuen Streitfall Vattenfall gegen Deutschland (II)*; http://www.iisd.org/pdf/2012/powershift_forum_briefing_vattenfall.pdf.
- Bernasconi-Osterwalder, Nathalie / Liu, Yalan** (2013): Interpreting Fair and Equitable Treatment in International Investment Law, in: *Juridikum. Zeitschrift für Kritik – Recht – Gesellschaft* 3/2013, S. 374–385.
- Bret, Louis Alexis** (2013): *Energy Trading Disputes: Investment Treaty Protection for Hedging Agreements and Charter-party Operations*, King & Spalding; <http://www.kslaw.com/library/newsletters/EnergyNewsletter/2013/June/article6.html>.
- Bubrowski, Helene** (2014): Schiedsgerichte sind gerechter, in: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 25. Januar; <http://www.faz.net/aktuell/politik/staat-und-recht/freihandelsabkommen-schiedsgerichte-sind-gerechter-12768294.html>.
- Corporate Europe Observatory** (2014): *Still not loving ISDS. 10 reasons to oppose investors' super-rights in EU trade deals*; <http://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/still-not-loving-isds-10-reasons-oppose-investors-super-rights-eu-trade>.
- Corporate Europe Observatory / Transnational Institute** (2012): *Profiting from Injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom*, Brüssel/Amsterdam; <http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/profitting-from-injustice.pdf>.
- Corporate Europe Observatory / Transnational Institute** (2014): *Profiting from Crisis. How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries*, Brüssel/Amsterdam; http://corporateeurope.org/sites/default/files/profitting-from-crisis_0.pdf.
- Deutscher Bundestag** (2014): *Plenarprotokoll 18/19*. Stenografischer Bericht. 19. Sitzung, 12. März; <http://dip21.bundestag.de/dip21/btp/18/18019.pdf>.
- Dederer, Hans-Georg** (2012): Ein Schiedsverfahren wird für Deutschland zum Bumerang, in: *Legal Tribune Online*, 13. Juni; <http://www.lto.de/recht/hintergruende/h/vattenfall-klagt-gegen-atomausstieg-vor-schiedsgericht-in-washington-investitionsschutz/>.
- Eberhardt, Pia / Fuchs, Peter** (2013): TTIP: Eine transatlantische Verfassung der Konzerne?, in: *Luxemburg. Gesellschaftsanalyse und linke Praxis*, Februar; <http://www.zeitschrift-luxemburg.de/ttip-eine-transatlantische-verfassung-der-konzerne/>.
- Europäische Kommission** (2010): *Survey of the attitudes of the European business community to international investment rules*, Brüssel; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/july/tradoc_111125.pdf.
- Europäische Kommission** (2013): *Kurzdarstellung. Investitionsschutz und Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten in EU-Abkommen*, Brüssel; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf.
- Europäische Kommission** (2014): *Öffentliche Konsultation zu den Modalitäten des Investitionsschutzes und der Investor-Staat-Streitbeilegung im Rahmen der TTIP*, Brüssel; <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?form=ISDS&lang=de>.
- Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH** (2011): *»Hilfe, ich werde enteignet!«. Abkommen schützen Auslandsinvestitionen*, Bonn; http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001_16060.pdf.
- Greider, William** (2001): The Right and US Trade Law. Invalidating the 20th Century, in: *The Nation*, 17. November; <http://www.thenation.com/article/right-and-us-trade-law-invalidating-20th-century>.
- Griebel, Jörn** (2014): Mit leichten Reformen zu einem besseren System, in: *Legal Tribune Online*, 11. Februar; <http://www.lto.de/recht/hintergruende/h/investitionsschutz-abkommen-amerika-freihandel-ttip-schiedsgerichte/>.
- Henrich, Anke et al.** (2013): Schattenjustiz im Nobelhotel, in: *Wirtschaftswoche* Nr. 18, 29. April, S. 46.
- Hoffmann, Rhea Tamara** (2013): Universalismus oder Vollstreckung partikularer Interessen? Eigentum zwischen Menschenrechte, Investitionsschutz und demokratischem Eigentumskompromiss, in: *Juridikum. Zeitschrift für Kritik – Recht – Gesellschaft* 3/2013, S. 361–373.
- IAPP** (2011): *Forensic v South Africa (Italy–South Africa BIT)*; http://iapp.org/media/uploads/foresti_v_south_africa.rev.pdf.
- ICSID** (2013): *International Centre for Settlement of Investment Disputes. Schedule of Fees*, Washington.
- IISD** (2014): *A Response to the European Commission's December 2013 Document »Investment Provisions in the EU–Canada Free Trade Agreement (CETA)«*; http://www.iisd.org/pdf/2014/reponse_eu_ceta.pdf.
- Internationaler Währungsfonds (IWF)** (2012): *The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutional View*, Washington; <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf>.
- Karadelis, Kyriaki** (2012): Can Veolia trash Egypt at ICSID?, in: *Global Arbitration Review*, 28. Juni; <http://globalarbitrationreview.com/news/article/30644/can-veolia-trash-egypt-icsid>.
- Krajewski, Markus** (2013): Vattenfall, der deutsche Atomausstieg und das internationale Investitionsrecht, in: *Juridikum. Zeitschrift für Kritik – Recht – Gesellschaft* 3/2013, S. 348–360.
- Krajewski, Markus** (2014): *Kurzgutachten zu Investitionsschutz und Investor-Staat-Streitbeilegung im Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaftsabkommen (TTIP) im Auftrag der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen*, 1. Mai; http://www.gruene-bundestag.de/fileadmin/media/gruenebundestag_de/Veranstaltungen/140505-TTIP/Kurzgutachten_Investitionsschutz_TTIP_Endfassung_layout.pdf.

- Martin, Andrew** (2013): Philip Morris Leads Plain Packs Battle in Global Trade Arena, in: *Bloomberg*, 22. August; <http://www.bloomberg.com/news/2013-08-22/philip-morris-leads-plain-packs-battle-in-global-trade-arena.html>.
- Menon, Sundaresh** (2012): *International Arbitration: The Coming of a New Age for Asia (and Elsewhere)*, ICCA Congress 2012, Opening Plenary Session; http://www.arbitration-icca.org/media/0/13398435632250/ags_opening_speech_icca_congress_2012.pdf.
- Mies, Maria / von Werlhof, Claudia (Hrsg.)** (2003): *Lizenz zum Plündern. Das Multilaterale Abkommen über Investitionen MAI. Globalisierung der Konzernherrschaft – und was wir dagegen tun können*, Hamburg.
- Nolan, Michael / Baldwin, Teddy** (2012): Minimising Risk in the Face of Government Action, in: *Project Finance International*, May, S. 47–49; <http://digital.milbank.com/i/80978>.
- OECD** (2012): *Investor-State Dispute Settlement. Public Consultation: 16 May–23 July 2012*; <http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/50291642.pdf>.
- Olivet, Cecilia** (2011): *The Dark Side of Investment Agreements*; <http://www.tni.org/article/dark-side-investment-agreements>.
- Perry, Sebastian** (2011): Egypt faces claim over textile factory, in: *Global Arbitration Review*, 6. Dezember; <http://globalarbitrationreview.com/news/article/30022/egypt-faces-claim-textile-factory>.
- Pinzler, Petra / Uchatius, Wolfgang / Kohlenberg, Kerstin** (2014): Schattenjustiz. Im Namen des Geldes, in: *Die Zeit*, N°10, 27. Februar, S. 15–17; <http://www.zeit.de/2014/10/investitionsschutz-schiedsgericht-icsid-schattenjustiz>.
- Poulsen, Lauge N. Skovgaard** (2010): The Importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence, in: Sauvants, Karl P. (Hrsg.): *Yearbook on International Investment Law and Policy 2009/2010*, New York, 539–574.
- Poulsen, Lauge N. Skovgaard** (2013): Bounded Rationality and the Diffusion of Modern Investment Treaties, in: *International Studies Quarterly* 58:1, 1–14.
- Prantl, Heribert** (2014): Ein heimlicher Staatsstreich, in: *Süddeutsche Zeitung*, 10. Mai, S. 13.
- Public Citizen** (2012): *Renco Group Uses Trade Pact Foreign Investor Provisions to Chill Peru's Environment and Health Policy, Undermine Justice*; <https://www.citizen.org/documents/renco-memo-03-12.pdf>.
- Public Citizen** (2012a): *Occidental v. Ecuador Award Spotlights Perils of Investor-State System*, Memorandum; <https://www.citizen.org/documents/oxy-v-ecuador-memo.pdf>.
- Public Citizen** (2013): *TAFTA Corporate Empowerment Map*; <http://www.citizen.org/TAFTA-investment-map>
- Public Citizen** (2014): *Table of Foreign Investor-State Cases and Claims Under NAFTA and Other U.S. »Trade Deals«*; <https://www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf>.
- Public Statement on the International Investment Regime**, 31 August 2010; http://www.osgoode.yorku.ca/public-statement/documents/Public_Statement_%28final%29_%28Dec_2013%29.pdf.
- Raman, Meena** (2012): BITs »not decisive in attracting investment«, says South Africa, in: *TWN Info Service on WTO and Trade Issues*, 8 October; <http://www.twinside.org.sg/title2/wto.info/2012/twninfo121001.htm>.
- Schneiderman, David** (2008): *Constitutionalizing Economic Globalization. Investment Rules and Democracy's Promise*, Cambridge.
- Tienhaara, Kyla** (2011): Regulatory Chill and the Threat of Arbitration: A View from Political Science, in: Brown/Miles (Hrsg.): *Evolution in Investment Treaty Law and Arbitration*, Cambridge, S. 606–627.
- Trew, Stuart** (2013): *Eli Lilly's NAFTA lawsuit should prompt rethink of investor rights deal*; <http://canadians.org/blog/eli-lilly%E2%80%99s-nafta-lawsuit-should-prompt-rethink-investor-rights-deals>.
- UNCTAD** (2012): *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*, Genf; http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf.
- UNCTAD** (2013): *IIA Issues Note. Towards a New Generation of International Investment Policies: UNCTAD's Fresh Approach to Multilateral Investment Policy-Making*, Genf; http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d6_en.pdf.
- UNCTAD** (2013a): *IIA Issues Note. Reform of Investor-State Dispute Settlement: In Search of a Roadmap*, Genf; http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf.
- UNCTAD** (2013b): Capital account regulations and global economic governance: the need for policy space, *Policy Brief* No 28, November, Genf; http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2013d2_en.pdf.
- UNCTAD** (2014): *Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS)*, Genf; http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf.
- Van Harten, Gus** (2012): Arbitrator Behaviour in Asymmetrical Adjudication: An Empirical Study of Investment Treaty Arbitration, in: *Osgoode Hall Law Journal* 50:1, 211–268.
- Waibel, Michael / Kaushal, Asha / Chung, Kyo-Hwa / Balchin, Claire (Hrsg.)** (2010): *The Backlash against Investment Arbitration. Perceptions and Reality*. Kluwer Law International.



Über die Autorin

Pia Eberhardt ist Politikwissenschaftlerin und Mitarbeiterin der lobbykritischen Organisation Corporate Europe Observatory.

Impressum

Friedrich-Ebert-Stiftung | Globale Politik und Entwicklung
Hiroshimastraße 28 | 10785 Berlin | Deutschland

Verantwortlich:
Hubert René Schillinger | Koordinator
Dialogue on Globalization

Tel.: ++49-30-26935-7415 | Fax: ++49-30-26935-9246
<http://www.fes-globalization.org>

Bestellungen/Kontakt :
Sandra.Richter@fes.de

Eine gewerbliche Nutzung der von der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet.

Globale Politik und Entwicklung

Das Referat Globale Politik und Entwicklung der Friedrich-Ebert-Stiftung fördert den Dialog zwischen Nord und Süd und trägt die Debatten zu internationalen Fragestellungen in die deutsche und europäische Öffentlichkeit und Politik. Es bietet eine Plattform für Diskussion und Beratung mit dem Ziel, das Bewusstsein für globale Zusammenhänge zu stärken, Szenarien zu entwickeln und politische Handlungsempfehlungen zu formulieren.

Dialogue on Globalization

Das *Dialogue on Globalization*-Projekt der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) trägt durch Konferenzen, Workshops und Publikationen zur internationalen Debatte über Globalisierung bei. Das Projekt will dadurch einen Beitrag leisten, Globalisierung so zu gestalten, dass Frieden, Demokratie und soziale Gerechtigkeit gefördert werden. Zielgruppe sind dabei Entscheidungsträger und Multiplikatoren aus Nord und Süd, wie Politiker, Gewerkschafter, Regierungsvertreter und Journalisten sowie Vertreter von Nichtregierungsorganisationen, internationalen Institutionen, Forschung und Wirtschaft. Das Projekt wird durch das Referat Globale Politik und Entwicklung in Berlin sowie durch die UN-Verbindungsbüros in Genf und New York koordiniert. Es baut auf dem internationalen Netzwerk der Friedrich-Ebert-Stiftung mit Büros, Programmen und Partnern in über 100 Ländern auf. Mehr unter <http://www.fes-globalization.org>.

Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung.

Diese Publikation wird auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft gedruckt.



ISBN: 978-3-86498-891-2

**Deutscher
Gewerkschaftsbund**

Bundesvorstand

Abteilung
Wirtschafts-, Finanz- und
Steuerpolitik

Stellungnahme des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB)

**Zu den geplanten Verhandlungen für ein Handels-
und Investitionsabkommen zwischen der EU und
den USA (TTIP)**

Berlin, 29.04.2013



Herausgeber:
DGB-Bundesvorstand
Abteilung Wirtschafts-,
Finanz- und Steuerpolitik

Verantwortlich:
Claus Matecki

Henriette-Herz-Platz 2
10178 Berlin

Fragen an:
Florian Moritz
Tel.: 0 30/2 40 60-247
Fax: 0 30/2 40 60-218
E-Mail: florian.moritz@dgb.de

1.) Zu den Verhandlungen allgemein

Am 12. März 2013 hat die Europäische Kommission den Entwurf eines Mandats zur Aufnahme von Verhandlungen für ein umfassendes Freihandelsabkommen mit den USA („Transatlantic Trade and Investment Partnership“, TTIP) vorgelegt. Die Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten beraten nun über den Mandatsentwurf. Voraussichtlich im Juni 2013 soll das Mandat fertig sein und die EU-Kommission mit dem Beginn der Verhandlungen beauftragt werden.

Seit bekannt wurde, dass entsprechende Verhandlungen geplant sind, hat die Aussicht auf ein transatlantisches Freihandelsabkommen hohe Erwartungen geweckt. Es herrscht Einigkeit, dass ein Abkommen zwischen politisch und wirtschaftlich so mächtigen Regionen, wie den USA und der EU, globale Auswirkungen hätte und entsprechend kein „gewöhnliches“ Handelsabkommen wäre. Auch der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) ist der Ansicht, dass das geplante Abkommen über den klassischen Ansatz bei Freihandelsabkommen hinausgehen sollte und die Verfahrensweisen, die Transparenz im Verhandlungsprozess und die wesentlichen Inhalte anders gestaltet werden sollten, als bei bisherigen Abkommen der EU. So müssen beispielsweise soziale und ökologische Zielsetzungen gleichrangig neben wirtschaftlichen Interessen im Abkommen verankert werden.

Politik und Unternehmensverbände erwarten im Zusammenhang mit den geplanten Verhandlungen insbesondere vom Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse geringere Kosten, eine Intensivierung des wirtschaftlichen Austausches und Wohlstandsgewinne auf beiden Seiten des Atlantiks. Im ersten Entwurf einer Stellungnahme des Europäischen Parlaments wird sogar der Anspruch geäußert, das Abkommen könnte zur Lösung bzw. Abmilderung der herrschenden Krise im Euro-Raum beitragen.

Der DGB vertritt ebenfalls die Position, dass von einem europäischen Handelsabkommen mit den USA positive Wohlfahrtseffekte ausgehen können, warnt aber vor übertriebenen Erwartungen. Der Handel zwischen den USA und Europa ist bereits stark liberalisiert, ökonomische Effekte sind bei einem zukünftigen Abkommen insbesondere von einer Vereinheitlichung von Standards und Normen zu erwarten. Ein solcher Abbau von Unterschieden bei Normierung und Regulierung – also von Handelshemmnissen „hinter der Grenze“ – ist allerdings auch gar nicht ohne Weiteres umfassend möglich und unter Umständen auch gar nicht voll und ganz wünschenswert: Schließlich gibt es für viele spezifische Regelungen gute Gründe.

In der Erwartung, dass zwar nicht alle unterschiedlichen Regulierungen vereinheitlicht werden können, ein Handelsabkommen aber dennoch umfassend und weitgehend ausfallen wird, rechnet die EU-Kommission selbst mit langfristigen Wohlstandsgewinnen durch das Abkommen in Höhe von 0,27 bis 0,48 Prozent der EU-Wirtschaftsleistung. Dabei ist auch zu beachten, dass Studien zu den ökonomischen Auswirkungen eines TTIP nicht ausreichend berücksichtigen, dass Verschiebungen in der Wirtschaftsstruktur aufgrund des Abkommens (Bedeutungsverschiebungen zwischen verschiedenen Branchen und Sektoren) nicht reibungslos und ohne Probleme vonstatten gehen.

Ein wirksames Mittel gegen die Krise im Euroraum (wie es sich Teile des Europäischen Parlaments offenbar erwarten) stellt das Abkommen vor diesem Hintergrund nicht dar. Dazu wären Maßnahmen ganz anderer Dimension und ganz anderer Ausrichtung notwendig. Auch zur Förderung des transatlantischen Handels und zur Stabilisierung der Weltwirtschaft sind Maßnahmen vorstellbar, die die positive Wirkung eines Freihandelsabkommens weit übertreffen würden: So führen beispielsweise die starken Schwankungen beim Wechselkurs von Euro und Dollar zu hohen

zusätzlichen Kosten für handelnde Unternehmen. Eine Stabilisierung der Wechselkurse – wie sie auch von der französischen Regierung ins Gespräch gebracht wurde – könnte die Kosten des transatlantischen Handels reduzieren. Zur Stabilisierung der Weltwirtschaft könnten eine stärkere makroökonomische Koordinierung und Abstimmung der Wirtschaftspolitiken diesseits und jenseits des Atlantiks beitragen, die etwa auf einen Abbau globaler Ungleichgewichte gerichtet sind, den gemeinsamen Kampf gegen Steuerflucht und Steuervermeidung stärken oder die Einführung einer weltweiten Finanztransaktionssteuer fördern. Von solchen – politischen – Gemeinschaftsprojekten wären deutlich größere Wohlfahrtseffekte zu erwarten, als von einer reinen Liberalisierungsagenda.

Abgesehen davon hängt es von der konkreten Ausgestaltung des geplanten Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA ab, inwieweit mögliche gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsgewinne auch tatsächlich die Lebenssituation der Menschen in Europa und den Vereinigten Staaten verbessern. Damit das Abkommen eine positive Wirkung entfalten kann, muss es aus Sicht der Gewerkschaften insbesondere:

- unter umfassender demokratischer Beteiligung der Parlamente und der Zivilgesellschaft verhandelt und kontrolliert werden,
- klare, verbindliche und durchsetzbare Regelungen zum Schutz und Ausbau von Arbeitnehmerrechten sowie von Sozial- und Umweltstandards beinhalten und in keiner Weise soziale und ökologische staatliche Regulierung behindern (wozu auch die Möglichkeit gehört, öffentliche Auftragsvergabe an die Einhaltung sozialer Bedingungen zu knüpfen),
- garantieren, dass für entsandte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mindestens die selben Arbeitsstandards und -rechte gelten, wie für andere Beschäftigte im Zielland,
- nicht zu einer Liberalisierung oder Privatisierung öffentlicher Bereiche – insbesondere öffentlicher Dienstleistungen – führen, oder Reregulierung behindern,
- keine Regelungen zum Investitionsschutz enthalten, die zu einer Beeinträchtigung von Arbeitnehmerrechten führen könnten, oder die Möglichkeiten des Staates beschränken, sinnvolle Regelungen im Interesse der Bevölkerung oder der Umwelt zu erlassen.

Eine klare soziale und ökologische Ausrichtung ist auch vor dem Hintergrund wichtig, dass das Abkommen Ausstrahlungseffekte auf zukünftige Abkommen hätte und unter Umständen globale Standards setzen würde.

Der verhandelnden Europäischen Kommission müssen bezüglich dieser Punkte bereits im Verhandlungsmandat konkrete Vorgaben gemacht werden. Dazu ist eine Veränderung des vorliegenden Mandatsentwurfs notwendig. Im Folgenden werden die aus Sicht der Gewerkschaften kritischen Punkte ausführlich erläutert.

2.) Transparenz und Beteiligung der Stakeholder

Ein transatlantisches Handelsabkommen kann gravierende Auswirkungen auf die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, aber auch auf die Belange anderer Stakeholder haben – etwa durch möglichen Einfluss auf Umwelt- oder Verbraucherstandards. Vor diesem Hintergrund müssen aus Sicht des DGB nicht nur die Parlamente auf nationaler und europäischer Ebene, sondern auch die Sozialpartner und andere Vertreter der Zivilgesellschaft von Anfang an intensiv und dauerhaft in den Verhandlungsprozess einbezogen werden.

Das bedeutet auch, dass größtmögliche Transparenz in den Verhandlungen hergestellt werden muss. Ein Grundproblem, das bei allen EU-Handelsabkommen existiert, ist die Geheimhaltung des Verhandlungsmandats der EU-Kommission. Nur wenn – wie im Falle des Entwurfs eines Verhandlungsmandats zum EU-USA-Abkommen – der Text über Umwege an die Öffentlichkeit gelangt, ist es zivilgesellschaftlichen Akteuren überhaupt möglich zu bewerten, was die Inhalte der Verhandlungen sein sollen.

Bereits vor Verabschiedung des Verhandlungsmandats sollte eine umfassende und transparente Folgenabschätzung – auch hinsichtlich möglicher sozialer und ökologischer Auswirkungen vorgenommen werden.

Die Einbeziehung der Parlamente und der Sozialpartner darf aber auch nach einem möglichen Inkrafttreten des Abkommens nicht enden. Jedes Handelsabkommen muss aus Sicht des DGB in seinem Text einen verbindlichen, schlagkräftigen Monitoring-Mechanismus zur Überwachung der Auswirkungen des Abkommens, der Einhaltung von Regeln des jeweiligen Nachhaltigkeitskapitels und anderer Bestandteile des Abkommens beinhalten. Bei diesen Monitoring-Verfahren muss eine verbindliche und wirksame Beteiligung der Sozialpartner vorgeschrieben sein. Der Internationale und der Europäische Gewerkschaftsbund haben für die Überwachung der Einhaltung von Nachhaltigkeitskapiteln bereits 2007 allgemeine Anforderungen definiert¹: So sollen beispielsweise verbindliche Mechanismen eingeführt werden, die Regierungen dazu verpflichten, aufgrund von Beschwerden, Berichten und Hinweisen der Sozialpartner binnen bestimmter Fristen tätig zu werden. Beschwerden über soziale Missstände sollen von unabhängigen, qualifizierten Experten behandelt werden. Ein mit Arbeitgeber-, Arbeitnehmer- und NGO-Vertretern paritätisch besetztes Forum soll eingerichtet werden, das sich mehrmals jährlich trifft und entsprechende Probleme berät und Öffentlichkeit darüber herstellt. Unverständlich ist vor diesem Hintergrund, warum frühere, diesbezüglich bereits erreichte – wenn auch nicht ausreichende – Standards bei der Beteiligung im Monitoring-Prozess (z.B. mittels „Nationaler Beratungsgruppen“ im Abkommen mit Südkorea) in anderen Abkommen jüngerer Datums nicht mehr erreicht werden.

Angesichts der Bedeutung eines Abkommens zwischen der EU und den USA und angesichts seines möglichen Vorbild-Charakters für weitere (auch multilaterale) Abkommen und der Tatsache, dass durch das Abkommen globale Standards gesetzt werden könnten, schlagen die Gewerkschaften vor, bei den anstehenden Verhandlungen noch einen Schritt weiter zu gehen: Zur demokratischen Überwachung der Umsetzung und der Auswirkungen des Abkommens – hinsichtlich sozialer und ökologischer Auswirkungen, der Durchsetzung des Nachhaltigkeitskapitels, aber auch hinsichtlich anderer Bestandteile des Abkommens – sollte eine bilaterale parlamentarische Kommission (bestehend aus US- und EU-Parlamentariern) unter umfassender Einbeziehung der Sozialpartner eingerichtet werden. Ein entsprechender Anspruch sollte bereits im Verhandlungsmandat der Kommission formuliert sein.

3.) Arbeitnehmerrechte und Nachhaltigkeitskapitel

Zwischen den USA und den EU-Staaten herrschen große Unterschiede in der Ausgestaltung und Regulierung der industriellen Beziehungen bzw. der Sozialpartnerschaft und in der Anwendung und Durchsetzbarkeit von Arbeitnehmer- und Gewerkschaftsrechten. Der DGB betrachtet mit Sorge, dass sogar sechs der acht grundlegenden Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) von den USA nicht ratifiziert wurden, darunter die Konventionen 87 und 98

¹ http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/TLE_EN.pdf

zur Vereinigungsfreiheit und zum Recht auf Kollektivverhandlungen. Immer wieder kommt es in den USA zu einer Behinderung gewerkschaftlicher Aktivitäten - zum Teil sogar bei Tochterunternehmen großer deutscher Konzerne. Die EU muss diese Probleme aus Sicht des DGB explizit in ihrem Mandatsentwurf ansprechen.

Höchste Standards setzen

Ein Ziel des Abkommens mit den USA muss es aus Sicht der Gewerkschaften sein, überall für eine Verbesserung des Schutzes von Arbeitnehmerrechten zu sorgen. Das heißt auch, überall Standards für Arbeitnehmerrechte, die industriellen Beziehungen und die Mitbestimmungsrechte zu etablieren, die mindestens dem höchsten Niveau entsprechen, das bislang in einem Land erreicht wurde. Es bedarf einer expliziten Klausel im Abkommen, die einen Abbau von Arbeitnehmerrechten und Sozialstandards verbietet und den jeweils höchsten erreichten Standard absichert. Das Abkommen darf in keiner Weise dazu beitragen, dass die Möglichkeit von staatlicher Regulierung eingeschränkt wird. Insbesondere darf das Abkommen die Vertragspartner nicht daran hindern, Gesetze in den Bereichen Arbeitsmarkt, Sozialversicherungen, Umweltschutz, Arbeits- und Gesundheitsschutz und Verbraucherschutz, Schutz von Minderheiten und Schutz der lokalen Wirtschaft zu erlassen und zu verändern oder andere Maßnahmen in den genannten Politikbereichen zu ergreifen. Das Abkommen darf die Vertragspartner nicht daran hindern, jede Maßnahme zu ergreifen, um die Interessen der Beschäftigten und der Bevölkerung zu schützen.

Internationale Standards

Die Vertragsparteien sollten sich zur Ratifizierung und zur vollständigen und wirksamen Umsetzung aller aktuellen IAO-Konventionen bekennen. Dazu gehören insbesondere – aber nicht ausschließlich – die Konvention 155 über Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz und die so genannten prioritären Übereinkommen (Konvention Nr. 81 und 129 über Arbeitsinspektionen bzw. -aufsicht, Nr. 122 über Beschäftigungspolitik und Nr. 144 über die Einbeziehung der Sozialpartner). Eine Ratifizierung und wirksame Umsetzung der IAO-Kernarbeitsnormen sehen wir als Selbstverständlichkeit an. Schließlich hat auch Bundeskanzlerin Angela Merkel an anderer Stelle klargestellt, wie wichtig es ihr ist, „in einer globalisierten Welt mehr und mehr Kernarbeitsnormen in umfassendem Sinne zu verankern, also grundlegende Rechte wie die Vereinigungs- und Kollektivvertragsfreiheit, das Verbot von Diskriminierung im Beruf, nicht zuletzt die Abschaffung von Zwangsarbeit und vor allen Dingen von Kinderarbeit (...)“².

Vertragspartner des Freihandelsabkommens müssen darüber hinaus insbesondere auf dem Gebiet der Wirtschaftsförderung (Öffentliche Beschaffung, Investitionsschutz und Außenwirtschaftsförderung) für die Anwendung der OECD-Richtlinien für Multinationale Unternehmen und der Dreigliedrigen Erklärung der IAO für multinationale Unternehmen und Sozialpolitik sorgen.

Durchsetzbarkeit

Diese Ansprüche sollten bereits im EU-Verhandlungsmandat formuliert sein und müssen im Text des Abkommens gleichrangig mit anderen Regelungen und durchsetzbar festgeschrieben werden. Das bedeutet auch, dass der allgemeine Streitbeilegungsmechanismus für alle Regelungen mit sozialem und ökologischem Bezug, bzw. alle Bestandteile eines möglichen Nachhaltigkeitskapi-

² <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Rede/2011/06/2011-06-14-merkel-ilo.html>

tels anwendbar sein muss. Die kontinuierliche Verletzung von Mindestnormen in den genannten Bereichen muss durch die Aberkennung von Handelsprivilegien oder durch Geldstrafen geahndet werden.

Streitbeilegung muss auf einem unabhängigen und transparenten Beschwerdeverfahren beruhen, so dass Gewerkschaften und andere Vertreter der Zivilgesellschaft Beschwerden einbringen können. Der Austausch von Informationen zwischen Regierungen und Sozialpartnern und eine fristgerechte Reaktion der Regierungen auf Beschwerden der Sozialpartner müssen sichergestellt sein. Unabhängige Experten der IAO sind in die Beurteilung von Beschwerden einzubeziehen.

Die sozialen und ökologischen Regelungen im Abkommen müssen für alle staatlichen Ebenen gelten.

4.) Liberalisierung im Bereich Dienstleistungen

Zwischen den USA und der EU bestehen erhebliche Unterschiede in Umfang und Zusammensetzung des öffentlichen Dienstleistungssektors und hinsichtlich der Frage, auf welche Weise bestimmte Dienstleistungen erbracht und finanziert werden sollten. Aus Sicht des DGB haben zudem erfolgte Liberalisierungs- und Privatisierungsschritte in der EU zum Teil negative Auswirkungen für die Bevölkerung gehabt. In solchen Fällen muss es möglich sein, die Liberalisierung und Privatisierung wieder rückgängig zu machen.

Öffentliche Dienstleistungen

Öffentliche Dienstleistungen müssen aus Sicht des DGB komplett aus den Verhandlungen mit den USA ausgenommen werden. Es bedarf einer entsprechenden Klarstellung im Mandatsentwurf. Dienstleistungen wie Bildung, Gesundheitsversorgung, soziale Dienste, aber auch audiovisuelle und kulturelle Dienstleistungen, Wasserversorgung, Postdienstleistungen oder der öffentliche Nahverkehr dürfen nicht Gegenstand der Verhandlungen sein, auch wenn diese von einer oder von beiden Vertragsparteien bereits liberalisiert worden sein sollten. In jedem Fall muss das Schutzniveau der bisherigen horizontalen Ausnahmen für öffentliche Dienstleistungen („Public Utility-Klausel“ und „Subventionsvorbehalt“) gesichert sein. In keinem Fall dürfen die Regelungen zur Liberalisierung für die Ebenen unterhalb des Nationalstaats (in Deutschland insbesondere nicht für Länder und Kommunen) gelten. Die EU muss hier darauf beharren, dass keine Veränderung gegenüber bisherigen EU-Abkommen hinsichtlich der Formulierung und EU-seitigen Auslegung der Ausnahmen für öffentliche Dienstleistungen vorgenommen werden, die unmittelbar oder mittelbar zu einem höheren Liberalisierungsdruck im öffentlichen Bereich führen könnten.

Ausnahmen

Das EU-Mandat muss die Beibehaltung der bisherigen Praxis für Verhandlungen im Bereich von Dienstleistungen aufrecht erhalten: Verpflichtungen zur Liberalisierung dürfen nur eindeutig im Rahmen des sogenannten Positivlisten-Ansatzes (wie im GATS verwendet) eingegangen werden. Der DGB lehnt den Negativlisten-Ansatz (bei dem alle Bereiche liberalisiert werden müssen, die nicht explizit aufgelistet sind) und die Aufnahme von sogenannten Standstill- und Ratchet-Klauseln (die stets das jeweils höchste erreichte Liberalisierungs-Niveau verankern, eine Reregulierung verhindern und daher eine einseitige Entwicklung in Richtung immer weitgehender Liberalisierung befördern) in die Vereinbarung strikt ab. Handelsabkommen müssen ausreichend poli-

tischen Spielraum lassen, um auf negative Ergebnisse von Liberalisierungen reagieren und demokratischen Forderungen zur (Re-)Regulierung nachkommen zu können. Regulatorische Flexibilität muss gewährleistet sein, eingegangene Liberalisierungsverpflichtungen müssen überprüfbar und änderbar sein. Diese Positionen müssen aus Sicht des DGB auch explizit im Verhandlungsmandat festgeschrieben werden.

Mode IV

Eine weitere Liberalisierung im Bereich der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen durch Arbeitskräfte („Mode IV“) sollte nicht verhandelt werden, solange die Gefahr besteht, dass nationales Arbeitsrecht und Tarifvertragsbestimmungen im Rahmen der Entsendung von Arbeitskräften verletzt werden. Ein Problem sind in diesem Zusammenhang auch nach wie vor bestehende Unzulänglichkeiten bei der rechtsstaatlichen Verfolgung und Sanktionierung solcher Verstöße. Auch deshalb muss es im Falle der Nichteinhaltung entsprechender Regelungen möglich sein, den allgemeinen Streitbeilegungsmechanismus und Sanktionen in Form von Geldbußen wirken zu lassen. In jedem Fall ist hinsichtlich der Einhaltung von nationalen arbeitsrechtlichen, sozialen und tarifvertraglichen Regelungen das Ziellandprinzip festzuschreiben. Das Arbeitsortprinzip muss von Anfang an bei allen entsandten Arbeitnehmern angewandt werden, sofern es für sie günstiger ist.

Finanzmarktliberalisierung

Angesichts der anhaltenden Finanzkrise und der jüngsten negativen Erfahrungen mit Deregulierungen im Finanzsektor, sollten in diesem Bereich und beim Kapitalverkehr keine weiteren Liberalisierungsschritte unternommen werden. Liberalisierung geht stets mit dem Abbau nationaler Regelungen, also mit einer Deregulierung einher, was in diesem Bereich zu Instabilität und Krisenanfälligkeit führen kann. Es ist unbestritten, dass es im Finanzsektor zu einer umfassenden Reregulierung und einer Verbesserung der Aufsichtsstrukturen kommen muss, um die Stabilität und Funktionsweise des Sektors wieder herzustellen. Vor diesem Hintergrund hat die UN-Expertenkommission zur Reform des internationalen Finanzsystems Bedenken geäußert, dass Regelungen in Handelsabkommen einer notwendigen Reregulierung und verbesserten Aufsicht entgegenstehen könnten. Die Kommission empfiehlt deshalb, alle bestehenden Handelsabkommen darauf zu überprüfen, ob sie mit den Notwendigkeiten einer umfassenden, wirksamen Finanzmarktregulierung vereinbar sind. Es brauche eine kritische Analyse und Bewertung bisheriger Abkommen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die makroökonomische Stabilität. Makroökonomische Stabilität, ein effizientes regulatorisches Rahmenwerk und funktionierende Institutionen seien notwendige Voraussetzung für eine Liberalisierung.³ Von einer solchen Situation sind wir noch weit entfernt. Es wäre daher verantwortungslos, eine Liberalisierung im Finanzsektor weiter voranzutreiben. Erst recht darf es keine „Standstill“-Klauseln in einem Handelsabkommen mit den USA geben, die eine Rückführung des Liberalisierungsniveaus und eine Reregulierung verhindern würde. Stattdessen sollte das Abkommen dazu genutzt werden, gemeinsame, umfangreiche Standards bei der Regulierung der Finanzmärkte zu erreichen, deren Bestandteile mindestens dem höchsten Niveau des in einem Land Erreichten entsprechen.

³ http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf (Seite 103 ff.)

5.) Investitionsschutz

Bei den Vertragsparteien EU und USA handelt es sich um Jurisdiktionen mit hochentwickeltem Rechtssystem, umfassendem Schutz von Eigentumsrechten und mit hoher Investitionssicherheit. Dass Investoren keinerlei Bedenken haben, in der jeweils anderen Weltregion zu investieren, zeigt sich bereits daran, dass rund 30 Prozent der europäischen ausländischen Direktinvestitionen (ADI) in den USA investiert sind und der Bestand an ADI in der EU sogar zu rund 40 Prozent US-amerikanischen Ursprungs ist. Auch im Mandatsentwurf betont die Europäische Kommission ausdrücklich und an zentraler Stelle, dass sich sowohl die USA, als auch die EU auf die Herrschaft des Rechts stützen. Der Sachverhalt stellt sich hinsichtlich der Notwendigkeit eines zusätzlich verankerten Investitionsschutzes bei einem Abkommen zwischen den USA und der EU also objektiv anders dar, als bei Abkommen mit Staaten, bei denen unter Umständen Zweifel an einem wirksamen Schutz von Investitionen bestehen könnten.

Diese Argumente sollten von der Bundesregierung in aller Deutlichkeit dazu genutzt werden, die anderen Mitglieder des Rates davon zu überzeugen, dass im Verhandlungsmandat für die EU-Kommission keinerlei Regelungen zum Investitionsschutz enthalten sein sollten. Die EU sollte vielmehr in den Verhandlungen mit Bestimmtheit dafür eintreten, dass sich auch im Abkommen keine Passagen zum Investitionsschutz wiederfinden.

Das ist insbesondere vor dem Hintergrund relevant, dass Schutzrechte für Investoren in der Vergangenheit viel zu breit ausgelegt wurden, was zu Missbrauch und zu einer Einschränkung von demokratisch legitimierten staatlichen Regulierungsmöglichkeiten geführt hat. Beispielsweise gibt es Berichte über den Versuch eines Französischen Unternehmens unter Rückgriff auf bestimmte Investoren-Klagerechte unter anderem gegen Maßnahmen zur Erhöhung des Mindestlohnes in Ägypten vorzugehen. Ähnliche Klagerechte von Investoren gegen Staaten werden derzeit genutzt, um Entschädigungen in Milliardenhöhe wegen des in Deutschland erfolgten Atomausstiegs vor internationalen Schiedsgerichten durchzusetzen. Es ist nicht hinzunehmen, wenn der Schutz von Arbeitnehmerrechten oder der Umwelt oder andere staatliche Maßnahmen im Sinne der Bevölkerung den Interessen ausländischer Investoren untergeordnet werden.

Sollten dennoch Bestimmungen zum Investitionsschutz im TTIP-Abkommen aufgenommen werden, ist mindestens Folgendes zwingend zu beachten: Es darf keine Klagerechte von Investoren gegen Staaten geben, die es Investoren erlauben, den ordentlichen Rechtsweg vor nationalen (oder europäischen) Gerichten zu umgehen. Diesbezüglich bedarf es dringend einer Änderung des EU-Mandatsentwurfs. Das US-Präsidialamt hat in seiner offiziellen Unterrichtung des US-Kongresses über die geplanten Verhandlungen explizit klargestellt, dass ausländische Investoren in den USA hinsichtlich des Investitionsschutzes keine größeren Rechte, als inländische Investoren haben sollten. Das muss aus Sicht des DGB auch für die Frage des Rechtswegs und der Klagerechte gelten. Die EU sollte explizit klarstellen, dass ausländischen Investoren in der EU keine Möglichkeit gegeben werden darf, die europäischen Gerichte durch Anrufung von Schiedsgerichten zu umgehen. Im EU-Mandat sollte außerdem klargestellt werden, dass im Abkommen keine so genannten Schirmklauseln („umbrella clause“) eingefügt werden dürfen, die beispielsweise dazu führen können, dass eine mutmaßliche Verletzung anderweitiger vertraglicher Verpflichtungen gegenüber einem Investor direkt als Verletzung des Abkommens gewertet werden – mit entsprechenden Konsequenzen. Auch hinsichtlich der anderen üblichen Regelungen in Investitionsschutzkapiteln (Inländerbehandlung, Meistbegünstigung, Enteignung etc.) muss sichergestellt

sein, dass ein Missbrauch und eine zu umfangreiche Auslegung verhindert werden. Dazu hat der Europäische Gewerkschaftsbund aktuell relevante Kriterien benannt.⁴

6.) Öffentliche Auftragsvergabe

Die öffentliche Auftragsvergabe kann ein geeignetes Mittel sein, um Unternehmen dazu zu bringen, soziale und ökologische Standards einzuhalten. Etwa indem die Auftragsvergabe an die Einhaltung von Tarifverträgen, die Zahlung von Mindestlöhnen und ähnliche Bedingungen geknüpft wird. Die anstehenden Verhandlungen mit den USA sollten dazu genutzt werden, dieses Prinzip sozial-ökologischer Vergabekriterien diesseits und jenseits des Atlantiks weiter voranzutreiben.

In keinem Fall darf eine Liberalisierung der Beschaffungsmärkte dazu führen, dass entsprechende bestehende Regelungen bei der Vergabe nicht mehr angewendet werden können. Vor diesem Hintergrund sollte insbesondere auch das IAO-Übereinkommen Nr. 94 in Bezug auf das öffentliche Beschaffungswesen und Tarifverträge berücksichtigt werden. Bestehende Ausnahmen sollten beibehalten werden können – auch solche zugunsten von kleinen und mittleren Unternehmen. Das Abkommen darf keine Verpflichtung zur Öffnung oder Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens auf subnationaler Ebene, einschließlich der kommunalen Ebene, beinhalten. Entsprechende Klarstellungen im Mandatsentwurf sind notwendig.

7.) Liberalisierung des Güterhandels / Sonstige Regelungen

Der Agrarbereich sollte aus Sicht des DGB nicht Gegenstand der Verhandlungen sein. Eine Liberalisierung des Handels mit Agrargütern wird keine positiven Effekte für Beschäftigten in der Landwirtschaft in Europa bringen. Zudem ist zu befürchten, dass Verpflichtungen in einem Abkommen es noch schwieriger machen werden, Kompromisse in der europäischen Landwirtschaftspolitik zu finden.

Wenn gemeinsame Produktstandards angestrebt werden – was im EU-Verhandlungsmandat erstaunlich wenig Raum einnimmt – muss drauf geachtet werden, dass dies nicht zulasten des Gesundheits-, Arbeits-, Verbraucher- und Umweltschutzes geschieht. Ausschlaggebend sollte dabei das jeweils gesellschaftlich gewünschte Schutzniveau sein, unabhängig von vermeintlich wissenschaftlichen Unbedenklichkeitsbescheinigungen.

⁴ <http://www.etuc.org/a/11025>



Angriff auf Löhne, Soziales und Umwelt

Was steckt hinter dem transatlanti- schen Freihandelsabkommen TTIP?

Die Ideologie des freien Handels	2
Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP).....	4
Die großen Versprechen	8
Gefahren und Risiken.....	11
Forderungen und Perspektiven.....	14

Erste Berichte über ein geplantes Freihandels-Abkommen zwischen der EU und den USA gab es bereits Anfang der 1990er Jahre. Aber erst im Februar 2013 hat US-Präsident Obama die Eröffnung von Sondierungsgesprächen bekannt gegeben. Seitdem wächst das Interesse an den konkreten Inhalten und möglichen Vor- und Nachteile eines solchen Abkommens. Auf der Website der EU-Kommission wird es als „das größte Handelsabkommen der Welt“ bezeichnet.

Europäische und amerikanische Verhandlungsführer betonen vor allem die positiven Wirkungen eines solchen Abkommens auf Wachstum, Preise und Arbeitsplätze. Kritiker befürchten dagegen weitreichende Einschränkungen der nationalen Souveränität und insbesondere eine erhebliche Beeinträchtigung der ordentlichen Gerichtsbarkeit durch einen umfassenden „Investorenschutz“. Investoren sollen vor eigenen Schiedsgerichten klagen können, wenn sie sich durch nationale Regulierungen in ihren Profiterwartungen geschädigt sehen. Dessen ungeachtet hat sich die Große Koalition darauf geeinigt, beim TTIP einen „zügigen Abschluss“ anzustreben.

Die Ideologie des freien Handels

Der Glaube, durch den freien Welthandel Wachstum und Wohlstand für alle Menschen zu fördern, ist so alt wie der Kapitalismus. In den Modellwelten der Ökonominnen und Ökonomen lässt sich das auch wunderbar darstellen. Die Realität sieht aber anders aus. Die wirtschaftlich Mächtigeren ziehen in der Regel den größten Vorteil aus einem weitgehend unregulierten Handel. Deshalb unterstützen auch vor allem große Unternehmen und ihre Verbände den Abbau sogenannter Handelsschranken. Dass diese oft auch dem Schutz von Beschäftigten, Sozialstaat und Umwelt dienen, bleibt unerwähnt. Spezifische Einzelinteressen werden als Allgemeininteresse verkauft.

Vom unregulierten Freihandel profitieren vor allem die Starken und Mächtigen.

In der Geschichte wechselten sich Phasen von Freihandel und mehr oder weniger starken Eingriffen von Staaten zur Lenkung des Außenhandels (Protektionismus) ab. Nachdem die Weltwirtschaftskrise 1929 eine liberale Phase des Welthandels beendet hatte, reagierten die meisten Staaten mit einer Politik des nationalen Protektionismus. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde zunächst im Rahmen der Bretton Woods-Verhandlungen ein System fester Wechselkurse mit dem US-Dollar als Ankerwährung geschaffen. Hierbei ging es um die Wiederherstellung Europas als Wirtschaftszentrum und als wichtiger Handelspartner der USA. Eine allmähliche Liberalisierung des Welthandels sowie regionale Wirtschaftsgemeinschaften wie die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft förderten vor allem das Wachstum in Europa und den USA. In diesem Prozess blieben die ehemaligen Kolonien bzw. die Wirtschaften der asiatischen

Länder, Lateinamerikas und Afrikas lange Zeit von der westlich dominierten Weltwirtschaft abhängig. Die Handelsbeziehungen waren von einseitigen Regeln zu ihren Lasten bestimmt.

Nach dem Ende der Systemkonfrontation und der Öffnung der Länder des „Ostblocks“ und Chinas für die kapitalistische Marktwirtschaft sollte durch die Welthandelsorganisation (WTO) der freie und unbegrenzte Handel mit Kapital, Waren und Dienstleistungen weltweit durchgesetzt werden. Allerdings blockierten sich die an den Verhandlungen beteiligten Länder lange Zeit und die WTO drohte in die Bedeutungslosigkeit abzusinken.

Ende 2013 ist es allerdings erstmals gelungen, im Rahmen der seit 2001 laufenden Doha-Runde zur Liberalisierung des Handels mit Gütern und Dienstleistungen in Bali ein Abkommen zu verhandeln, das von fast 160 Staaten angenommen wurde. Das sogenannte Bali-Paket beinhaltet Handelserleichterungen, den Abbau von Agrarsubventionen sowie Hilfen für Entwicklungsländer. Die Internationale Handelskammer (ICC) lobt das Abkommen als „historisch“, während etwa Attac Deutschland es als „ein Desaster für eine gerechte Welthandelsordnung“ sieht. Dieses Urteil hängt damit zusammen, dass die WTO seit langem als „handelsverzerrend“ bezeichnete Agrarsubventionen beseitigen will. Viele Entwicklungsländer subventionieren Grundnahrungsmittel, um die Ernährung ihrer Bevölkerung sicherstellen. Eine vorgeschlagene Abschaffung innerhalb von vier Jahren stieß auf den Widerstand der G33-Entwicklungsländer. Ein erneutes Scheitern drohte. Vereinbart wurde schließlich, dass die Subventionen weiter möglich sind, aber nur solange, bis eine dauerhafte Anpassung des Agrarabkommens beschlossen ist. Das Thema bleibt also weiterhin auf der WTO-Tagesordnung.

Die WTO ist einseitig auf freien Handel ausgerichtet. Die Rechte der Menschen drohen zu kurz zu kommen.

Demgegenüber haben die großen Industriestaaten keine Probleme, weiterhin umfassende Subventionen zur Sicherung ihrer eigenen Exporte einzusetzen, obwohl diese aus entwicklungs- und handelspolitischer Sicht besonders problematisch sind. Auch in Bali blockierten die EU und die USA den Versuch, zumindest eine Verringerung von Obergrenzen festzulegen. Deshalb profitieren vor allem die wirtschaftlich starken Länder und Wirtschaftsgebiete (USA, EU, Japan) von diesem Abkommen, während die Interessen der aufstrebenden Länder Lateinamerikas, Afrikas und Asiens kaum Gehör finden und ihre Politik immer wieder als „handelsverzerrend“ in Frage gestellt wird.

Soziale Rechte, wie sie in den Normen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) festgelegt sind, sind bis heute nicht im WTO-Abkommen verankert und werden ebenso wie Umweltstandards den Handelsinteressen untergeordnet. Dazu gehören u.a. das Verbot der Kinderarbeit, von Zwangsarbeit und das Recht auf freie gewerkschaftliche Betätigung.

Die langanhaltende Blockade der WTO-Verhandlungen hatte in der Vergangenheit dazu geführt, dass u.a. von den USA aber auch von der EU mit einzelnen Ländern und Wirtschaftsre-

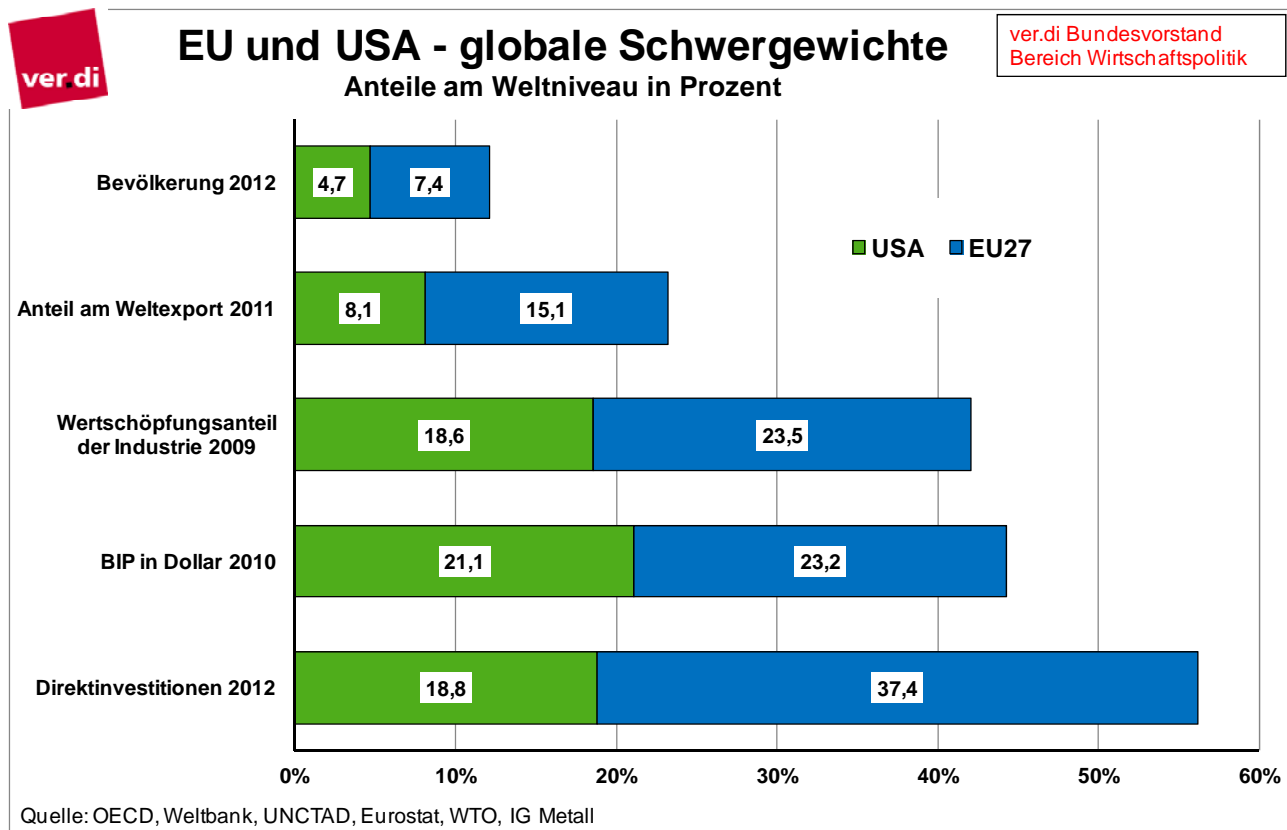
gionen Freihandelsabkommen vereinbart worden waren – z.B. das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (Nafta) der Länder USA, Kanada und Mexiko. Die wirtschaftlich fortgeschrittenen Länder drängen vor allem auf die Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen aber auch auf die Öffnung des jeweiligen öffentlichen Beschaffungswesens für Anbieter aus anderen Ländern. Soziale und ökologische Standards werden dabei kaum und wenn dann unzureichend verbindlich vereinbart.

Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP)

Mit dem TTIP starten die USA und die EU nun einen weiteren Versuch, Liberalisierungen im Welthandel durchzusetzen. Handelserleichterungen, die bisher schon in der WTO sowie in anderen bilateralen Abkommen wie dem Nafta ausgehandelt wurden, sollen festgeschrieben und weiterentwickelt werden.

Ein faires und die Interessen aller Länder und Kontinente beachtendes Welthandelsabkommen geht anders!

Vor allem aber soll das Gewicht des neu entstehenden Handelsblocks der Wirtschaft enorme Wettbewerbsvorteile auf den Weltmärkten bringen und damit auch ihre politische Macht stärken. 44 Prozent der Weltproduktion, knapp 60 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen, 42 Prozent der globalen industriellen Wertschöpfung finden in den USA und der EU statt, in denen aber nur gut 12 Prozent der Weltbevölkerung arbeiten und leben. Die Achsen



der Weltwirtschaft sollen zu Gunsten dieses Blocks verschoben werden. Aufstrebende Länder wie Brasilien, Russland, China und Indien werden sich den von diesem Block gesetzten Regeln anpassen müssen oder müssen mit erheblichen Nachteilen rechnen.

Die Verhandlungen

Die Verhandlungen zum TTIP wurden in Kooperation mit Wirtschaftslobbyisten und unter strengster Geheimhaltung vorbereitet. Die EU und die USA beauftragten dazu den 2007 von dem damaligen US-Präsidenten George W. Bush, Bundeskanzlerin Angela Merkel und dem EU-Kommissionspräsidenten José Manuel Barroso gegründeten transatlantischen Wirtschaftsrat (Transatlantic Economic Council) mit der Organisation einer Arbeitsgruppe. Mitglieder der daraufhin eingesetzten „Hochrangigen Arbeitsgruppe für Arbeitsplätze und Wachstum“ (High Level Working Group) waren u.a. die Bertelsmann Stiftung, Business Europe, der European American Business Council und der Transatlantic Business Dialogue (TABD). NGOs oder Gewerkschaften hatten auf die Vorbereitungen der Verhandlungen keinen Einfluss.

Nachdem im Mai 2013 das Europäische Parlament und der US-Kongress mit einigen Auflagen die Verhandlungsmandate gebilligt hatten, begann am 8. Juli 2013 in Washington die erste Verhandlungsrunde. Inzwischen läuft die Dritte. Verhandlungspartner sind der EU-Kommissar für Handel und der US-Handelsminister. Gebildet wurden 32 Arbeitsgruppen zu den einzelnen Fragekomplexen.

Bei den Verhandlungen zum TTIP hatten Gewerkschaften oder Umwelt- oder Verbraucherverbände keine Mitsprachemöglichkeit.

Hinter verschlossenen Türen wurde über Dienstleistungen, Investitionen, Energie, Rohstoffe und Regulierungsmaßnahmen verhandelt. Nach der ersten Verhandlungsrunde wurden die Vertreter der Wirtschaft, der Gesellschaft wie Gewerkschaften und NGOs, Umwelt- und Verbraucherschützer als sogenannte Stakeholder angehört, ebenso ein Ausschuss des EU-Parlaments. Beteiligt wurden sie aber nicht. Hinter den Kulissen hat jedoch vor allem die Wirtschaft die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen. Laut Bericht der Süddeutschen Zeitung vom 11.12.2013 dürfen mehr als 600 Vertreter der Wirtschaftslobby ihre Positionen und Vorschläge einbringen. Sie hätten auch Zugang zu wichtigen Dokumenten, die noch nicht einmal den Regierungen der einzelnen EU-Länder vorlägen.

Gegenstand der Verhandlungen

Ziel des TTIP ist es, nicht nur tarifäre Handelsbarrieren, also Zölle und Quoten, sondern insbesondere die nicht-tarifären Handelshemmnisse auf ein Minimum zu reduzieren. Letztere sind in erster Linie Vorschriften, die Unternehmen oder Investoren den Zugang zum jeweils anderen Markt erschweren können. Dazu gehören Qualitätsstandards, Verpackungsvorschriften,

Herkunftsangaben und technische oder rechtliche Anforderungen an importierte Produkte. Auch die Förderung eigener Exporte zum Beispiel durch Steuervorteile gehört hierzu.

Die Zölle zwischen Europa und den USA sind mit Durchschnittswerten von 5,2 Prozent in der EU und 3,5 Prozent in den USA bereits sehr niedrig. Lediglich in einigen Branchen finden sich noch hohe Spitzenzölle. So schützt die EU ihre Landwirtschaft mit Zöllen von bis zu 205 Prozent, die USA erhebt dagegen hohe Zölle auf einige Industriegüter (Textilien 42 Prozent, Bekleidung 32 Prozent sowie Leder und Schuhwerk 56 Prozent).

Durch wegfallende Kontroll- und Genehmigungsverfahren und vereinheitlichte Standards und Regelungen werden dem Verbraucher sinkende Preise versprochen.

Angesichts der insgesamt niedrigen Zollschränken schätzt man die Herabsetzung nicht-tarifärer Handelshemmnisse als ungleich wirkungsstärker ein. Allerdings unterscheiden sich diese nicht-tarifären Regulierungen zwischen den USA und der EU mitunter erheblich. Dies bedeutet für Unternehmen, die auf beiden Märkten agieren, oft zusätzlichen Kosten durch z.B. doppelte Kontroll- und Genehmigungsverfahren. Bereits der Wegfall dieser Kosten würde zu sinkenden Preisen führen, so das Versprechen der Befürworter.

Im sogenannten „initial position paper“ der Kommission¹, die auf Seiten der EU die Verhandlungen führt, ist als Ziel festgelegt, Vergleichbarkeit von Regelungen herzustellen und auf ihre gegenseitige Anerkennung hinzuwirken, sowie langfristig Regelungen und Standards anzugleichen und gemeinsame Richtlinien zu entwickeln. Dabei ist vorgesehen, dass Regulierungsinstitutionen beider Seiten in Zukunft stärker kooperieren und bereits im Vorfeld neuer Rechtssetzungen umfassende Konsultationsprozesse stattfinden, um eine zunehmende Einheitlichkeit der Regelungen zu gewährleisten.

Ein weiterer wichtiger Punkt in den Verhandlungen ist die Liberalisierung des Dienstleistungssektors. In Übereinstimmung mit dem *Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen* (GATS) soll hier das höchste Maß bereits vereinbarter Liberalisierungen festgeschrieben und verbliebene Barrieren abgebaut werden. Im Fokus steht dabei auch die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens. US-Amerikanische Firmen müssten demnach bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in einem EU-Land die gleichen Chancen haben wie einheimische Unternehmen (und umgekehrt). Die Gleichberechtigung ausländischer Anbieter beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen soll auf allen Ebenen der staatlichen Institutionen, also auch auf regionaler und kommunaler Ebene verwirklicht werden.

In diesem Zusammenhang sollen vor allem die Investorenrechte gestärkt werden. Geplant ist ein Streitschlichtungsmechanismus der es den Investoren erlaubt, gegen staatliche Vorschrif-

¹ „Initial papers“ der EU-Kommission: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=943>

ten zu klagen, wenn diese diskriminierend wirken bzw. die geplante Rendite negativ beeinflussen.

Streitpunkte

Auf beiden Seiten des Atlantiks sind über die Jahre hinweg komplexe, völlig unterschiedliche Regulierungssysteme gewachsen. Für Streit dürfte vor allem das ewige Sorgenkind des Freihandels – die Landwirtschaft – sorgen. Die EU und die USA könnten hier mit Blick auf die Standards und Regelungen kaum unterschiedlicher sein. Beispielsweise ist es in den USA normal, das Fleisch hormonbehandelter Tiere zu essen. Die EU verbietet dagegen die Einfuhr.

Im Unterschied zu den USA müssen hierzulande Lebensmittel, die gentechnisch veränderte Pflanzen enthalten, gekennzeichnet sein.

Auch in Punkto Finanzprodukte- und Dienstleistungen sind die regulatorischen Diskrepanzen enorm. Allerdings sind die strengeren Regeln in diesem Fall auf Seiten der USA zu finden.²

Die USA fordern zusammen mit großen Konzernen noch mehr Exklusivrechte an „geistigem Eigentum“. Zivilgesellschaftliche Gruppen und andere Kritiker fürchten daher die Rückkehr des abgelehnten *Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (ACTA)³ zum Urheberrechtsschutz unter dem Deckmantel des TTIP. 2012 wurde das ACTA-Abkommen von einer Welle der öffentlichen Empörung gestoppt. Es hätte der Medienindustrie umfangreiche Monopolrechte und die Kontrolle des Internets beschert.

Die Liste der Diskrepanzen und Streitpunkte ließe sich von Datenschutzrichtlinien bis hin zu Richtlinien für Chemikalien beliebig fortsetzen. Einzig die audiovisuellen Medien sind auf Drängen Frankreichs bis auf Weiteres aus den Verhandlungen ausgeklammert, um die kulturelle und sprachliche Vielfalt Europas zu schützen.

² Als Reaktion auf die Finanzkrise wurde im Rahmen des Dodd Frank Act in den USA eine Art Trennbankensystem eingerichtet, welches den Eigenhandel von Banken einschränkt und deren Beteiligungen an Hedge- und Investmentfonds weitgehend unterbindet. Die Ratingagenturen wurden der Finanzaufsicht unterstellt und können für grobe Fehleinschätzungen leichter auf Schadensersatz verklagt werden. Damit geht der Dodd Frank Act strukturelle Probleme an, die in der EU noch nicht gelöst sind. Die hiesigen Regulierungsmaßnahmen konzentrieren sich bisher eher auf höhere Eigenkapitalanforderungen und eine Koordinierung der nationalen Finanzaufsichten.

³ Das ACTA (Anti-Counterfeiting Trade Agreement) ist ein multilaterales Handelsabkommen, welches durch internationale Standards zum Schutz geistigen Eigentums gegen Produktpiraterie und Urheberrechtsverletzungen vorgehen soll. Vom Europäischen Parlament wurde ACTA jedoch wegen massiver öffentlicher Proteste 2012 abgelehnt.

Die großen Versprechen

Wachstumsgewinne?

Die EU und die USA werben für das Abkommen mit den Aussichten auf eine ganze Reihe positiver Effekte. Diese großen Versprechen haben Tradition. Im Vorfeld freihandelspolitischer Bestrebungen wurde nie mit optimistischen Prognosen gespart. Ihre Treffsicherheit ist jedoch sehr gering. Vor Schaffung des EU-Binnenmarkts versprach der so genannte Cecchini-Report umfangreiche Wachstums- und Beschäftigungsgewinne. Letztere konnten jedoch nie realisiert werden.

Jetzt könnte sich Geschichte wiederholen. Laut einer von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebenen Studie des *Center for Economic Policy Research* könnte das TTIP bis 2027 wegen sinkender Kosten unter anderem aufgrund wegfallender Prüf- und Genehmigungsverfahren oder Produktionsvorgaben (z.B. Verbot von Gentechnik) zu einem Wachstumszuwachs von 0,5 Prozent in der EU und 0,4 Prozent in den USA führen.⁴ Obwohl dies gerade einmal ein zusätzliches Wachstum pro Jahr von 0,034 Prozentpunkten für die EU und von 0,028 Prozentpunkten für USA darstellen würde, wird das TTIP zum kräftigen Konjunkturpaket hochstilisiert.

Prognostizierte minimale Wachstumssteigerungen werden zum großen Konjunkturpaket hochgejubelt.

Hinzu kommt, dass die auf das Jahr herunter gerechneten sehr bescheidenen Wachstumsprognosen der CEPR-Studie auch noch auf einem optimistischen Szenario beruhen. U.a. werden ein völliger Zollabbau und ein sehr weitreichender Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse vorausgesetzt. Gelingt das nicht im vollen Umfang oder in einem längeren Zeitraum als angenommen, würde die Steigerung der Wirtschaftsleistung selbst in diesem Szenario noch geringer ausfallen.

Ohnehin wird die wirtschaftliche Entwicklung sowohl in der EU als auch in den USA in erster Linie von der Binnenwirtschaft und nicht von der Exportwirtschaft bestimmt. Die Handelsbeziehungen zwischen den Vertragspartnern sind zwar seit jeher eng, haben jedoch im letzten Jahrzehnt zugunsten der Schwellenländer, insb. der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika), an Bedeutung verloren. Hatten die USA 1999 noch einen Anteil von 22,3 Prozent an den Gesamteinfuhren der EU, so ist er bis 2012 auf 11,5 Prozent gefallen. Ähnlich bei den Ausfuhren der EU. 1999 gingen noch 27,4 Prozent der Gesamtausfuhren in die USA, 2012 nur noch 17,3 Prozent⁵.

⁴ Europäische Kommission (2013): Transatlantic Trade and Investment Partnership. The economic analyses explained, S. 2.

⁵ Stephan, S./Löbbing, J. (2013): Außenhandel der EU27. Eine regionale und sektorale Analyse, in: IMK Report 83.

Und schließlich ist zu berücksichtigen, dass im transatlantischen Handel bisher vor allem Industriegüter dominieren. Da die Zölle hier ohnehin schon niedrig sind, können von einer weiteren Reduktion keine signifikanten Handels- und Wachstumsschübe erwartet werden.

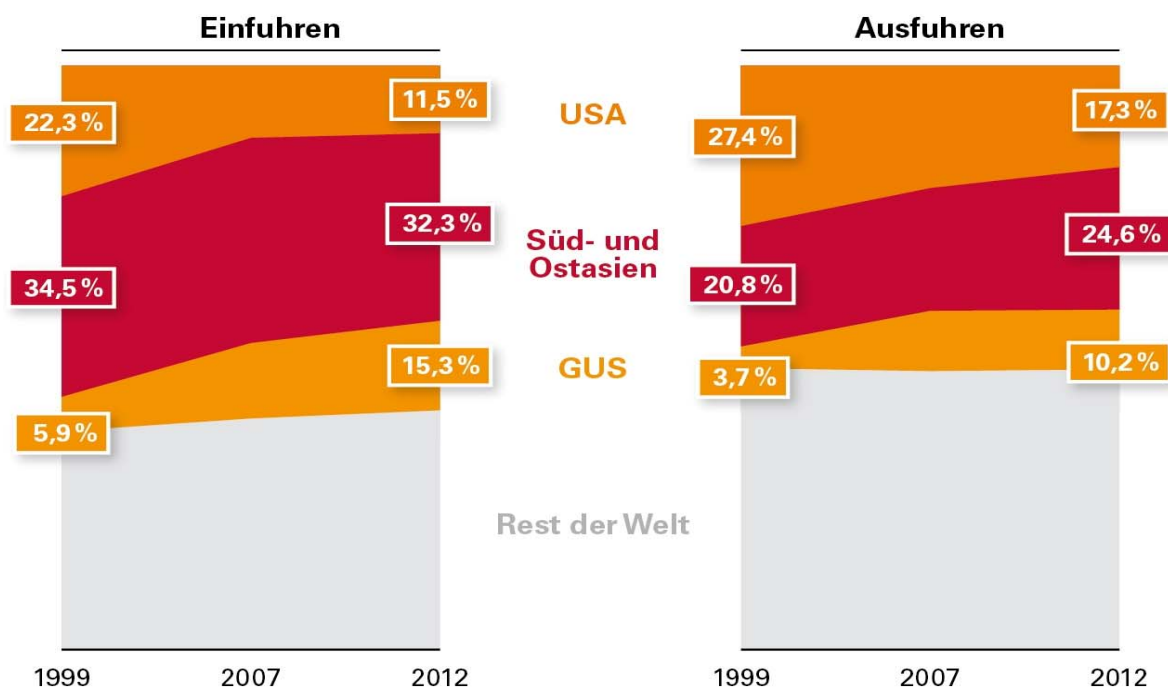
Als weiteres Versprechen wird angeführt, dass aufgrund sinkender Preise als Folge des erhöhten Wettbewerbs und geringerer Kosten das reale Einkommen eines durchschnittlichen Europäischen Haushaltes jährlich um zusätzliche 500 Euro steigen soll. Doch auch dieser Wert ergibt sich ausschließlich aus Modellrechnungen. Erfahrungen mit Freihandelsabkommen der Vergangenheit zeigen, dass das versprochene Ausmaß von Preissenkungen nie eingetreten ist.

Positive Effekte sollen sich auch global ergeben. Wenn die USA und die EU ihre gleichermaßen hohen Arbeits-, Sozial-, und Umweltstandards harmonisieren – so das Argument – hätte dies eine positive Auswirkung auf Drittstaaten, die sich über kurz oder lang an diesen dann angeblich immer noch hohen Standards orientieren würden.

Profitieren würden Staaten außerhalb des Bündnisses auch von der Reduktion nicht-tarifärer Handelshemmnisse, die ihnen den Zugang zu beiden Märkten vereinfachen könnten. Denn auch Drittstaaten müssten, wenn sie in die EU und die USA exportieren, zum Beispiel keine zusätzlichen Kosten für zwei verschiedene Prüf- und Genehmigungsverfahren aufwenden.

Umverteilung bei den Handelspartnern

Beim Außenhandel der Europäischen Union betrug der Anteil der ...



Quelle: IMK 2013 | © Hans-Böckler-Stiftung 2013

Beschäftigungsgewinne?

Darf man den Befürwortern glauben, bringt das TTIP sowohl den USA als auch der EU neben mehr Wachstum und höheren Einkommen auch mehr Arbeitsplätze. Eine Studie der Bertelsmann-Stiftung prophezeit die Schaffung von über zwei Millionen Arbeitsplätzen, davon knapp über eine Million in den USA und ca. 181.000 in Deutschland prognostiziert.⁶ Da sich dieser Zuwachs an Beschäftigung aber erst im Verlauf der nächsten 10 bis 20 Jahre ergeben soll, ist dieser Effekt kaum der Rede wert.

Gewinner werden vor allem multinationale Konzerne sein. In den USA sind es die großen Dienstleistungsanbieter, die sich Zugang zum Europäischen Markt erhoffen, der bisher weit weniger liberalisiert ist, als der Dienstleistungsmarkt der USA. Besonders US-amerikanische Anbieter von Transport-, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen könnten von einem Abbau der Handelsbarrieren profitieren. Aber auch europäische Dienstleistungsanbieter bestimmter Branchen beispielsweise der Luft- und Schifffahrt, sowie Kurierdienste spekulieren auf Marktzuwächse in den USA. Auf europäischer Seite würden darüber hinaus insbesondere die Industrieexporteure (z.B. Automobilhersteller) von den Harmonisierungsbestrebungen bezüglich qualitativer und technischer Standards profitieren. Auf beiden Seiten erhoffen sich große Konzerne außerdem aus der Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens neue Geschäftsfelder und daraus resultierende Gewinne. Hier waren die Zugänge u.a. aufgrund des „Buy American Acts“ (Verpflichtung zum Kauf amerikanischer Waren) bisher vielfach beschränkt.

Die Gefahren und eigentlichen Profiteure des TTIP werden bewusst verschleiert.

Von Freihandelsabkommen profitieren insbesondere exportorientierte Unternehmen, während Unternehmen auf dem Binnenmarkt durch die verstärkten Importe verstärkt unter Druck geraten. Kommt es aufgrund des verschärften Wettbewerbs zu Konkursen, wechseln laut Theorie diese Beschäftigten einfach in boomende Exportbranchen. Dass es hierbei zu erheblichen Zeitverzögerungen und Problemen aufgrund nicht passender Qualifizierung, Kultur- und Sprachdifferenzen kommen kann, bleibt im Modell ebenso unberücksichtigt wie die Bewältigung der Folgen umfassender Wanderungsbewegungen. Selbst eine Entvölkerung ganzer Regionen ist im Modell kein Problem, in der Realität aber mit erheblichen sozialen und strukturellen Verwerfungen verbunden.

In den Modellen werden Beschäftigte zu Nomaden. Immer auf der Suche nach Arbeitsplätzen und Einkommen.

⁶ Bertelsmann-Stiftung (Hrsg.) (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, S. 41.

Gefahren und Risiken

Investorenschutz schlägt Demokratie?

Die Europäische Kommission will, dass Investoren stärker vor direkter und indirekter Enteignung geschützt werden sollen. Der Begriff „indirekte Enteignung“ eröffnet dabei einen relativ weiten Interpretationsspielraum. Theoretisch könnten darunter alle politischen Maßnahmen verstanden werden, die Profite oder lediglich zukünftig erwartete Profite von Konzernen negativ beeinträchtigen. Mit Hilfe des Investoren/Staat-Streitschlichtungsmechanismus können ausländische Investoren Staaten auf Schadenersatz verklagen, wenn bestimmte Gesetze, die zum Schutz der Bürgerinnen und Bürger, der Beschäftigten oder der Umwelt dienen, ihren erwarteten Gewinn beeinträchtigen. Privaten Unternehmen wird hiermit die Möglichkeit gegeben, gegen einen Staat zu klagen. So wird beispielsweise befürchtet, dass auf diese Weise das „fracking“, also die Ausbeutung sogenannter „unkonventioneller“ Gasvorkommen, gegen den Willen von Staaten und ihren Einwohnern durchgesetzt werden könnte.

Investoren/Staat-Schiedsgerichte sind völlig intransparent und finden im Geheimen statt. Sie widersprechen demokratischen Verfahren.

Die Schiedsgerichte selbst sind keine Institutionen des demokratischen Rechtsstaats, sondern agieren auf der Basis von Handels- und Investitionsschutzverträgen außerhalb nationalstaatlicher Rechtssysteme. Entscheidungsträger bzw. Richter sind hier drei Juristen, von denen der erste vom Unternehmen/Investor, der zweite vom Staat und der dritte im Konsens beider Parteien, oder von einer anderen Institution nominiert werden. Berufungsverfahren oder eine höhere Instanz, die solche Entscheidungen widerrufen könnte, gibt es nicht.

Beispiele solcher Verfahren, die wegen der Zusammensetzung der „Gerichte“ meist zugunsten der Investoren entschieden werden, gibt es zur Genüge – weltweit bereits mehr als 500. Auch der Schwedische Konzern Vattenfall hat den deutschen Staat wegen Einbußen aufgrund des Atomausstiegs auf Schadenersatz in Höhe von 3,7 Milliarden Euro verklagt. Der Ausgang dieses in Washington anhängigen Verfahrens ist offen. Solche Klagemöglichkeiten führen dazu, dass Gesetze zum Schutz von Bürgerinnen und Bürger wie von sozialen Standards profit geleiteten Unternehmerinteressen zum Opfer fallen und damit der Rechtsstaat unterlaufen wird.

Transatlantisches Lohn- und Sozialdumping?

Hinsichtlich der Auswirkungen des TTIP auf Löhne und Sozialstaat ist alarmierend, dass die USA bisher nur zwei der acht ILO-Kernarbeitsnormen ratifiziert haben. In den USA ist deshalb die Vereinigungs- und Kollektivverhandlungsfreiheit teilweise beträchtlich eingeschränkt. Dadurch wird die Arbeit insbesondere von Gewerkschaften erheblich erschwert. Ein Beispiel dafür ist der Konzern T-Mobile USA, der gewerkschaftliche Interessenvertretung zu verhindern

versucht. In den USA gibt es in den Betrieben und Verwaltungen vordemokratische Verhältnisse.

Zwar ist im Mandat der Kommission festgehalten, dass nationale Arbeits- und Sozialstandards erhalten bleiben sollen, nichtdestotrotz besteht die Gefahr, dass es im Rahmen einer transatlantischen Freihandelszone zu einer Abwärtsspirale bei den Standards kommt, und Konzerne die unterschiedlich hohen Standards so ausnutzen, dass für sie nur die niedrigsten angewandt werden. Auf diese Weise könnten nationale Regelungen ebenfalls umgangen werden.

Die Gefahr einer solchen Abwärtsspirale hat sich bei anderen Freihandelsabkommen bereits bestätigt. Mit Blick auf die EU wird beispielsweise sichtbar, wie schwache bzw. fehlende Sozialstandards im liberalisierten Binnenmarkt zu einem Anstieg prekärer Arbeitsverhältnisse, steigenden Einkommensunterschieden und verstärktem Druck auf Löhne und Arbeitsbedingungen führen. So gelten etwa gemäß der europäischen Dienstleistungsrichtlinie für Dienstleistungserbringer die rechtlichen Bestimmungen ihres Herkunftslandes (sog. Herkunftslandprinzip). Seitdem arbeiten in Deutschland Arbeiter aus Osteuropa in großer Zahl zu Billiglöhnen und unter miserablen sozialen Bedingungen u.a. in deutschen Schlachthöfen. Entweder sind sie bei ausländischen Leiharbeitsfirmen angestellt oder die deutschen Schlachthöfe haben Werkverträge mit ausländischen Subunternehmen abgeschlossen. In vielen Betrieben der deutschen Schlachtindustrie gibt es heute kaum noch fest angestellte Beschäftigte.

Fehlende verbindliche Vorgaben im TTIP können zu einer Abwärtsspirale bei Arbeits- und Sozialstandards führen.

Werden also in den TTIP-Verhandlungen keine verbindlichen Absprachen zu Arbeitsstandards getroffen, besteht die Gefahr, dass Unternehmen die niedrigeren Standards einiger Länder ausnutzen. Lohndumping, Steuerflucht und die Aushöhlung gewerkschaftlicher Einflussmöglichkeiten wären die Folge.

Einschränkung des Umwelt-, Verbraucher- und Klimaschutzes?

Zwar hat die EU-Kommission versichert, in den Verhandlungen einen ehrgeizigen Kurs zu verfolgen und vorhandene Standards nicht zu unterlaufen. Amerikanischen und europäischen Lobbyisten sind jedoch die europäischen Vorschriften zum Umwelt-, Verbraucher- und Klimaschutz ein Dorn im Auge. Nicht nur die europäischen Nachhaltigkeitsstandards bei Biokraftstoffen, auch die angeblich zu langsame Zulassung und Kennzeichnung von Gentechnik-Lebensmitteln, die Weiterentwicklung der EU-Chemikalienrichtlinie REACH und der EURO-Norm für Auto-Emissionswerte laufen den US-Exportinteressen zuwider. Unternehmen und Interessenvertreter der Wirtschaft üben somit Druck auf das in den EU-Verträgen festgelegte Vorsorgeprinzip aus. Eine entscheidende Rolle könnte hier auch das Investoren/Staat-Streitschlichtungsverfahren spielen, indem es Firmen die Möglichkeit bietet gegen Umwelt- und Klimaschutzvorschriften zu klagen.

Privatisierungen der öffentlichen Daseinsvorsorge?

Die weitgehende Liberalisierung und Privatisierung von gesellschaftlich notwendigen Gütern wie Wasser, Bildung und Gesundheit stellt schon lange ein besonderes Interesse vieler privatwirtschaftlicher Dienstleistungsanbieter dar. Im Zuge des TTIP könnte es daher auf Druck solcher Unternehmen zu Regelungen kommen, die Privatisierungen forcieren. Die profitorientierte Vermarktung z.B. von Bildung und Gesundheit birgt die Gefahr von Qualitätseinbußen, Preissteigerungen und einer Ausgrenzung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen.

Ähnlich stellt sich das Problem im Hinblick auf die Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens dar. Wenn ausländische Firmen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen völlig gleichbehandelt werden müssen, sind Bund, Länder und Kommunen kaum mehr in der Lage lokale Wirtschaften anzukurbeln oder bestimmte Wirtschaftszweige gezielt zu unterstützen. Auch könnten Entscheidungen von Kommunen bestimmte öffentliche Dienstleistungen in eigener Regie anzubieten, von privaten Unternehmen zum Gegenstand von Schiedsverfahren gemacht und so möglicherweise vereitelt werden. Damit besteht die Gefahr, dass dann die Deckung öffentlicher Bedarfe angesichts privater Profitinteressen nicht mehr gewährleistet ist. Es ist auch fraglich, ob es den jeweiligen Behörden weiterhin möglich sein wird, Aufträge auf Grundlage sozialer und ökologischer Kriterien zu vergeben. Ihnen wird auf diese Weise ein wichtiges Instrument genommen, um auf regionale Wirtschaftsentwicklungen Einfluss zu nehmen. Auch der Bayerischer Städtetag warnt vor einer Bedrohung der kommunalen Daseinsvorsorge durch das TTIP: Die EU-Kommission könnte in Zukunft mit Hinweis auf internationale Abkommen eine Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Europa durchsetzen. Damit drohe ein weiterer Privatisierungsschub bei Bildung, Kulturförderung, Gesundheit, sozialen Dienstleistungen, Abwasser- und Müllentsorgung, Energie, Verkehr und Wasserversorgung.

Die Einflussmöglichkeiten von Bund, Ländern und Kommunen auf die regionale Wirtschaftsentwicklung sind massiv bedroht.

Angriff auf die Demokratie?

Freihandelsabkommen und WTO-Verhandlungen stehen seit jeher wegen Intransparenz und geringer Beteiligungsmöglichkeiten in der Kritik. Das TTIP bildet keine Ausnahme.

Dokumente aus den Verhandlungen oder von Konsultationsprozessen mit Interessenvertreterinnen und Vertreter der Wirtschaft sind nicht zugänglich. Es ist daher kaum nachvollziehbar, welche Lobbygruppen in den Verhandlungen angehört werden, wie groß deren Einfluss ist und welche Inhalte besprochen werden. Ohnehin scheint ein erhebliches Ungleichgewicht der Interessenvertretung im Konsultationsprozess zu bestehen. Zwar werden auf Druck des EU-Parlaments und der Öffentlichkeit zunehmend auch Akteure der Zivilgesellschaft konsultiert,

privilegierte Informations- und Beratungszugänge der Unternehmenslobbyisten bleiben jedoch bestehen.

Die TTIP-Verhandlungen finden hinter verschlossenen Türen statt. Welche Lobbygruppen Zugang und Einfluss haben ist undurchsichtig.

Hier erweist sich bereits das Mandat der Kommission als problematisch. Der Inhalt dieses vom Europäischen Rat verliehenen, weitreichenden Verhandlungsmandats sollte ebenso wie die Inhalte der Verhandlungen vor der Öffentlichkeit geheim gehalten werden. Dies muss schon deswegen kritisiert werden, weil das ganze Verfahren nicht demokratischen Standards entspricht, die Vertragsinhalte des TTIP aber „auf allen Ebenen vollständig bindend“ sein sollen, d.h. auf nationaler, regionaler und kommunaler Ebene. Gleichzeitig haben weder die Vertreterinnen und Vertreter der Nationalstaaten noch subnationaler Ebenen direkten Einfluss auf die Verhandlungsergebnisse. Auf diese Weise können im Rahmen des TTIP Einigungen getroffen werden, die nationale, demokratische Gesetzgebung aushebeln, ohne dass die Betroffenen Gestaltungsmöglichkeiten haben. Auch die Tatsache, dass das Europäische Parlament das TTIP ratifizieren muss, kann dieses Demokratiedefizit nicht heilen. Ähnlich wie bei WTO-Verhandlungen kann dem Ergebnis nur als Gesamtpaket zugestimmt werden. Damit hat auf die konkrete Ausgestaltung einzelner Regelungen auch das Europäische Parlament keinen Einfluss. Zudem wäre das TTIP, einmal abgeschlossen, praktisch nie wieder zu verändern. Weil dafür alle Vertragspartner zustimmen müssen, können die USA oder schon ein einziges EU-Land jede Änderung blockieren.

Forderungen und Perspektiven

Die Gewerkschaften haben sich von Beginn der Verhandlungen an klar positioniert.⁷ An erster Stelle steht die Forderung nach völliger Transparenz und umfassender Beteiligung der Parlamente, der Zivilgesellschaft und der Gewerkschaften an den Verhandlungen. Die Regierungen der EU-Mitgliedsstaaten müssen ihren Parlamenten und den Organisationen der Zivilgesellschaft alle relevanten Dokumente zugänglich machen und umfassend über die Verhandlungen informieren. Das gilt erst Recht für die EU-Kommission.

Im Einzelnen fordern ver.di, der DGB und die Europäischen Gewerkschaften:

- Soziale und ökologische Ziele müssen gleichrangig mit den wirtschaftlichen Zielen verfolgt werden. Das heißt: Anpassung von Umweltvorschriften und Standards jeweils auf dem höchsten Niveau, vollständige Ratifizierung aller ILO-Sozialstandards in der EU wie

⁷ Vgl. die Stellungnahme des DGB unter <http://www.dgb.de/themen/++co++aaaa4dc-bc 89-11e2-bf0d-00188b4dc422>; des Europäischen Gewerkschaftsbundes unter <http://www.etuc.org/a/11025>. Auch zivilgesellschaftliche Organisationen wie Attac und Campact beschäftigen sich mit dem geplanten Abkommen und haben Positionen formuliert und Protestaktionen gestartet, siehe unter <http://www.attac.de/index.php?id=71050>; <https://www.campact.de/ttip/>.

in den USA, Sicherung von Mitbestimmungs- und Arbeitnehmerrechten in transatlantischen Unternehmen auf höchstem Standard. Wenn Beschäftigten zur Arbeit in die USA oder nach Europa entsandt werden, dann muss das Ziellandprinzip gelten: Gleicher Lohn für gleiche Arbeit am gleichen Ort.

- Die Rechte von Verbraucherinnen und Verbraucher müssen ebenfalls auf höchstem Niveau geschützt werden. Der Schutz von persönlichen Daten und der Schutz von Urheberrechten muss gewährleistet werden.
- Öffentliche Dienstleistungen sind aus dem Abkommen auszuklammern. Bisherige EU-Vereinbarungen zum Schutz öffentlicher Dienstleistungen dürfen nicht durch die Hintertür durch das TTIP bedroht werden. Das in der EU geltende Subsidiaritätsprinzip, wonach Kommunen, Länder und Mitgliedsstaaten ihre Daseinsvorsorge weitgehend selbst gestalten, muss strikt beachtet werden. Auch für das öffentliche Beschaffungswesen dürfen keine Regelungen erfolgen, die zu weiterer Liberalisierung oder Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen führen.
- Investoren/Staat-Streitschlichtungsmechanismen sichern einseitig die Privilegien für Investoren. Sie schützen ihre Profite und bewahren sie vor den Kosten von notwendigen sozialen und ökologischen Veränderungen in den Vertragsstaaten. Deshalb lehnen wir Investoren/Staat-Streitschlichtungsverfahren im TTIP ab. Die Rechtsordnungen beider Wirtschaftsräume bieten ausreichenden Schutz für Investoren.
- Die Entscheidung der EU nicht über audiovisuelle Dienstleistungen als Träger kultureller Vielfalt zu verhandeln, muss ebenso Bestand haben wie die UNESCO-Konvention zum Schutz der Vielfalt der Kultur.

Wenn diese Mindestanforderungen an ein transatlantisches Freihandelsabkommen nicht erfüllt werden, dann bleibt nur die Ablehnung. In den nächsten Monaten wird ver.di gemeinsam mit seinen Bündnispartnern das TTIP zum Gegenstand gesellschaftlicher Auseinandersetzungen machen.

Wirtschaftspolitische Informationen



Vorstand

Grundsatzfragen und Gesellschaftspolitik

Nr. 03 / August 2013

Kurz und bündig

- Die **Hauptzielregionen** deutscher Ausfuhren **verschieben sich**: Der Trend: Weniger in europäische, mehr in außereuropäische Länder
- **Nur in der Eurozone gingen die deutschen Ausfuhren zurück**. Aufgrund der Kürzungspolitik in den Krisenländern entwickelten sich die Importe schwächer.
- Der **Ausfuhrüberschuss** der deutschen **Metall-Elektro-Industrie** erreichte 2012 mit über 250 Milliarden Euro einen neuen **Rekordwert**.
- Deutsche Ausfuhrüberschüsse tragen nicht zur Stabilisierung bei.
- **2013 entwickelten sich Metall-Elektro-Ausfuhren eher rückläufig**.
- Im Juni 2013 erteilte der EU-Rat der **EU-Kommission** das **Verhandlungsmandat für die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft**. Die Gespräche sollen bereits Ende 2014 abgeschlossen sein.
- **Ziel** ist die **weitgehende Liberalisierung des Handels zwischen der EU und den USA**. Konkret geht es um die Abschaffung tarifärer und nicht-tarifärer Handelsbeschränkungen.
- **Nur bei einer „tiefen“ Liberalisierung** und der Berücksichtigung von „Handelsumlenkungseffekten“ sind **spürbare Wirkungen** zu erwarten: ein steigendes BIP-Pro-Kopf in Deutschland um 4,7 Prozent und 181.092 Arbeitsplätze.
- **Andere Studien bezweifeln**, dass es zu Wirkungen in diesem Umfang kommen wird.
- **Voraussetzung für mehr Wohlstand** ist die **Wahrung hoher Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards** und eine wirksame Begrenzung des Investitionsschutzes.
- **Unser Ziel muss sein**: Nutzung der Wachstumschancen für die Sicherung und Förderung von Standorten und Beschäftigung und gleichzeitige Wahrung eines hohen Niveaus bei Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards.

Mehr Wachstum und Wohlstand durch liberalisierten Außenhandel?

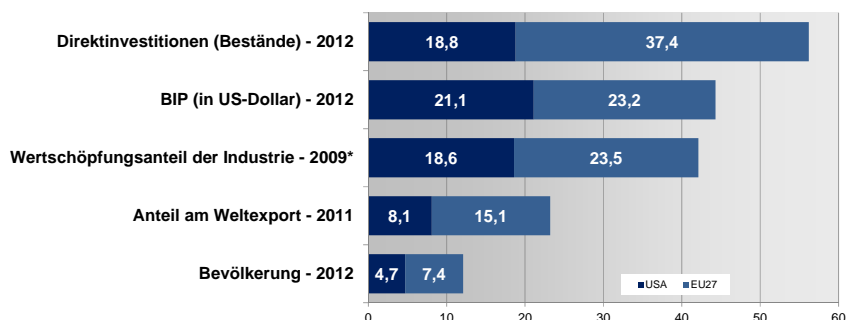
Die IG Metall fordert: Transatlantisches Abkommen zwischen der EU und den USA nur mit höchsten Arbeits- und Sozialstandards!

Die Weltwirtschaft erholt sich – wenn überhaupt – im Vergleich zu vergangenen Krisen nur sehr langsam von der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise. Hartnäckig steckt die Eurozone in der Rezession. Die exportabhängige deutsche Wirtschaft sucht zunehmend andere Absatzwege außerhalb Europas, z.B. in dynamisch wachsenden Schwellenländern. Deutsche Exporteure profitieren von noch nicht gesättigten Märkten und von einer expansiveren Wirtschaftspolitik in anderen Teilen der Welt. Ein liberalisierter transatlantischer Handel soll einen weiteren Wachstumsimpuls bringen. Welche Chancen und Risiken sind mit der geplanten transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft verbunden?

Mit dem Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU könnte ein gewaltiger gemeinsamer Wirtschaftsraum entstehen (siehe Abbildung unten). Das würde einen nahezu schrankenlosen Handel ermöglichen. Steigende Produktivität sowie sinkende Kosten und Preise könnten mehr Wachstum und Wohlstand schaffen. Im Kern geht es um die Frage, ob auf diese Weise tatsächlich mehr Wachstum entstehen kann. Sollten sich die Erwartungen der Befürworter erfüllen, können spürbare Effekte nur entstehen, wenn weitreichend liberalisiert wird. Das ginge aber zu Lasten von Drittstaaten. Ob sich der Wohlstand auf diese Weise in allen beteiligten Ländern mehren lässt, hängt letztlich auch davon ab, ob es gelingt, wohlfördernde Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards gegenüber einem schrankenlosen Investitionsschutz zu behaupten.

Im ersten Teil beschreibt diese Wirtschaftspolitische Information die Außenhandelsentwicklung insgesamt und in der Metall- und Elektroindustrie. Im zweiten Teil geht es um Auswirkungen des geplanten Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Im dritten Teil bewerten wir abschließend das Vorhaben aus Sicht der IG Metall.

Relatives Gewicht der EU und der USA aus globaler Perspektive
Anteile am Weltniveau in Prozent



*= ohne Griechenland und Zypern, reale Werte 2005=100

Quelle: OECD, Weltbank, UNCTAD, WTO, Eurostat, eigene Berechnungen

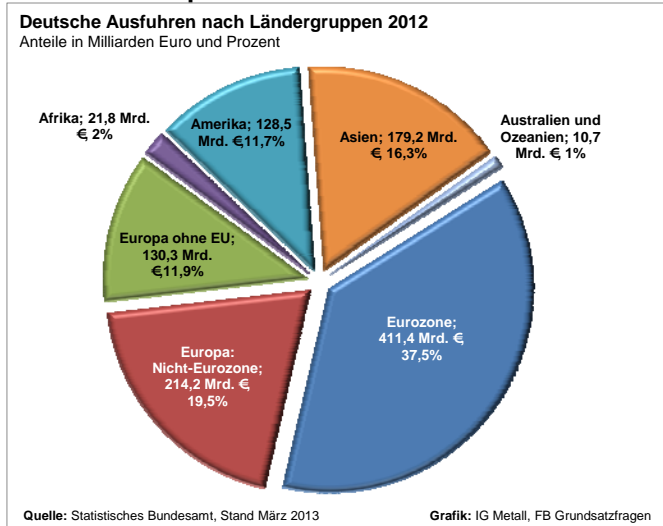
Grafik: IG Metall FB Grundsatzfragen

1. Entwicklung des deutschen Außenhandels

Der deutsche Außenhandel bleibt sich treu: Die Ausfuhren und Ausfuhrüberschüsse steigen weiter und streben neue Höchstmarken an. Während Ausfuhrüberschüsse einerseits erheblich zum Wohlstandswachstum in Deutschland beitragen, gefährden sie andererseits die Stabilität in den Ländern mit Handelsbilanzdefiziten.

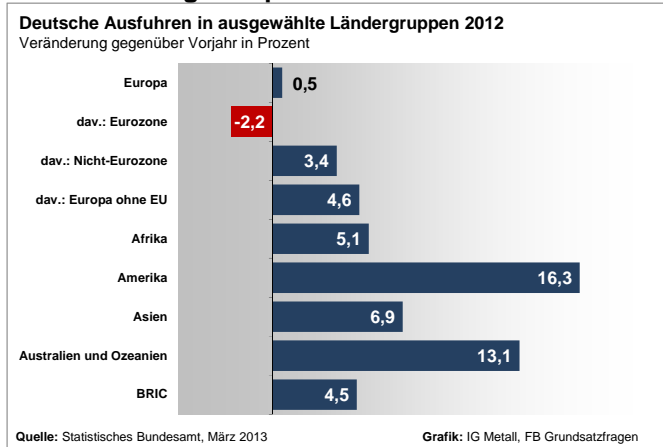
1.1. Außenhandel Welt und Europa

Abb. 1.1: Europa – Deutschlands bester Kunde



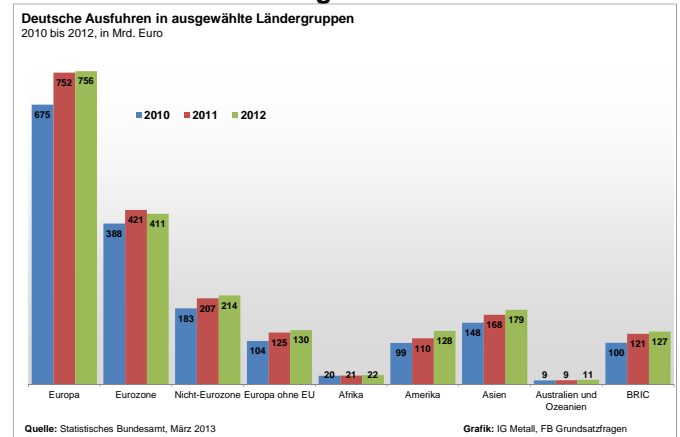
Weit über die Hälfte aller deutschen Ausfuhren gehen in Länder der Europäischen Union (2012: 57%). Das entspricht 626 Mrd. von 1,1 Billionen Euro. Doch hinter diesen beeindruckenden Zahlen stecken zwei Entwicklungen, die alles andere als positiv sind: Erstens geht der EU-Anteil an allen deutschen Ausfuhren *kontinuierlich* zurück. 2007 waren es noch fast 65 Prozent, das entspricht einem Rückgang von acht Prozentpunkten in fünf Jahren. Zweitens mussten die deutschen Exporteure 2012 seit dem krisenbedingten Einbruch *erneut* eine Abnahme des Ausfuhrvolumens in die EU verzeichnen (-0,3%).

Abb.1.2: Weniger Exporte in die Eurozone



In allen anderen Ländergruppen außer der Eurozone konnten Deutschlands Unternehmen mehr als im Vorjahr absetzen (Abb. 1.3).

Abb. 1.3: Ausfuhr-Zielregionen verschieben sich



Wie bereits erwähnt: Noch macht die EU den Löwenanteil an den deutschen Ausfuhren aus. Doch die Zuwachsraten der EU bei der Einfuhr deutscher Produkte sind in der Regel kleiner als bei den übrigen Ländergruppen. Während 2012 gegenüber 2011 in die EU etwas weniger exportiert wurde (-0,3%), legten die Ausfuhren in europäische Nicht-EU-Staaten um 4,6 Prozent zu, nach Afrika um 5,1, nach Asien um 6,9, nach Australien und Ozeanien um 13,1 und nach Amerika um 16,3 Prozent. Insgesamt stiegen die deutschen Ausfuhren 2012 um 3,4 Prozent an. Bei dieser Entwicklung handelt es sich nicht um eine statistische Momentaufnahme. Vielmehr zeichnet sich hier ein eindeutiger Trend ab. Das heißt: Seit Jahren verschiebt sich die Bedeutung der einzelnen Länder(gruppen) für die deutsche Exportwirtschaft. Die Tendenz: Weniger in die EU, mehr in europäische Länder außerhalb der EU, nach Afrika, Amerika, Australien-Ozeanien und insbesondere nach Asien.

Neben den europäischen Ländern außerhalb der EU, Amerika insgesamt und Asien gewinnen vor allem die BRIC-Staaten, also Brasilien, Russland, Indien und China, für deutsche Exporteure weiterhin an Bedeutung. Seit Jahren klettern sie auf der Rangliste „Anteile der BRIC-Staaten am Gesamthandel mit Deutschland“ nach oben.

Rangplätze der BRIC-Staaten gemessen an ihrem Anteil am Gesamthandel mit Deutschland

	Ausfuhr				Einfuhr			
	2000	2008	2010	2012	2000	2008	2010	2012
China	16	11	7	5	10	3	1	2
Russland	19	12	13	11	13	8	10	7
Brasilien	22	23	19	20	25	21	22	21
Indien	40	24	21	22	36	28	26	25

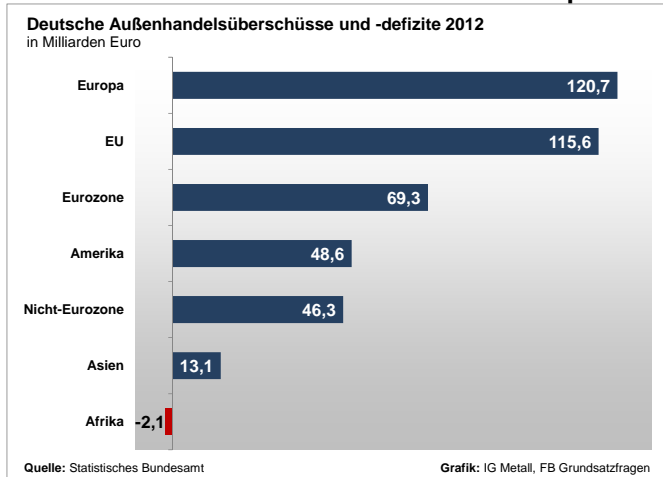
Quelle: Statistisches Bundesamt, März 2013

2007 importierten die BRIC-Staaten insgesamt noch 7,5 Prozent aller deutschen Ausfuhren. 2012, also nur fünf Jahre später, waren es bereits 11,6 Prozent, bei weiter steigender Tendenz.

Demgegenüber führten die USA 2007 7,6 Prozent aller deutschen Ausfuhren ein. Nach leichten Schwankungen in den letzten Jahren waren es 2012 lediglich 7,9 Prozent. Für deutsche Exporteure stieg damit die Bedeutung der USA nur unwesentlich. Nichtsdestotrotz zeichneten die USA als Einzelland im letzten Jahr das höchste Wachstum bei der Abnahme deutscher Produkte (+ 17,7% gegenüber 2011).

Das ist auch deswegen besonders erwähnenswert, weil gerade deutsche Befürworter eines Handelsabkommens zwischen der EU und den USA künftig hohe Wachstumszahlen bei den Exporten in Aussicht stellen, sollte der geplante Vertrag tatsächlich Wirklichkeit werden. Wie man sieht, sind hohe Zuwächse bei den Ausfuhren auch ohne ein solches Handelsabkommen möglich. Durch die expansive Geldpolitik in den USA wurde die Konsumnachfrage gestärkt. Dadurch stiegen auch die US-amerikanischen Importe.

Abb. 1.4: Die meisten Überschüsse mit Europa

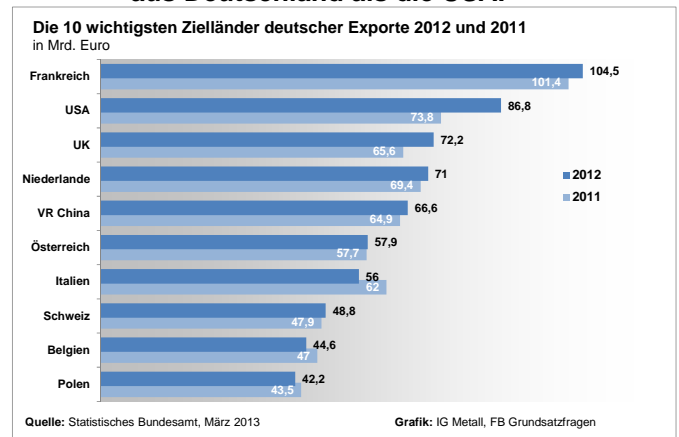


Betrachtet man nicht nur die Entwicklung der Ausfuhren, sondern die Salden aus Exporten minus Importen, ergibt sich ein etwas anderes Bild. Noch führt Europa die Rangfolge der Handelsüberschüsse nach Regionen an (Abb. 1.4). In der Rangfolge der höchsten Außenhandelsüberschüsse stehen, je nach Blickwinkel, Europa insgesamt, die EU und die Eurozone ganz oben. Allerdings ist das kein Grund zum Jubeln. Auch dieser Zustand hält seit langem an und trägt massiv zu den Leistungsbilanzungleichgewichten in Europa bei. Denn die Überschüsse der einen sind die Defizite der anderen. Mit der zunehmenden Verschuldung der Defizitländer steigt für die Gläubigerstaaten das Kreditausfallrisiko. Darüber hinaus widerspricht diese Entwicklung bzw. dieser Zustand dem Ideal einer ausgeglichenen Handelsbilanz wie es im Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967 formuliert ist. Handelsbilanzungleichgewichte können das Ergebnis von einer ungleichen Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit sein. In einer Währungsunion fällt die Möglichkeit, diese Ungleichgewichte durch eine Anpassung der Wechselkurse auszugleichen, weg. Daher können sich Handelsbilanzungleichgewichte verfestigen. Somit bleiben nur Korrekturmöglichkeiten bei Gewinnmargen und Entgelten. Wer die Handelsbilanzdefizite der europäischen Krisenländer kritisiert, darf

nicht verleugnen, dass auch Deutschland Nutznießer dieser Ungleichgewichte war. Sie trugen zum Wohlstandszuwachs in Deutschland bei und erhöhten gleichzeitig die Verschuldung der Krisenländer.

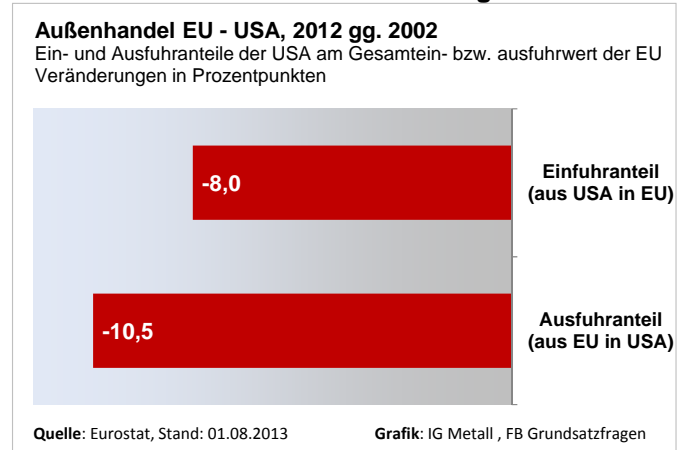
Die Rangfolge der zehn wichtigsten Zielländer deutscher Ausfuhren wurde auch 2012, wie in den Jahren zuvor, eindeutig von Frankreich angeführt. Waren im Wert von über 100 Milliarden Euro kauften die Franzosen aus deutscher Produktion, das entspricht einem Anteil an allen deutschen Exporten von immerhin 9,5 Prozent und ist damit deutlich größer als der Anteil deutscher Exporte in die USA (7,9 Prozent). Dieser Anteil blieb über die letzten fünf Jahre konstant. Während die Ausfuhren in die USA (2. Platz) seit 2007 leicht zulegten, gingen sie nach Großbritannien etwas zurück (3. Platz). Dennoch verdrängten die Briten die Niederländer auf Platz 4. China verbleibt weiterhin auf Platz fünf.

Abb. 1.5: Frankreich importiert mehr aus Deutschland als die USA.



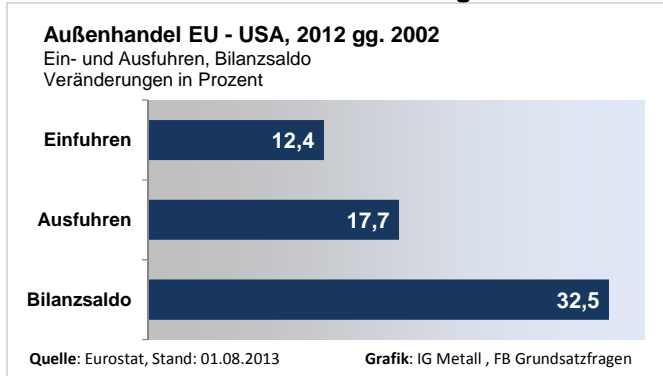
Beim Blick auf die Entwicklung des Handels zwischen der EU und den USA zeigt sich eine weitere interessante Entwicklung: Die Ein- und Ausfuhranteile der USA am Gesamthandel der EU sind in den letzten zehn Jahren zurückgegangen (Abb. 1.6). Andere Länder bzw. Ländergruppen haben, wie bereits beschrieben, nicht nur aus dem Blickwinkel Deutschlands, sondern auch der EU, hinsichtlich des Außenhandels, an Bedeutung gewonnen.

Abb. 1.6: USA verlieren an Bedeutung im EU-Handel



Nichtsdestotrotz legten die Ausfuhren aus der EU in die USA stärker zu als die Einfuhren. Daher stieg der Exportüberschuss der EU gegenüber den USA um 32,5 Prozent (Abb. 1.7).

Abb. 1.7: Außenhandel EU – USA legt weiter zu



umgesetzt bzw. ernstgenommen wurde (vgl. S. 3). Die anderen Ziele dieses Gesetzes waren: ein hoher Beschäftigungsgrad, Preisniveaustabilität und ein angemessenes Wirtschaftswachstum. Der leitende Gedanke dabei war, dass der Staat durch wirtschaftspolitisches Eingreifen makroökonomische Ungleichgewichte beseitigen sollte und könnte. Diese nach dem damaligen Wirtschaftsminister Karl Schiller benannte „Globalsteuerung“ orientierte sich an den Ideen von John Maynard Keynes.

Leichte Außenhandelsüberschüsse sind kein Problem. Steigen diese jedoch unaufhaltsam und erreichen Größenordnungen von über sechs bis sieben Prozent des BIP, trägt das kurz- bis mittelfristig zu Wirtschaftskrisen bei. Geraten Länder mit Handelsbilanzdefiziten in eine Krise, kann sich diese sehr schnell auf die Überschussländer übertragen. Das gilt insbesondere für Ungleichgewichte innerhalb einer Währungsunion, da hier ein Ausgleich über flexible Wechselkurse entfällt.

1.2. Außenhandel Gesamtwirtschaft

Deutschland ist ein exportorientiertes Land. Bis auf die Jahre 1950 und 1951 erzielte die deutsche Gesamtwirtschaft stets einen Ausfuhrüberschuss. Das heißt, sie exportierte mehr, als sie importierte. 1989 wurde ein erster Höhepunkt mit knapp 69 Milliarden Euro erreicht. Nach 1989 stiegen für zwei bis drei Jahre die Einfuhren stärker als die Ausfuhren, was eine deutliche Abschmelzung des Ausfuhrüberschusses bewirkte. Danach „normalisierte“ sich die Situation wieder. Der Exportüberschuss stieg erneut und erreichte nach 95,5 Milliarden (2001) eine neue, vorläufige Höchstmarke von knapp 133 Milliarden in 2002. Der absolute Höhepunkt wurde 2007 mit über 195 Milliarden Euro erreicht. Dann kam eine krisenbedingte „Delle“ (2009: 139 Milliarden), die seit einigen Jahren wieder ausgeglichen ist. 2012 lag der Ausfuhrüberschuss bei gut 188 Milliarden Euro und setzt den Aufstiegstrend fort.

Abb. 1.8: Außenhandelsüberschuss steigt weiter an



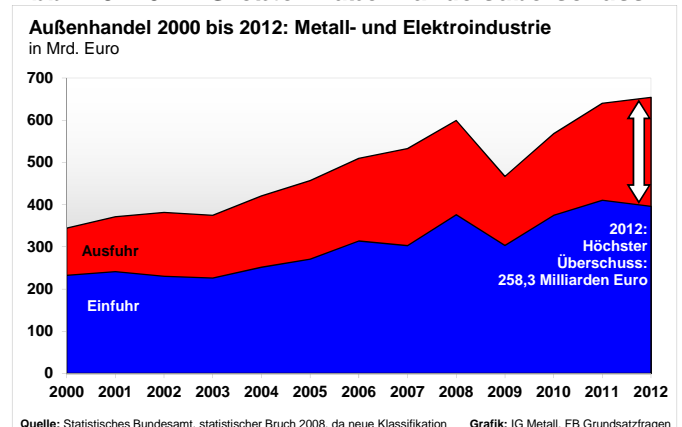
Was zeigt uns diese Entwicklung? Unter anderem, dass das Ziel eines **außenwirtschaftlichen Gleichgewichts** des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes von 1967 nicht

1.3. Außenhandel Metall-Elektroindustrie

Nach dem krisenbedingten Einbruch 2009 legten die **Exporte** der deutschen Metall-Elektroindustrie, wie die Ausfuhren in der Gesamtwirtschaft, wieder kräftig zu (siehe Abb. 1.9). Der Vorkrisenhöchststand (2008: 599 Milliarden Euro) wurde bereits 2011 mit gut 640 Milliarden Euro deutlich übertroffen. 2012 wurde eine neue Höchstmarke mit 654 Milliarden Euro erreicht.

Während die Ausfuhren seit der Krise kontinuierlich stiegen, gingen die **Importe** 2012, nach zweijährigem Zuwachs, leicht zurück. Das Resultat war ein erneuter Rekord beim **Außenhandelsüberschuss**. Fast 260 Milliarden Euro exportierten deutsche Metall-Elektro-Unternehmen mehr, als sie importierten.

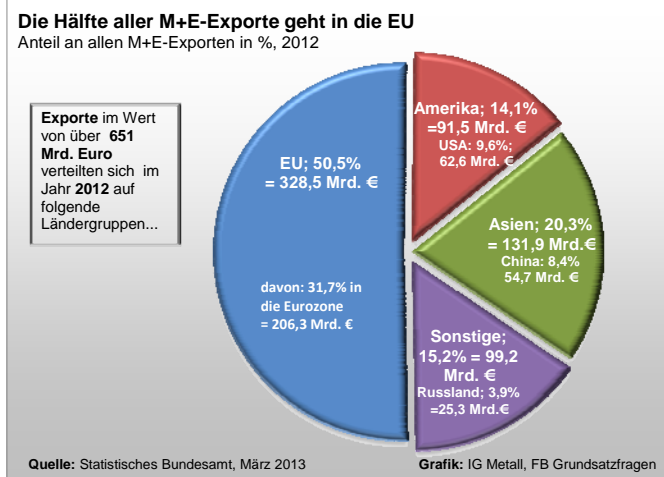
Abb. 1.9: 2012: Größter Außenhandelsüberschuss



In beiden Größen, Ausfuhren und Überschuss, wird die Bedeutung der Metall-Elektro-Industrie für die deutsche Gesamtwirtschaft deutlich. 60 Prozent aller Ausfuhren kommen aus dem Metall-Elektrobereich. Dieser Anteil ist seit Jahren stabil. Beim Überschuss leistet die deutsche Metall-Elektroindustrie einen überdurchschnittlich hohen Anteil. Während der gesamtwirtschaftliche Über-

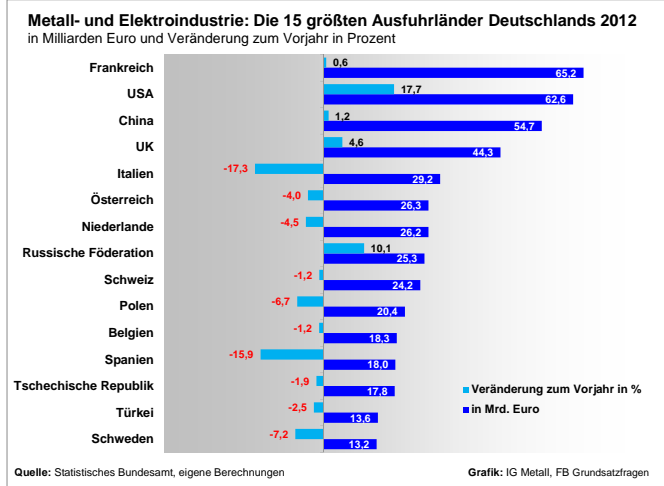
schuss 2012 knapp 190 Milliarden Euro betrug, lag der Metall-Elektro-Ausfuhrüberschuss bei knapp 260 Milliarden Euro.

Abb. 1.10: Die Hälfte aller ME-Exporte geht in die EU



Wie bei den Ausfuhrungen der Gesamtwirtschaft ist die **Europäische Union** das **Hauptzielgebiet deutscher Metall-Elektro-Ausfuhrungen** (2012: 50,5%). Die andere Hälfte verteilte sich auf Amerika, Asien und sonstige Länder wie z.B. Russland. Knapp 32 Prozent aller Ausfuhrungen gingen in die Eurostaaten, also über 200 Milliarden Euro. Dabei zeichnet sich bei der Verschiebung wichtiger Zielländer seit Jahren dieselbe Tendenz wie in der Gesamtwirtschaft ab: Weniger nach Europa, in die EU bzw. Eurozone, mehr nach Amerika, Asien und Russland.

Abb. 1.11: Noch importiert Frankreich am meisten

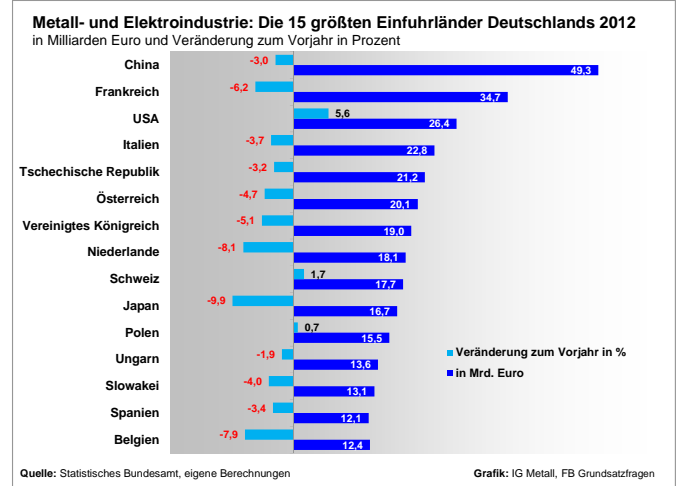


Frankreich führt die Rangfolge der Zielländer deutscher Metall-Elektro-Ausfuhrungen erneut an. Knapp dahinter die USA und China, die allerdings auch erheblich mehr Einwohner und damit Abnehmer haben. Es fällt auf, dass europäische Zielländer, mit Ausnahme Russlands, eher geringe bis negative Veränderungsdaten 2012 bei

den Ausfuhrungen hatten. Die bereits erwähnte Verschiebung in der Wichtigkeit der Ausfuhrländer ist also auch und gerade in der Metall-Elektro-Industrie in vollem Gange.

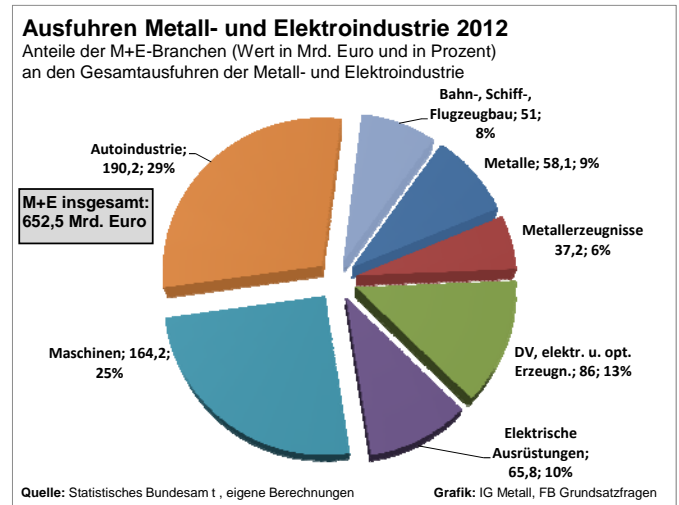
Die meisten Metall-Elektro-Einfuhrungen bezieht Deutschland aus China mit fast 50 Milliarden Euro, gefolgt von Frankreich mit knapp 35 Milliarden und den USA mit gut 26 Milliarden Euro.

Abb. 1.12: Die meisten ME-Importe aus China



Welche **Metall-Elektro-Branchen** sind die ausfuhrstärksten? Über die Hälfte (54%) aller ME-Exporte kommen aus der Auto- und Maschinenbauindustrie. An dritter Stelle folgt die „Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen“ (13%), dann die „Herstellung von elektrischen Ausrüstungen“ (10%). Die restlichen 22 Prozent der ME-Ausfuhrungen verteilen sich auf die Herstellung von Metall-erzeugnissen, Metalle und Bahn-, Schiff- und Flugzeugbau. Gegenüber 2011 gab es hier keine wesentlichen Veränderungen.

Abb. 1.13: Über 50 Prozent der ME-Ausfuhrungen sind Autos und Maschinen

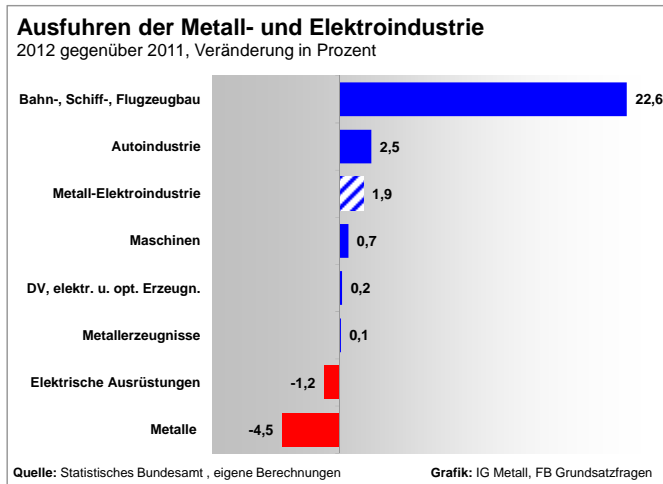


Die stärksten Zuwächse bei den Exporten erzielte der „Sonstige Fahrzeugbau“ (Bahnen, Schiffe und Flugzeuge). Da das Auftragsvolumen dieser Branche aufgrund von temporären Großaufträgen schwankt, sollte der kräftige Zuwachs 2012 gegenüber 2011 mit 22,6 Prozent anerkannt, aber nicht überbewertet werden. Plus 2,5 Prozent erzielte dem gegenüber die Autoindustrie. Damit lagen beide Branchen über dem Metall-Elektro-Durchschnitt von 1,9 Prozent. Alle anderen Metall-Elektrobranchen verzeichneten geringere Zuwächse oder gar Rückgänge.

1.4 Zusammenfassung und Ausblick

Sowohl im gesamtwirtschaftlichen Außenhandel wie auch in der Metall-Elektroindustrie verschiebt sich seit Jahren die Bedeutung einzelner Ländergruppen bzw. Kontinente. Dabei fällt besonders der Rückgang der deutschen Exporte in die Eurozone auf. Das ist eine Folge der Kürzungspolitik, denn über ein sinkendes BIP und eine sinkende Beschäftigung verringerten sich nicht nur die Binnennachfrage, sondern auch die Importe der Krisenstaaten. Damit wird deutlich, dass man sich aus einer Krise nicht „herausparen“ kann. Nur ein „Herauswachsen“ ist möglich.

Abb.: 1.14: Die Exporte der einzelnen Metall-Elektrobranchen entwickelten sich verschieden



Der folgende Teil erläutert, wer, wenn überhaupt, Nutznießer eines geplanten Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA sein könnte. Soviel kann bereits jetzt gesagt werden: Zum allgemeinen Ausgleich im weltweiten Handel wird es wohl kaum beitragen.

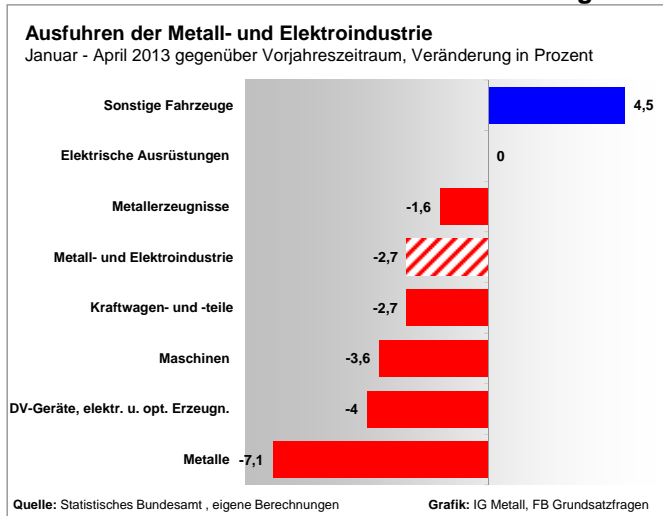
Ob diese relativ günstige Ausfuhrentwicklung im laufenden Jahr erneut erreicht werden kann, ist noch nicht abzuschätzen. Das erste Vierteljahr 2013 entwickelte sich deutlich schlechter als das Gesamtjahr 2012. Lediglich der Sonstige Fahrzeugbau konnte einen Zuwachs melden. In allen anderen ME-Branchen gingen die Ausfuhren zurück, die Metall-Elektro-Industrie insgesamt um 2,7 Prozent.

2. Die geplante Handels- und Investitionspartnerschaft EU – USA

2.1 Was bisher geschah

Es ist Bewegung in die Außenhandelsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und der EU gekommen. Während ein Schwerpunkt in den vergangenen Jahren dem Ausbau der Handelsbeziehungen zu Partnerländern des Pazifischen Raumes galt, richtet sich der Blick der US-Amerikaner nun auf Europa. Daher befasste sich auch Obama in seiner Antrittsrede zur zweiten Amtszeit mit den Beziehungen der USA zu Europa.

Abb. 1.15: Metall-Elektro-Ausfuhren rückläufig



Ein Freihandelsabkommen soll nun den Waren- und Dienstleistungsaustausch zwischen den beiden Kontinenten intensivieren und Wachstumspotenziale nutzen: die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP, im Folgenden auch: „Freihandelsabkommen“).

Am 13. Februar 2013 kündigten EU-Kommissionspräsident Barroso, EU-Ratspräsident van Rompuy und US-Präsident Obama an, Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft aufzunehmen. Bereits im März dieses Jahres wurde dem Repräsentantenhaus der Vereinigten Staaten der Ergebnisbericht einer hochrangigen Arbeitsgruppe, bestehend aus US-amerikanischen und europäischen Experten, vorgelegt. Die Arbeitsgruppe befasste sich seit etwa einem Jahr mit den möglichen Wirkungen des Freihandelsabkommens. Dabei gehen die Experten davon aus, dass über eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit mehr Wachstum und Beschäftigung in den Ländern der Vertragsparteien entstehen.

Im Gegensatz zum Repräsentantenhaus in den USA wurde das Europäische Parlament (EP) erst sehr spät in die Debatte einbezogen. Die EU-Kommission begründet die spärlichen Informationen und den „sensiblen“ Umgang mit Dokumenten mit verhandlungstakti-

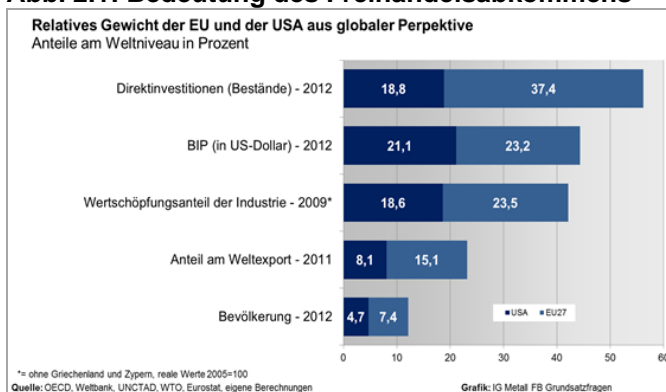
schen Überlegungen insbesondere in Bezug auf mögliche Reaktionen von Drittstaaten. Bei der Abstimmung über das Verhandlungsmandat Ende Mai stimmten die EP-Abgeordneten mehrheitlich dafür. Aber gleichzeitig wurde auf Drängen Frankreichs beschlossen, dass Dienste mit kulturellen oder audiovisuellen Inhalten ausdrücklich vom Verhandlungsauftrag an die Kommission ausgenommen werden. Damit soll die kulturelle und sprachliche Vielfalt in der EU geschützt werden. Befremdlich wirkt der straffe Zeitplan: Am 14. Juni entschied der EU-Rat positiv über das Verhandlungsmandat an die EU-Kommission. Die Gespräche begannen im Juli 2013 und sollen bereits Ende 2014 abgeschlossen werden. Mit der Mandatserteilung an die EU-Kommission bekommt die Liberalisierung des Welthandels einen weiteren Schub. Die Erwartungen sind hoch, dadurch auch die Krise im Euroraum leichter zu überwinden. Damit kommt ein nach wie vor großes Vertrauen in die Lenkungs-kraft deregulierter Märkte zum Ausdruck, die zu einem effizienten Einsatz von Arbeit und Kapital führen soll. Durch eine höhere Produktivität soll mehr Wachstum und Wohlstand entstehen (siehe Kasten).

Es gibt gute Gründe für eine Beschränkung des ungehinderten Austauschs von Waren und Dienstleistungen. Zum einen, um den unterschiedlichen (Arbeits-, Sozial- und Umwelt-)Normen und Werten der am Handel beteiligten Gesellschaften gerecht zu werden, aber auch, um Industrien und damit auch den Beschäftigten in einer frühen Phase Schutz zu gewähren gegenüber einer möglicherweise weiterentwickelten ausländischen Konkurrenz („Erziehungszollargument“ – Friedrich List 1827, siehe Kasten).

2.2 Die Bedeutung der Handels- und Investitionspartnerschaft für die Weltwirtschaft

Abgesehen davon, dass die USA für Deutschland – gemessen am Exportvolumen – der zweitwichtigste Handelspartner sind, sprechen weitere Fakten für die außergewöhnliche Rolle des geplanten Abkommens (Abb. 2.1): Fast 60 Prozent der Bestände an ausländischen Direktinvestitionen (Vermögensanlagen im Ausland durch inländische Investoren mit einem Anteil an den Unternehmen von mindestens 10 Prozent) und ca. 44 Prozent der Weltproduktion in US-Dollar entfielen im Jahr 2011 auf die EU und die USA zusammen.

Abb. 2.1: Bedeutung des Freihandelsabkommens



Liberalisierung oder Schutz der heimischen Produktion?

Kontroversen in der Außenhandelstheorie

Ein **liberalisierter** und damit wettbewerbsintensiver internationaler **Handel** wurde von den klassischen Ökonomen als Idealzustand beschrieben, da er die Wohlfahrt der am Handel beteiligten Länder erhöht. Die Idee ist dabei ganz simpel: liberalisierter, also ungehinderter Handel führt dazu, dass die Produkte in jenen Ländern hergestellt werden, die sie am kostengünstigsten herstellen können. Durch die Ausnutzung von absoluten (Adam Smith – 1776) aber auch von komparativen (David Ricardo – 1817) Kostenvorteilen gegenüber anderen Ländern kommt es zu einer Spezialisierung der Produktion. Sollte mehr produziert werden, als das Inland konsumiert, werden die Produkte auf dem Weltmarkt mit Produkten getauscht, die in anderen Ländern günstiger hergestellt werden. Insgesamt erhöht sich somit der Wohlstand der spezialisierten und am Handel beteiligten Länder. Das bekannteste Beispiel stammt von David Ricardo. Es beschreibt die vollständige Spezialisierung von England auf Stoffe und Portugal auf Wein, weil England gegenüber Portugal einen relativen Kostenvorteil bei der Produktion von Stoffen hatte.

Kosten- und damit Wettbewerbsvorteile können sich auch aufgrund einer unterschiedlichen Faktorausstattung ergeben und begründen eine unvollständige und wohlstandsmehrende Spezialisierung der Länder (Heckscher-Ohlin-Theorem, 1919/1933). Darüber hinaus beeinflusst auch die Nachfrage Richtung und Struktur des Außenhandels und erklärt insbesondere den intraindustriellen Handel (Export und Import gleicher Gütergruppen), der insgesamt wohlfahrtsfördernd wirkt (Paul Krugman, 1979/1980).

Handelsbeschränkungen und damit Schutz der inländischen Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz verursachen in diesen Modellen Wohlfahrtsverluste. **Protektionismus hat aber auch positive Seiten.** Es gibt zahlreiche Beispiele dafür, dass die heutigen Industrieländer sich nur deswegen so entwickeln konnten, weil sie durch Zölle vor ausländischer Konkurrenz geschützt wurden (z.B. Schutz der USA und der deutschen Staaten gegenüber dem fortschrittlichen England Anfang/Mitte des 19. Jahrhunderts, maßgeblich gefordert von Friedrich List 1827: „Erziehungszollargument“). Einig sind sich viele Experten auch darin, dass der Aufhol- und Industrialisierungsprozess Chinas nur aufgrund massiver Abschottung und Regulierung des heimischen Güter- und Kapitalmarktes möglich war. Darüber hinaus betont insbesondere Dani Rodrik (2011) die Gefahr des Wohlfahrtsverlusts durch einen demokratisch nicht legitimierten Globalisierungsprozess, der sich auf Kosten regionaler bzw. länderspezifischer Werte und Normen durchsetzt.



Der Wertschöpfungsanteil der Industrie an der globalen industriellen Wertschöpfung beträgt über 40 Prozent. Insgesamt haben die EU und die USA zusammen einen Anteil am Weltexport im Umfang von 23,2 Prozent, also beinahe ein Viertel. Diese Zahlen beeindrucken insbesondere deswegen, weil beide Wirtschaftsräume zusammen nur etwa 12 Prozent der Weltbevölkerung beheimaten.

Das Freihandelsabkommen sprengt alle bisherigen Dimensionen bilateraler Abkommen. Beide Wirtschaftsräume bilden zusammen ein wirtschaftliches Machtzentrum. Die Handels- und Investitionspartnerschaft wird deswegen nicht nur den bilateralen Handel, sondern auch den Waren- und Dienstleistungsaustausch innerhalb der Europäischen Union und der EU, bzw. der US-Amerikaner mit Drittländern beeinflussen.

2.3 Worüber wird verhandelt?

Ziel der Verhandlungen ist es, alle noch bestehenden tarifären und nicht-tarifären Handelsbeschränkungen im Handel zwischen den USA und Europa weitestgehend zu beseitigen. Zu den tarifären Handelshemmnissen zählen Import-Zölle, die auf den Preis einer Ware bei der Einfuhr in ein Land zu entrichten sind. Dadurch verteuern sich die importierten Waren, sofern sie über höhere Preise an die Kunden weitergereicht werden können. Andererseits schützt der Importzoll inländische Produzenten und damit auch die Beschäftigten. Die Wettbewerbsbeschränkung belastet allerdings die Konsumenten, da sie einen höheren Preis sowohl für die importierte als auch für die im Inland hergestellte Ware bezahlen müssen als unter Freihandelsbedingungen möglich wäre. Die Zolleinnahmen stellen aber auch eine Einnahmequelle für die Staaten dar, die wohlfahrtsmehrend wirken können, wenn sie sinnvoll eingesetzt werden.

Zu den wichtigsten nicht-tarifären Handelshemmnissen für Einfuhren in die USA gehören z.B. auferlegte Qualitätsanforderungen, verwaltungstechnische Hürden am Zoll, Kennzeichnungspflichten und Regeln zum Schutz geistigen Eigentums. Ein bekanntes Importverbot aus der jüngsten Zeit ist das Importverbot für Rindfleisch in die USA, das nach massivem Auftreten von BSE-Erkrankungen in den 90er-Jahren ausgesprochen wurde. Umgekehrt gelten EU-Beschränkungen für den Import genetisch veränderter Pflanzen aus den USA. In beiden Fällen soll die Gesundheit der Bevölkerung geschützt werden. Ein berechtigtes, nicht zu unterschätzendes Anliegen!

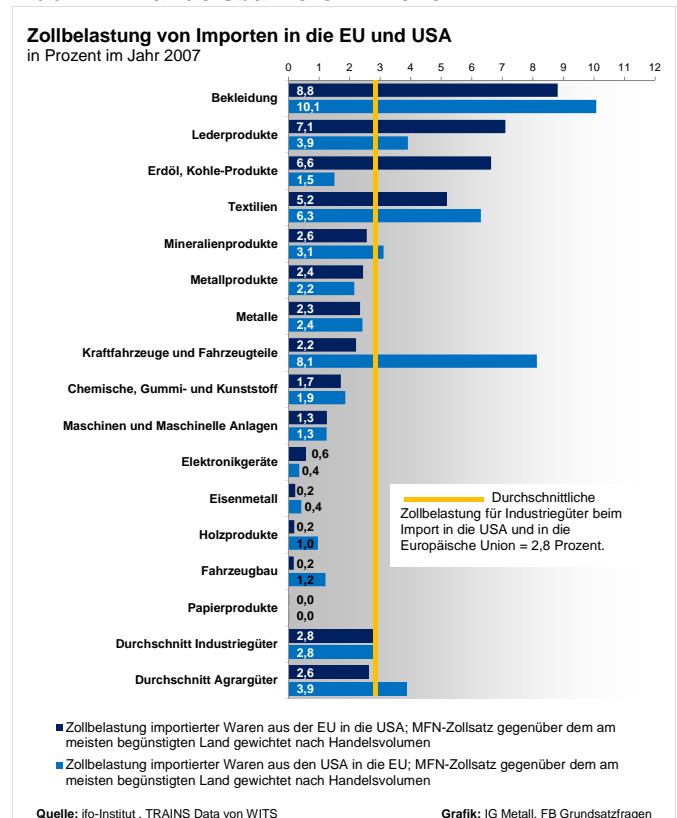
Jedoch werden solche Argumente häufig vor allem deswegen angeführt, um die inländischen Produzenten vor unerwünschtem Wettbewerb zu schützen. Einerseits erhöhen nicht-tarifäre Handelshemmnisse die Kosten für Exporteure, da sie zum Beispiel den Qualitätsanforderungen dadurch nachkommen müssen, dass sie die Produktion der exportierten Ware anders organisieren müssen und auch den Nachweis erbringen müssen,

dass sie die Qualitätsstandards des Empfängerlandes einhalten. Andererseits drücken sich in diesen Kosten gesellschaftlich gewünschte und wohlfahrtsfördernde Schutzbedürfnisse von Beschäftigten und Verbrauchern aus. Um nicht auf den höheren Kosten sitzen zu bleiben, erhöhen die Unternehmer den Preis um diese Kosten, sodass die Wirkung im Ergebnis dieselbe ist wie bei Zöllen: Das Produkt verteuert sich für die Konsumenten des Bestimmungslandes.

2.4 Bestehende Handelsbeschränkungen zwischen den USA und der EU

Um ermessen zu können, wie sich die Abschaffung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen auf den Waren- und Dienstleistungsaustausch und somit auf das Wachstum und die Beschäftigung auswirkt, müssen die momentanen Belastungen erfasst und bewertet werden. Was für die Zollbelastungen noch relativ einfach machbar ist, ist für nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen nur mithilfe aufwändiger Schätzungen möglich.

Abb. 2.2: Handelsbarrieren – Zölle



Quelle: ifo-Institut (2013a, S. 39), MFN – Zollsatz gegenüber dem am meisten begünstigten Land (Most Favoured Nation), gewichtet nach Handelsvolumen

Das Ifo-Institut hat hierzu Anfang 2013 eine Studie veröffentlicht. Die Ergebnisse knapp zusammengefasst:

Der Vergleich der Zollbelastungen zeigt, dass europäische und US-amerikanische Importeure im industriellen Bereich im Durchschnitt in etwa gleichen Belastungen ausgesetzt sind. Die durchschnittlichen Zollsätze liegen

mit ca. 2,8 Prozent (gewichtet mit den Anteilen der Produkte am Importvolumen) auf einem niedrigen Niveau (Abb. 2.2). Zwischen den Branchen gibt es deutliche Unterschiede. Exporte der EU in die USA in den Bereichen Bekleidung, Erdöl/Kohle-Produkte und Textilien sind mit den höchsten Zöllen belastet. Aus den USA exportierte Kraftfahrzeuge und Fahrzeugteile verteuern sich beim Import in die EU um etwa 8,1 Prozent.

Es ist zu vermuten – und das zeigen auch die Schätzungen –, dass durch die Beseitigung der durchschnittlich relativ geringen industriellen Zollsätze keine starken Handels- und Wohlfahrtseffekte ausgelöst werden. Aufgrund von asymmetrischen Belastungen in einzelnen Branchen könnte sich die Zollbeseitigung allerdings auf das Verhältnis von Importen und Exporten in den Sektoren auswirken.

Ein anderes Bild ergibt sich gemäß den Schätzungen des Ifo-Instituts dagegen bei den nicht-tarifären Handelsbeschränkungen. Diese erreichen in einzelnen Industriesektoren in der Europäischen Union eine geschätzte (preisliche) Belastung, die in etwa einem Zollsatz von über 50 Prozent entsprechen würde. Zu den Sektoren mit der höchsten Belastung von Importen aus den USA in die EU zählen Chemie (111,5 Prozent), Papierprodukte (73,5 Prozent) und die Lederproduktion (50,1 Prozent). In diesen Bereichen dürfte eine Beseitigung oder Harmonisierung der nicht-tarifären Handelshemmnisse zu mehr Exporten aus den USA in die EU führen.

Dagegen ist der europäische Markt für Produkte des Maschinen- und Anlagenbaus für US-Importe barrierefrei. Hier vertrauen die Europäer offenbar auf starke Wettbewerbsvorteile ihrer Produkte. Das sehen die US-Amerikaner ähnlich, denn diese behindern ihrerseits mit nicht-tarifären Handelsbeschränkungen den Import in die USA im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus im Umfang einer (preislichen) Belastung von geschätzten 46 Prozent. Von einer Beseitigung oder Harmonisierung der nicht-tarifären Handelshemmnisse könnte somit der deutsche Maschinen- und Anlagenbau profitieren.

Die relativ hohen Hürden für Exporte in die USA im nicht-tarifären Bereich werden in einer Befragung von 60 Branchenverbänden im Rahmen der ifo-Studie bestätigt. Die drei wichtigsten Beschränkungen sind demnach:

1. *administrative Hürden* am Zoll bei der Einfuhr in die USA (Zollprozedur, Herkunftsbescheinigung etc.),
2. *auferlegte Qualitätsanforderungen* auf importierte Waren in die USA (gesundheitliche, sicherheitsrelevante Regelungen, Produktklassifizierung etc.) sowie
3. *besondere Etikettierungspflichten* für importierte Waren in die USA.

Technische Standards prägen die Produktions- und Absatzbedingungen der industriellen Branchen in Deutsch-

land. Was soll sich hier konkret ändern? Ein internes Arbeitspapier der EU-Kommission schlägt für die EU- und USA-Automobilregulierungen eine weitgehende Angleichung bzw. Anerkennung von technischen Standards und Normen vor (EU-Commission, 2013). Unterschiedliche Regelungen z.B. hinsichtlich der Stoßstangenlänge oder Farbe des Blinkers bzw. der CO₂-Abgaswerte (die sich in den USA auf die Fläche des Autos beziehen, in Europa auf das Gewicht) führen dazu, dass einzelne Modelle nicht auf beiden Märkten angeboten werden (Wirtschaftskammer Österreich, 2013). Eine Angleichung der Standards würde die Produktivität erhöhen und die Herstellungskosten senken. Die Wettbewerbsfähigkeit verbessert sich. Ein Angebot zu niedrigeren Preisen wäre möglich. Der Absatz könnte steigen.

2.5 Was bringt ein Freihandelsabkommen den beteiligten Ländern?

Naheliegender sind zunächst die direkten Wirkungen auf das Handelsvolumen. Die Studie des ifo-Instituts zeigt, dass die handelsschaffenden Effekte umso größer sind, je mehr liberalisiert wird. Bei einer umfassenden Liberalisierung (Beseitigung tarifärer und nicht-tarifärer Handelsbeschränkungen) schätzt die Studie einen starken durchschnittlichen Zuwachs des Handels zwischen den USA und der EU um etwa 79 Prozent. Auch sollen exportorientierte mittelständische Unternehmen durch verbesserte Marktzutrittsbedingungen profitieren. In Deutschland seien die stärksten Zuwächse in den Wirtschaftszweigen Textil und Leder, aber auch Maschinen- und Kraftfahrzeugbau und im Bereich der bilateralen Dienstleistungsexporte (Transport/Logistik) zu erwarten.

Tabelle 2.1: Effekte nach der Beseitigung von tarifären und nicht-tarifären Handelsbeschränkungen

	USA	EU 26	Deutschland
Wohlfahrtseffekte, reales BIP pro Kopf, Veränderung in Prozent	2,2	1,7	1,6
Arbeitsplätze (Netto-Effekt)	68.790	98.910	25.220
Durchschnittlicher Reallohn, Veränderung relativ zum Basisgleichgewicht in Prozent	2,2	1,7	1,6
Durchschnittliche gewichtete Arbeitsproduktivität, Veränderung relativ zum Basisgleichgewicht in Prozent	1,1	1,3	1,1
Preisindex, Veränderung relativ zum Basisgleichgewicht in Prozent	-2,1	-1,0	-0,6

Quelle: ifo Institut (2013a, S. 96 ff)

Ein Blick auf die makroökonomischen Effekte ist allerdings ernüchternd. Unter der realistischen Annahme, dass es zu keiner vollständigen Integration, d.h. zu einem Binnenmarkt nach Europäischen Muster mit freiem Kapitalverkehr und vollständiger Freizügigkeit der Arbeitskräfte kommt, sondern lediglich tarifäre und nicht-tarifäre Handelsbeschränkungen abgeschafft werden, entstehen in Deutschland (netto) ca. 25.000 Arbeitsplätze. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf wächst um 1,6 Prozent auf ein höheres Niveau, die Arbeitsproduktivität steigt um 1,1 Prozent, das Preisniveau sinkt um 0,6 Prozent und der durchschnittliche Reallohn steigt um 1,6 Prozent (Tabelle 2.1).

In Relation zu 41,6 Millionen Erwerbstätigen im Jahr 2012 in Deutschland wären das nur 0,06 Prozent mehr. Und im Verhältnis zu 29,9 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ergäbe sich ein Zuwachs um 0,08 Prozent. Nur unter der ebenso ambitionierten wie **unrealistischen Annahme**, dass ein Binnenmarkt nach europäischem Muster entsteht (Freizügigkeit der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und freier Kapitalverkehr), könnten in Deutschland 110.000 Arbeitsplätze geschaffen werden.

Dabei ist zu bedenken, dass die hier geschätzten zusätzlichen Arbeitsplätze nur den Nettoeffekt abbilden. Hinter dieser Zahl verbergen sich Anpassungs- und Verlagerungsprozesse in und zwischen den Branchen und Regionen, die einen viel größeren Umfang einnehmen können, als der Nettoeffekt vermuten lässt. Damit verbunden sind enorme Anforderungen an Flexibilität und Mobilität der Beschäftigten und unter Umständen hohe zeitliche Wirkungsverzögerungen. Zugleich wird deutlich: Es ist die Flexibilität, die die Voraussetzung dafür schafft, dass sich im Ergebnis ein positiver Gesamteffekt einstellt.

Die mit dem Freihandelsabkommen verbundenen **Handelsumlenkungseffekte** deuten auf größere Veränderungen der globalen Handelsströme hin. Das ist das Ergebnis einer weiteren Studie des ifo-Instituts im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung, die im Juni 2013 veröffentlicht wurde. In die Berechnungen flossen die Daten von 126 Ländern ein. Auf eine umfassende Darstellung des Schätzansatzes muss hier verzichtet werden. Zentral ist allerdings die sehr grob-vereinfachende Annahme, „...dass der Handel zwischen den USA und den EU-Mitgliedsstaaten im Durchschnitt um genau das Ausmaß steigt, das [...] für vergleichbare existierende Abkommen in den Daten [ge-]messen [werden kann] (ifo Institut 2013b, S. 13).“

Die Anpassungsschätzungen beruhen auf messbaren Reaktionen des Handels infolge sinkender Handelskosten in vergleichbaren Abkommen in der Vergangenheit. Schon an der Vergleichbarkeit muss gezweifelt werden, da die Ausgangsbedingungen und besonderen Handelsstrukturen zwischen der EU und den USA nicht identisch sind mit dem innereuropäischen Handel und dem Handel zwischen den Partnern des Nord-Amerikanischen Freihandels-Abkommens (North American Free Trade Agreement, NAFTA), die als Referenz-Handelsräume dienen. Der Anpassungszeitraum bleibt zudem unklar. Dieser kann sehr lange sein, sodass die Effekte sich entsprechend verteilen und kurzfristig kaum die erhofften Wachstumsimpulse auslösen werden.

Während Deutschland sich im Falle einer intensiven Liberalisierung auf eine Zunahme der Exporte und Importe in und aus den USA hoffen darf, sinkt sowohl der Export als auch der Import Deutschlands in und aus den EU-Krisenländern (Griechenland, Italien, Irland, Portugal und Spanien). Insgesamt kommt es zu einer „Entflechtung“ der EU-Länder untereinander, während sich die transatlantischen Handelsströme intensivieren. Er-

wähnenswert ist auch, dass der Handel Deutschlands und der USA mit den BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) deutlich zurückgehen wird.

Tabelle 2.2: Effekte einer „tiefen“ Liberalisierung unter Berücksichtigung von Handelsumlenkungseffekten

	USA	Deutschland
Wohlfahrtseffekte, reales BIP pro Kopf, Veränderung in Prozent	13,4	4,7
Arbeitsplätze (Netto-Effekt)	1.085.501	181.092
Durchschnittlicher Reallohn, Veränderung relativ zum Basisgleichgewicht in Prozent	3,7	2,2

Quelle: ifo Institut (2013b)

Ein sinkendes Preisniveau und die zunehmende Nachfrage nach Arbeitskräften (steigende Beschäftigung) erhöhen den Reallohn in Deutschland um 2,2 und in den USA um 3,7 Prozent. Das verfügbare reale Einkommen steigt und wirkt konsumfördernd.

Die Studie lässt für Deutschland eine Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts pro Kopf (plus 4,7 Prozent) und einen deutlichen Beschäftigungseffekt erwarten (netto plus 181.092 Arbeitsplätze).¹

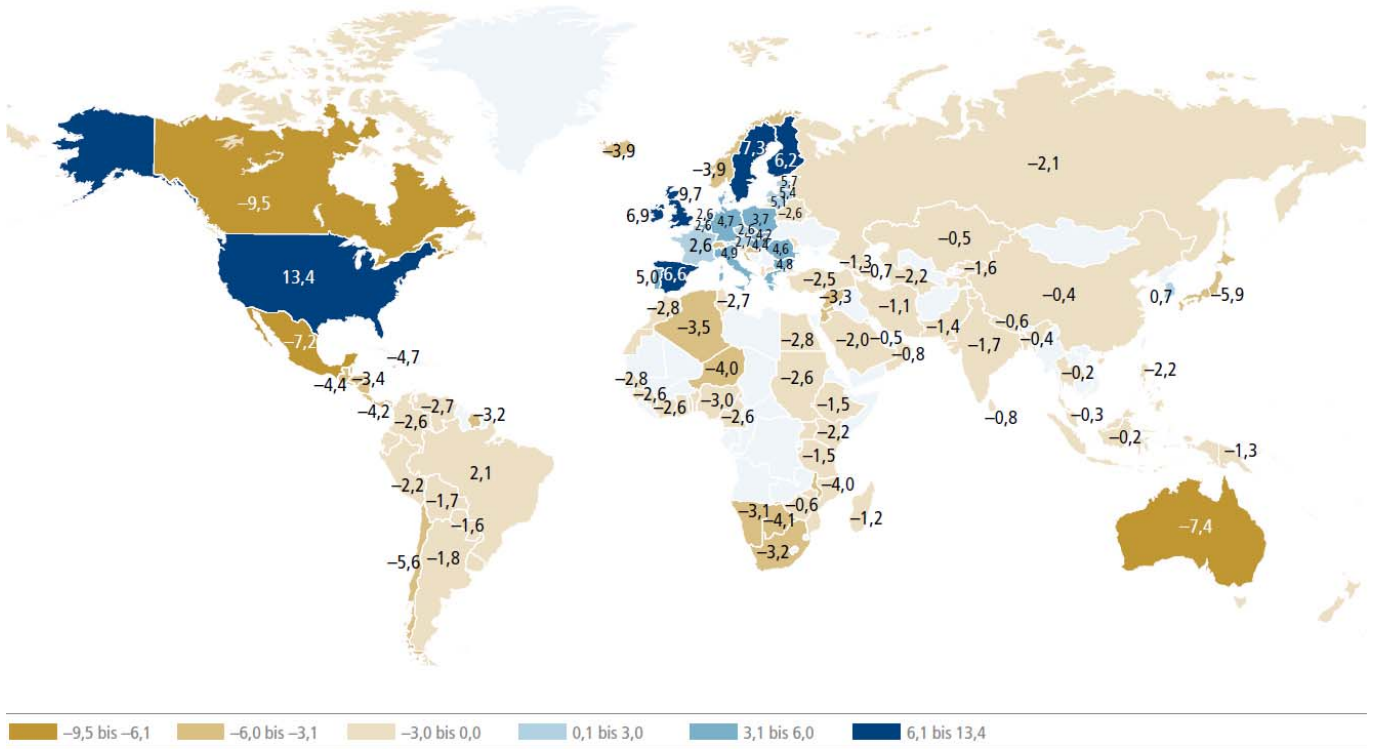
Der Gesamteffekt entspricht folgender Logik: Die sinkenden Handelskosten führen dazu, dass die Exporte billiger werden, die Exportnachfrage steigt. Die Beschäftigung nimmt zu, das Bruttoinlandsprodukt steigt, das real verfügbare Einkommen sowie die Konsumnachfrage im Inland und die Importe wachsen und erhöhen über die Handelsverflechtung die Beschäftigung und das Bruttoinlandsprodukt in den Partnerländern. Der Gesamteffekt fällt somit höher aus als die auslösende Reduktion der Handelskosten zunächst erwarten lässt (Tabelle 2.2).

Umgeleitete Handelsströme wirken sich auf das reale Pro-Kopf-Einkommen in den beteiligten Ländern aus. Europa und die USA gewinnen, während die anderen zum Teil sehr deutlich verlieren (Abb. 2.3).

Sehr deutlich wird aufgrund der Handelsumlenkungseffekte, dass die positiven Wirkungen für die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft auf Kosten der übrigen Handelspartner gehen. Eine Wachstumsstrategie, die auf Liberalisierung setzt, bedeutet einen Verlust an Wettbewerbsfähigkeit für die nicht an

¹ Da nicht für alle EU27-Länder Informationen vorliegen, können zu den Beschäftigungseffekten auf diesem Niveau keine Angaben gemacht werden.

Abb. 2.3: Mögliche Auswirkungen des Freihandels- und Investitionsabkommens zwischen den USA und der EU auf das reale Pro-Kopf-Einkommen weltweit, Veränderungsrate in Prozent



Quelle: ifo Institut

Bertelsmann Stiftung

Quelle: ifo Institut (2013b, S. 30)

diesem Abkommen beteiligten Länder und erhöht den Anpassungsdruck. Das liest sich im Bericht des ifo-Instituts ungetrübte optimistisch: „Diese Länder [Länder mit substantiellen Verlusten des Pro-Kopf-Einkommens] haben also starke Anreize, die Liberalisierung nicht-tarifärer Barrieren mitzugestalten“ (ifo Institut (2013b), S. 43). Im Klartext: Der Wettbewerbsdruck nimmt zu.

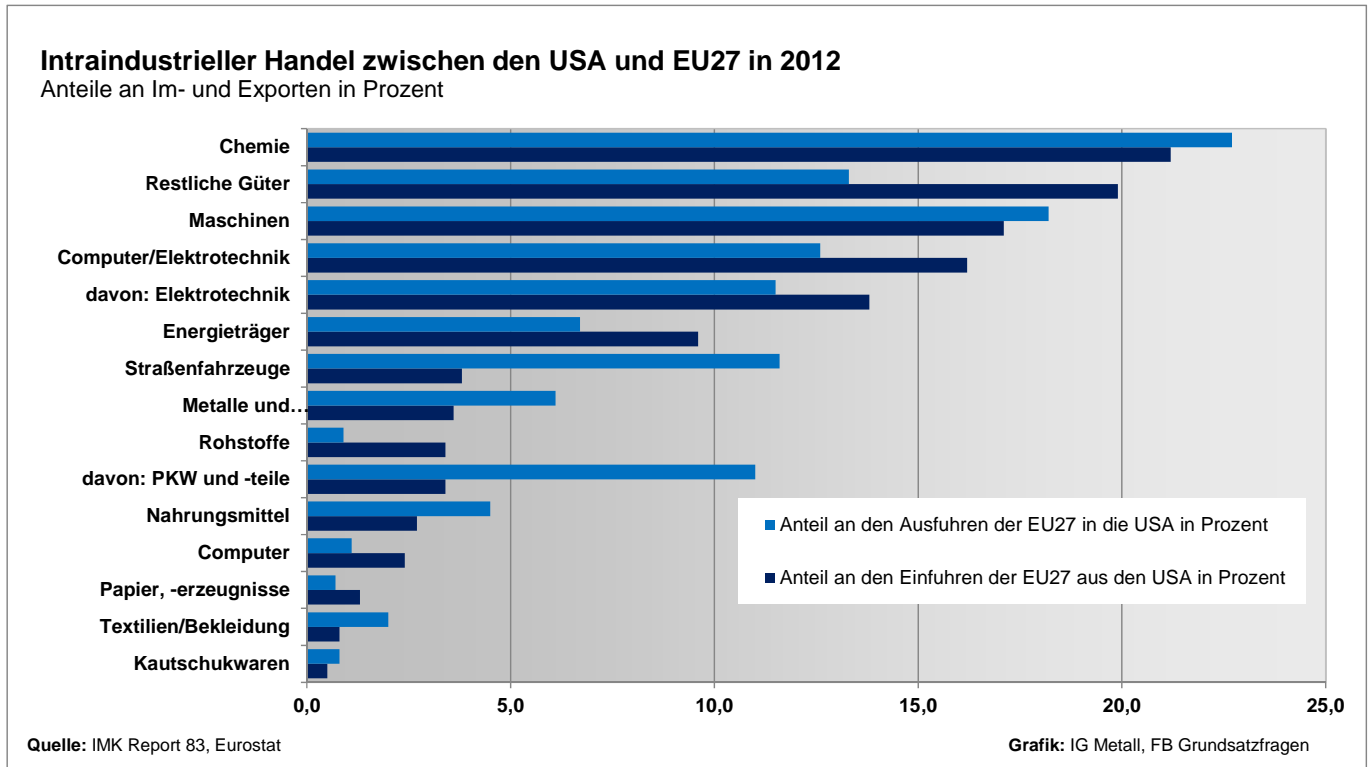
Eine Folge könnte auch sein, dass die Lohnkosten einmal mehr ins Zentrum der Auseinandersetzung um mehr Wettbewerbsfähigkeit rücken und eine Abwärts-spirale in Gang gesetzt wird, an deren Ende die Beschäftigten die Verlierer sind – sowohl in den Drittstaaten, aber auch in der EU und in den USA.

Die „diskriminierende“ Wirkung für Schwellen- und Entwicklungsländer lassen sich kaum dadurch abwenden, dass ein Beitritt zur TTIP durch Drittstaaten möglich sein soll. Denn dies würde auch eine Öffnung der Agrarmärkte der Entwicklungsländer voraussetzen. Insbesondere Indien war dazu bislang nicht bereit. Daran scheiterte im Übrigen eine weitere multilaterale Liberalisierung im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO (Doha-Runde, Mitte 2007) (vgl. Langhammer, R., 2013, S. 10).

Zu einer skeptischen Einschätzung hinsichtlich der möglichen Wachstumsimpulse kommt eine aktuelle **Studie des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)**. Demnach ist zwar wegen großen Handelsvolumina von Exporten und Importen innerhalb der Sektoren (intra-sektoraler Handel, Abb. 2.4) und auch zwischen verbundenen Firmen mit einer Intensivierung der Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA zu rechnen. Aber nennenswerte kurzfristige gesamtwirtschaftliche Wachstumsimpulse seien nicht zu erwarten (IMK Report 83, Juni 2013, S. 14).

Eine weitere Studie des IMK bezweifelt den langfristig projizierten 13-prozentigen Pro-Kopf-BIP-Zuwachs in den USA. Die Bedeutung der Exporte der US-Amerikaner in die EU (gemessen an deren Anteil am BIP mit 2,4 Prozent) sei zu gering, als dass durch die Liberalisierung eine nennenswerte Wirkung entstehen könnte (IMK Report 85, Juli 2013, S. 17).

Abb. 2.4: Intraindustrieller Handel



Quelle: IMK Report 83, Juni 2013, S. 13

Die insgesamt positive Bewertung des ifo-Instituts wird – allerdings nur schwach – gestützt durch eine **Studie des Centers for Economic Policy Resarch (CEPR, 03/2013)**, die methodisch komplett anders angelegt ist als die ifo-Studie und deswegen auch zu anderen Ergebnissen gelangt. Die Studie im Auftrag der EU-Kommission erwartet im Vergleich zur Projektion des Ist-Zustands im Falle einer umfassenden Liberalisierung bis 2027 insgesamt (also über den gesamten Zeitraum!) ein um 0,5 Prozent höheres BIP in der EU und ein um 0,4 Prozent höheres BIP in den USA. Die Anforderungen an eine zunehmende Flexibilität der Beschäftigten seien vernachlässigbar, da nur in geringem Umfang damit zu rechnen sei, dass Beschäftigte den Arbeitsplatz wechseln und auch in einen anderen Sektor wandern müssten.

Insgesamt haftet den bislang existierenden Studien zu den Effekten des TTIP eine große Unsicherheit an. Zudem scheinen die Wirkungen selbst bei einer ambitionierten bzw. umfassenden Liberalisierung nur sehr gering zu sein. Deutliche Wirkungen in der EU und in den USA, das zeigt die ifo-Studie, sind verbunden mit einer Umverteilung des globalen Wohlstands zu Lasten der Entwicklungs- und Schwellenländer. Der Wettbewerbsdruck steigt global.

2.6 Anforderungen an eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft im Interesse der Beschäftigten

Der Teufel steckt bekanntlich im Detail. Die zu erwartenden Wohlfahrtswirkungen der transatlantischen Handels- und Investitionsabkommens hängen weniger davon ab, ob eine vollkommene Liberalisierung umgesetzt wird, sondern eher davon, wie sich die Interessen der Beschäftigten und Verbraucher der teilnehmenden Länder gegenüber den Interessen der Investoren behaupten können.

Die Wirkungsanalysen vernachlässigen soziale und ökologische Effekte. Es handelt sich dabei weniger um qualitative Wohlfahrts-, sondern lediglich um quantitative Wirtschaftswachstumsanalysen. Das liegt zum einen sicherlich an der Bewertungsproblematik, zum anderen aber auch an der ungeklärten Frage, ob im Zuge der Handelsliberalisierung soziale und ökologische Standards beibehalten, aufgehoben oder harmonisiert werden. Es kam deshalb schon im Vorfeld der Mandaterteilung zu heftigen Debatten in den Gewerkschaften und anderen Nicht-Regierungs-Organisationen mit dem Ziel, auf die Eckpfeiler des Verhandlungsmandats Einfluss zu nehmen.

Grundsätzlich begrüßen die DGB-Gewerkschaften unter bestimmten Bedingungen ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA. Für manche Sektoren besteht die Hoffnung, dass durch die Liberalisierung gerade durch einheitliche technische Standards Produktivitätsfortschritte erzielt und Wachstumspoten-

zial genutzt werden können. Allerdings besteht große Skepsis hinsichtlich des Umfangs des Wachstumschubs und somit eines wirksamen Beitrags zur Überwindung der Krise im Euroraum.

Zentrale Positionen des DGB zur Freihandels- und Investitionspartnerschaft zwischen der EU und den USA

- umfassende **demokratische Beteiligung und Kontrolle** durch die Parlamente und die Zivilgesellschaften,
- klare, verbindliche und durchsetzbare Regelungen zum **Schutz und Ausbau von Beschäftigtenrechten sowie von Sozial- und Umweltstandards** und keine Behinderung von sozialen und ökologischen staatlichen Regulierungen,
- eine Garantie dafür, dass für entsandte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mindestens dieselben **Arbeitsstandards und -rechte** gelten, wie für andere Beschäftigte im Zielland,
- **keine weitere Liberalisierung oder Privatisierung öffentlicher Bereiche** – insbesondere öffentlicher Dienstleistungen – oder Vereinbarungen, die eine Regulierung behindern,
- keine Regelungen zum Investitionsschutz, die zu einer Beeinträchtigung von **Arbeitnehmerrechten** führen können oder die Möglichkeit des Staates beschränken, sinnvolle Regelungen im öffentlichen Interesse und / oder zum **Schutz der Umwelt** zu erlassen.

Besser wäre, die Wechselkurse zu stabilisieren und globale Ungleichgewichte abzubauen, indem Wirtschaftspolitik länderübergreifend stärker koordiniert wird. Auch eine gemeinsame Initiative gegen Steuerflucht und -vermeidung sowie die Einführung einer weltweiten Finanztransaktionssteuer wären zielführend, denn die Steuereinnahmen könnten zur Finanzierung notwendiger Investitionen in die europäische Infrastruktur beitragen. So käme es zu einem unmittelbaren Wachstumsimpuls mit Multiplikatorwirkung, anstatt auf mittel- bis langfristige produktivitätssteigernde und kostensenkende Wirkungen durch die Liberalisierung des Handels zu vertrauen.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Entscheidend sind Transparenz und Beteiligung der Parlamente und Zivilgesellschaften. Aufgrund bisheriger Erfahrungen von IndustriAll Europe bei der Überwachung von Freihandelsabkommen genügt es nicht, Zivilgesellschaften (NGOs) in einer Art „Beratungsgremium“ zu berücksichtigen (z.B. nach dem Vorbild der „Advisory-Group“ unter Beteiligung von NGOs im Rahmen des Süd-Korea-EU-Freihandelsabkommens). Mehr Kontrolle und Öffentlichkeit kann erreicht werden, wenn es gelingt, eine bilaterale parlamentarische Kommission zu bilden unter Einbeziehung von Gewerkschaften, Arbeitgeberverbän-

den und anderen NGOs – so die Empfehlung von IndustriAll Europe. Dass dies so kommen wird, muss bezweifelt werden, es wäre ein Novum im Spektrum bisheriger Freihandelsabkommen der EU.

Die Verhandlungen müssen als Chance verstanden werden, ein hohes Niveau internationaler Arbeitsschutzstandards zu erreichen bzw. zu sichern. Zentrale Forderung der DGB-Position ist, dass im Rahmen des Freihandelsabkommens zumindest die grundlegenden Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) auch von den USA ratifiziert werden. Bislang ratifizierten die USA nicht die Konventionen 87 und 98 zur Vereinigungsfreiheit und zum Recht auf Kollektivverhandlungen. Wenn die Arbeitnehmerrechte in den USA im Zuge der Verhandlungen auf einen höheren Standard gehoben werden, ist das ein Erfolg.

Darüber hinaus sollten auch IAO-Konventionen über Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz und weitere prioritäre Übereinkommen (Konvention Nr. 81 und 129 über Arbeitsinspektionen bzw. -aufsicht, Nr. 122 zur Beschäftigungspolitik und Nr. 144 über die Einbeziehung der sogenannten Sozialpartner) ratifiziert und umgesetzt werden.

Was nützt das Recht, informiert und gehört zu werden, wenn Missstände nicht benannt und durch ein zuverlässiges Verfahren im Rahmen des erprobten „Streitbeilegungsverfahrens“ der Welthandelsorganisation ausgeräumt werden können? Es entspricht der Regel bisheriger Freihandelsabkommen, einen umfassenden Investitionsschutz durch ein „allgemeines Streitbeilegungsverfahren“ zu sichern.

Unter diesem Schutz kam es auch zu Klagen von Investoren gegenüber Staaten, wenn deren Renditeerwartungen und -ziele durch staatliche energie- und umweltschutzpolitische Maßnahmen vereitelt wurden (z.B. „Energiewende“: Vattenfall vs. Bundesrepublik Deutschland). Nach Auffassung der DGB-Gewerkschaften darf der Investitions- und damit Renditeschutz nicht so weit gehen, dass die Regulierungsmöglichkeiten der Staaten im Interesse der Menschen oder der Umwelt beschnitten werden.

Um einen gerechten Ausgleich der Interessen zu erreichen, sollte darüber hinaus der allgemeine Streitbeilegungsmechanismus auch für alle Regelungen zu Arbeitnehmerrechten und mit sozialem und ökologischem Bezug gelten. Hier geht es um ein unabhängiges und transparentes Beschwerdeverfahren mit einem Austausch von Informationen zwischen Regierungen, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden sowie anderen NGOs und unabhängigen Experten der Internationalen Arbeitsorganisation.

Nach alledem, was bislang bekannt wurde, sieht das Verhandlungsmandat nicht vor, auch Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit Arbeitnehmerrechten sowie sozialen und ökologischen Belangen in den allgemeinen Streitbeilegungsme-

chanismus einzubeziehen. Ein „Ausklammern“ dieser Rechtsbereiche entspricht offenbar den Vorstellungen der EU-Kommission.

Dass der Investitionsschutz nicht das Recht der Staaten beschränken sollte, soziale oder ökologische Interessen durch eine entsprechende Regulierung der Märkte durchzusetzen, ist nur in Nebensätzen des Mandats als angestrebtes Ziel formuliert. Wenn aber der Investitionsschutz im Vertrag nicht ausdrücklich beschränkt wird auf einen sehr eng und klar definierten „Eigentumsbegriff“, der z.B. eine Garantie für bestimmte Renditeziele ausschließt, sind Klagen der Investoren gegen Verbesserungen im Bereich der Arbeitnehmerrechte sowie im Bereich der sozialen und ökologischen Standards Tür und Tor geöffnet. Das würde auch die Hoffnung der US-amerikanischen Gewerkschaften auf eine Ratifizierung der IAO-Kernarbeitsnormen zunichtemachen (siehe auch die Position der American Federation of Labor and Congress of Industrial Organization – AFL-CIO).

3. Wie geht es weiter?

Der Glanz und der Glaube an den Nutzen einer ungezügelter Globalisierung durch Liberalisierung der Märkte haben mit der letzten Finanz- und Wirtschaftskrise deutliche Kratzer bekommen und Zweifel geweckt. Die Menschen haben zu spüren bekommen, welchen Schaden deregulierte bzw. liberalisierte globale Finanzmärkte anrichten können. Märkte sind nicht vollkommen. Die Politik war bislang nicht in der Lage, die enthemmten Finanzmärkte durch eine zuverlässige, verständliche und transparente Regulierung wirksam in die Schranken zu weisen.

Diese Erfahrung sollte unsere Wachsamkeit schärfen, was alle weiteren Schritte in Richtung einer umfassenderen Globalisierung betrifft. Dazu gehört auch das Freihandels- und Investitionsabkommen zwischen den USA und der EU.

Angesichts der zu erwartenden moderaten bzw. unsicheren Wachstumseffekte in unbekanntem Zeiträumen, die eine solche Liberalisierung mit sich brächte, sind folgende **Risiken** zu bedenken:

1. *Gefährdung hoher Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards*, die für die Europäische Wertegemeinschaft wohlfahrtsstiftend sind,
2. *Gefahr des Verlustes an demokratischer Kontrolle* dadurch, dass die Regeln zur Schaffung und Überwachung der Freihandelszone in außerparlamentarischen Gremien verhandelt werden,
3. *weitreichender völkerrechtlich abgesicherter Investitionsschutz*, der im Extremfall auch unter Missachtung von grundlegenden internationalen Arbeitsnormen durchgesetzt werden kann.

Unverzichtbar ist aus Sicht der IG Metall gemeinsam

mit den anderen DGB-Gewerkschaften die **Ratifizierung der Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO)**. Obwohl die USA Mitglied der IAO sind, haben sie – im Gegensatz zu Deutschland und weiteren über 120 IAO-Mitgliedsstaaten – zentrale Kernarbeitsnormen nicht ratifiziert.

Die acht Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO)

87 – Vereinigungsfreiheit und Schutz des Vereinigungsrechts, 1948*

Artikel 2: Die Arbeitnehmer und die Arbeitgeber ... haben das Recht, ... Organisationen nach eigener Wahl zu bilden und solchen Organisationen beizutreten, wobei lediglich die Bedingung gilt, dass sie deren Satzung einhalten.

98 – Vereinigungsrecht und Recht zu Kollektivverhandlungen, 1949*

29 – Zwangsarbeit, 1930*

105 – Abschaffung der Zwangsarbeit, 1957

100 – Gleichheit des Entgelts männlicher und weiblicher Arbeitskräfte für gleichwertige Arbeit, 1951*

111 – Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf, 1958*

138 – Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung, 1973*

182 – Verbot und unverzügliche Maßnahmen zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit, 1999

***= Kernarbeitsnormen, die nicht von den USA ratifiziert wurden, Stand: August 2013**

Im Zuge der Verhandlungen gilt es, höchste internationale Arbeits-, Umwelt- und Sozialstandards zu verteidigen und sich darüber hinaus einer Entwertung und Reduktion bestehender nationaler, bzw. europäischer Umweltstandards zu widersetzen. Sie sind Errungenschaften demokratischer Prozesse und Ausdruck gesellschaftlicher Wohlfahrt.

Besonders kritisch ist, dass das Verhandlungsmandat der EU-Kommission bislang als „geheimes“ Dokument behandelt wird. Dies schränkte eine demokratische und transparente Debatte während der Vorbereitungsphase für das Verhandlungsmandat und in der ersten Verhandlungsphase ein. DIE LINKE forderte die Bundesregierung auf, das Verhandlungsmandat für die EU-Kommission abzulehnen. SPD und Grüne drängten im Deutschen Bundestag auf eine regelmäßige, umfassende und kontinuierliche Information.

Jetzt wird es ernst! Das Verhandlungsmandat ist erteilt.

Nicht-Regierungsorganisationen sind gefordert, ihre Positionen deutlich zu machen, um mit genügend politischem Druck Einfluss auf das Verhandlungsergebnis auszuüben. Der Europäische Gewerkschaftsbund, der DGB, IndustriAll Europe und die IG Metall intensivieren den Austausch untereinander. Mit Vertretern der US-amerikanischen Gewerkschaften stehen wir im Kontakt.

Unsere gemeinsamen Ziele:

Nutzung der Wachstumschancen für die Sicherung und Förderung von Standorten und Beschäftigung bei gleichzeitiger Wahrung eines hohen Niveaus bei Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards.

Wir in der **IG Metall** sind davon überzeugt: Ein hohes Wohlstandsniveau ist nicht zu vereinbaren mit einem Raubbau an Beschäftigtenrechten und der Preisgabe oder Aufweichung hoher Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards im Rahmen einer rigorosen Liberalisierung. Globalisierung kann und darf nicht heißen: Verzicht auf (europäische) Werte und demokratische Prinzipien. Wachstum und Wohlstand brauchen Lenkung und Kontrolle – im Interesse der Menschen.

Impressum

Wirtschaftspolitische Informationen

03 / 2013
22. August 2013

Autoren:

Martin Krämer und Beate Scheidt

Grafiken:

Martin Krämer, Sandra Naumann, Beate Scheidt

Bezugsmöglichkeiten:

IG Metall Vorstand
FB Grundsatzfragen und Gesellschaftspolitik

Sarah Menacher

D-60519 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (69) 6693 - 2091

Fax : +49 (69) 6693 80 2091

Web: www.igmetall.de/download

Interesse an weiteren ökonomischen Publikationen?

Bitte Email an: sarah.menacher@igmetall.de

Literaturverzeichnis

AFL-CIO (2013): Response to Request of Comments on the "Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership", Federal Register, April 1, 2013, Docket Number USTR-2013-0019

Behringer, J.; Kowall, N. (2013): Außenhandel der USA – eine regionale und sektorale Analyse, IMK Report 85, Düsseldorf, Juli 2013

Center for Economic Policy Research (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment, Final Project Report, London, March 2013

DGB (2013): Stellungnahme des Deutschen Gewerkschaftsbundes (DGB) zu den geplanten Verhandlungen für ein Handels- und Investitionsabkommen der EU und den USA, Berlin

EGB (2013): ETUC position on the Transatlantic Trade and Investment Partnership, Brussels

EU-Commission, Directorate E, Unit E1 (2013): Trade relations with the United States and Canada

Handelskammer Österreich (2013): Dossier Wirtschaftspolitik FHP Trade Policy, Brief 06/2013

Heckscher, E. (1919): The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, in: *Economisk Tidskrift*, 21, 497-512

Ifo-Institut (2013a): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA – Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, Endbericht, München

Ifo-Institut (2013b): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) – wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? – Studie im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung

Krugman, P. (1979): Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, *Journal of International Economics* 9, 469-479

Krugman, P. (1980): Scale Economies, Product Differentiation and Patterns of Trade, *American Economic Review* 70, 950-959

Langhammer, R. (2012): TAFTA: Der endgültige Abschied von der Doha-Runde, in: *ifo Schnelldienst*, 6/2013, S. 10-12

Ohlin, B. (1933): *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge

Rodrik, D. (2011): *The Globalization Paradox - Democracy and the Future of the World Economy*, W.W. Norton & Company Ltd., London

Stephan, S.; Löbbing, J. (2013): Außenhandel der EU-27 – Eine regionale und sektorale Analyse, IMK Report 83, Düsseldorf Juni 2013



„TTIP“ NEIN DANKE! TRANSATLANTISCHE PARTNERSCHAFT GEHT ANDERS

Positionspapier deutscher Nichtregierungsorganisationen zum geplanten Freihandels- & Investitionsabkommen EU – USA (TTIP)

Die Regierungen Europas und der USA planen das »transatlantische Freihandels- und Investitionsabkommen« (TTIP). BMW und Monsanto freuen sich; auch Deutsche Bank und JP Chase Morgan, BASF und Google, Bertelsmann und ExxonMobil. Doch brauchen die Menschen in Europa, den USA und im Rest der Welt wirklich einen großen, deregulierten transatlantischen Markt? Eine Antwort auf die eigentlichen Fragen gibt TTIP nicht: Wie wollen wir leben? Was ist ‚gutes Leben‘ ohne die Ausbeutung von Mensch, Tier und Umwelt? Wie können wir in den ökologischen Grenzen des Planeten wirtschaften und dabei gute, fair bezahlte Arbeit sichern? Wie können wir Ernährungssouveränität für alle erreichen?

Schon jetzt stecken wir in ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Krisen. Wir erleben viel zu wenig - nicht zu viel – Demokratie, soziale Gerechtigkeit, Klimaschutz, Finanzmarktkontrolle. Wir erleben zu wenig – nicht zu viel – solidarisches Wirtschaften, Schutz kleinbäuerlicher und gemeinwohlorientierter (Land-)Wirtschaft sowie wirksamen Verbraucher-, Daten- und Rechtsschutz gegenüber den Geschäftsinteressen internationaler Konzerne.

Mit dem TTIP-Abkommen versprechen Wirtschaftsvertreter in der EU und den USA mehr Wachstum. Sie wollen mehr Handelsströme und mehr Marktfreiheit für Unternehmen. In der Realität kann das aber bedeuten: Gentechnik-Lebensmittel und Hormonfleisch landen ungekennzeichnet auf unseren Tellern. Das geplante ACTA-Abkommen zum Urheberrecht kommt durch die Hintertür erneut – Meinungsfreiheit und Datenschutz bleiben auf der Strecke. Nur die niedrigeren Verbraucherschutz- und Umweltstandards bleiben übrig. Bundesregierung und EU-Kommission setzen auf Geheimverhandlungen unter weitgehendem Ausschluss der Öffentlichkeit und der Parlamente.

WIR WOLLEN:

Demokratie und Transparenz: Statt Geheimverhandlungen braucht es eine breite öffentliche Diskussion um ein soziales und ökologisches Verhandlungsmandat auf beiden Seiten. Hierzu müssten umfassende und aktuelle Informationen und der vollständigen Einblick in alle Verhandlungsdokumente für die Öffentlichkeit und Par-

lamente gewährleistet sein. Zudem muss die Kommission eine umfassende Nachhaltigkeitsprüfung von unabhängiger Seite durchführen lassen.

Rechtsschutz für Menschen – statt privilegierte Klagerechte für Konzerne: Wir lehnen es ab, dass US-Konzerne Klagerechte gegen europäische Umwelt- und Sozialgesetze bekommen. Die besonders von der EU geforderten Sonderklagerechte für Unternehmen im Rahmen so genannter Investor-Staat-Schiedsgerichtsbarkeit unterlaufen grundlegende Prinzipien des Rechtsstaats.

Kernprinzipien des Klima- und Umweltschutzes, so wie sie 1992 in Rio aufgestellt wurden, sind das Vorsorge- wie auch das Verursacherprinzip: Wenn von Produkten oder Technologien Risiken ausgehen können, dann müssen diese Risiken vorausschauend vermieden werden. Im TTIP aber sollen auf Druck von US-Exportinteressen bereits bestehende wie geplante Regeln, die diesen Prinzipien folgen, zum Handelshemmnis erklärt werden. Ein besonderer Dorn im Auge der US-Lobbygruppen sind v.a. die in ihren Augen zu langsame Zulassung und die Kennzeichnung von Gentechnik-Lebensmitteln in Europa und die europäischen Nachhaltigkeitsstandards von Biokraftstoffen. Aber auch die Weiterentwicklung der EU-Chemikalienrichtlinie REACH und der EURO-Norm für Auto-Emissionswerte wie auch die EU-Strategie zur Begrenzung der von Kunststoffen ausgehenden Umweltgefahren laufen den US-Exportinteressen zuwider. Auch für neue Technologien muss das Vorsorgeprinzip gelten, etwa für die gefährliche Gewinnung von Gas mit Fracking. Wir brauchen eine klima- und ressourcenschonendere und gerechtere Wirtschaftsweise auf beiden Seiten des Atlantiks. Die niedrigsten Standards dürfen nicht zur Richtschnur werden. Verbote sind dafür genauso erforderlich wie Steuern und Zölle für besonders schädliche Verfahren. Das ist mit der TTIP-Freihandelslogik nicht zu vereinbaren.

Kleinbäuerliche und ökologischere Landwirtschaft schützen: Bauern und Verbrauchern in Europa bringt TTIP keine Vorteile. In den USA ist der Verzehr von Klon- und Hormonfleisch sowie von Milch von mit gentechnisch erzeugten Wachstumshormonen gedopten Turbo-Kühen erlaubt. Geflügelfleisch wird mit Chlor behandelt, für gentechnisch veränderte Pflanzen gibt es weder ein durchgängiges, stringentes Zulassungsverfahren noch eine Kennzeichnungspflicht. Gentechnisch veränderter Lachs steht vor der Zulassung. Alles das wäre dann auch in Europa erlaubt. Auch das Patent- und Haftungsrecht unterscheidet sich in beiden Handelszonen an vielen Stellen. TTIP öffnet die Türen für Agrar-Exportschlachten zu Dumpingpreisen. Europäische Bauern gerieten unter noch mehr Wettbewerbsdruck. US-Exporthändler würden verstärkt mit Soja und Milchprodukten auf den EU-Markt drängen und unsere Bemühungen, Soja durch einheimische Futterpflanzen zu ersetzen, unterlaufen. Statt noch mehr „Wachsen oder Weichen“ brauchen wir den Schutz kleinbäuerlicher und ökologischer Landwirtschaft.

Hohe Verbraucher- und Gesundheitsstandards: Die strengeren europäischen Standards müssen Grundlage aller Verhandlungen sein. Zudem ist eine umfassende Kennzeichnungspflicht zwingend – auch für verarbeitete Produkte.

Arbeits- und Menschenrechte durch klare und durchsetzbare Regelungen verbindlich schützen: Der Öffentlichkeit wird TTIP als Motor für die Schaffung von Arbeitsplätzen verkauft. Dabei haben bestehende Freihandelsabkommen wie der NAFTA-Vertrag zwischen den USA, Kanada und Mexiko eher das Gegenteil bewirkt. Gewerkschaften beklagen Arbeitsplatzverluste in der Industrie, sinkende Löhne, Unterlaufen vor Arbeitsmindeststandards und wachsende Einkommensunterschiede als Folge des Freihandels, indem Arbeitsstandards an das jeweils niedrigere Niveau nach unten angeglichen werden. In der EU sind Massenarbeitslosigkeit, Druck auf Löhne und die Ausweitung prekärer Beschäftigung die Folgen schwacher Sozialstandards im liberalisierten Binnenmarkt. Dies ist kein Modell für eine transatlantische Freihandelszone.

Internationale Solidarität und Kooperation statt immer mehr Wettbewerbsdruck. Mit dem TTIP wollen EU und USA ihre globale Vormachtstellung absichern. Aufstrebende Schwellen- und Entwicklungsländer sollen durch das Abkommen Marktanteile verlieren.

Schutz und Ausbau öffentlicher Dienstleistungen statt weiterer Liberalisierungsoffensive. Essentielle Dienstleistungen der Daseinsvorsorge – z.B. in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Wasser, Energie oder Verkehr – dürfen nicht privatisiert werden. Sie müssen für alle zugänglich sein und hohen qualitativen, sozialen und umweltpolitischen Standards genügen. Den dazu nötigen Gestaltungsspielraum auf nationaler und kommunaler Ebene drohen die TTIP Verhandlungen weiter zu beschneiden – mehr Druck in Richtung Privatisierung ist zu erwarten.

Schutz und Förderung der Vielfalt kulturellen Ausdrucksformen statt weiterer Liberalisierung. Die UNESCO-Konvention über den Schutz und die Förderung der Vielfalt kultureller Ausdrucksformen sichert beispielsweise Film-, Theater, Orchester- und weitere Kulturförderung sowie den öffentlich-rechtlichen Rundfunk mit seinen Landesprogrammen. Dieser Gestaltungsraum wird durch die TTIP Verhandlungen zur Disposition gestellt.

Regulierung des Finanzsektors und Abbau ökonomischer Ungleichgewichte statt mehr Deregulierung und Freihandel. Die Liberalisierung der Finanzmärkte und ökonomische Ungleichgewichte innerhalb der EU infolge von Lohnkonkurrenz sind eine wesentliche Ursache der europäischen Wirtschaftskrise. Mit TTIP sollen Finanzdienstleistungen noch weiter liberalisiert werden. Die politische Macht der Finanzindustrie würde gestärkt, Lohn- und Steuerdumping und damit sinkende Einnahmen der öffentlichen Haushalte wären die Folge.

Innovationen, Bildung und Informationsfreiheit statt noch mehr Exklusivrechte an „geistigem Eigentum“ der Konzerne: Schützbares „geistiges Eigentum“ findet sich in vielen Sektoren – Technologien, Pharmaprodukte, Saatgut, Filme und Musik. Unter dem Vorwand, die Urheber zu schützen gängeln die großen Verlage, Labels und Medienkonzerne die Nutzer von Kultur und Information immer stärker. Wissenschaft und Bildung werden behindert, immer mehr Werke verwaisen und gehen endgültig verloren, weil ihre Digitalisierung nicht erlaubt wird. Wir brauchen einen fairen Interessenausgleich zwischen Urhebern, Nutzern und Verwertern! 2012 wurde das ACTA-Abkommen von einer Welle der öffentlichen Empörung gestoppt – der Medienindustrie hätte es umfangreiche Monopolrechte und die Kontrolle des Internets beschert. TTIP ist ein neuer Anlauf, diese Monopolrechte einzuführen.

Wir rufen daher alle interessierten Menschen und Organisationen auf, sich aktiv an der Debatte um dieses neue Abkommen zu beteiligen! Machen wir – zusammen mit unseren Freundinnen und Freunden in Europa und den USA – den Politikern und Wirtschaftskapitänen deutlich, dass Freihandels- und Investorenschutz-Rezepte aus dem 20. Jahrhundert keine Lösung für die aktuellen Herausforderungen sind. Eine transatlantische Partnerschaft für die sozial-ökologische Transformation, die wir im 21. Jahrhundert so dringend brauchen, sieht ganz anders aus!

Auch in den USA und anderen Ländern Europas regt sich der Widerstand gegen dieses geplante Abkommen – gemeinsam werden wir es stoppen!

UNTERZEICHNENDE ORGANISATIONEN:

- *Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL)*
- *Attac*
- *Bundesverband Naturkost Naturwaren (BNN) e.V.*
- *Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e.V. (BÖLW)*
- *BUND – Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e.V.*
- *Bündnis für eine gentechnikfreie Landwirtschaft in Niedersachsen, Bremen, Hamburg*
- *Campact*
- *Christliche Initiative Romero e.V.*
- *DNR – Deutscher Naturschutzring e.V.*
- *FDCL – Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V.*
- *Forum Umwelt und Entwicklung*
- *Gen-ethisches Netzwerk e.V.*
- *INKOTA-netzwerk e.V.*
- *Kampagne „Meine Landwirtschaft“*
- *KLJB – Bundesverband der Katholische Landjugendbewegung Deutschlands e.V.*
- *klima-allianz deutschland*
- *NABU – Naturschutzbund Deutschland e.V.*
- *PAN Germany – Pestizid Aktions-Netzwerk e.V.*
- *PowerShift e.V.*
- *Save our Seeds*
- *WEED*
- *Zukunftsstiftung Landwirtschaft*

Herausgeber:

Forum Umwelt und Entwicklung
Marienstr. 19–20 | 10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 / 678 17 75 93
E-Mail: info@forumue.de
Internet: www.forumue.de

Das Forum Umwelt & Entwicklung wurde 1992 nach der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung gegründet und koordiniert die Aktivitäten deutscher NRO in internationalen Politikprozessen zu nachhaltiger Entwicklung. Rechtsträger ist der Deutsche Naturschutzring, Dachverband der deutschen Natur-, Tier- und Umweltschutzverbände e.V. (DNR).

Berlin, Juni 2013

Dieses Papier wurde gemeinsam von den unterzeichnenden Organisationen erarbeitet.