

Policy Brief

Sabine Stephan¹

Schriftliche Stellungnahme zu den Freihandelsabkommen TTIP, CETA und TISA im Rahmen der Anhörung im Europaausschuss des Hessischen Landtags am 5. und 6. November 2015

Abgeschlossen am 13. Juli 2015

Ergänzt am 9. November 2015

¹ sabine-stephan@boeckler.de, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) in der Hans-Böckler Stiftung, Düsseldorf

Schriftliche Stellungnahme zu den Freihandelsabkommen TTIP, CETA und TISA im Rahmen der Anhörung im Europaausschuss des Hessischen Landtags am 5. und 6. November 2015

Dr. Sabine Stephan
Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)
in der Hans-Böckler Stiftung

Abgeschlossen am 13. Juli 2015
Ergänzt am 9. November 2015

TTIP – Worum geht es?

Das Ziel von TTIP ist die Marktöffnung für Güter, Dienstleistungen und Investitionen durch die Beseitigung von Zöllen und sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnissen (NTHH). Das sind Maßnahmen, die den Handel behindern, aber keine Zölle sind. Der Abbau der NTHH soll durch die Harmonisierung/Angleichung bzw. durch die wechselseitige Anerkennung bestehender Standards erreicht und das Entstehen neuer Handelshemmnisse durch die regulatorische Kooperation verhindert werden.

Bringt TTIP Wachstum und Beschäftigung?

Es ist unstrittig, dass ein Abbau sämtlicher Zölle im transatlantischen Handel sinnvoll ist und in einzelnen Branchen – wie etwa in der Chemie- und in der Automobilindustrie – aufgrund der großen Handelsvolumina zu nennenswerten Kosteneinsparungen führen wird. Gleichwohl dürfte der *gesamtwirtschaftliche* Effekt eines Zollabbaus sehr gering ausfallen, da die Zölle bereits jetzt schon sehr niedrig sind. So liegt der handelsgewichtete Durchschnitt der Einfuhrzölle auf Industriegüter in beiden Wirtschaftsräumen unter 3 %. Das bedeutet aber, dass *die Höhe des TTIP-induzierten Wirtschaftswachstums entscheidend davon abhängt, in welchem Umfang NTHH abgebaut werden.*

Eine Reihe von Studien haben Berechnungen über die Höhe der zu erwartenden Wachstums- und Beschäftigungseffekte angestellt. Die hier dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf das sehr optimistische Szenario eines *umfassenden Freihandelsabkommens*, dem die Annahme zugrunde liegt, dass *alle* Zölle beseitigt und NTHH in *sehr großem Umfang* abgebaut werden.

Die von der EU-Kommission beim *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) in Auftrag gegebene Studie¹ kommt zu dem Ergebnis, dass in diesem Fall das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU² nach einer Anpassungsphase von 10 Jahren um knapp 0,5 Prozent höher wäre als ohne Freihandelsabkommen. Das entspricht einem zusätzlichen durchschnittlichen Wachstum beim BIP der EU von weniger als 0,05 Prozentpunkten pro Jahr, was verschwindend gering ist. Das *ifo-Institut* kommt in seinen Studien für das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi)³ und für die Bertelsmann Stiftung⁴ zu dem Ergebnis, dass das reale BIP pro Kopf in der EU und in Deutschland am Ende eines Anpassungszeitraums von 10 bis 20 Jahren etwa 1,7 Prozent höher wäre als ohne TTIP. Legt man einen durchschnittlich Anpassungszeitraum von 15 Jahren zugrunde, ergibt sich ein zusätzliches durchschnittliches Wachstum von etwa 0,1 Prozentpunkten pro Jahr – ebenfalls ein winziger Effekt.

Im Gegensatz zur CEPR-Studie, die keinerlei Aussagen zu möglichen Arbeitsplatzgewinnen oder -verlusten macht, werden in den ifo-Studien Beschäftigungseffekte ausgewiesen. In der Studie für das BMWI ergibt sich der Beschäftigungseffekt als Saldo aus Beschäftigungsaufbau in produktiveren Unternehmen und Beschäftigungsabbau in weniger produktiven Unternehmen einer Branche, während in der Studie für die Bertelsmann Stiftung nur der Beschäftigungsaufbau nicht aber ein möglicher Beschäftigungsabbau berücksichtigt wird.

¹ J. Francois, M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk, P. Tomberger: Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment, London 2013.

² Die CEPR-Studie betrachtet die EU als Ganzes und macht keine Angaben zu einzelnen Ländern.

³ G. Felbermayr, M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz: Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, München 2013.

⁴ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald: Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, Gütersloh 2013.

Die BMWi-Studie rechnet für Deutschland mit insgesamt rund 25.000 neuen Jobs, in der Bertelsmann-Studie sind es insgesamt rund 181.000. Bei diesen Zahlen handelt es sich wieder um den Gesamteffekt am Ende einer langjährigen Anpassungsphase. Bezogen aufs Jahr wären es im ersten Fall ungefähr 1.700 neue Arbeitsplätze. Im zweiten Fall wären es etwa 12.000 neue Jobs, was einem zusätzlichen durchschnittlichen Anstieg der Beschäftigung von 0,03 Prozentpunkten pro Jahr entspricht und verschwindend gering ist. In einer weiteren Studie für die Bertelsmann Stiftung schätzt das *ifo-Institut* die wirtschaftlichen Folgen der TTIP auf Ebene der Bundesländer und Branchen ab.⁵ In Hessen, das aufgrund seiner exportorientierten Wirtschaftsstruktur stärker als viele andere Bundesländer von einem Freihandelsabkommen profitieren würde, könnten demnach im Produzierenden Gewerbe insgesamt rund 6700 neue Arbeitsplätze entstehen. Das wären rund 450 neue Jobs pro Jahr.

Zusammenfassend kann man festhalten, dass die Studien – obwohl sie außerordentlich optimistische Annahmen zugrunde legen – äußerst geringe Wachstums- und Beschäftigungseffekte für die beteiligten Länder ermitteln. Diese magere Bilanz dürfte sich noch deutlich verschlechtern, wenn man – was die Studien nicht tun – die Kosten einer TTIP berücksichtigen würde.⁶

Des Weiteren impliziert die Bevorzugung bestimmter Handelspartner im Rahmen eines Freihandelsabkommens unweigerlich die Benachteiligung aller übrigen Handelspartner. Die großen Verlierer der TTIP sind nach Einschätzung des *ifo-Instituts* die Entwicklungsländer: „Diese verlieren durch den verstärkten Wettbewerb auf dem EU- oder US-Markt dramatisch an Marktanteilen. Alternative Märkte mit ähnlichem Marktpotenzial sind geographisch relativ weit entfernt. Dies ist vor allem für Länder in Nord- und Westafrika ein Problem. (...) Insgesamt zeigt sich, was zu befürchten war: Wenn zwischen USA und EU die Zölle fallen, werden die relativen Marktzutrittsbarrieren für Entwicklungsländer im Durchschnitt höher. Es trifft also gerade die ärmeren Länder, und diese teilweise in deutlichem Ausmaß.“⁷

In welchem Umfang können nicht-tarifäre Handelshemmnisse überhaupt abgebaut werden und welche sollten das sein?

TTIP zielt auf einen starken Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Deshalb stellt sich die Frage, in welchem Umfang diese überhaupt abgebaut werden können und welche das sein sollen. Bei der EU-Kommission heißt es: „Es ist der Abbau unnötiger Regelungen und Vorschriften – sogenannter nicht-tarifärer Handelshemmnisse –, der echte Einsparungen für Unternehmen sowie neue Arbeitsplätze und bessere Leistungen für die Verbraucher bringen wird.“⁸ Dementsprechend werden als Beispiele für (unnötige) nicht-tarifäre Handelshemmnisse bürokratische und technische Hürden im transatlantischen Handel angeführt, wie aufwändige Einfuhrformalitäten, Dokumentations- und Kennzeichnungspflichten, doppelte Produktzulassungen, Zertifizierungen und Testverfahren, unterschiedliche technische Standards und Normen (z.B. unterschiedliche Farben von Kabeln und Blinkern, usw.) etc. Tatsächlich würden Vereinfachungen in diesem Bereich den Zeit- und Kostenaufwand für Unternehmen deutlich reduzieren. Allerdings muss bezweifelt werden, dass TTIP zu nennenswerten Fortschrit-

⁵ G. Felbermayr, S. Lehwald, U. Schoof, M. Ronge: Bundesländer, Branchen und Bildungsgruppen. Wirtschaftliche Folgen eines Transatlantischen Freihandelsabkommens (THIP) für Deutschland. Mikroökonomische Analyse (Teil 2 der THIP-Gesamtstudie), Gütersloh 2013.

⁶ Für eine Abschätzung möglicher Kosten vgl. W. Raza, J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. von Arnim: ASSESS_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), Wien 2014.

⁷ G. Felbermayr, B. Heid, S. Lehwald: Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP). Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, Gütersloh 2013, S.28.

⁸ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_de.htm; aufgerufen am 18.9.2014

ten in diesem Bereich führen wird. Bereits 2007 wurde der *Transatlantische Wirtschaftsrat (Transatlantic Economic Council)* gegründet, der sich mit der Überprüfung/Harmonisierung technischer Standards/Normen befasst und in den vergangenen acht Jahren keine nennenswerten Erfolge erzielt hat. Die Frage ist, warum man auf diesem Feld nicht vorangekommen ist, wenn es für alle Beteiligten von solch großer Bedeutung ist. Man kann nur zu dem Schluss kommen, dass man in dem Bereich der technischen Normen und Standards entweder keine Einigung will oder dass man keine Einigung erreichen kann. Das bedeutet aber, dass man davon ausgehen muss, dass dies auch durch TTIP nicht erreicht werden wird.

Beim Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse geht es um sehr viel mehr als um die Angleichung divergierender technischer Standards. Es geht auch um gesellschaftliche Standards wie sie in Regelungen im Bereich von Umwelt-, Verbraucher-, Gesundheits- oder Arbeitsschutz zum Ausdruck kommen. Aus Sicht eines ausländischen Unternehmens, dessen Geschäftstätigkeit z.B. durch Umwelt- oder Verbraucherschutz-Auflagen in Deutschland eingeschränkt wird, sind diese Auflagen nicht-tarifäre Handelshemmnisse, für die Verbraucher hierzulande sind es hingegen wichtige Schutzmechanismen. Es gibt also einen *Konflikt zwischen unternehmerischen und öffentlichen Interessen* und zwischen diesen Interessen muss sorgfältig abgewogen werden. Im Grunde genommen müsste für jede einzelne Maßnahme, die den Handel behindert und damit prinzipiell zur Disposition stünde, eine Abwägung vorgenommen werden zwischen dem Nutzen, den diese Maßnahme der Allgemeinheit stiftet und den Kosten, die sie bei den Unternehmen verursacht.

Die Tatsache, dass die Verhandlungen zu TTIP (ebenso wie zu CETA und TISA) hinter verschlossenen Türen stattfinden und dass es nachweislich einen intensiven Informationsaustausch zwischen Interessensvertretern multinationaler Großkonzerne und der EU-Kommission gibt, während die Zivilgesellschaft davon ausgeschlossen bleibt, schürt die Sorge, dass es eben nicht zu einer sorgfältigen Abwägung unterschiedlicher Interessen kommen wird, sondern dass die Politik den Unternehmensinteressen nachgibt. Dafür, dass diese Sorge begründet ist, spricht die Verankerung der *regulatorischen Kooperation* und des *Investor-Staat-Schiedsverfahrens (ISDS)* in TTIP und in CETA.

Regulatorische Kooperation

Neben dem Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse zielen CETA und TTIP darauf ab, *das Entstehen neuer Handelshemmnisse im Rahmen einer fortlaufenden regulatorischen Kooperation zu verhindern*. Die regulatorische Kooperation meint die künftige institutionalisierte Zusammenarbeit der Vertragsparteien in regulatorischen Angelegenheiten und zwar *nach* Ratifikation der Abkommen, wodurch CETA und TTIP zu sogenannten *living agreements* werden.

„Der Anwendungsbereich der regulatorischen Kooperation ist sehr breit angelegt. So können (bis auf wenige Ausnahmen) jegliche *bestehende* und *künftige* regulatorische Maßnahmen, die einen Bezug zum Handel mit Waren oder Dienstleistungen aufweisen, potentiell Gegenstand regulatorischer Kooperation werden. Als Methoden der regulatorischen Kooperation sind vor allem Informations-, Transparenz- und Dialogpflichten, wirtschaftliche Folgeabschätzungen sowie die Möglichkeit (der Vorbereitung) regulatorischer Initiativen vorgesehen. In der Sache werden dabei die Harmonisierung,

die gegenseitige Anerkennung der Gleichwertigkeit von Standards oder eine Vereinfachung angestrebt.“⁹ (eigene Hervorhebung)

Vor dem Hintergrund, dass die TTIP-Verhandlungen mittlerweile von der Öffentlichkeit kritisch verfolgt werden und der Vertrag am Ende ratifiziert werden muss, dürften im jetzigen Verhandlungsprozess Vereinbarungen zum Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse in sensiblen Bereichen ausgespart bleiben. Über diese Bereiche kann aber nach Ratifikation der Verträge im Rahmen der regulatorischen Kooperation weiter verhandelt werden und diese Verhandlungen entziehen sich dann sowohl der öffentlichen als auch der demokratischen Kontrolle.

Obwohl derzeit noch unklar ist, wie die regulatorische Kooperation im Rahmen von TTIP genau aussehen wird, lässt sich folgende Grundstruktur erkennen: Wenn nationale Regierungen regulatorische Maßnahmen planen, müssen sie frühzeitig den mit der regulatorischen Kooperation befassten Ausschuss (TTIP Regulatory Cooperation Body) informieren. Dieser fasst eine *offizielle Stellungnahme*, wie sich die neue Regulierungsmaßnahme auf den transatlantischen *Handel* auswirkt und berücksichtigt dabei die Einschätzung der *Industrie*. Die geplante Regulierungsmaßnahme mag z.B. dem Verbraucher- oder dem Umweltschutz dienen, aber diese Aspekte bleiben bei ihrer Beurteilung vollkommen unberücksichtigt, weil eben nur die Sichtweise der Industrie, nicht aber die von Verbraucher- oder Umweltschutzorganisationen in die Stellungnahme einfließen. Hier zeigt sich, wie das Primat des Handels etabliert wird: Jede Maßnahme, die den Handel behindert, steht automatisch unter Rechtfertigungsdruck, auch wenn sie im öffentlichen Interesse ist und der breiten Bevölkerung dient. Eine Abwägung zwischen öffentlichen und unternehmerischen Interessen findet nicht statt.

Die regulatorische Kooperation dürfte den Regulierungsprozess in Zukunft sehr viel subtiler verändern, als dies auf den ersten Blick erkennbar ist. So wird sich die Regulierungsbehörde in Zukunft sehr gründlich mit den offiziellen Stellungnahmen auseinandersetzen müssen und das erfordert Zeit. Des Weiteren werden Regulierungsprozesse zu einem ganz frühen Zeitpunkt ausschließlich für Vertreter der Industrie geöffnet und diese können – von der Öffentlichkeit unbemerkt – Einfluss auf Regulierungsvorhaben nehmen, z.B. dadurch, dass sie mit der Klage vor einem Schiedsgericht drohen. Die regulatorische Kooperation gibt der Industrie ein schlagkräftiges Instrument an die Hand, auf geplante Regulierungsvorhaben Einfluss zu nehmen, sie zu behindern, zu verlangsamen oder zu verhindern.

Mittlerweile gibt es neue Erkenntnisse über die Befugnisse des Expertengremiums, das sich im Rahmen von CETA mit der regulatorischen Kooperation befassen wird („CETA Joint Committee“). So haben sowohl die EU-Kommission auf Anfrage von CORRECT!V¹⁰ als auch das Bundeswirtschaftsministerium auf Anfrage von foodwatch¹¹ bestätigt, dass im „CETA Joint Committee“ völkerrechtlich bindende Beschlüsse getroffen werden können. Dies bestätigt der Göttinger Völkerrechtler Peter-Tobias Stoll in einem Rechtsgutachten im Auftrag der Arbeiterkammer Wien und weist darüber hinaus darauf hin, dass die Parlamente nicht zwangsläufig beteiligt werden müssen, wenn der CETA Vertrag in

⁹ Stellungnahme von Dr. iur. Till Patrik Holsterhus, MLE., Institut für Völkerrecht und Europarecht der Georg-August-Universität Göttingen zu *Regulatorische Kooperation in CETA und TTIP im Kontext demokratischer Legitimation* auf Anfrage von foodwatch, vom 30. Juni 2015. https://www.foodwatch.org/fileadmin/Themen/TTIP_Freihandel/Dokumente/2015-06-30_Regulatorische_Kooperation_TTIP_CETA_Brief_Holsterhus.pdf; aufgerufen am 9.7.2015.

¹⁰ <https://correctiv.org/recherchen/ttip/blog/2015/09/15/ceta-bundesregierung-verharmlost-gremien/>; aufgerufen am 15.9.2015.

¹¹ <http://www.foodwatch.org/de/informieren/freihandelsabkommen/aktuelle-nachrichten/ceta-parlamentarier-bleiben-aussen-vor/>; aufgerufen am 4.11.2015.

Zukunft durch Entscheidungen des Expertengremiums verändert wird.¹² Das heißt, dass sich Veränderungen dieses Vertrags nicht nur der öffentlichen, sondern auch der parlamentarischen Kontrolle entziehen werden.¹³

ISDS/Schiedsgerichte

TTIP wird, ebenso wie CETA, ein Kapitel zum Investorenschutz enthalten. Ursprüngliche Idee des Investorenschutzes war es, einen Investor vor willkürlicher Enteignung und Diskriminierung zu schützen, wenn er in einem Land investiert, das kein entwickeltes Rechtssystem hat. Dazu hat man ihm sehr weitgehende Klagerechte gegenüber dem Gastland eingeräumt.

Der ausländische Investor kann gegen die Verletzung sogenannter Schutzstandards (Nichtdiskriminierung, gerechte und billige Behandlung, Entschädigung bei direkter oder indirekter Enteignung) klagen und Schadenersatz verlangen. Verhandelt wird allerdings nicht vor einem nationalen Gericht im Gastland, sondern vor einem ad hoc gebildeten *internationalen Schiedsgericht*. Das heißt, dass neben dem bestehenden nationalen Rechtssystem ein *paralleles privates Rechtssystem* installiert wird. Das Problem ist, dass in dem System privater Schiedsgerichte grundlegende Prinzipien für ein rechtsstaatliches Verfahren (Unabhängigkeit der Richter, öffentliche Verhandlung, Berufungsmöglichkeit) bislang *nicht* eingehalten werden.

Das Schiedsgericht besteht i.d.R. aus drei Personen: Jede Streitpartei wählt einen Schiedsrichter und ein dritter wird von beiden Parteien gemeinsam ernannt und übernimmt den Vorsitz. Diese Schiedsrichter sind keine unabhängigen Richter, wie wir sie kennen, sondern Anwälte spezialisierter Wirtschaftskanzleien und anders als vor einem ordentlichen Gericht sind sie nicht auf eine Rolle festgelegt, sondern können in dem einem Verfahren den Kläger und in einem anderen Verfahren den Beklagten vertreten und in einem dritten Verfahren als „neutraler“ Vorsitzender fungieren. In den Verfahren geht es um riesige Entschädigungssummen und entsprechend lukrative Anwaltshonorare. Da die Schiedsrichter von einer großen Anzahl von Verfahren und hohen Entschädigungssummen finanziell profitieren, gibt es in diesem System privater Schiedsgerichte einen starken Anreiz für eine investorenfreundliche Haltung und das gefährdet die Unabhängigkeit der Schiedsrichter. Das ist besonders gravierend, da diese Verhandlungen im Gegensatz zu normalen Gerichtsverfahren nicht öffentlich sind und es keine Berufungsmöglichkeit gibt.

Es wird häufig argumentiert, dass man die Defizite im Schiedsgerichtssystem erkannt und in CETA behoben hat. Das ist eine bewusste Irreführung. Der einzige Fortschritt ist die Vereinbarung, dass die Verhandlungen prinzipiell *öffentlich* sein sollen. Aber nach wie vor ist die Unabhängigkeit der Richter *nicht* gewährleistet und der systemische Anreiz für investorenfreundliche Entscheidungen bleibt bestehen. Befürworter betonen, dass es in CETA einen Verhaltenskodex für die Schiedsrichter gibt, der ihr Handeln – gerade in Hinblick auf Interessenkonflikte – anleiten soll. Aber dieser Verhaltenskodex ist weder neu, noch löste er das Problem, denn er definiert *nicht*, was ein Interessenskonflikt ist. So verbietet der Verhaltenskodex nicht den denkbar gravierendsten Interessenskonflikt, dass nämlich ein Schiedsrichter in derselben Angelegenheit, über die er im Schiedsgericht verhandelt, auch für eine Kanzlei tätig sein kann. Das heißt, dass er mit seiner Entscheidung im Schiedsverfahren der eigenen Kanzlei und den eigenen Mandanten Vorteile verschaffen könnte. Des Weiteren sieht CETA auch

¹² Peter-Tobias Stoll, Till Patrik Holterhus, Henner Gött (2015): Die geplante Regulierungszusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und Kanada sowie den USA nach den Entwürfen von CETA und TTIP. Rechtsgutachten erstellt im Auftrag der Arbeiterkammer Wien. http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Regulierungszusammenarbeit_ttip_ceta.pdf; aufgerufen am 4.11.2015.

¹³ Dieser Absatz wurde am 9.11.2015 ergänzt.

keine bindenden Auslegungsvorschriften vor, sondern lediglich die Möglichkeit, solche in Zukunft durch ein CETA Komitee zu erarbeiten. Eine Lehre aus NAFTA¹⁴ – wo diese Möglichkeit auch vorgesehen ist – ist, dass die Festlegung verbindlicher Rechtsinterpretationen äußerst schwierig ist. Dort ist es in 20 Jahren nur zweimal gelungen, sich auf solch eine Auslegungsvorschrift zu einigen. Ob diese Auslegungsvorschriften etwas wert sind, muss ohnehin bezweifelt werden, da Schiedsrichter bereits bekundet haben, dass sie eine solche Einschränkung ihres Ermessensspielraums nicht akzeptieren. Nach wie vor gibt es in CETA *keine* Berufungsmöglichkeit.

Die Entscheidung, ISDS in CETA und in TTIP zu verankern, ist von ungeheurer Tragweite: Drei Privatpersonen haben die Befugnis und zwar ohne jegliche Einschränkung und Berufungsverfahren, alle Aktionen einer Regierung, alle Entscheidungen der Gerichte, alle Gesetze und Verordnungen des Parlaments zu überprüfen. Dadurch, dass CETA und TTIP völkerrechtliche Verträge sind, stehen die Entscheidungen der Schiedsgerichte über den Entscheidungen der nationalen Gerichte, sogar über Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts. Die Entscheidungen der Schiedsgerichte sind bindend für alle politischen Ebenen.

Es ist absolut unverständlich, warum sich Nationalstaaten, die sich selbst als Rechtsstaaten verstehen, einem System privater Schiedsgerichte unterwerfen, in dem grundlegende Prinzipien für ein rechtsstaatliches Verfahren nicht eingehalten werden. Das gilt umso mehr, als dass diese Entscheidung nicht mehr korrigiert werden kann. Denn CETA und TTIP sind völkerrechtliche Verträge, die praktisch nicht mehr gekündigt oder geändert werden können, weil dazu eine einstimmige Entscheidung aller EU-Mitgliedstaaten erforderlich wäre. Und selbst in dem absolut unwahrscheinlichen Fall, dass z.B. TTIP gekündigt werden sollte, gilt der Investorenschutz noch 30 Jahre weiter.

In den vergangenen 15 Jahren ist die Anzahl der Investor-Staat-Klagen sehr stark gestiegen. In den meisten Fällen behauptet der ausländische Investor *indirekt enteignet* worden zu sein, weil der Wert seiner Investition bzw. die daraus *erwarteten Gewinne* durch eine politische Entscheidung im Gastland (aus Gründen des Gesundheits- oder des Umweltschutzes, der Sozial- oder der Wirtschaftspolitik) geschmälert wurden. Der Investorenschutz bevorzugt den ausländischen gegenüber dem inländischen Investor eklatant und das gleich in mehrfacher Hinsicht: Erstens hat nur der ausländische Investor die Möglichkeit, einen Staat vor einem internationalen Schiedsgericht zu verklagen, inländische Unternehmen hingegen müssen den nationalen Rechtsweg beschreiten. Zweitens wird dem ausländischen Investor ein einseitiges Klagerecht gewährt, denn ein Staat kann seinerseits den ausländischen Investor nicht vor ein internationales Schiedsgericht bringen, sondern muss den jeweiligen nationalen Rechtsweg gehen. Drittens werden ausländischen Investoren Eigentumsrechte gewährt, die in Deutschland keine Privatperson und kein Unternehmen hat, denn den Tatbestand der indirekten Enteignung gibt es im deutschen Verfassungsrecht überhaupt nicht. Viertens können ausländische Investoren gegen Maßnahmen klagen, die inländische Investoren in gleicher Weise betreffen, die ihrerseits aber nicht vor ein internationales Schiedsgericht ziehen können. Im Falle des deutschen Atomausstiegs klagt der schwedische Energiekonzern Vattenfall gemeinsam mit den deutschen Energiekonzernen RWE, E.ON und EnBW vor dem Bundesverfassungsgericht, um die Rechtmäßigkeit des Atomausstiegs überprüfen zu lassen. Gleichzeitig klagt Vattenfall vor einem internationalen Schiedsgericht¹⁵ auf Schadenersatz in Höhe von 4,7 Mrd. EUR. Es wäre denkbar, dass das Bundesver-

¹⁴ Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) besteht zwischen den Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko.

¹⁵ Vattenfall klagt auf Basis der Energie-Charta.

fassungsgericht den Atomausstieg für rechtmäßig erklärt und die Bundesrepublik Deutschland Vattenfall trotzdem mit fast 5 Mrd. EUR entschädigen muss.

Eine Klage vor einem internationalen Schiedsgericht kann Entschädigungszahlungen in Milliardenhöhe nach sich ziehen und es wäre blauäugig anzunehmen, dass diese Tatsache keinen Einfluss auf die Entscheidungen der Politik haben würde, regulatorische Maßnahmen zu erlassen (*regulatory chill*). Befürworter von TTIP betonen, dass TTIP das *right to regulate*, also das Recht der Nationalstaaten, Regulierungsmaßnahmen zu erlassen, nicht einschränken würde. Allerdings sind alle Verpflichtungen, die sich aus TTIP ergeben, rechtlich verbindlich, so dass Gesetze, die gegen diese Pflichten verstoßen rechtswidrig sind und entsprechend geändert werden müssen. Anderenfalls kann vor einem Schiedsgericht gegen diese Gesetze geklagt werden.

Wenn ein Rechtsstaat sich freiwillig und unnötigerweise einem anderen Rechtssystem unterwirft, das grundlegende Prinzipien für ein rechtsstaatliches Verfahren nicht einhält, dann ist das eine Bankrotterklärung. Es ist besonders absurd, ISDS in Verträge aufzunehmen, die zwischen Rechtsstaaten wie der EU, den USA und Kanada geschlossen werden.

Fazit

Wenn man Chancen und Risiken von TTIP und CETA gegeneinander abwägt, dann überwiegen eindeutig die Risiken. Denn die Politik gibt für kaum messbare und sehr hypothetische Wachstumsgewinne ihre Gestaltungsmöglichkeiten aus der Hand, indem sie es zulässt, dass Verfahren – wie die Investor-Staat-Schiedsverfahren (ISDS) und die regulatorische Kooperation – implementiert werden, mit denen transnationale Konzerne die Macht bekommen, jegliche Regulierungsmaßnahmen eines Staates anzugreifen, sie zu behindern, zu verlangsamen oder gar zu verhindern. Das ist ein Angriff auf nationalstaatliche Souveränität und Demokratie.

Publisher: Hans-Böckler-Stiftung, Hans-Böckler-Str. 39, 40476 Düsseldorf, Germany
Phone: +49-211-7778-331, IMK@boeckler.de, <http://www.imk-boeckler.de>

IMK Policy Brief is an irregular online publication series available at:
http://www.boeckler.de/imk_5036.htm

ISSN: 2365-2098

The views expressed in this paper do not necessarily reflect those of the IMK or the Hans-Böckler-Foundation.

All rights reserved. Reproduction for educational and non-commercial purposes is permitted provided that the source is acknowledged.

**Hans Böckler
Stiftung** 

Fakten für eine faire Arbeitswelt.
