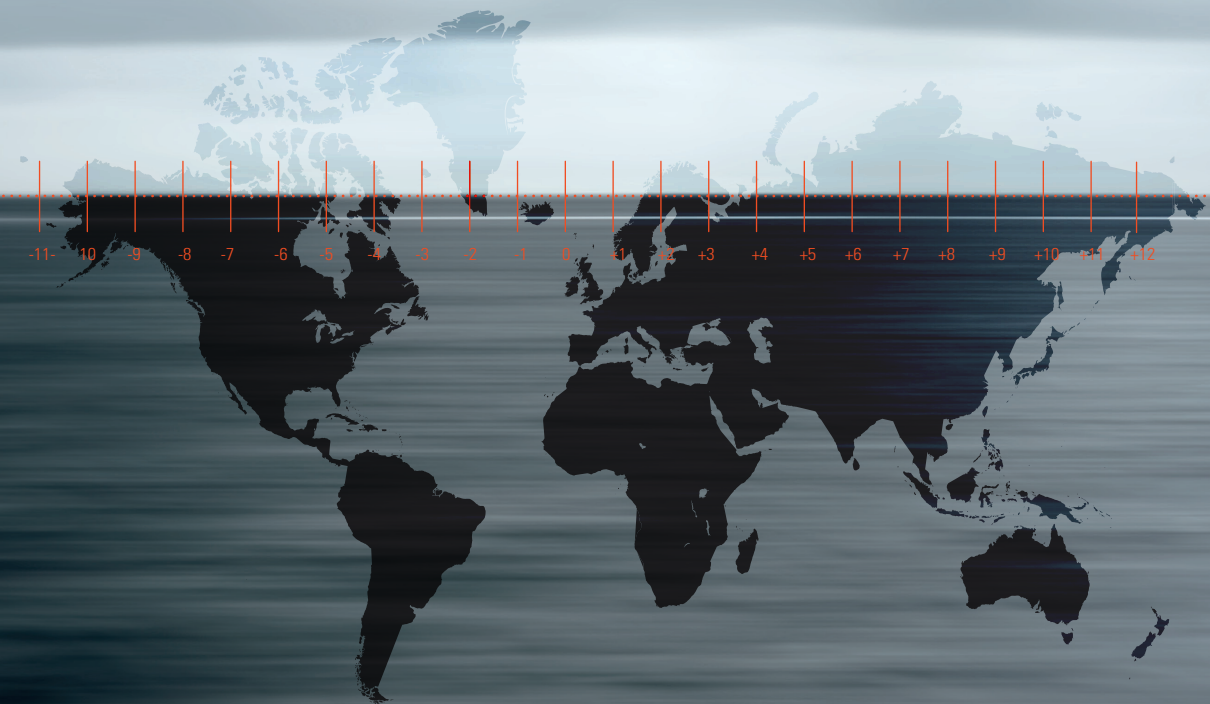


ULRIKE HERRMANN

ROSA LUXEMBURG STIFTUNG
BÜRO BRÜSSEL

FREIHANDEL PROJEKT DER MÄCHTIGEN



TTIP EU-USA FREIHANDELS- UND INVESTITIONSABKOMMEN

ULRIKE HERRMANN

FREIHANDEL
PROJEKT DER MÄCHTIGEN

TTIP EU-USA FREIHANDELS- UND INVESTITIONSABKOMMEN

INHALT

Einleitung

Eine weltweite Mode: Freihandelsabkommen

Vor 250 Jahren: Wie die Theorie vom Freihandel entstand

Wie die Industrieländer reich wurden: durch Protektionismus, nicht durch Freihandel

Das Leiden der Entwicklungsländer: Freihandel nutzt nur den Mächtigen

Warum TTIP sein soll: Über Autoblinder und Seitenspiegel

Verhandelt wird geheim: Die Rhetorik des Betrugs

TTIP-Kritiker sollten gewarnt sein: Das Chlorhähnchen kommt nicht

Am Grundgesetz vorbei: Sonderrechte für Investoren

Zum Schluss: Eine Warnung aus Kanada

Literatur

EINLEITUNG

Die Amerikaner und Europäer verhandeln über ein Freihandelsabkommen namens TTIP. Aber warum eigentlich? Der Handel floriert doch schon. Gleichzeitig wird das eigentliche Handelshemmnis nicht angegangen: die Devisenspekulation, die die Währungskurse extrem schwanken lässt und Exportgüter ad hoc verteuert.

Die politische Obsession mit dem Freihandel lässt sich nicht verstehen, wenn man sich nur die aktuellen Verhandlungen ansieht, sondern man muss in die Geschichte zurückgehen. Die vergangenen 250 Jahre erklären, wie die Industrieländer reich wurden, warum die Entwicklungsländer arm bleiben – und wieso der Freihandel nur den reichen Ländern nützt.

Freihandel ist eine Ideologie der Mächtigen und kann ein sehr potentes Mittel sein, um Lobbyismus zu betreiben. Die Kritiker haben also Recht, wenn sie TTIP verhindern wollen. Trotzdem sind manche Schlagworte falsch, mit denen die Aktivisten mobilisieren. Das berühmte „Chlorhähnchen“ wird nicht kommen, vor dem so viele Verbraucher in Deutschland Angst haben. Die Strategie der Konzerne ist perfider: Die Lobbyisten werden versuchen, bestimmte Konsultationsverfahren durchzusetzen, die ihnen enormen Einfluss einräumen würden – auf zwei Kontinenten und damit weltweit.

TTIP ist ein spannendes Thema: Wie in einem Brennglas zeigt es, wie Kapitalismus funktioniert – und welche Macht die Politik trotzdem hat.

EINE WELTWEITE MODE: FREIHANDELSABKOMMEN

Derzeit ist es weltweit Mode, Freihandelsabkommen zu forcieren. Mindestens 110 Länder sind daran beteiligt, über 22 regionale Freihandelsabkommen zu verhandeln. Auf den ersten Blick ist es daher nicht ungewöhnlich, dass auch die USA und die EU versuchen, ein transatlantisches Freihandelsabkommen abzuschließen, das den Namen „Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (TTIP) trägt.

Kein Kontinent bleibt von dem Furor unberührt, den Freihandel voranzutreiben. Um nur ein paar Beispiele zu nennen: Am 22. November 2012 begannen die Asean-Staaten, mit Australien, China, Indien, Japan, Neuseeland und Korea über ein regionales Freihandelsabkommen zu sprechen.

Parallel verhandeln die fünf asiatischen Länder Brunei, Japan, Malaysia, Singapur und Vietnam mit den USA, Kanada, Mexiko, Peru, Chile, Australien und Neuseeland über eine trans-pazifische Partnerschaft (TPP). China könnte diesen Verhandlungen ebenfalls noch beitreten.

Die USA sind also keineswegs nur auf die EU fixiert, was auch umgekehrt gilt. Die Europäer verhandeln nicht nur mit den Amerikanern, sondern arbeiten parallel an diversen anderen Freihandelsabkommen.

Am 1. März 2013 haben die EU und Marokko offizielle Gespräche aufgenommen, denen später auch Ägypten, Jordanien und Tunesien beitreten sollen. Seit dem 6. März 2013 verhandelt die EU mit Thailand, und im gleichen Monat begannen Gespräche mit Japan. Zudem wird seit 2007 mit Indien verhandelt, und seit 2000 laufen die Gespräche mit der südamerikanischen Wirtschaftszone Mercosur. Die Verhandlungen mit Singapur wurden im Dezember 2012 abgeschlossen, und ein Abkommen mit Kanada ist fast fertig.

Doch obwohl so viele Länder Freihandelsabkommen anstreben, haben die Gespräche zwischen den USA und der EU eine besondere Qualität. Denn hier verhandeln die beiden wichtigsten Wirtschaftsräume der Welt miteinander, die gemeinsam 44 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung und knapp 60 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen repräsentieren. Ein Vertrag zwischen der EU und den USA würde weltweite Standards setzen, denen sich auch andere Länder zu unterwerfen hätten.

Ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und Europa soll – der Name sagt es schon – den Handel beleben. Doch dieser Handel darbt auch jetzt nicht. An jedem einzelnen Tag werden Waren im Wert von etwa 1,8 Milliarden Euro zwischen den USA und Europa ausgetauscht.

Wenn der Handel schon floriert – wozu benötigt man dann noch ein Freihandelsabkommen? Diese Frage gewinnt an zusätzlicher Brisanz, wenn man sich das eigentliche Handelshemmnis ansieht: die Devisenspekulation.

Täglich sind bis zu 5,3 Billionen Dollar rund um den Globus unterwegs, um mit Währungen zu spekulieren. Der gesamte Welthandel betrug hingegen 2012 nur 18,4 Billionen Dollar – im Jahr. Die tägliche Währungsspekulation hat sich also von den Handelsströmen längst abgekoppelt.

Die Devisenspekulation bleibt jedoch nicht folgenlos, sondern wirkt auf den Welthandel zurück, weil die Währungskurse wild oszillieren. Nur ein Beispiel: Der Dollar schwankte in den Jahren 2010 bis 2013 zwischen 1,20 und knapp 1,50 zum Euro. Für die deutschen Exporteure bedeutete dies, dass sich ihre Ware ganz plötzlich um 25 Prozent verteuern konnte.

Doch gegen die Währungsspekulation wird international nichts unternommen, obwohl die Kursschwankungen die größte Gefahr darstellen. Stattdessen konzentrieren sich die Staaten auf Themen wie Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, die eine wesentlich kleinere Rolle spielen.

Diese seltsamen Prioritäten lassen sich nicht erklären, indem man nur die Gegenwart betrachtet. Die Ideologie des Freihandels ist so mächtig, weil sie bereits 250 Jahre alt ist. Die Theorie des Freihandels entstand im Kampf gegen den Merkantilismus, den die damals führenden Ökonomen als eine Gängelung durch den Staat betrachteten.

VOR 250 JAHREN: WIE DIE THEORIE VOM FREIHANDEL ENTSTAND

Europa ist ein besonderer Kontinent, obwohl es vielen Europäern gar nicht auffällt. Nirgendwo sonst auf der Welt ballen sich so viele Staaten auf so engem Raum, was wiederum permanente Auseinandersetzungen auslöste. Seit dem Zerfall des römischen Reiches haben die europäischen Staaten fast ununterbrochen Krieg gegeneinander geführt – und überlebt haben nur jene Fürsten, die Söldnerheere finanzieren konnten. Also benötigten die Kriegsherren Silber und Gold, um die Soldaten zu entlohnen.

Schon früh befassten sich die Fürsten mit der Frage, wie sich die Edelmetalle in ihren Schatzkammern vermehren ließen. Dabei stießen sie auf eine Idee, die sich im modernen Ökonomendeutsch „Leistungsbilanzüberschuss“ nennt. Man musste mehr exportieren als importieren, um Gold und Silber ins Land zu spülen.

Die Fürsten machten sich also daran, heimische Firmen und Monopolbetriebe zu fördern, damit diese Exportprodukte herstellten. Umgekehrt wurden Importe verboten und mit hohen Zöllen belegt. Diese Strategie nannte sich dann „Merkantilismus“.

Der erste Merkantilist war vermutlich der englische König Edward III., der von 1327 bis 1377 regierte. Er trug nur noch englische Wollstoffe, um auch seine Untertanen zu animieren, heimische Produkte zu kaufen – und nicht etwa flämische Tuche, die damals der letzte Schrei waren. Gleichzeitig holte Edward flämische Weber ins Land, damit sie die englischen Fabrikanten in die neuesten Techniken einwiesen. Das Prinzip *Prinzipat* war also auch schon im Mittelalter bekannt.

So logisch es für den einzelnen Fürsten war, seine Exportindustrie zu fördern – der Merkantilismus hatte dennoch zwei entscheidende Nachteile, die bereits den Zeitgenossen auffielen. Erstens: Es

ist logisch unmöglich, dass alle Staaten nur exportieren wollen und niemand importiert. Dann bricht der Handel zusammen.

Zweitens: Der Merkantilismus nutzte zwar den Fürsten – nicht aber den Konsumenten. Die Bürger fanden die hohen Importzölle lästig, die eine Art Sondersteuer des Königs waren. Zudem nutzten es viele Fabrikanten aus, dass sie gegen die ausländische Konkurrenz geschützt waren. Sie verlangten hohe Preise für minderwertige Waren, kassierten also eine Art Monopolgewinn.

Vor allem gegen diese praktischen Missstände wandten sich Adam Smith (1723 - 1790) und David Ricardo (1772 - 1823), die nicht nur die Gründungsväter der modernen Volkswirtschaftslehre sind, sondern auch die berühmtesten Verfechter des Freihandels.

Im Rückblick fällt auf, dass die beiden Ökonomen ihre Kritik am Merkantilismus gern mit einem bestimmten Beispiel illustrierten: mit dem Ärgernis, dass französischer Wein extrem teuer war, weil er mit hohen Importzöllen belegt wurde. Es ist nicht völlig übertrieben zu behaupten, dass über den Freihandel auch deswegen so intensiv nachgedacht wurde, weil zwei Ökonomen endlich besseren Alkohol zu niedrigeren Preisen trinken wollten.

In seinem berühmten Buch „Der Wohlstand der Nationen“ von 1776 merkte Smith süffisant an: „Mittels Glasscheiben, Mistbeeten und Schutzwänden können sehr gute Trauben auch in Schottland angebaut werden“, aber leider sei dieser Tropfen dann etwa 30 Mal so teuer wie ausländischer Wein. Auch vor moralisch-medizinischen Argumenten schreckte Smith nicht zurück, um den freien Weinimport zu fordern: „Billiger Wein scheint der Grund nicht von Trunkenheit, sondern von Nüchternheit zu sein. Die Einwohner von Weinländern sind im Allgemeinen die nüchternsten Völker in Europa.“

Für Smith war der Freihandel eine Variante der Arbeitsteilung. Jedes Land sollte sich auf jene Produkte spezialisieren, die es am besten und billigsten herstellen konnte. Allerdings tauchte bald ein empirisches Problem auf: Es ist ja einleuchtend, dass Frankreich leichter Wein herstellen kann als England – einfach aus klimatischen Gründen. Aber wie lässt sich erklären, dass industrialisierte Länder dazu neigen, Waren auszutauschen, die beide Regionen herstellen? Welchen Sinn hat es beispielsweise, dass die USA chemische Produkte nach Europa liefern – und die Europäer chemische Produkte in die USA?

Mit dieser Frage beschäftigte sich erstmals David Ricardo. 1821 publizierte er seine Theorie der „komparativen Kostenvorteile“, die bis heute in keinem Wirtschaftslehrbuch fehlt. Auch Ricardo wählte ein alkoholisches Beispiel, um seine Theorie zu erläutern. Es sei einmal angenommen, dass Portugal und England beide sowohl Portwein wie auch Textilien herstellen können. Darüber hinaus sei vorausgesetzt, dass England Portwein und Textilien billiger produzieren kann als Portugal. Außerdem soll für England gelten, dass die Produktivität seiner Tuchherstellung höher ist als die Effizienz seiner Weinerzeugung. In diesem Fall wäre es für England vorteilhaft, nur Textilien herzustellen und den Portugiesen die Portwein-Produktion zu überlassen, obwohl die Engländer den Portwein eigentlich billiger herstellen könnten als die Portugiesen. Denn der maximale Profit entsteht, wenn man sich auf jene Geschäftszweige konzentriert, wo die eigene Produktivität am allerhöchsten ist.

Ricardos Theorie der komparativen Kostenvorteile ist charmant, weil sie mathematisch absolut sauber ist. Es galt also als bewiesen, dass der Freihandel eine Win-Win-Situation für alle beteiligten Länder darstellt. Doch trotz dieser höheren Weihen durch die Mathematik schien die Theorie nicht zu stimmen: Schon Ricardos Zeitgenossen fiel auf, dass England immer reicher wurde – während die portugiesische Wirtschaft stagnierte.

Der Freihandel blieb lange nur blanke Theorie. In der Praxis setzten die Europäer und die USA auf Protektionismus, um sich zu industrialisieren – und den technischen Abstand gegenüber den Briten wieder aufzuholen.

WIE DIE INDUSTRIELÄNDER REICH WURDEN: DURCH PROTEKTIONISMUS, NICHT DURCH FREIHANDEL

Zeitgenossen hätten niemals damit gerechnet, dass England die weltweite Wirtschaft revolutionieren würde. Das Vereinigte Königreich ist bekanntlich ein eher kleines Land und zählte im 18. Jahrhundert nur geschätzte sieben Millionen Einwohner. Die europäische Großmacht war damals Frankreich, dessen Bevölkerung bei rund 25 Millionen lag.

Dennoch begann ausgerechnet in England ab etwa 1760 eine Entwicklung, die die Welt für immer verändern sollte: Maschinen ersetzten die menschliche Arbeitskraft. Bis heute gibt es keine eindeutige Antwort, warum die industrielle Revolution gerade in England einsetzte. Vor allem zwei Phänomene erscheinen im Rückblick höchst überraschend.

Erstens: Die Industrialisierung kam anfangs ganz ohne Wissenschaft aus. Die ersten Maschinen wurden nicht etwa an Universitäten gebaut, sondern von Handwerkern, die in jahrelanger Tüftelei Webstühle und Spinnräder zu optimieren versuchten.

Zweitens: Der moderne Kapitalismus benötigte zunächst fast gar kein Kapital. Die ersten Maschinen wurden nicht durch die großen Banken in London finanziert, stattdessen borgten sich die Unternehmer das nötige Geld in der Familie und bei Freunden. Schon mit 100 Pfund ließ sich eine Textilfabrik gründen.

Wenn die ersten Maschinen technisch einfach und auch noch billig waren - warum stand der erste mechanische Webstuhl nicht in Hessen, im Burgenland oder auf Sizilien? Warum ausgerechnet in England?

Dieses Rätsel hat die Wirtschaftshistoriker bleibend beschäftigt, und die wahrscheinlich beste Erklärung stammt von dem amerikanischen Wirtschaftshistoriker Robert C. Allen, der heute in Oxford lehrt. Er weist darauf hin, dass die englischen Löhne im 18. Jahrhundert die höchsten der Welt waren, so dass die englische Textilindustrie nicht mehr konkurrenzfähig war. Nur weil die Arbeitskraft so teuer war, lohnte es sich erstmals, Maschinen einzusetzen¹.

Bis etwa 1870 war der technologische Fortschritt der Briten unangefochten: Sie revolutionierten nicht nur die Textilindustrie, sondern entwickelten auch die Eisenbahn und die moderne Stahlverhüttung.

Die Engländer hatten ihre Industrialisierung nicht geplant, sondern waren in sie hineingeschlittert. Doch für die europäischen Nachbarstaaten stellte sich die Lage völlig anders dar. Sie wollten den technologischen Abstand so schnell wie möglich aufholen – mussten also ihre Industrialisierung strategisch angehen. Die Tricks der Europäer und der USA waren stets die gleichen: Es wurde systematisch Industriespionage betrieben, indem britische Techniker abgeworben und englische Maschinen heimlich importiert und kopiert wurden. Gleichzeitig sorgten hohe Zollschränken dafür, dass die eigenen Industriebetriebe gegen die überlegene britische Konkurrenz geschützt waren.

Das Motto hieß also: Protektionismus, nicht Freihandel. Besonders hoch waren die Zölle in den USA, die im Durchschnitt zwischen 35 und 50 Prozent lagen – und zwar von 1820 bis zum Zweiten Weltkrieg. Erst ab 1950 sanken die amerikanischen Zölle kontinuierlich.

Es ist also Geschichtsklitterung, wenn sich die USA heute als die obersten Advokaten des Freihandels aufspielen. Die Amerikaner bauten ihre Zölle erst ab, als sie unangefochten die globale ökonomische Supermacht waren.

Dieses Muster lässt sich übrigens stets beobachten: Freihandel ist eine Ideologie der Mächtigen. Die Zölle werden erst abgeschafft, wenn die eigene Industrie zu den Weltmarktführern gehört und die Konkurrenz nicht mehr fürchten muss.

Die Briten waren daher die ersten, die zum Freihandel übergingen: 1848 hatte Großbritannien noch Zölle auf 1.146 verschiedene Güter erhoben, 1860 waren es nur noch 48. Es hat also rund 80 Jahre gedauert, bis der Freihandel eingeführt wurde, den Adam Smith schon 1776 gefordert hatte.

DAS LEIDEN DER ENTWICKLUNGSLÄNDER: FREIHANDEL NUTZT NUR DEN MÄCHTIGEN

Die Entwicklungsländer sind heute in einer Situation, die an Deutschland oder Frankreich im 19. Jahrhundert erinnert: Sie müssen versuchen, den technologischen Abstand zu verringern, der sie von den Industrieländern trennt.

Manchmal schließt sich diese Lücke von selbst. Ein gutes Beispiel ist die Textilindustrie, die längst nicht mehr in Europa sitzt, sondern in die Dritte Welt abgewandert ist. Denn an den Webstühlen und Spinnereien wurde so lange getüftelt, bis diese Technik so billig wurde, dass sie sich selbst in Ländern mit sehr niedrigen Löhnen lohnte. Spätestens mit der Erfindung der elektrischen Nähmaschine im Jahr 1889 war es auch für Entwicklungsländer möglich, eine eigene Textilindustrie aufzuziehen.

Doch bei anderen Technologien scheint die Barriere unüberwindlich. Ob Autos oder hochwertige Medikamente – sie werden weiterhin in den Industrieländern produziert. Man kann das Problem auch anders formulieren: Warum können Peru, Zimbabwe, Malawi

oder Indien nicht einfach die Maschinen des Westens klauen, kopieren und selbst reich werden? Die Antwort ist schlicht: Eine Industrialisierung wäre zu teuer und würde sich nicht rentieren. Die westlichen Maschinen erfordern einen enormen Kapitaleinsatz pro Arbeitskraft – und diese Investitionen lohnen sich nur, wenn die Arbeitnehmer teuer sind.

Die Entwicklungsländer sind also in einem Teufelskreis gefangen, wie der Wirtschaftshistoriker Allen erklärt: Die Löhne sind so niedrig, dass es sich nicht lohnt, die Produktivität zu erhöhen. Aber weil die Produktivität nicht steigt, bleiben die Länder arm und die Löhne niedrig.

Dieser Teufelskreis ist nur zu durchbrechen, wenn der Staat einsteigt und zentral die Industrialisierung steuert. Ob Japan, Taiwan, Südkorea oder China: Sie haben den technologischen Vorsprung des Westens in einem halben Jahrhundert aufgeholt, weil die Regierung die enormen Anfangsinvestitionen finanziert und geplant hat. Es war der Staat, der die Elektrizitätswerke, Hochöfen und Autofabriken in Auftrag gegeben hat. Gleichzeitig wurden oft Zollschränken errichtet, um die eigene Industrie vor den westlichen Produkten zu schützen. Die Asiaten des 20. Jahrhunderts haben also die Europäer des 19. Jahrhunderts kopiert.

Allerdings sind die Entwicklungsländer heute mit einem Problem konfrontiert, das die Deutschen oder Franzosen vor 150 Jahren noch nicht hatten, als sie sich industrialisierten: Durch den technologischen Fortschritt steigt die Mindestgröße ständig, die eine Fabrik haben muss.

Ein gutes Beispiel ist die Automobilindustrie: Selbst große Länder wie Argentinien sind längst zu klein, um eine eigene Autofabrik aufzumachen. Die Pkw-Produktion ist so teuer, dass sie sich nur lohnt, wenn ein riesiger interner Markt vorhanden ist. Die Chinesen sind also klar im Vorteil, weil sie über eine Bevölkerung von etwa 1,3 Milliarden Menschen verfügen. Da ist es noch möglich, Importe zu beschränken, Devisen zu bewirtschaften und hinter hohen Zollschränken eine eigene Industrie hochzuziehen.

Kleinere Entwicklungsländer können diesen Weg nicht mehr gehen – und befinden sich in der Falle. Sie sind auf den weltweiten Freihandel angewiesen, damit sie für ihre Produkte einen Markt finden, der hinreichend groß ist. Gleichzeitig begünstigt aber genau dieser Freihandel vor allem die etablierten Industrieländer, die technologisch überlegen sind und daher Konkurrenz nicht fürchten müssen.

Die heutigen Entwicklungsländer haben es ungleich schwerer als etwa die Finnen oder Ungarn, als diese im 19. Jahrhundert versuchten, den technologischen Fortschritt der Briten aufzuholen. Denn damals betrug der Abstand zwischen den reichsten und den ärmsten Ländern höchstens 4 zu 1, wie der südkoreanische Ökonom Ha-Joon Chang vorrechnet, der in Cambridge lehrt. Inzwischen hat sich die Kluft zwischen reichen Staaten wie den USA und den ärmsten Ländern wie Äthiopien oder Tansania auf etwa 60 zu 1 ausgeweitet. Selbst Schwellenländer wie Brasilien hinken 5 zu 1 hinterher, wenn es um die Produktivität ihrer Wirtschaft geht.

Dies bedeutet: Wenn sich heute ein Land wie Brasilien gegen die Übermacht der Industrieländer wehren will, dann reichen Zölle von 40 Prozent nicht, wie sie die USA im 19. Jahrhundert erhoben haben – sondern es müssten Zölle von weit über 100 Prozent sein. Doch stattdessen werden

die Entwicklungs- und Schwellenländer gezwungen, Freihandelsabkommen und WTO-Verträge abzuschließen, die sinkende Zölle vorsehen.

Es ist also höchst unfair, dass die heutigen Freihandelsabkommen stets davon ausgehen, dass eine Symmetrie bei den Vereinbarungen herrschen müsse – und alle Länder ihre Zölle möglichst reduzieren sollen. Stattdessen müssten die internationalen Abkommen die unterschiedlichen Entwicklungsstufen berücksichtigen. Für die Industrieländer ist es richtig, keine Zölle mehr zu erheben, denn dieser künstliche Schutz würde nur dazu führen, dass sich Unternehmer dem Wettbewerb entziehen und Monopolgewinne kassieren, die die Konsumenten bezahlen müssen. Doch Entwicklungsländer müssen die Chance haben, ihre jungen Branchen gegen die übermächtige Konkurrenz der Industrieländer zu schützen.

Die Entwicklungsländer haben natürlich längst erkannt, dass sie durch die Freihandelsabkommen benachteiligt werden, weswegen die internationalen WTO-Verhandlungen immer wieder stocken. TTIP ist daher für die Europäer und Amerikaner ein willkommener Umweg, um den weltweiten Freihandel jenseits der WTO durchzusetzen.

WARUM TTIP SEIN SOLL: ÜBER AUTOBLINKER UND SEITENSPIEGEL

Die Zölle in den USA und Europa lassen sich kaum noch senken – weil sie schon sehr niedrig liegen. Wie die WTO schätzt, betragen die Zölle in den USA durchschnittlich 3,5 Prozent, in der EU sind es etwa 5,2 Prozent. Da ist nicht mehr viel Luft nach unten.

Daher konzentrieren sich die TTIP-Verhandlungen auf die sogenannten „nicht-tarifären Handelshemmnisse“, also Produktvorschriften, die den Güteraustausch behindern. Die Automobilindustrie ist ein gern zitiertes Beispiel: Seitenspiegel in Deutschland müssen einklappbar sein – in den USA nicht. Dafür darf der hintere Blinker in den Vereinigten Staaten rot sein, während er in der EU gelb leuchten muss. Abweichende Regelungen gibt es auch für die Polsterung des Daches, die Stärke der Scheinwerfer oder die Krümmung des Rückspiegels. Die deutschen Autofirmen haben rund 5.000 Regeln ausgemacht, die sie gern harmonisieren würden.

Die Maschinenbauer sind ebenfalls große Fans von TTIP, denn auch sie könnten Kosten sparen, wenn man sich mit den USA einigen könnte, wie Schalter auszusehen haben oder welche Brandschutzordnungen gelten.

Mit den unterschiedlichen Regelungen sind die amerikanischen und europäischen Exporteure bisher sehr pragmatisch umgegangen. Sie haben einfach zwei Versionen ihrer Produkte gebaut – eine für Europa und eine für die USA. Der transatlantische Handel hat daher nicht gelitten, sondern pro Jahr werden Güter im Wert von etwa 455 Milliarden Euro ausgetauscht.

Trotzdem ließe sich die Effizienz natürlich steigern. Doch wie groß wären diese Wachstumseffekte? Dazu sind inzwischen verschiedene Studien erschienen, die allesamt zu einem ähnlichen Ergebnis kamen: Nennenswertes Wachstum wäre durch TTIP nicht zu erwarten.

Den Anfang machte die EU-Kommission, die eine Untersuchung bei dem Center for Economic Policy Research in London bestellte. Zunächst klangen die Ergebnisse sehr eindrucksvoll: In der EU wäre mit einem Wachstum von 0,5 Prozent zu rechnen, in den USA würde es 0,4 Prozent betragen. In absoluten Zahlen würde dies bedeuten, dass in der EU ein Plus von jährlich 119 Milliarden Euro zu erwarten wäre, während die amerikanische Wirtschaft um 95 Milliarden zulegen würde. Die Wirtschaft der restlichen Welt würde um 100 Milliarden Euro wachsen. Also gute Nachrichten für den europäischen Durchschnittsbürger: Sein Haushaltseinkommen würde um 545 Euro pro Jahr steigen.

Doch wenig später fiel auf, dass diese rosigen Zahlen erst gelten, wenn TTIP komplett umgesetzt ist, womit im Jahr 2027 zu rechnen wäre, wie die Studie annimmt. Anders ausgedrückt: In den nächsten 14 Jahren soll die europäische Wirtschaft insgesamt um 0,5 Prozent wachsen – was pro Jahr nur 0,036 Prozent wären. Dies liegt unterhalb der statistischen Nachweisgrenze.

Das Bundeswirtschaftsministerium bestellte eine weitere Studie beim Münchner Ifo-Institut, das langfristig 400.000 neue Stellen in der EU prognostizierte, wovon bis zu 110.000 in Deutschland entstehen könnten. Dabei wurde allerdings angenommen, dass TTIP so umfassend ausfällt, als würden die USA der EU beitreten. Eine Studie der Stiftung Bertelsmann war noch optimistischer und schätzte, dass in Deutschland in den nächsten 15 Jahren 181.092 Arbeitsplätze geschaffen würden – was pro Jahr allerdings auch nur 12.935 Jobs wären.

Diese mageren Ergebnisse sind nicht erstaunlich, weil Handel allein noch nicht bedeutet, dass mehr produziert wird – sondern es verändert sich höchstens der Lieferant. Was früher von einem heimischen Hersteller gekauft wurde, wird jetzt vielleicht von einem ausländischen Produzenten erworben. Aber die abgesetzte Gütermenge bleibt erst einmal gleich.

Echtes Wachstum kann nur entstehen, wenn die Produktivität steigt. Doch große Effizienzgewinne sind durch TTIP nicht zu erwarten, weil die Unternehmen in den USA und in Europa bereits sehr kostenbewusst produzieren und längst miteinander im Wettbewerb stehen. Oder wie es der Nobelpreisträger Paul Krugman formuliert: „Ein Freihandelsabkommen kann nur große Effekte haben, wenn man annimmt, dass die Märkte bisher abgeschottet waren und höchst ineffizient funktionierten.“

Da der Nutzen von TTIP überschaubar ist, stellt sich die Frage, ob man das Freihandelsabkommen überhaupt abschließen sollte. Denn die Risiken sind enorm und zudem nicht genau abzuschätzen, weil die TTIP-Verhandlungen geheim verlaufen.

VERHANDELT WIRD GEHEIM: DIE RHETORIK DES BETRUGS

Die Geheimniskrämerei ist gewollt – und im Vertrag von Lissabon von 2009 verankert. Dieser Reformvertrag sieht vor, dass Verhandlungen über Freihandelsabkommen von der EU-Kommission geführt werden. Das Europäische Parlament muss die Verträge zwar ratifizieren, darf aber keine Änderungen mehr vornehmen. Die Abgeordneten können nur noch zustimmen oder ablehnen.

Der EU-Kommission bleibt überlassen, wie viel sie über die laufenden Verhandlungen preisgibt. Bisher sind die Informationen kärglich. Noch nicht einmal das Verhandlungsmandat hat die Kommission veröffentlicht, das ihr von den EU-Regierungen erteilt wurde. Diese Geheimniskrämerei hat die EU-Kommission in einer Presseerklärung gerechtfertigt, die sich so eigenartig liest, dass hier der englische Wortlaut zitiert wird, damit die stilistischen Feinheiten nicht verloren gehen: „The negotiating mandate for the TTIP negotiations remains a restricted document which is necessary to protect EU interests and to keep chances for a satisfactory outcome high. When entering into a game, no-one starts by revealing his entire strategy to his counterpart from the outset.“²

Die entscheidenden Begriffe sind also „Schutz der EU-Interessen“, die mit einer „Strategie“ gewahrt werden sollen, die „nicht schon zu Beginn dem Gegenüber verraten“ werden darf. Mit dieser Wortwahl suggeriert die EU-Kommission, dass es bei den Verhandlungen darum ginge, die USA zu übervorteilen.

An anderer Stelle heißt es in dem gleichen EU-Text: „The Commission will also communicate in a transparent manner with representatives of the Civil Society on this trade agreement. However, this will also be balanced with a certain level of confidentiality in trade negotiations, which is required in order not to compromise the EU’s objectives in this deal – which is in the end to create jobs for Europeans.“³ Wieder wird der Eindruck erzeugt, als könnten die europäischen Interessen nur gewahrt werden, solange die Vereinigten Staaten im Dunkeln tappen, was die Europäer vorhaben.

Diese Begründungen sind deswegen so eigenartig, weil sie der offiziellen Ideologie widersprechen. Seit Ricardo wird der Freihandel stets als Win-Win-Situation verkauft. Die Behauptung lautet: Jeder profitiert vom Freihandel. Genau deswegen soll er ja so dringend eingeführt werden. Doch offenbar glaubt die EU-Kommission selbst nicht an diese Doktrin, wenn sie die Geheimniskrämerei zu einer raffinierten Taktik adelt, mit der man die Amerikaner über den Verhandlungstisch ziehen könne.

Die EU-Kommission dürfte Recht haben, dass der Freihandel nicht jedem nützt. Doch sehr seltsam ist, dass die Kommission sich selbst für die Gewinnerin hält. In ihren Pressemitteilungen geht sie unerschrocken davon aus, dass sie die Amerikaner hereinlegen wird. Doch für dieses sonnige Selbstvertrauen besteht kein Anlass. Es könnte auch genauso gut anders herum ausgehen: dass die USA die Europäer über den Tisch ziehen

Indem die EU-Kommission zwischen den Zeilen zugibt, dass es sich beim Freihandel nicht um eine Win-Win-Situation handelt, liefert sie den besten Grund, warum man das Abkommen nicht abschließen sollte.

Darüber hinaus hat die EU-Kommission ihre Geheimniskrämerei bisher sehr selektiv praktiziert: Die Unternehmensverbände wurden großzügig informiert; nur die Öffentlichkeit wurde ausgeschlossen. Wie die Brüsseler NGO *Corporate Europe Observatory* gezählt hat, gab es allein von Januar 2012 bis April 2013 mindestens 119 Treffen mit Konzernvertretern. Verbraucherschutz- und Umweltverbände wurden in der gleichen Zeit nur elf Mal gehört.

Die EU-Kommission hat jedoch die öffentliche Wut unterschätzt. Inzwischen ist der Druck so groß, dass eine Beratergruppe gegründet wurde, der 14 Verbraucherorganisationen und Gewerkschaften angehören. Sie sollen „ständig informiert werden“, wie Handelskommissar Karel De Gucht in

Zeitungsinterviews beteuert. Am 25. Februar 2014 sollte dieses Gremium zum ersten Mal tagen.

Dennoch bleibt das Grundproblem bestehen: Trotz dieser Anhörungen kann die EU-Kommission autonom agieren. Es gibt keine echte demokratische Mitsprache bei den TTIP-Verhandlungen. Am Ende kann das europäische Parlament nur zustimmen oder ablehnen, aber keine Einzelklauseln beanstanden. Und sobald das Abkommen abgeschlossen ist, lässt es sich faktisch nie wieder verändern. Da alle Vertragspartner zustimmen müssten, könnten die USA oder schon ein einziges EU-Land jede Änderung blockieren.

TTIP sollte man also verhindern. Allerdings müssen die NGOs darauf achten, dass sie die richtigen Kritikpunkte herausgreifen. Wenn sie sich auf die falschen Themen versteifen, sind sie von der EU-Kommission leicht auszumanövrieren.

TTIP-KRITIKER SOLLTEN GEWARNT SEIN: DAS CHLORHÄHNCHEN KOMMT NICHT

Die Kritik an TTIP lässt sich in drei populären Schlagworten zusammenfassen: Chlorhähnchen, Hormonfleisch, Genfood. Denn die amerikanischen Landwirtschafts- und Nahrungsmittelgesetze sind oft laxer.

So darf Hähnchenfleisch mit Chlor behandelt werden, um es zu desinfizieren. Auch ist es erlaubt, Hormone bei der Rindermast einzusetzen, damit die Tiere schneller wachsen. Zudem muss bei Futtermitteln nicht angegeben werden, ob sie genveränderte Pflanzen enthalten.

Allerdings sind die Europäer nicht allein mit ihren Ängsten. Umgekehrt kommt vielen US-Bürgern merkwürdig vor, was in der EU gestattet ist. So halten es Amerikaner für möglich, dass sie mit BSE verseucht werden könnten, wenn sie europäisches Rindfleisch einführen. Auch finden sie es erschreckend, wie schnell neue Medikamente in Europa zugelassen werden. Es befremdet sie zudem, wie mild die Auflagen für die Tabakkonzerne ausfallen.

Diese wechselseitigen Ängste sind den Verhandlungsdelegationen nicht entgangen. Die EU-Kommission weiß genau, dass das TTIP-Abkommen im europäischen Parlament scheitern würde, wenn sich damit die Stichworte „Chlorhähnchen“ oder „Hormonfleisch“ assoziieren ließen.

Handelskommissar De Gucht versichert daher in jedem Interview: „Ich werde keine europäischen Gesetze ändern, um eine Unterschrift unter das Abkommen zu bekommen.“ Dabei verweist De Gucht auf das Freihandelsabkommen mit Kanada, das fast abgeschlossen ist. Die Kanadier hätten „versucht, über Quoten für Hormonfleisch zu verhandeln, aber wir haben gesagt, wir akzeptieren nur hormonfreies Rindfleisch. Das werden wir auch den USA sagen. Das gilt grundsätzlich auch für genveränderte Organismen oder geklonte Produkte. ... Die Gesetze werden nicht geändert, sie sind einfach nicht verhandelbar.“

Auch andere Politikbereiche wurden bereits aus den Verhandlungen ausgenommen. Auf ihrer Homepage schreibt die EU-Kommission: „In der öffentlichen Debatte wird häufig die Befürchtung geäußert, ein solches Abkommen könnte zur Privatisierung von Wasserdienstleistungen führen.“

Diese Befürchtungen sind unbegründet, denn Wasserversorgung ist und wird nicht Teil der TTIP-Verhandlungen sein.“ Gleiches gelte auch für andere öffentliche Dienstleistungen wie das Gesundheits-, Verkehrs- und Bildungswesen.

Bei anderen Themen ist hingegen unklar, was TTIP bedeuten würde. So fürchten die Gewerkschaften, dass der Schutz der europäischen Arbeitnehmer aufgeweicht werden könnte, weil die USA bisher nur zwei der acht ILO-Kernarbeitsnormen ratifiziert haben. Dies ist in der Tat ein Problem. Allerdings sollte man die Realität in Europa nicht schön reden. In Deutschland arbeiten schon jetzt Menschen aus Osteuropa, die zu Hungerlöhnen von 2 Euro pro Stunde ausgebeutet werden. Um es zynisch zu formulieren: Schlimmer kann es gar nicht kommen.

Auch für das Thema Finanzdienstleistungen gilt: TTIP kann dort kaum Schaden anrichten, weil die Situation sowieso desaströs ist. Kritiker fürchten zwar, dass das Freihandelsabkommen die sehr laxe europäische Bankenregulierung auch auf die USA ausdehnen würde. Doch sollte man die amerikanische Bankenregulierung namens Dodd-Frank Act nicht überbewerten. Auch sie ist extrem löchrig, so dass es kein großer Verlust wäre, wenn stattdessen die europäischen Normen gelten würden. Leider ist es nach der Finanzkrise nicht gelungen, die Macht der Investmentbanken einzuschränken, und an dieser traurigen Tatsache würde TTIP nichts ändern.

Zu den umstrittenen Verhandlungsthemen gehören auch die öffentlichen Ausschreibungen. Die EU macht sich große Hoffnungen: Europaweit würden 31 Millionen Arbeitnehmer davon leben, dass ihre Firmen staatliche Aufträge erhalten. Man stelle sich also vor, wie viele Jobs entstehen könnten wenn die Europäer auch an den öffentlichen Ausschreibungen in den USA teilnehmen dürften! Denn bisher gelten in den Vereinigten Staaten meist „Buy-America-Klauseln“ - weswegen zum Beispiel die deutschen Maschinenbauer oft von den Bieterverfahren ausgeschlossen sind.

Kritiker befürchten hingegen, dass es sehr gefährlich sein könnte, öffentliche Ausschreibungen freizugeben. Sie fragen sich, ob es dann noch möglich wäre, dass der Staat soziale oder ökologische Kriterien vorschreibt, die die Bieter einzuhalten haben. Die Gewerkschaften fordern daher, öffentliche Ausschreibungen gänzlich aus den TTIP-Verhandlungen auszuklammern.

Zudem wäre es eine Milchmädchenrechnung zu glauben, dass zusätzliche Jobs entstehen, wenn sich die Europäer in den USA an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen dürften. Denn umgekehrt würden die Amerikaner auf den europäischen Markt vordringen, was dann wieder Stellen kostet.

Umstritten ist schließlich, wie man mit dem Vorsorgeprinzip umgehen soll, von dem das Europäische Parlament verlangt, dass es nicht angetastet wird. In Europa gelten Produkte so lange als unsicher, bis das Gegenteil bewiesen ist. Dieser Grundsatz ist beispielsweise in der EU-Chemikalienrichtlinie Reach verankert. Die Amerikaner hingegen halten dieses Vorsorgeprinzip für eine protektionistische Barriere, denn in den USA gelten Waren und Verfahren so lange als sicher, bis das Gegenteil bewiesen ist. Dieser Unterschied zeigt sich zum Beispiel bei der Gasgewinnung durch Fracking, das in vielen europäischen Ländern verboten ist, in den USA aber großräumig praktiziert wird.

Da die Verhandlungen geheim sind, lässt sich nicht abschätzen, was am Ende im Vertrag steht. Aber die EU-Kommission dürfte gewieft genug sein, um sich taktisch klug zu verhalten und möglichst wenig Angriffsflächen zu bieten. Es ist daher durchaus glaubhaft, wenn De Gucht permanent

versichert, dass „kein europäischer Schutzstandard auf Grund dieses Freihandelsabkommens aufgegeben wird: Das gilt sowohl für Nahrungsmittel, Sozialstandards als auch für den Datenschutz. Ich werde dafür sorgen, dass TTIP nicht zu einem Dumping-Abkommen wird.“

Das Chlorhähnchen kommt nicht. Die EU-Kommission wird den Status Quo wahren, um den Kritikern die Argumente zu nehmen. Die Anti-TTIP-Bewegung manövriert sich in eine Sackgasse, wenn sie weiterhin mit Schlagworten wie „Hormonfleisch“ mobilisiert. Diese Ekel-Begriffe sind zwar publikumswirksam, könnten sich aber als Bumerang erweisen. Die EU-Kommission muss sich nur mit den Amerikanern einigen, dass Chlorhähnchen ausgeschlossen sind, und schon ist es spielend einfach, die Kritiker vorzuführen und mundtot zu machen.

Einige NGOs weisen auf diese Gefahr explizit hin. So schreibt *Corporate Europe Observatory* auf ihrer Homepage: „Es kann sehr gut sein, dass der endgültige TTIP-Text keine unmittelbaren Zugeständnisse in Bezug auf das Gesundheitswesen oder Umweltrichtlinien enthält.“ Die Anti-Lobby-Vereinigung rechnet damit, dass sich Amerikaner und Europäer zunächst nur auf Standards einigen, die wenig Verhandlungsaufwand erfordern, weil sie auf beiden Seiten des Atlantiks sowieso ähnlich sind.

Für *Corporate Europe Observatory* ist dies keine Entwarnung, im Gegenteil, denn es bleibt eine prinzipielle Bedrohung: TTIP könnte als „living agreement“ gestaltet werden. Das Abkommen würde also vorsehen, dass bei jedem neuen Gesetz sehr frühzeitig geprüft werden muss, ob es einen „wesentlichen“ Einfluss auf die Handelsbeziehungen hätte. Derartige Klauseln würde es europäischen und amerikanischen Unternehmen erlauben, ihren Lobbyismus extrem auszuweiten, weil sie auf beiden Kontinenten ständig einbezogen werden müssten.

Die eigentliche Gefahr bei TTIP liegt also darin, dass es undemokratische Verfahren etablieren könnte, die den Unternehmen zu viel Macht einräumen. Diese Sorge wird noch verstärkt durch ein Sonderthema, das das Abkommen ebenfalls regeln soll: den Schutz für Investoren.

AM GRUNDGESETZ VORBEI: SONDERRECHTE FÜR INVESTOREN

Ein Freihandelsabkommen regelt den Handel zwischen Staaten, doch viele Unternehmen wählen einen anderen Weg, um ihre Waren zu exportieren: Sie errichten Fabriken im Ausland, um vor Ort für den fremden Markt zu produzieren. So haben die deutschen Autofirmen längst Töchter in den USA, die dort den VW-Passat oder die Mercedes-C-Klasse herstellen. Diese Direktinvestitionen sollen bei TTIP ebenfalls berücksichtigt werden: durch Investitionsschutzklauseln.

Derartige Klauseln sind nicht neu. Allein Deutschland hat bereits rund 130 bilaterale Verträge abgeschlossen, und weltweit werden mehr als 3.200 Abkommen gezählt, die Klauseln zum Investitionsschutz enthalten.

Diese Verträge erlauben ausländischen Firmen, gegen einen Staat zu klagen, wenn sie ihre Investitionen gefährdet sehen. Dann können sie ein internationales Schiedsgericht anrufen, das jedes Mal neu zusammen gestellt wird und aus drei Personen besteht: einem Vertreter des Investors, einem Vertreter des beklagten Staates sowie einem Vermittler, auf den sich beide Parteien geeinigt haben.

Meist werden die Schiedsgerichte mit Anwälten internationaler Kanzleien bestückt, die sich auf den Investorenschutz spezialisiert haben. Die Verfahren sind nicht öffentlich – und vor allem nicht korrigierbar. Eine Revision ist nicht möglich, sondern der Schiedsspruch ist endgültig bindend.

Besonders modisch waren Investitionsschutzabkommen in den Jahren 1994 bis 1996: Damals wurden weltweit pro Woche vier dieser Verträge abgeschlossen, wie die UN-Organisation Unctad gezählt hat. 2011 war es nur noch ein Vertrag pro Woche.

Lange Zeit blieb es ruhig rund um diese Sonderklagerechte für Konzerne, doch neuerdings häufen sich die Prozesse. Allein im Jahr 2012 wurden 58 neue Schiedsverfahren gegen Staaten angestrengt – ein einsamer Rekord. Insgesamt sind bis 2012 mindestens 514 Investorenklagen eingereicht worden, wie die Unctad ermittelt hat. Allerdings fehlt ein genauer Überblick, weil kein zentrales Register existiert.

Einige Fälle haben weltweites Aufsehen erregt. So hat der schwedische Energiekonzern Vattenfall ein Schiedsgericht angerufen, um gegen den deutschen Atomausstieg zu klagen. Vattenfall verlangt von der Bundesrepublik eine Entschädigung von 3,7 Milliarden Euro, weil es die Kraftwerke Krümmel und Brunsbüttel vorzeitig abschalten musste. Für seine Klage nutzte Vattenfall die Energiecharta, die auch Deutschland unterzeichnet hat. Dieses internationale Abkommen stammt aus dem Jahr 1994 und soll eigentlich den Energiemarkt liberalisieren, enthält aber auch Klauseln zum Investitionsschutz.

Mit der gleichen Energiecharta war Vattenfall bereits 2011 erfolgreich: Damals klagte der schwedische Konzern gegen die Stadt Hamburg, weil die Umweltauflagen für das Kohlekraftwerk Moorburg angeblich zu strikt seien. Politik und Vattenfall einigten sich außergerichtlich. Viel ist von dem Deal nicht bekannt, aber es fiel auf, dass anschließend die Umweltauflagen gelockert wurden.

Sehr beliebt ist auch ein anderer Trick: Die Konzerne nutzen ausländische Tochterfirmen, um gegen die eigene Regierung zu klagen. So hat der kanadische Energiekonzern Lone Pine eine Niederlassung in den USA genutzt, um ein Verfahren gegen die kanadische Regierung anzustrengen, die 2013 in der Provinz Quebec ein Fracking-Moratorium erlassen hat. 250 Millionen Dollar verlangt Lone Pine als Schadensersatz, weil angeblich das Schürfrecht eingeschränkt worden sei. Der Umweg, Auslandstöchter zu nutzen, hat auch schon einen Namen: „Nationality planning“ nennt es die Unctad.

Besonders hart hat es Ecuador getroffen. Das arme Entwicklungsland wurde 2012 von einem Schiedsgericht verpflichtet, 1,77 Milliarden Dollar an den amerikanischen Ölkonzern Occidental zahlen, weil Ecuador einseitig eine Förderkonzession gekündigt hatte.

Diese hohen Summen regen weltweit die Phantasie an und ermuntern auch andere Firmen, es mit einem Schiedsverfahren zu versuchen. So klagten zwei chinesische Anleger gegen die belgische

Regierung, die die Pleitebank Fortis retten musste, als diese in den Strudel der Finanzkrise geraten war. 2,3 Milliarden Dollar wollen die Chinesen angeblich als Schadensersatz sehen. Andere Investoren haben angekündigt, dass sie Italien, Tschechien und Spanien vor ein Schiedsgericht zerren wollen, weil dort die Solarförderung zurückgefahren wurde, die sich die Staaten nicht mehr leisten können.

Die Schiedsgerichte sind meistens bei der Weltbank angesiedelt, und 2012 waren von den 514 bekannten Fällen 244 Verfahren abgeschlossen. Die Bilanz: Etwa 42 Prozent der Klagen gingen zugunsten des Staates aus, rund 31 Prozent wurden im Sinne des Investors entschieden. 27 Prozent wurden durch einen Vergleich beendet, dessen Einzelheiten vertraulich blieben.

Auf den ersten Blick könnte es scheinen, als wären die Investitionsschutzklauseln gar nicht so gefährlich, weil sich in den meisten Fällen der Staat durchgesetzt hat. Doch dieser Eindruck täuscht, wie Pia Eberhardt von *Corporate Europe Observatory* herausgearbeitet hat.

Erstens: Die Verfahren sind nicht ausgewogen. Beim Schiedsgericht kann immer nur der Staat angeklagt werden. Firmen müssen sich nicht verantworten, wenn sie zum Beispiel Menschenrechte missachten. Zweitens: Etwa 27 Prozent der Verfahren wurden durch einen Vergleich entschieden - und man kann davon ausgehen, dass sich die Firmen darauf nur eingelassen haben, weil ihnen hohe Entschädigungssummen oder andere Zugeständnisse gewährt wurden. Der Fall Moorburg ist dafür ein typisches Beispiel. Erst als die Umweltauflagen für das Kraftwerk gesenkt wurden, war Vattenfall bereit einzuliken. Drittens: Oft reicht es schon, dass die Konzerne eine Klage nur androhen, damit Regierungen von Gesetzen absehen. Und schließlich viertens: Ausländische Investoren genießen ein Privileg, das Inländer nicht haben, weil sie zwei Mal gegen Gesetze vorgehen können. Sie können nationale Gerichte anrufen – und außerdem noch ein internationales Schiedsgericht. Der Investorenschutz ist sogar so stark, dass er das Grundgesetz aushebelt, das in Artikel 14, Absatz 2, festhält: „Eigentum verpflichtet. Sein Gebrauch soll zugleich dem Wohle der Allgemeinheit dienen.“ Diese soziale Verantwortung spielt bei den Schiedsgerichten keine Rolle.

Der Investitionsschutz wird pervertiert. Eigentlich war er dazu gedacht, Firmen zu schützen, wenn sie sich in Ländern engagieren, die kein funktionierendes Rechtssystem haben. Doch jetzt müssen Staaten selbst dann zahlen, wenn sie einheimische und fremde Unternehmen gleich behandeln und demokratische Standards einhalten. Es reicht schon, dass ein Investor glaubt, er würde „indirekt enteignet“, weil ein Staat Gesetze ändert und dadurch die Firmengewinne vielleicht leiden. Dies kann Vorschriften zum Verbraucher- und Umweltschutz betreffen, Regeln zur Flächen- und Rohstoffnutzung oder auch Vorgaben zum Mindestlohn und Kündigungsschutz.

Der Investorenschutz wirft jedoch nicht nur grundsätzliche Fragen auf – auch die Praxis funktioniert nicht. Die Unctad hat die Hauptprobleme kürzlich in einem Übersichtstext zusammengestellt: Da die Schiedsgerichte ad hoc berufen werden, kommen sie in ähnlichen Fällen zu höchst unterschiedlichen Urteilen. Doch eine Korrektur ist nicht möglich, weil eine Revision nicht vorgesehen ist. Zudem ziehen sich die Verfahren jahrelang in die Länge, da die beteiligten Anwälte möglichst viel Geld verdienen wollen. Im Durchschnitt kostet eine Klage 8 Millionen Dollar. Einige Kanzleien und Hedge Fonds haben sogar schon ein eigenes Geschäftsmodell entwickelt, das sich auf Englisch „litigation finance“ nennt, also „Prozessfinanzierung“. Die Anwälte und Fonds stiften Unternehmen zu einer

Klage an und beteiligen sich an den Kosten, um hinterher einen Teil des Schadensersatzes zu kassieren.

Die Investitionsschutzabkommen sind extrem problematisch, aber leider nicht sofort aus der Welt zu schaffen. Sie sind ja in über 3.200 internationalen Verträgen verankert. Allerdings laufen viele dieser Abkommen aus, wie die Unctad ermittelt hat. Ende 2013 waren mehr als 1.300 bilaterale Verträge in einem Stadium, wo sie jederzeit neu verhandelt oder gekündigt werden können. Weitere 350 bilaterale Abkommen erreichen dieses Stadium zwischen 2014 und 2018.

Eine Einschränkung ist jedoch zu beachten: Wenn ein Investitionsschutzabkommen einseitig gekündigt wird, greift die sogenannte „survival clause“, so dass das Abkommen noch 10 bis 15 Jahre weiterläuft und erst dann endgültig erlischt. Eine zusätzliche Hürde ist, dass in vielen Verträgen die Meistbegünstigungsklausel zeitlich nicht befristet wurde. Der Investitionsschutz gilt also weiter, wenn er in anderen Verträgen verankert ist.

Um diesen Schwierigkeiten zu entkommen, gehen viele Staaten dazu über, die bilateralen Verträge neu zu verhandeln – und in regionale Abkommen umzuwandeln. Für diesen Trend sind die Europäer typisch, die im Lissabon-Vertrag von 2009 das Verhandlungsmandat von den Einzelstaaten zur EU-Kommission verlagert haben.

De Gucht hält am Investorenschutz fest, will aber im TTIP einige Tücken beseitigen. So möchte er erreichen, dass Schiedsgerichte nur noch angerufen werden dürfen, wenn der nationale Rechtsweg ausgeschöpft ist. Außerdem soll es kein Klagerecht mehr geben, wenn inländische und ausländische Firmen gleich behandelt werden. Das Verfahren und seine Dokumente sollen öffentlich sein. Und schließlich will der Handelskommissar aushandeln, dass es Revisionsmöglichkeiten gibt, wenn ein Schiedsspruch umstritten ist.

Doch die Öffentlichkeit traut der EU-Kommission nicht mehr. Der Druck ist inzwischen so groß, dass De Gucht beim Investorenschutz von der Maxime abgewichen ist, nur geheim zu agieren. Im März wird er ein Papier präsentieren, das dann drei Monate in der EU beraten wird, bevor man wieder mit den USA verhandelt. Es ist bestimmt kein Zufall, dass damit das umstrittene Thema TTIP aus den Europawahlen im Mai herausgehalten wird.

Noch ist also völlig unklar, was beim Thema Investorenschutz herauskommt. Aber es gibt eine Blaupause, die bedenklich stimmt: das europäische Freihandelsabkommen mit Kanada.

- 1 Es würde hier zu weit führen zu erklären, warum die Löhne in England im 18. Jahrhundert so hoch waren. Wer sich dafür näher interessiert, sollte das Buch von Allen lesen (siehe Literaturverzeichnis).
- 2 Zu Deutsch: „Das Verhandlungsmandat für die TTIP-Verhandlungen bleibt geheim, da dies nötig ist, um die EU-Interessen zu schützen und die Chancen auf ein befriedigendes Ergebnis zu wahren. Wer eine Spielpartie beginnt, wird seine Strategie niemals von Beginn an dem Gegenüber verraten.“
- 3 Übersetzt: „Die Kommission wird die Vertreter der Zivilgesellschaft in transparenter Weise über dieses Handelsabkommen informieren. Allerdings wird dabei ein gewisses Maß an Vertraulichkeit gewahrt, damit die Ziele der EU bei diesem Abkommen nicht gefährdet werden – nämlich letztlich mehr Jobs für Europäer zu schaffen.“

ZUM SCHLUSS: EINE WARNUNG AUS KANADA

Das Freihandelsabkommen mit Kanada wird seit 2009 verhandelt und ist inzwischen weitgehend abgeschlossen – aber nicht veröffentlicht. Offenbar fürchtet die EU-Kommission, dass die Empörung über diesen Vertragstext so groß wäre, dass die TTIP-Verhandlungen sofort und endgültig scheitern würden.

Wie gefährlich die Wut der Bürger sein kann, hat die EU-Kommission bereits zwei Mal erlebt: Das multilaterale Anti-Piraterie-Abkommen ACTA wurde 2012 genauso zu Fall gebracht wie 1996 das internationale Investitionsabkommen MAI.

Also schweigt sich die EU-Kommission darüber aus, was sie mit Kanada verhandelt hat. Bisher existieren nur grobe Zusammenfassungen – und einige Textbausteine, die geleakt wurden. Aber schon diese mageren Informationen reichen aus, um Experten zu alarmieren.

Ein Kronzeuge ist der kanadische Jurist Howard Mann, der sich seit mehr als 15 Jahren mit Investorenschutzabkommen beschäftigt und mit mehr als 75 Regierungen zusammen gearbeitet hat, wenn es um Fragen von Investitionsklauseln ging. Mann wurde im Dezember 2013 vom kanadischen Parlament gebeten, das Freihandelsabkommen mit den Europäern zu bewerten, und seine Einschätzung fiel vernichtend aus: Dieses Abkommen sei „der investorenfreundlichste Vertrag“, den eine kanadische Regierung jemals ausgehandelt habe.

Daraus lässt sich nur schließen: Der EU-Kommission ist nicht zu trauen, wenn sie versichert, dass sie den Investorenschutz einschränken will. Stattdessen schließt sie offenbar Verträge, die noch weit über die bisherigen Abkommen hinausgehen.

Das Abkommen mit Kanada ist aber nicht nur eine Blaupause, was bei TTIP zu erwarten wäre. Es ist noch schlimmer: Sollte der Vertrag mit Kanada ratifiziert werden, ist TTIP gar nicht mehr nötig, wie das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung warnt. Denn die USA und Kanada gehören gemeinsam der Freihandelszone NAFTA an: „Vereinfacht gesagt, reicht dann eine Niederlassung in Kanada, um sich auf die Investorenschutzklauseln berufen zu können.“

Für die Freihandelsabkommen, ob mit Kanada oder den USA, spricht also nichts. Die Risiken sind enorm – und der Nutzen minimal.

LITERATUR ZUR GESCHICHTE DES FREIHANDELS

Robert C. Allen,
Global Economic History. A Very Short Introduction
(Oxford University Press 2011)

Ha-Joon Chang,
Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective
(Anthem Press 2003)

Michael Heine / Hansjörg Herr,
Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie,
4. Auflage (Oldenbourg 2013)

Ulrike Herrmann,
Der Sieg des Kapitals. Wie der Reichtum in die Welt kam:
Die Geschichte von Wachstum, Geld und Krisen
(Westend 2013)

Jürgen Osterhammel / Niels P. Petersson,
Geschichte der Globalisierung
(Beck 2004)

David Ricardo,
The Principles of Political Economy and Taxation, 1821
(Dover 2004)

Adam Smith,
An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776
(Oxford University Press 2008)

Peer Vries,
Ursprünge des modernen Wirtschaftswachstums:
England, China und die Welt in der Frühen Neuzeit
(Vandenhoeck & Ruprecht 2013)

IMPRESSUM

V.i.S.d.P. Dr. Klaus Sühl

Autorin Ulrike Herrmann

Design **Mélanie Heddrich**
Produktion HDMH sprl

Erscheinungsdatum **Brüssel, April 2014**

Rosa-Luxemburg-Stiftung Büro Brüssel Ave. Michel-Ange 11 – 1000 Brüssel, Belgien

Gefördert mit Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.

Freihandel ist eine Ideologie der Mächtigen und ein sehr potentes Mittel, um Lobbyismus zu betreiben. Kritiker haben also Recht, wenn sie TTIP verhindern wollen. Denn die eigentliche Gefahr von TTIP liegt jenseits populärer Schlagworte wie Chlorhähnchen, Hormonfleisch und Genfood: nämlich im Versuch der Wirtschafts-Lobbyisten undemokratische Verfahren zu etablieren, die den Unternehmen enormen Einfluss einräumen würden – auf zwei Kontinenten und damit weltweit.



Ulrike Herrmann ist seit 2000 Redakteurin der taz für wirtschaftspolitische und soziale Themen. Herrmann nimmt häufig an Diskussionen in Hörfunk und Fernsehen teil, unter anderem an der Fernsehsendung Presseclub und im Fernsehsender Phoenix. Ihre Sachbuchveröffentlichungen beschäftigen sich mit grundlegenden sozial- und wirtschaftspolitischen Fragen. 2013 erschien ihr Buch *Der Sieg des Kapitals. Wie der Reichtum in die Welt kam: Die Geschichte von Wachstum, Geld und Krisen* im Westend Verlag.