

**DEMOKRATIE** >

< **CETA**

November 2014

## **VERKAUFTE DEMOKRATIE**

**WIE DIE CETA-REGELN ZUM SCHUTZ VON INVESTOREN  
DAS ALLGEMEINWOHL IN KANADA UND DER EU BEDROHEN**

# Verkaufte Demokratie

## Wie die CETA-Regeln zum Schutz von Investoren das Allgemeinwohl in Kanada und der EU bedrohen

**AutorInnen:** Pia Eberhardt, Blair Redlin, Cecile Toubeau

**Redaktion:** Scott Harris, Alessa Hartmann

**Übersetzung:** Anna Schüler

**Layout und Illustrationen:** Ricardo Santos

**Veröffentlicht von:** Association Internationale de Techniciens, Experts et Chercheurs (Aitec), Arbeiterkammer Wien (AK Wien), Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA), Corporate Europe Observatory (CEO), Council of Canadians, Canadian Union of Public Employees (CUPE), Europäischer Gewerkschaftsverband für den öffentlichen Dienst (EGÖD), Forum Umwelt und Entwicklung, Friends of the Earth Europe (FoEE), PowerShift, Quaker Council for European Affairs (QCEA), Quebec Network on Continental Integration (RQIC), Trade Justice Network, Transnational Institute (TNI), Transport & Environment (T&E).

Amsterdam / Berlin / Brüssel / Montreal / Paris / Ottawa / Wien, November 2014

**Mit finanzieller Unterstützung von:** Grassroots Foundation, Außenministerium der Niederlande, Isvara Foundation, Joseph Rowntree Foundation und EuropeAid (über die Finanzierung des Projekts 'Making EU Investment Policy work for Sustainable Development'). Der Inhalt der Publikation liegt in der alleinigen Verantwortung der AutorInnen und gibt nicht die Sichtweise der oben genannten Förderer wieder. Die Förderer können für die hier enthaltenen Informationen nicht haftbar gemacht werden.

## Zusammenfassung

Am 26. September 2014 kündigten Kanada und die Europäische Union (EU) den Abschluss eines weitreichenden Abkommens zur wirtschaftlichen Integration, des sogenannten CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) an, das einen Mechanismus zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investoren und Staaten, kurz ISDS (Investor-state dispute settlement), enthält. Dadurch könnte es zu einem regelrechten Boom von Unternehmensklagen gegen Kanada, die EU und die EU-Mitgliedstaaten kommen, was die Bemühungen von Regierungen zum Schutz von Umwelt und VerbraucherInnen gefährlich bedrohen könnte.

Der ISDS-Mechanismus gibt Konzernen das Privileg, Staaten direkt vor privaten internationalen Schiedsgerichten auf Schadenersatz zu verklagen – und zwar auch für

Regulierungen in den Bereichen Gesundheit, Umwelt, Finanzen und andere Schutzstandards, die aus Sicht der Investoren ihre Rechte beeinträchtigen. Diese Konzernklagen werden von privaten SchiedsrichterInnen entschieden, die pro Verfahren entlohnt werden und dazu neigen, Rechtsgrundlagen zugunsten von Investoren auszulegen.

ISDS kann Regierungen davon abhalten, Politik im öffentlichen Interesse zu verfolgen, und zwar direkt, wenn ein Konzern einen Staat verklagt, oder indirekt, wenn aus Furcht vor einer Klage neue Gesetze gar nicht erst eingeführt werden. Investoren klagten weltweit bereits gegen Anti-Tabak-Gesetze, Verbote giftiger Stoffe, Regulierungen im Bergbau, Vorgaben bei Umweltverträglichkeitsprüfungen sowie Regulierungen von gefährlichem Abfall, Steuermaßnahmen und Fiskalpolitik.

## Wichtigste Ergebnisse

**1. Die Erfahrungen, die Kanada bereits innerhalb der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA gesammelt hat, zeigen deutlich die Gefahren der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit.** Auf Grundlage von NAFTA wurde Kanada 35-mal von Investoren verklagt, sechs dieser Klagen wurden entweder verloren oder mit einem Vergleich beendet. Alles in allem hat Kanada Entschädigungen mit einem Gesamtwert von über 171,5 Millionen CAN\$ an ausländische Investoren gezahlt. Die Konzernklagen richten sich gegen ein breites Spektrum politischer Maßnahmen, die den Wert von Auslandsinvestitionen angeblich mindern – darunter Klagen gegen ein Fracking-Moratorium und die damit verbundene Widerrufung von Erkundungslizenzen sowie gegen ein Gerichtsurteil zum Entzug zweier Arzneimittelpatente, weil die Medikamente nicht den Anforderungen entsprachen. Ausländische Investoren verlangen alles in allem mehrere Milliarden Dollar Entschädigung von der kanadischen Regierung.

**2. Die CETA-Regeln zum Schutz von Investoren räumen diesen noch größere Privilegien ein als NAFTA und erhöhen damit das Risiko, dass diese Klagerechte gegen zukünftige politische Maßnahmen benutzt werden:**

- a) durch den Schutz der „legitimen Erwartungen“ im Rahmen der Bestimmung der „gerechten und billigen Behandlung“ riskiert CETA, ein „Recht“ von Investoren auf einen stabilen regulatorischen Rahmen festzuschreiben. Damit hätten Investoren eine mächtige Waffe in der Hand, um gegen regulatorische Veränderungen zu Feld zu ziehen, selbst wenn diese durch demokratische Entscheidungen oder neu gewonnene Erkenntnisse erforderlich sind.
- b) CETA würde Investoren im Finanzsektor weitreichendere Klagemöglichkeiten als NAFTA ermöglichen. NAFTA beschränkte diese Klagemöglichkeiten noch auf das Recht zum freien Kapitaltransfer und den Schutz vor Enteignung. Diese Rechte werden durch CETA ausgeweitet auf den äußerst vagen Standard der „gerechten und billigen Behandlung“, was GesetzgeberInnen, die eigentlich für Verbraucherschutz und stabile Finanzmärkte sorgen sollen, extrem beeinträchtigen könnte.

**3. Das Risiko für die kanadische Regierung, von Banken und Versicherungen verklagt zu werden, steigt durch CETA enorm an.** Diese Risiken treten immer klarer hervor, denn auch spekulative Investoren nutzen zunehmend die Investor-Staat-Klagerechte, um mithilfe von Investitionsrechtsanwälten Profite mit Klagen gegen von Finanzkrisen betroffenen Regierungen einzustreichen. Die Investitionsströme zwischen der EU und Kanada sind im Finanzsektor enorm und gerade diese Branche erhält durch CETA weitreichende Klagerechte.

**4. Durch CETA erhöht sich das Risiko für die EU und ihre Mitgliedstaaten, von kanadischen Investoren aus dem Bergbausektor, der Öl- und Gasindustrie verklagt zu werden.** Die Investitionsströme aus Kanada in die EU sind von erheblicher Bedeutung in diesen Sektoren und zahlreiche kanadische Bergbauunternehmen sind in der EU bereits an umstrittenen

Projekten zur Rohstoffgewinnung beteiligt. Branchen-Insider feiern CETA bereits als „bahnbrechendes“ Abkommen, das „mit weitreichenden Auswirkungen für Bergbauunternehmen“. Weltweit machen Bergbau-, Öl- und Gasunternehmen, die immer häufiger von Konzernklagerechten Gebrauch.

**5. Kanadische Tochterfirmen von in den USA ansässigen Multis können durch CETA europäische Regierungen verklagen,** auch wenn die EU möglicherweise Investor-Staat-Klagerechte aus der Transatlantischen Investitions- und Handelspartnerschaft (TTIP), zu der gegenwärtig die Verhandlungen laufen, herausnimmt oder diese beschränkt. Dies ist besonders beunruhigend für EuropäerInnen, da die kanadische Wirtschaft weitestgehend von US-Unternehmen dominiert wird. Auch Tochterunternehmen von ausländischen Konzernen in der EU könnten mit Konzernklagerechten gegen die kanadische Politik vorgehen.

**6. Unternehmen aus der EU, Kanada und den USA sind schon heute die eifrigsten Nutzer von Investor-Staat-Klagen,** man darf also davon ausgehen, dass sie die CETA-Klagerechte gegen Kanada und Europa nutzen werden. 53% aller Investor-Staat-Klagen (299 Fälle) weltweit wurden von Investoren aus der EU, 22% (127 Fälle) von US-Investoren initiiert und kanadische Investoren sind die fünfthäufigsten Nutzer der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit.

**7. Auf beiden Seiten des Atlantiks wächst der Widerstand gegen Investor-Staat-Klagerechte im CETA –** in zivilgesellschaftlichen Organisationen, Gewerkschaften und sogar innerhalb der EU-Mitgliedstaaten. Die Europäische Kommission und die kanadische Regierung versuchen indes mit irreführender Propaganda, die Öffentlichkeit zu beruhigen. Ihre Strategie besteht darin, die Risiken der privaten Schiedsgerichte herunterzuspielen und die Aufmerksamkeit von den Kernproblemen auf allenfalls kosmetische Korrekturen zu lenken.

**8. Die von der Europäischen Kommission und der kanadischen Regierung angekündigten „Reformen“ zur Beruhigung der KritikerInnen werden den Missbrauch des Systems durch Investoren und SchiedsrichterInnen nicht verhindern.** Das Gegenteil ist der Fall: Durch CETA wird der Geltungsbereich von Investor-Staat-Klagerechten massiv ausgeweitet. Für die EU, ihre Mitgliedstaaten und Kanada bedeutet das unvorhersehbare und beispiellose Haftungsrisiken.

Es besteht keine Notwendigkeit, ein eigenes Rechtssystem zum Schutz von ausländischen Investoren zu errichten, vor allem nicht in stabilen Rechtsräumen wie der EU und Kanada. Die heutigen multinationalen Konzerne verfügen über ausreichend Erfahrung, Risiken abzuschätzen und ihre Gewinnerwartung entsprechend auszurichten. Sollten die Risiken zu groß sein, ist der Rückgriff auf private Versicherer, öffentliche Investitions Garantien oder nationale Rechtssysteme ohne weiteres möglich.

*Verkaufte Demokratie* appelliert an GesetzgeberInnen in der EU und in Kanada, den Investitionsschutz im CETA und anderen Abkommen abzulehnen, darunter auch die umstrittene Transatlantische Investitions- und Handelspartnerschaft (TTIP) und das transpazifische Abkommen (TPP).

# Verkaufte Demokratie

## Wie die CETA-Regeln zum Schutz von Investoren das Allgemeinwohl in Kanada und der EU bedrohen

Am 26. September 2014 kündigten Kanada und die Europäische Union (EU) den Abschluss eines weitreichenden Abkommens zur wirtschaftlichen Integration, des sogenannten CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) an. Die offizielle Veröffentlichung der endgültigen Fassung des Vertragstextes – während des fünfjährigen Verhandlungsprozesses waren Texte geleaked worden – hat zahlreiche Befürchtungen unabhängiger Experten bestätigt,<sup>1</sup> zumal die EU und Kanada immer wieder betonen, dass der Text nicht mehr verändert werden kann.

Diese Analyse zeigt, wie die Investorenrechte im CETA eine regelrechte Klagewelle gegen Kanada, die EU und ihre Mitgliedstaaten lostreten könnten – auch durch in Kanada ansässige Tochtergesellschaften von US-Konzernen. Wir zeigen, dass CETA die Bestrebungen von Regierungen zum Schutz von Umwelt und VerbraucherInnen auf gefährliche Art und Weise zunichte machen könnte und dass Staaten darüber hinaus dazu gezwungen werden könnten, Milliarden Dollar Entschädigungszahlungen an Investoren zu bezahlen, wenn diesen durch Regulierungen im öffentlichen Interesse Profite „entgehen“.

CETA beschneidet die Handlungsspielräume von Regierungen in vielen Bereichen, unter anderem bei geistigem Eigentum, der öffentlichen Beschaffung und bei öffentlichen Dienstleistungen, im Finanzbereich oder bei der Lebensmittelsouveränität. Für BürgerInnen in der EU und in Kanada bedeuten jedoch die im CETA enthaltenen messerscharfen Investor-Staat-Klagerechte die umstrittenste Einschränkung der Macht ihrer Regierungen.

Entgegen öffentlicher Beteuerungen haben Kanada und die EU diese gefährlichen Konzernklagerechte im CETA nicht eingedämmt, sondern diese in Schlüsselbereichen

**Die Investor-Staat-Schiedsgerichtsbarkeit ist ein Katz-und-Mausspiel, das immer zugunsten der SchiedsrichterInnen ausgeht [...]. Sie müssen keine Konsequenzen fürchten, wenn sie einen Vertrag nicht korrekt oder unangemessen auslegen und haben langjährige Erfahrungen darin, rechtliche Grauzonen auszunutzen, um ihren Einfluss auf Staaten, Investoren und öffentliche Finanzen auszuweiten.**

Gus van Harten, Associate Professor  
an der Osgoode Hall Law School<sup>4</sup>

sogar noch ausgeweitet, was das Risiko erhöht, dass diese Klagerechte gegen zukünftige politische Maßnahmen benutzt werden. Wir möchten an GesetzgeberInnen in Kanada und der EU appellieren, Investitionsschutzbestimmungen im CETA und in zukünftigen Abkommen abzulehnen, so auch in der umstrittenen Handels- und Investitionspartnerschaft der EU mit den USA (TTIP) und im transpazifischen Abkommen (TPP).

### Die Gefahren der Investor-Staat-Schiedsgerichtsbarkeit

Das Investitionskapitel des CETA enthält einen Mechanismus zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investoren<sup>2</sup> und Staaten, kurz ISDS (Investor-state dispute settlement). ISDS garantiert Konzernen das Privileg, das nationale Gerichtswesen zu umgehen und stattdessen direkt vor privaten internationalen Schiedsgerichten gegen einen Staat zu klagen. Es geht um Entschädigungen für Regulierungen in den Bereichen Gesundheit, Umwelt, Finanzen oder anderen Bereichen öffentlicher Politik, die aus Sicht der Investoren ihre Rechte beeinträchtigen. Diese privaten Schiedsgerichte sind jedoch nur ausländischen Investoren vorbehalten und nicht einheimischen Unternehmen oder gar BürgerInnen.

Solche Unternehmensklagen werden von privaten SchiedsrichterInnen entschieden und nicht etwa von unabhängigen RichterInnen, die keinen finanziellen Vorteil aus einem Verfahren ziehen. Eine Revisionsmöglichkeit ist nicht vorgesehen. Die SchiedsrichterInnen arbeiten fallbasiert, werden also nach Fällen bezahlt, die sie betreuen. Investitionsschiedsverfahren werden weltweit von einer Handvoll privater AnwältInnen und Kanzleien verhandelt und entschieden, die oftmals eindeutige Verbindungen zur Privatwirtschaft aufweisen. Außerdem lässt sich die klare Tendenz beobachten, zugunsten des Investors zu entscheiden.<sup>3</sup>

Die Zahl der Investorenklagen gegen Staaten ist in den vergangenen Jahren regelrecht explodiert: Waren es Mitte der 1990er-Jahre noch etwa ein Dutzend Fälle, so waren Ende 2013 568 Fälle bekannt.<sup>5</sup> Unterschiedliche Politikfelder wurden nach und nach angegriffen: Investoren klagten gegen Anti-Tabak-Gesetze, Steuermaßnahmen, Verbote giftiger Stoffe, Regulierungen im Bergbau oder zu gefährlichen Abfällen und gegen Vorgaben in Umweltverträglichkeitsprüfungen (siehe Box 1 und 2). Auch die aus Steuergeldern finanzierten Schadenersatzzahlungen haben sich in den letzten Jahren drastisch erhöht, oftmals wurden sogar Entschädigungen gezahlt für Gewinne, die dem Investor *in der Zukunft* entgehen.

Da die privaten SchiedsrichterInnen hohe Entschädigungszahlungen von Staaten verlangen können, kann allein die Androhung einer potenziellen Investor-Staat-Klage abschreckend wirken und Gesetzesinitiativen verhindern.<sup>6</sup> Fünf Jahre nachdem die Konzernklagerechte innerhalb der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko in Kraft traten, beschrieb ein ehemaliger Mitarbeiter der kanadischen Regierung dies so: „Bei beinahe jeder neuen umweltpolitischen Maßnahme gab es von Kanzleien aus New York und Washington Briefe an die kanadische Regierung.

[...] Nahezu jede neue Initiative wurde ins Visier genommen und die meisten haben nie das Licht der Welt erblickt.“<sup>7</sup>

**Es ist ein Werkzeug für LobbyistInnen; man kann einfach sagen, ‘Wenn dieses Gesetz verabschiedet wird, klagen wir auf Schadenersatz.’ [...] In bestimmten Fällen hat man damit Erfolg.<sup>8</sup>**

Peter Kirby, Kanzlei Fasken Martineau, über Investor-Staat-Schiedsverfahren

## BOX 1

### **WARNSCHUSS FÜR EUROPA: BEUNRUHIGENDE KLAGEN AUF DER GRUNDLAGE VON NAFTA**

**Konzerne gegen Umweltregulierungen – SD Myers vs. Kanada:** Kanada hat die internationale Basler Konvention unterzeichnet, in der festgelegt ist, dass gefährliche Abfälle im Herkunftsland entsorgt werden müssen. Kanada hatte von November 1995 bis Februar 1997 jegliche Ausfuhr von PCB-Abfällen unabhängig von Land oder Unternehmen zeitweise verboten. Trotzdem strengte das US-Abfallentsorgungsunternehmen SD Meyers auf der Grundlage von NAFTA eine erfolgreiche Klage gegen dieses Ausfuhrverbot an. Das Schiedsgericht entschied zugunsten des Konzerns und sprach SD Myers eine Entschädigungssumme von 6,05 Millionen US\$ (4,7 Millionen €)<sup>9</sup> zuzüglich Zinsen zu.<sup>10</sup>

**Konzerne gegen Umwelt- und Gesundheitsschutz – Ethyl vs. Canada:** Als das kanadische Parlament 1997 aus Umwelt- und Gesundheitsschutzgründen die Einfuhr und den Transport eines giftigen Benzinzusatzstoffes untersagte, klagte der US-Konzern Ethyl auf der Grundlage von NAFTA auf Schadenersatz in Höhe von 201 Millionen US\$ (158,7 Millionen €). Kanada verpflichtete sich in einem Vergleich dazu, 13 Millionen US\$ (10,2 Millionen €) zu bezahlen und zog das Verbot zurück.<sup>11</sup>

**Konzerne gegen Demokratie und Umwelt – Lone Pine vs. Canada:** Die Regierung der Provinz Québec verhängte 2011 aufgrund massiven öffentlichen Drucks und Bedenken wegen einer möglichen Wasserverschmutzung ein Moratorium für die Anwendung von *Hydraulic Fracturing*, dem sogenannten „Fracking“, in der Öl- und Gasförderung unter dem Sankt-Lorenz-Strom. Lone Pine Resources Inc., ein Unternehmen aus Calgary, griff dieses Fracking-Moratorium und die Widerrufung seiner Erkundungslizenzen auf der Grundlage von NAFTA an (über eine Tochtergesellschaft im US-Steuerparadies Delaware) und verlangt eine Schadenersatzzahlung in Höhe von 250 Millionen CAN\$ (175,7 Millionen €) zuzüglich Zinsen.<sup>12</sup>

**Konzerne gegen Gerichtsurteile zu Arzneimittelpatenten – Eli Lilly vs. Kanada:** Ebenfalls ausgehend von NAFTA klagte der US-Pharmariese Eli Lilly im Jahr 2013 auf Schadenersatz in Höhe von 500 Millionen CAN\$ (351,5 Millionen €). Dieser Fall zeigt, wie ISDS zunehmend auch für nationale Gerichte und GesetzgeberInnen problematisch werden. Im kanadischen Recht entscheidet das Bundesgericht letztinstanzlich über die Gültigkeit von Patenten. Das Gericht hatte Patentanmeldungen für zwei neu formulierte Medikamente (Strattera und Zyprexa) zurückgewiesen, da diese nicht den Anforderungen entsprachen. Der Konzern legte Widerspruch ein und der Fall wurde vor insgesamt neun verschiedenen RichterInnen verhandelt, Eli Lilly hat jedoch jedes Mal verloren. Wenn der Konzern den Fall vor dem NAFTA-Schiedsgericht gewinnt, bedeutet das auch einen Sieg über die höchsten Instanzen des kanadischen Rechtssystems.<sup>13</sup>

**Konzerne gegen Forschungsaufgaben – Mobil Investments & Murphy Oil vs. Kanada:** Im Jahr 2007 benutzten der US-Konzern Mobil Investments Inc., ein Tochterunternehmen des am Einkommen gemessen weltweit größten Konzerns, dem US-Ölgiganten ExxonMobil, zusammen mit der Murphy Oil Corporation die NAFTA-Verträge, um gegen Auflagen zu Felde zu ziehen, die die Provinzen Neufundland und Labrador im Jahr 2004 eingeführt hatten. Diese besagten, dass Off-Shore-Ölfirmen einen Teil ihrer Gewinne in lokale Entwicklung und Forschung investieren müssen. Die 1994 eingeführten NAFTA-Bestimmungen enthalten jedoch eine sogenannte Ausnahme für Forschungs- und Entwicklungsaufgaben zum Schutz eben solcher Bestimmungen. Die SchiedsrichterInnen entschieden gegen Kanada mit der Begründung, dass diese Forschungsaufgaben eine sogenannte Leistungsanforderung darstellten, die durch die NAFTA-Regeln eigentlich verboten sei und die Ausnahmeregelungen lediglich auf Bestimmungen anwendbar seien, die bereits 1994 bestanden. Die Ölkonzerne verlangten 65 Millionen CAN\$ (45,7 Millionen €) Entschädigung, ein endgültiger Schiedsspruch wurde bis jetzt jedoch noch nicht veröffentlicht.<sup>14</sup>

## BOX 2

## WARNSCHUSS FÜR KANADA: SO NUTZEN KONZERNE AUS DER EU INVESTITIONSSCHIEDSVERFAHREN

**EU-Konzerne gegen Umweltschutz – Vattenfall vs. Deutschland I & II:** Der schwedische Energieriese Vattenfall klagte 2009 gegen die deutsche Regierung und verlangte eine Entschädigungszahlung in Höhe von 1,4 Milliarden € (1,9 Millionen CAN\$) plus Zinsen für Umweltauflagen in einem von Vattenfall betriebenen Kohlekraftwerk. Der Fall endete mit einem Vergleich und der Verwässerung dieser Auflagen. Vattenfall erhob 2012 erneut Klage gegen Deutschland und verlangt wegen der Stilllegung zwei seiner Atomkraftwerke und den damit entgangenen Profiten insgesamt 4,7 Milliarden € (6,6 Milliarden CAN\$) von der Bundesrepublik. Auslöser hierfür war der von der Bundesregierung beschlossene Atomausstieg nach der Fukushima-Katastrophe. Die Grundlage zu diesen beiden Klagen bildete jeweils der Energiecharta-Vertrag.<sup>18</sup>

**EU-Konzerne gegen Anti-Diskriminierungsgesetze – Piero Foresti u.a. vs. Südafrika:** Investoren aus Italien und Luxemburg verlangten 2007 von Südafrika insgesamt 350 Millionen US\$ (276,5 Millionen €) aufgrund von Anti-Diskriminierungsbestimmungen im *Black Economic Empowerment Act*, einem Programm der südafrikanischen Regierung zur Reduzierung der durch die Apartheid entstandenen Ungleichheiten. Dieses Gesetz verpflichtete Bergbauunternehmen dazu, einen Teil ihrer Aktien an schwarze Investoren zu übertragen. Das Schiedsverfahren fand auf der Grundlage von Investitionsverträgen Südafrikas mit Italien und Luxemburg statt und endete im Jahr 2010. Die Investoren erhielten daraufhin neue Konzessionen und mussten schlussendlich nur noch deutlich geringere Anteile veräußern.<sup>19</sup>

**EU-Konzerne gegen Krisenpolitik: – Investoren vs. Argentinien und Griechenland:** Argentinien war durch die Finanzkrise von 2001–2002 gezwungen, die eigene Währung stark zu entwerten und eine Preisregulierung für die Energie- und Wasserversorgung einzuführen. Es folgten über 40 Klagen von ausländischen Investoren. Über 980 Millionen US\$ (774,4 Millionen €) hat Argentinien bis Januar 2014 in Entschädigungen gezahlt. Zu den Klägern zählten multinationale EU-Konzerne, darunter Suez und Vivendi (Frankreich), Anglian Water (Großbritannien) und Aguas de Barcelona (Spanien). Griechenland wird gegenwärtig von der slowakischen Bank Poštová Banka und ihrem zypriotischen Anteilseigner Istrokapital verklagt: Beide hatten griechische Staatsanleihen zu einem Schleuderpreis erworben und klagen nun gegen die Umschuldungspolitik Griechenlands.<sup>20</sup>

**Konzerne gegen den Mindestlohn – Veolia vs. Ägypten:** Der französische Dienstleister Veolia klagt seit 2012 auf Grundlage eines bilateralen Investitionsvertrages zwischen Frankreich und Ägypten gegen einen angeblichen Vertragsbruch im Bereich Abfallentsorgung in der Stadt Alexandria. Die Stadt hatte einer von Veolia verlangten Erhöhung der Kosten nicht zugestimmt – unter anderem wegen der Einführung eines Mindestlohns. Weiterhin, so Veolia, sei die örtliche Polizei nicht in der Lage gewesen, den massiven Diebstahl von Mülltonnen durch die lokale Bevölkerung zu verhindern. Medienberichten zufolge verlangt Veolia eine Entschädigung von 82 Millionen € (116,6 Millionen CAN\$).<sup>21</sup>

**Investoren gegen die Umsetzung von EU-Recht – Micula Brothers u.a. vs. Rumänien:** In den späten 1990er Jahren erhielten schwedische Investoren Anreize, in regionale Entwicklung in Rumänien zu investieren. Im Zuge des EU-Beitritts wurden im Jahr 2005 das rumänische Steuer- und Zollwesen reformiert und diese Anreize zurückgenommen. Die schwedischen Investoren reichten daraufhin im Jahr 2006 Klage ein und beriefen sich auf ein bilaterales Investitionsschutzabkommen zwischen Schweden und Rumänien. Trotz Intervention der Europäischen Kommission, die bestätigte, dass Rumänien lediglich geltendes EU-Recht umgesetzt hatte, wurde Rumänien durch das Schiedsgericht zu einer Schadenersatzzahlung in Höhe von 250 Millionen US\$ (197,5 Millionen €) verurteilt. Die Schiedsrichter befanden, dass ein Staat die Verpflichtungen gegenüber Investoren nicht umgehen kann, indem er sich auf EU-Recht bezieht. Auch andere Schiedsgerichte haben sich dagegen ausgesprochen, dass EU-Recht Vorrang gegenüber Investitionsverträgen zwischen EU-Mitgliedstaaten erhält.<sup>22</sup>

**BOX 3**

**AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN (ADI) ZWISCHEN DER EU UND KANADA**

EU-INVESTITIONEN IN KANADA	KANADISCHE INVESTITIONEN IN DER EU
EU = Zweitwichtigste Quelle für ADI	Kanada = Viertwichtigste Quelle für ADI
ADI Gesamtwert (2012): 180,9 Milliarden US\$ (142,9 Milliarden €)	ADI Gesamtwert (2012): 183,3 Milliarden US\$ (144,8 Milliarden €)
Mehr als 25 % aller Direktinvestitionen aus dem Ausland in Kanada	4 % aller Direktinvestitionen aus dem Ausland in der EU
Vor allem aus den Niederlanden, Großbritannien, Luxemburg und Frankreich	Vor allem in Großbritannien, Luxemburg, den Niederlanden und Irland
Vor allem in Bereichen wie: - verarbeitende Industrie (Öl, Kohle, Metalle, Mineralien) - Firmen- und Unternehmensmanagement (auch Holding-Gesellschaften) - Finanzen und Versicherungen	Vor allem in Bereichen wie: - Finanzen und Versicherungen - Bergbau, Öl- und Erdgasförderung - Firmen- und Unternehmensmanagement (auch Holding-Gesellschaften)

Quelle: Statistics Canada, Vertretung Kanadas bei der EU

**Die Erfahrungen aus NAFTA verheißen nichts Gutes für CETA**

Kanadas Erfahrungen mit NAFTA zeigen deutlich die Gefahren, die solche Konzernklagerechte bergen. Auf Grundlage von NAFTA wurde Kanada 35-mal von Investoren verklagt, mit steigender Tendenz. Kanada hat bisher sechs dieser Klagen entweder verloren oder mit einem Vergleich beendet und Entschädigungen mit einem Gesamtwert von über 171,5 Millionen CAN\$ (121 Millionen €) an ausländische Investoren gezahlt. Hinzu kommen die Millionen Gerichts- und Anwaltskosten für die kanadischen SteuerzahlerInnen.<sup>15</sup>

Laufende NAFTA-Verfahren richten sich gegen ein breites Spektrum politischer Maßnahmen, die den Wert von Auslandsinvestitionen angeblich mindern. Darunter finden sich Klagen gegen das Fracking-Moratorium und die damit verbundene Widerrufung von Erkundungslizenzen in der Provinz Québec, gegen ein Moratorium zu Offshore-Windparks im Ontariosee, gegen Bestimmungen des *Green Energy Act* der Provinz Ontario zur Förderung regenerativer Energien sowie gegen das Gerichtsurteil zum Entzug zweiter Arzneimittelpatente, da die Medikamente nicht den Anforderungen entsprachen (siehe Box 1 auf Seite 5). Alles in allem verlangen Investoren aus dem Ausland mehrere Milliarden Dollar Entschädigung von der kanadischen Regierung.<sup>16</sup>

Viel spricht dafür, dass CETA den Weg für solche Klagen gegen die EU und ihre Mitgliedstaaten, aber auch gegen Kanada, ebnet. Das Investitionskapitel im CETA spricht ausländischen Investoren sogar noch weitreichendere Rechte zu als NAFTA (vor allem durch den Schutz ihrer „legitimen Erwartungen“, die durch die Bestimmung der „gerechten und billigen Behandlung von ausländischen Investoren“ abgedeckt werden, aber auch bezüglich Investor-Staat-Klagen im Finanzsektor (siehe Anhang 1). Unternehmen aus der EU und Kanada gehören bereits heute zu den eifrigsten Nutzern solcher Schiedsverfahren.

**Unternehmen aus der EU und Kanada gehören zu den eifrigsten Nutzern solcher Schiedsverfahren. 53% aller Investor-Staat-Streitfälle (insgesamt 299) weltweit wurden von Investoren aus der EU initiiert.**

**Kanadische Investoren nehmen den 5. Platz ein bei der Nutzung der Investitionsschiedsverfahren, lediglich übertroffen von Investoren aus den USA, den Niederlanden, Großbritannien und Deutschland.<sup>17</sup>**

## Eine wahre Welle von Klagen im Bankensektor und im Bergbau?

Die Investitionsströme zwischen der EU und Kanada sind enorm (siehe Box 3 auf Seite 7) und in vielerlei Hinsicht beachtenswert.

CETA eröffnet für EU-Anleger in Kanada in einem bestimmten Sektor eine stärkere Position in Streitfällen als dies bei NAFTA der Fall war – nämlich im Finanzsektor. Das Risiko für die kanadische Regierung, künftig auf der Grundlage von CETA von europäischen Banken, Versicherungen oder deren Teilhabern verklagt zu werden, steigt mit CETA enorm (siehe Anhang 1). Diese Risiken treten immer klarer hervor, denn auch spekulative Investoren nutzen zunehmend die Investor-Staat-Klagerechte, um mithilfe von Investitionsrechtsanwälten Profite mit Klagen gegen von Finanzkrisen betroffenen Regierungen einzustreichen.<sup>23</sup> Hinzu kommt, dass die meisten ausländischen Direktinvestitionen in Kanada von Investoren aus eben den Ländern getätigt werden, die besonders berüchtigt für Investor-Staat-Klagen sind: die Niederlande und Großbritannien.

Besonders stark vertreten sind kanadische Investoren in Europa im Bergbausektor sowie in der Öl- und Erdgasförderung. Und auch hier nutzen transnationale Konzerne verstärkt Investor-Staat-Klagerechte; beim Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID), vor dem die meisten Investor-Staat-Klagen verhandelt werden, war zu Beginn des Jahres 2013 einer von drei Klagefällen aus den Bereichen Öl, Bergbau oder Erdgas registriert.<sup>24</sup> Dabei handelt es sich um die Bereiche, in denen kanadische Konzerne den Ruf als „weltweit schlimmste Übeltäter bei Umweltverschmutzung, Menschenrechtsverletzungen oder Ähnlichem“ erlangt haben.<sup>25</sup>

Kanadische Bergbauunternehmen sind bereits in der EU an einigen umstrittenen Projekten zur Rohstoffgewinnung beteiligt (siehe Abbildung 1). Das kanadische Bergbauunternehmen Gabriel Resources beispielsweise drohte damit, gegen die rumänische Regierung zu klagen und stützte sich dabei auf einen bilateralen Investitionsvertrag zwischen Kanada und Rumänien (Kanada hat mit sieben Ländern Osteuropas Verträge dieser Art abgeschlossen<sup>26</sup>). Anlass hierzu gab die Entscheidung der Regierung gegen ein geplantes Gold- und Silberminenprojekt in der Gemeinde Roşia Montană nach heftigen Protesten der lokalen Bevölkerung. Sollte das CETA-Investitionskapitel in Kraft treten, können kanadische Bergbauunternehmen solche Klagen gegen die EU und alle ihre Mitgliedstaaten anstrengen oder damit drohen. Es ist nicht überraschend, dass der Bergbausektor CETA als „bahnbrechendes“ Abkommen „mit weitreichenden Auswirkungen für Bergbauunternehmen“ feiert.<sup>27</sup>

Die kanadische Regierung hat bei den CETA-Verhandlungen aggressiv die Interessen der eigenen Bergbauunternehmen in Europa vertreten und dabei Schlüsselbereiche europäischer Gesetzgebung zugunsten des Öl- und Erdgassektors untergraben.<sup>29</sup> Jahrelang wurde so im Namen der

## Die wohl herausragendste Neuerung im EU-Kanada-Abkommen CETA für Bergbauunternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks ist die Einführung von Investor-Staat-Klagerechten.

Mineweb, Fachportal für den Bergbausektor<sup>28</sup>

kanadischen Öl- und Erdgasunternehmen die Europäische Kraftstoffqualitätsrichtlinie (Fuel Quality Directive) verwässert und ausgehöhlt. Diese Richtlinie verlangt von Kraftstoffherstellern in der EU, die CO<sub>2</sub>-Intensität ihrer Kraftstoffe zu senken. Damit sollten die erhöhten Treibhausgasemissionen aus CO<sub>2</sub>-intensiven Kraftstoffen besonders bewertet werden. Ein Beispiel dafür sind aus kanadischen Teersanden gewonnene Kraftstoffe, da diese in der Gewinnung und Herstellung deutlich klimaschädlicher sind.<sup>30</sup> Nach jahrelanger Verzögerung hat die Europäische Kommission zwar Maßnahmen formuliert, die die erhöhte CO<sub>2</sub>-Intensität der aus Teersand gewonnenen Kraftstoffe enthalten. Allerdings sind EU-Unternehmen nicht dazu verpflichtet, diese Kraftstoffe beim Import unterschiedlich zu bewerten. Durch die intensiven Lobbyaktivitäten vonseiten der kanadischen Regierung ist das Ergebnis nun, dass Unternehmen im Endeffekt keinen Anreiz haben, auf Teersande zu verzichten.<sup>31</sup>

## CETA: ein Trojanisches Pferd für US-Konzerne

CETA wird nicht nur kanadischen Unternehmen die Klagemöglichkeit gegen die EU einräumen und umkehrt. Auch kanadische Ableger von US-Konzernen (siehe Abbildung 2 auf Seite 10) werden CETA nutzen können, um gegen europäische Regierungen zu klagen – auch, wenn die EU möglicherweise Investor-Staat-Klagerechte aus der Transatlantischen Investitions- und Handelspartnerschaft (TTIP), zu der gegenwärtig die Verhandlungen laufen, herausnimmt oder stark einschränkt. Auch in der EU-ansässige Tochtergesellschaften von Unternehmen aus Drittstaaten können somit gegen die kanadische Politik vorgehen.

## Kanadische Ableger von US-Konzernen werden CETA nutzen können, um gegen europäische Regierungen zu klagen.

Dies ist besonders beunruhigend für EuropäerInnen, da die kanadische Wirtschaft weitestgehend von US-Unternehmen dominiert wird.<sup>32</sup> Mehr als die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen in Kanada wird aus den USA getätigt (59,9 % aller Investitionen zwischen 1985 und 2014). Im selben Zeitraum wurden 76,78 % der Auslandsinvestitionen vor allem aufgewandt, um kanadische Unternehmen aufzukaufen und

ABBILDUNG 1

## UMSTRITTENE PROJEKT KANADISCHER BERGBAU KONZERNE IN EUROPA WIRD DER WIDERSTAND DER GEMEINDEN MIT HILFE DES CETA-INVESTITIONSKAPITELS GEBROCHEN WERDEN?



Im Zuge der Planungen von **Dalradian Resources** zum Bau einer Goldmine in **Curraghinalt** in **Nordirland** warnen KlimaschützerInnen vor möglichen katastrophalen Folgen besonders für ein angrenzendes Naturschutzgebiet und kritisieren, dass für das Vorhaben keine Umweltverträglichkeitsprüfung vorliegt.

Die Regionalregierung von **Galizien** in **Spanien** stoppte zeitweise die Errichtung einer Tagebaugruben des Bergbauunternehmens **Edgewater** in **Corcoesto**, nachdem die lokale Bevölkerung im Oktober 2013 heftig protestiert und Befürchtungen hinsichtlich Umweltschäden, Wasserverschmutzung und des Verlustes ihrer Lebensgrundlagen geäußert hatte.

NaturschützerInnen und indigene Gemeinden sind alarmiert wegen des Mineralienbooms in **Lappland, Finnland**. Verunreinigtes Wasser und Schwermetallabfall aus Förderungsanlagen wie einer Nickelmine des Konzerns **First Quantum Minerals** in **Sodankylä** könnten das lokale Ökosystem nachhaltig schädigen und sich negativ auf die indigenen Gemeinden und die Tourismusbranche der Region auswirken.

BürgerInnen versuchen, geplante Tagebaugruben des Goldminenbetreibers **Eldorado Gold** in der Region **Halkidiki** im Norden **Griechenlands** (**Skouries, Olympias, Stratoni**) zu verhindern. Sie befürchten die Rodung unberührter Waldflächen, Wasserverschmutzung durch den Gebrauch von Zyanid und den Verlust ihrer wirtschaftlichen Existenz in den Bereichen Tourismus, Landwirtschaft, Fischerei und Bienenzucht.

**Gabriel Resources** drohte damit, Investitionsverträge aus den 1990er-Jahren zu nutzen, um **Rumänien** auf 4 Milliarden US\$ Schadenersatz zu verklagen. Das wären beinahe 2% des BIPs Rumäniens. Durch heftige Proteste gegen Umweltschäden und die Vertreibung von DorfbewohnerInnen wurden Pläne für eine Gold- und Silbermine in **Roşia Montană** auf Eis gelegt.

KlimaschützerInnen versuchen gemeinsam mit der lokalen Bevölkerung in **Krumovgrad, Bulgarien**, die Genehmigung einer Tagebaugruben zur Gold- und Silbergewinnung zu verhindern. Sie befürchten Verschmutzung und Belastung der begrenzten Wasservorkommen sowie die Bedrohung der Lebensgrundlagen der lokalen LandwirtInnen. **Dundee Precious Metals** plant dieses Projekt im Natura 2000-Schutzgebiet von Ada Tepe.

deutlich weniger, um in neue Unternehmen zu investieren. Die Gesamtsumme aus dem Erwerb dieser Unternehmen beläuft sich auf 1104,3 Milliarden CAN\$<sup>33</sup> (797,49 Milliarden €). 39,7 % aller großen Unternehmen in Kanada sind in ausländischer Hand.<sup>34</sup>

Im CETA-Kontext ist die US-dominierte kanadische Wirtschaft besonders alarmierend, weil es vor allem US-Investoren sind, die weltweit die Investor-Staat-Klagerechte besonders aggressiv genutzt haben. 22 % (127 Klagen) aller bekannter ISDS-Fälle bis Ende 2013 wurden von US-Investoren angestrengt.<sup>35</sup>

Statistiken weisen darauf hin, dass SchiedsrichterInnen dazu tendieren, investorenfreundliche Entscheidungen zu treffen, wenn der Kläger aus den USA kommt.<sup>36</sup> Die Rechtsbranche, die jede Möglichkeit der Klage gegen Staaten ausnutzt, ist ebenfalls von US-Kanzleien dominiert. Von 20 der Anwaltsfirmen, die Kläger und/oder Beklagte bei Investor-Staat-Klagen vertreten kommen 15 aus den USA.<sup>37</sup>

**Wir sind gegen Investor-Staat-Klagerechte im EU-Kanada-Abkommen.**

Gianni Pittella, Fraktionsvorsitzender der Progressiven Allianz der Sozialisten & Demokraten, der zweitstärksten Fraktion im EU-Parlament, im August 2014

**Mit CETA die eigene Regierung verklagen**

Vor allem europäische und kanadische Investoren verklagen als „Auslandsinvestoren“ zunehmend die eigene Regierung über Niederlassungen im Ausland. Diese auch als „treaty shopping“ bezeichnete Praxis wurde auch vom kanadischen Öl- und Erdgasproduzenten Lone Pine Resources angewandt, um gegen ein Fracking-Moratorium und den Entzug von Erkundungslizenzen in der kanadischen Provinz Québec zu klagen (siehe Box 1 auf Seite 5). Auch nutzte der spanische Abengoa-Konzern eine Niederlassung in Luxemburg gegen die spanische Regierung, um unter Berufung auf den Energiecharta-Vertrag gegen den Abbau von Subventionen in der Solarbranche vorzugehen.<sup>38</sup>

Mit CETA sind solche Klagen auch in der EU und Kanada zu erwarten, da immer mehr Unternehmen ihre Investitionen über eng miteinander verknüpfte Netzwerke von Niederlassungen tätigen (siehe Anhang 1). Darunter finden sich Ableger von europäischen Konzernen mit großen Tochtergesellschaften in Kanada wie Shell Canada (Eigentum von Royal Dutch Shell), British Petroleum Canada (Eigentum von British Petroleum), Mercedes-Benz Canada (Eigentum vom Mercedes-Benz) sowie Total E. & P. Canada und BP Canada Energy Group ULC. All diesen Unternehmen werden durch CETA die privilegierten Klagerechte gegen europäische Regierungen eingeräumt, wenn sie über

ABBILDUNG 2

**DANK CETA KLAGEN? NIEDERLASSUNGEN EINIGER US-FIRMEN MIT 'SUBSTANTIELLEN GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN' IN KANADA**



solche Niederlassungen verfügen. Das Flugzeug- und Eisenbahnunternehmen Bombardier – ein kanadischer Konzern aus Québec mit Niederlassungen in Irland – könnte CETA beispielsweise nutzen, um gegen die kanadische Regierung zu klagen.

## Propaganda als Antwort auf öffentlichen Gegenwind

Auf beiden Seiten des Atlantiks wächst der Widerstand gegen Investor-Staat-Klagerechte im CETA. Zivilgesellschaftliche Organisationen<sup>39</sup> und Gewerkschaften<sup>40</sup> in Kanada und Europa äußern seit Jahren Bedenken zu CETA und haben insbesondere dazu aufgerufen, ISDS aus dem Abkommen herauszulassen. Nach fünf Jahren geheimer CETA-Verhandlungen wird den BürgerInnen aber nun der endgültige Text mit dem Hinweis präsentiert, er sei nicht mehr veränderbar. Zivilgesellschaftliche Bestrebungen, auf CETA Einfluss zu nehmen, sowohl durch die öffentliche Konsultation der Europäischen Kommission zu ISDS,<sup>41</sup> als auch durch eine geplante Europäische BürgerInneninitiative, wurden in Europa abgewiesen.<sup>42</sup>

Bereits im Jahr 2011 erklärte das Europäische Parlament, dass es „ein Verfahren zur Streitbeilegung zwischen Staaten und den Einsatz lokaler Rechtsmittel angesichts der hoch entwickelten Rechtssysteme Kanadas und der EU für die am besten geeigneten Instrumente zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten“<sup>44</sup> hält. Dieser Standpunkt wurde im September 2014 noch einmal bestätigt, als die liberalen und Mitte-Links-Parteien während einer öffentlichen Debatte im Europäischen Parlament Bedenken hinsichtlich der Investor-Staat-Klagerechte in CETA äußerten.<sup>45</sup> Auch EU-Mitgliedstaaten haben die Notwendigkeit der Einführung von ISDS in Zweifel gezogen, darunter vor allem die deutsche Bundesregierung. Deutschland sprach sich für die Überarbeitung des CETA-Investitionskapitels aus, um sicherzustellen, dass Maßnahmen wie Umschuldungen und Bankenrettungen nicht angreifbar werden. Dieser Vorschlag wurde von zahlreichen Mitgliedstaaten unterstützt.<sup>46</sup>

Sogar innerhalb der Europäischen Kommission scheint es Bedenken bezüglich der Einführung von ISDS zu geben: „Ich werde ferner nicht akzeptieren, dass die Rechtsprechung der Gerichte in EU-Mitgliedstaaten durch Investor-Staat-Klagerechte untergraben wird“, so der neue Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker.<sup>47</sup>

Die Europäische Kommission und die kanadische Regierung sind durch den anhalten öffentlichen Druck zunehmend in die Defensive geraten und versuchen nun, mit irreführender Meinungsmache die Öffentlichkeit zu beschwichtigen. Die Strategie: Die Risiken der privaten Schiedsgerichte herunterspielen und die Aufmerksamkeit von den Kernproblemen auf allenfalls kosmetische Korrekturen zu lenken.

**Die Fehler, die bei NAFTA begangen wurden, dürfen bei CETA keinesfalls wiederholt oder gar verstärkt werden. Das betrifft zunächst die privilegierten Investorenrechte. Wir sprechen uns dagegen aus, dass Investor-Staat-Klagerechte in das Abkommen mit aufgenommen werden.**

Gemeinsame Erklärung der kanadischen und europäischen Gewerkschaftsverbände (CLC und ETUC)<sup>43</sup>

Ein genauer Blick hinter die Kulissen dieser „Korrekturen“ im endgültigen CETA-Text zeigt jedoch, dass der Missbrauch der Investitionsschutzregeln und der Investor-Staat-Klagerechte nicht verhindert wird. Das möchte die Europäische Kommission zwar glauben machen.<sup>48</sup> Das Gegenteil aber ist der Fall: Die Klagerechte für Investoren sind im CETA sogar noch umfangreicher als beispielsweise im NAFTA-Abkommen – insbesondere beim Grundsatz der sogenannten „gerechten und billigen Behandlung“, der die „legitimen Erwartungen“ von Investoren schützt sowie bei Klagen im Finanzsektor (siehe Anhang 1 und 2). Das ist alles nicht überraschend: Die „Reformen“ spiegeln Vorschläge der Kapitalseite wider, die darauf abzielen, das umstrittene System der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit zu re-legitimieren ohne seine Kernprobleme zu beheben.<sup>49</sup>

## Rechtfertigen bestehende Verträge weitere Verhandlungen?

Um ihr Vorgehen zu rechtfertigen, beruft sich die Europäische Kommission häufig auf die bereits weltweit bestehenden 3000 Verträge mit Konzernklagerechten. Die einzige Möglichkeit, die Schlupflöcher dieser Abkommen zu schließen und Missbrauch zu verhindern, so die Europäische Kommission, bestünde nämlich darin, das gegenwärtige System durch neue Abkommen zu reformieren. Damit soll angeblich ein besserer Ausgleich zwischen den Investorenrechten und dem Recht zu Regulieren geschaffen werden. Gleichzeitig sollen neue Abkommen auf Vereinbarungen in der Zukunft Einfluss nehmen oder bereits bestehende Verträge direkt ersetzen (wie beispielsweise die acht bilateralen Verträge, die Kanada mit osteuropäischen EU-Mitgliedstaaten abgeschlossen hat und die durch CETA direkt ersetzt würden).<sup>50</sup>

Dieses Argument ist aus mehreren Gründen nicht plausibel. Zunächst ist CETA kein wirklich ernsthafter Versuch, Investorenrechte besser auszugleichen, sondern bietet Investoren vielmehr umfassende Privilegien, ohne ihnen Verpflichtungen aufzuerlegen (siehe Anhang 1 und 2). Weiterhin sind neue Verträge nicht die einzige

Reformoption; umstrittene bestehende Verträge können beendet oder neu verhandelt werden und es besteht die Möglichkeit, diese auslaufen zu lassen. Diese Ansätze verfolgen aktuell die Länder Südafrika, Indonesien, Bolivien, Ecuador und Venezuela, und sie wären auch eine Option für die oben erwähnten bilateralen Verträge Kanadas mit EU-Mitgliedstaaten. Die Kommission äußert sich ferner nicht dazu, dass der von ihr verfolgte Ansatz den Geltungsbereich von Investor-Staat-Klagen sogar noch vergrößern würde und nicht nur den Status Quo einer „Reform“ unterzieht. Aktuell haben 20 von 28 EU-Mitgliedstaaten – die über 95 % der europäischen Wirtschaftsleistung ausmachen – keine Investor-Staat-Klagerechte mit Kanada vereinbart. Die meisten Investitionsabkommen der EU-Mitgliedstaaten sind mit Kapitalimporteuren abgeschlossen worden. CETA und andere Abkommen mit kapitalexportierenden Ländern (darunter auch die USA, Japan und China) vergrößern den Anwendungsbereich von Investor-Staat-Klagen und setzen EU-Mitgliedstaaten unvorhersehbaren und beispiellosen Haftungsrisiken aus.

Auch Kanada schließt zunehmend Handels- und Investitionsabkommen mit kapitalexportierenden Ländern ab. Jüngste Beispiele hierfür sind das Freihandelsabkommen mit Südkorea (Canada-Korea Free Trade Agreement, kurz CKFTA)<sup>51</sup> und das umstrittene Abkommen mit China zur Förderung und Schutz von Investitionen (Foreign Investment Promotion and Protection Agreement, kurz FIPA), das am 1. Oktober 2014 in Kraft getreten ist.<sup>52</sup> Da 53 % aller Investorenklagen (299 Fälle) bis zum Ende des Jahres 2013 von europäischen Investoren erhoben wurden, steigt durch CETA besonders für Kanada das Risiko solcher Klagen.<sup>53</sup>

**Unter WissenschaftlerInnen werden Zweifel laut, ob ISDS wirklich den versprochenen Nutzen bringt, nämlich mehr Investitionen. Auslandsinvestoren können sich schon heute mit Versicherungen gegen politisches Risiko vor übergriffigen Regierungsmaßnahmen schützen [...].**

The Economist<sup>54</sup>

## Fazit

Im letzten Jahr hat das System der zuvor noch weitestgehend unbekanntenen Investor-Staat-Klagen deutlichen Gegenwind bekommen. Die Europäische Kommission und die kanadische Regierung haben zwar vorgegeben, dieses System zu reformieren, um sich die Unterstützung der Öffentlichkeit zu sichern. Die geringfügigen Änderungen und kosmetischen Korrekturen geben jedoch wenig Anlass zu glauben, dass Investor-Staat-Klagen nicht so benutzt werden wie in der Vergangenheit: als scharfe Waffe gegen den Einfluss von demokratisch gewählten Regierungen und gegen Regulierung – insbesondere in Sektoren wie der Finanzbranche oder im Bergbausektor, in denen starke Regulierungen eigentlich notwendig sind (siehe Anhang 1 und 2).

Auslandsinvestitionen können risikoreich sein, es besteht jedoch kein Grund dazu, ein eigenes Rechtssystem zum Schutz von Unternehmen zu errichten, vor allem nicht in stabilen Rechtsräumen wie in der EU und Kanada. Die heutigen multinationalen Konzerne verfügen über ausreichend Erfahrung, Risiken abzuschätzen und daran ihre Gewinnerwartung auszurichten. Sollten die Risiken zu groß sein, ist der Rückgriff auf private Versicherer, öffentliche Investitions Garantien oder nationale Rechtssysteme ohne weiteres möglich.

Die Europäische Kommission, die kanadische Regierung, die EU-Mitgliedstaaten und Abgeordnete auf beiden Seiten des Atlantiks sollten jedes CETA ablehnen, das Investor-Staat-Klagerechte enthält. Die Konzernklagerechte sollten aus bestehenden Handelsabkommen der EU und Kanadas herausgenommen werden und in künftigen Abkommen keinen Eingang finden – dies trifft auch auf die umstrittene Transatlantische Investitions- und Handelspartnerschaft (TTIP) und auf das transpazifische Abkommen (TPP) zu.

Die Gesellschaft, in der wir heute leben, wird nicht in der Lage sein, die gegenwärtigen Herausforderungen anzugehen – vom Klimawandel, über soziale Ungleichheit bis zur Verhinderung weiterer Finanzkrisen – wenn ihr eine juristische Zwangsjacke angelegt wird und sie ständig von milliardenschweren Konzernklagen gegen politische Maßnahmen bedroht ist. Wir brauchen starke Regulierungsmechanismen, um den Missbrauch durch multinationale Konzerne zu verhindern – und keinen Freibrief für Konzerne, gegen Demokratie, Menschenrechte und unseren Planeten vorzugehen.

## ANHANG 1

# EIN LEITFADEN FÜR DIE GEFÄHRLICHSTEN KONZERNRECHTE IM CETA

### „TRADE SPEAK“ HANDELSVOKABULAR: WAS STEHT IM CETA<sup>55</sup>

### ÜBERSETZUNG: WARUM DAS GEFÄHRLICH IST<sup>56</sup>

**Definition einer Investition:** „Eine ‘Investition’ sind Vermögenswerte jeder Art, die direkt oder indirekt einem Investor gehören oder von ihm kontrolliert werden [...].“

Dem folgt eine lange, nicht abschließende Aufzählung von „Formen, in denen eine Investition auftreten kann“, von Aktien über Schuldtitel bis hin zu Rechten des geistigen Eigentums. (Kapitel 10, Artikel X.3)

Wie eine ‘Investition’ definiert ist, ist wichtig, weil damit festgelegt wird, welches ausländische Kapital geschützt wird. Eine breite und nicht abschließende Definition wie im CETA schützt nicht nur tatsächliche Unternehmen im Gastland, sondern einen regelrechten Kosmos von ‘Investitionen’, der von Ferienhäusern, über kurzfristige spekulative Anlagen bis zu Staatsanleihen so ziemlich alles umfasst. Damit werden Staaten unvorhersehbaren Haftungsrisiken ausgesetzt.

**Definition eines Investors:** „Ein Investor ist eine Vertragspartei, eine natürliche Person oder ein Unternehmen einer Vertragspartei [...], die eine Investition auf dem Hoheitsgebiet der betreffenden Vertragspartei tätigen, dies planen oder bereits getätigt haben.“ Ein „Unternehmen einer Vertragspartei“ muss entweder „einen substantiellen Teil der Geschäftsaktivitäten auf dem Hoheitsgebiet der anderen Vertragspartei ausüben“ oder „direkt oder indirekt einer natürlichen Person oder einem Unternehmen „gehören bzw. von diesen kontrolliert werden“, die einen wesentlichen Teil ihrer Geschäftsaktivitäten im Hoheitsgebiet der anderen Vertragspartei ausüben. (Kapitel 10, Artikel X.3)

Wie ein ‘Investor’ definiert ist, ist deshalb wichtig, weil damit festgelegt ist, wer geschützt wird. Zwar bleibt es den SchiedsrichterInnen überlassen zu definieren, was unter CETA als „substantieller Teil der Geschäftsaktivitäten“ gilt, trotzdem scheint CETA den eklatanten Missbrauch durch sogenannte Briefkastenfirmen („mailbox companies“) zu verhindern. Ein Beispiel hierfür wäre ein kanadisches Unternehmen, das Kanada durch eine solche Gesellschaft in den Niederlanden verklagt. Damit wird jedoch nicht verhindert, dass tausende, von der breiten ‘Investor’-Definition erfasste Firmen klagen können, darunter EU- und US-Konzerne mit Niederlassungen in Kanada, die EU-Regierungen durch CETA verklagen können und umgekehrt (siehe Seite 10).

**Definition einer Maßnahme:** „Maßnahmen sind Gesetze, Vorschriften, Regeln, Verfahren, Entscheidungen, Verwaltungsvorschriften, Anforderungen, Tätigkeiten oder jegliche durch eine Vertragspartei getroffene Form von Maßnahme.“ (Kapitel 10, Artikel X.3)

Dieser Passus ermöglicht es, jede staatliche Handlung angreifbar zu machen – seien es von Parlamenten verabschiedete Gesetze, Verwaltungsbeschlüsse oder Gerichtsurteile (von der lokalen bis zur europäischen bzw. kanadischen Ebene).

**Inländerbehandlung:** „Jede Vertragspartei soll Investoren und den damit verbundenen Investitionen der anderen Vertragspartei die nicht weniger günstige Behandlung zuteil werden lassen wie eigenen Investoren und deren Investitionen in ähnlichen Situationen hinsichtlich der Errichtung, dem Erwerb, dem Ausbau, der Leitung, dem Betrieb, der Verwaltung, Aufrechterhaltung, dem Gebrauch, Entfaltung, Verkauf oder Veräußerung ihrer Investitionen auf ihrem Hoheitsgebiet.“ (Kapitel 10, Artikel X.6.1)

Ausländische Investoren müssen mindestens so günstig behandelt werden wie einheimische. Dies ist bereits als Verbot jeglicher Maßnahmen, die Auslandsinvestoren de facto benachteiligen interpretiert worden – auch wenn die Diskriminierung nicht beabsichtigt war. Ein kanadisches Verbot zum Export von gefährlichen Abfällen (das für alle Investoren galt und im Einklang mit einem internationalen Umweltschutzvertrag war) wurde beispielsweise als Bevorzugung von kanadischen Investoren interpretiert, da letztere ihr Geschäft weiter betreiben konnten, während ein konkurrierender US-Investor die gefährlichen Abfälle nicht zur Entsorgung in die USA ausführen konnte. (siehe Box 1 auf Seite 5)

„TRADE SPEAK“  
HANDELSVOKABULAR: WAS STEHT IM CETA<sup>55</sup>

ÜBERSETZUNG: WARUM DAS GEFÄHRLICH IST<sup>56</sup>

**Gerechte und billige Behandlung (fair and equitable treatment, kurz FET):** „Jede Vertragspartei muss auf Ihrem Hoheitsgebiet allen gedeckten Investitionen der anderen Vertragspartei und Investoren hinsichtlich ihrer gedeckten Investitionen eine gerechte und billige Behandlung zuteil werden lassen. [...]“ Hier folgt eine Liste von Beispielen, die einen Vertragsbruch ausmachen: „Rechtsverweigerung“, „grundsätzliche Verletzung ordnungsgemäßer Verfahren“, „offensichtliche Willkür“, „gezielte Diskriminierung“, „unsachgemäße Behandlung von Investoren.“ (Kapitel 10, Artikel X.9)

Diese Gummiklausel ist extrem gefährlich für GesetzgeberInnen und SteuerzahlerInnen: Konzerne berufen sich besonders häufig auf den FET-Standard – und sind damit besonders erfolgreich. In der Klage gegen Australien argumentiert der Tabakriese Philip Morris beispielsweise damit, dass Australien mit seinem Verpackungsgesetz für Tabakschachteln „willkürlich“ gehandelt habe. Die angeblichen gesundheitlichen Vorteile seien „durch Tatsachen widerlegt“ und andere politische Maßnahmen zum NichtraucherInnenchutz, die keine negativen Auswirkungen auf Philip Morris haben, seien verfügbar.<sup>57</sup> Damit bezieht sich der Konzern exakt auf die im CETA aufgelisteten möglichen Gründe für einen Vertragsbruch. Bei 75 % der Konzernklagen, die von US-Investoren gewonnen wurden, argumentierten die SchiedsrichterInnen mit einer Verletzung des FET-Standards.<sup>58</sup>

**Schutz der legitimen Erwartungen von Investoren:** „Wenn die oben genannte Verpflichtung der gerechten und billigen Behandlung angewandt wird, kann das Gericht abwägen, ob eine Vertragspartei sich gegenüber dem Investor spezifisch geäußert hat, um die Tätigkeit einer gedeckten Investition anzuregen und damit legitime Erwartungen begründet hat, auf die sich der Investor bei seiner Entscheidung über die Tätigkeit oder Weiterführung seiner Investition gestützt hat, die aber durch die Vertragspartei nachträglich enttäuscht wurden.“ (Kapitel 10, Artikel X.9)

Schiedsgerichte haben den FET-Standard bereits als Schutz der „legitimen Erwartungen“ eines Investors interpretiert – auch wenn Verträge wie NAFTA den Standard nicht so definieren. Der Schutz wurde als Anspruch der Investoren auf einen stabilen regulatorischen Rahmen gewertet, was Regierungen stark einschränkt, die Gesetze, Regulierungen oder andere Maßnahmen verändern wollen, weil demokratische Entscheidungen oder neu gewonnene Erkenntnisse das erfordern. Im Lone Pine-Fall, bei dem Proteste Auslöser für das Fracking-Moratorium waren, argumentiert Lone Pine beispielsweise, dass der Widerruf seiner Erdgaserkundungslizenzen „die legitimen Erwartungen hinsichtlich eines stabilen juristischen und wirtschaftlichen Rahmens“ verletzt habe.<sup>59</sup> CETA schreibt diese weitreichenden Interpretationen des FET-Standards fest und vergrößert damit den Geltungsbereich dieser Bestimmung. Damit bekommen Investoren eine scharfe Waffe zur Bekämpfung strenger Regelungen in die Hand. Das ist umso beunruhigender, da nicht festgelegt ist, worin eine „spezifische Äußerung“ besteht, durch die ein Staat eine „legitime Erwartung“ weckt.

„TRADE SPEAK“  
HANDELSVOKABULAR: WAS STEHT IM CETA<sup>55</sup>

ÜBERSETZUNG: WARUM DAS GEFÄHRLICH IST<sup>56</sup>

**Enteignung:** „Keine Vertragspartei darf eine gedeckte Investition verstaatlichen oder enteignen, sei es entweder direkt oder indirekt durch Maßnahmen, die den gleichen Effekt wie eine Verstaatlichung haben [...], außer Maßnahmen a) im öffentlichen Interesse; b) in einem ordnungsgemäßen rechtsstaatlichen Verfahren; c) nicht-diskriminierender Art; und d) gegen die Zahlung eines sofortigen, angemessenen und effektiven Schadenersatzes.“ (Kapitel 10, Artikel X.11.1)

„Im Interesse größerer Rechtssicherheit, außer in seltenen Fällen, in denen eine Maßnahme oder eine Reihe von Maßnahmen so schwerwiegend hinsichtlich ihres Zweckes sind, dass sie offensichtlich unverhältnismäßig erscheinen, stellen nicht-diskriminierende Maßnahmen einer Vertragspartei, die zum Schutz von Gemeinwohl in den Bereichen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt ausgelegt sind und angewandt werden, keine indirekte Enteignung dar.“ (Kapitel 10, Anhang X.11)

**Meistbegünstigung (Most-Favoured-Nation, kurz MFN):** „Jede Vertragspartei soll Investoren der anderen Vertragspartei und den gedeckten Investitionen die nicht weniger günstige Behandlung zuteil werden lassen wie in ähnlichen Situationen Investoren oder deren Investitionen aus Drittstaaten hinsichtlich der Errichtung, dem Erwerb, dem Ausbau, der Leitung, dem Betrieb, der Verwaltung, Aufrechterhaltung, dem Gebrauch, Entfaltung, Verkauf oder Veräußerung ihrer Investitionen auf ihrem Hoheitsgebiet.“  
CETA stellt klar, dass dies „nicht gilt“ für ISDS-Bestimmungen in anderen Vereinbarungen und dass „substantielle Verpflichtungen aus anderen internationalen Investitions- und Handelsverträgen nicht aus sich heraus eine ‚Behandlung‘ darstellen [...] sofern nicht Maßnahmen von einer Vertragspartei gemäß solcher Verpflichtungen ergriffen werden. (Kapitel 10, Artikel X.7.1–4)

**Investor-Staat-Klagerechte:** „Der Beklagte stimmt der Einreichung einer Klage bei einem Schiedsgericht gemäß der in diesem Abkommen getroffenen Bestimmungen zu.“ (Kapitel 10, Artikel X.24)

Aus einer bestimmten investorenfreundlichen Perspektive kann beinahe jede Maßnahme oder jedes Gesetz als indirekte „Enteignung“ ausgelegt werden, wenn damit Profite geschmälert werden. Schiedsgerichte haben berechtigte Maßnahmen zum Schutz von Gesundheit, Umwelt oder anderen öffentlichen Interessen so interpretiert und Staaten zu Entschädigungen verurteilt. Wird der CETA-Anhang zum Gemeinwohl dies verhindern? Nicht unbedingt. Ein Staat wird nachweisen müssen, dass die Maßnahme „zum Schutz von Gemeinwohl in den Bereichen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt ausgelegt und angewandt“ wurde (und wie im Philip-Morris-Fall könnte ein Investor das anzweifeln). In „seltenen Fällen“ könnte eine Maßnahme zum Schutz des Gemeinwohls weiterhin als Enteignung betrachtet werden, die dann entschädigt werden müsste. Diese Entscheidung läge im Ermessen der gewinnorientiert arbeitenden SchiedsrichterInnen, die keinerlei Rechenschaft ablegen müssen – und nicht bei unabhängigen RichterInnen.

SchiedsrichterInnen haben die MFN-Klausel benutzt, um für Investoren in Investor-Staat-Klagen die bestmöglichen Privilegien aus anderen vom Gastland unterzeichneten Verträgen – wie von Zauberhand<sup>60</sup> – zu „importieren“. Ein solches Vorgehen erhöht die Risiken für erfolgreiche Angriffe gegen Politik im öffentlichen Interesse. Die MFN-Klausel im CETA-Text spricht diese Praxis des „Rosinenpickens“ zwar an, überlässt die Auslegung jedoch den SchiedsrichterInnen und bleibt dabei sehr vage. Warum wird der „Import“ von substantiellen Verpflichtungen aus anderen Abkommen im CETA nicht eindeutig verboten? Das geschieht nur, wenn keine „Maßnahmen [...] gemäß solcher Verpflichtungen“ in anderen Verträgen ergriffen wurden. Dabei ist die Definition des Begriffs „Maßnahme“ im CETA äußerst weit gefasst.

Hier sagen die EU und Kanada faktisch, dass ihre Gerichte für ausländische Investoren nicht gut genug sind. Anders als einheimische Unternehmen und gewöhnliche BürgerInnen bekommen Investoren mit Sitz im Ausland das Privileg, die nationalen Gerichte zu umgehen und Kanada, die EU und ihre Mitgliedstaaten direkt vor privaten internationalen Schiedsgerichten zu verklagen. Private SchiedsrichterInnen befinden dann darüber, ob politische Maßnahmen richtig oder falsch sind und können Staaten zur Zahlung hoher Entschädigungssummen verurteilen.

„TRADE SPEAK“  
HANDELSVOKABULAR: WAS STEHT IM CETA<sup>55</sup>

ÜBERSETZUNG: WARUM DAS GEFÄHRLICH IST<sup>56</sup>

**Schiedsgericht:** Normalerweise „besteht das Gericht aus drei Schiedsrichtern. Jede Streitpartei wählt einen Schiedsrichter und ein dritter wird von beiden Streitparteien durch Vereinbarung ernannt und übernimmt den Vorsitz.“ (Kapitel 10, Artikel X.25)

Investor-Staat-Klagen werden nicht von unabhängigen, fest angestellten RichterInnen mit einem festen Gehalt entschieden, die Verfahren per Zufall oder in einem Rotationssystem zugewiesen bekommen. Vielmehr fällen gewinnorientiert arbeitende SchiedsrichterInnen, die pro Klage oder nach Stundenlohn bezahlt werden, die Urteile. Diese SchiedsrichterInnen haben einen wirtschaftlichen Anreiz, zugunsten der Partei zu entscheiden, die auch in Zukunft weitere Klagen einreichen kann, und dass ist der Investor.<sup>61</sup>

**Schiedsspruch:** Entscheidet ein Schiedsgericht, dass ein Staat die durch CETA garantierten Investorenrechte verletzt hat, kann es „separat oder in Kombination nur: (a) finanziellen Schadenersatz zuzüglich fälliger Zinsen; (b) die Rückgabe von Vermögenswerten“ gewähren. „Der finanzielle Schadenersatz kann nicht höher sein als der Wertverlust des Investors.“ (Kapitel 10, Artikel X.36)

Diese Schadenersatz-Urteile können öffentliche Haushalte enorm belasten und weltweit u. a. durch die Beschlagnahmung von staatlichen Vermögenswerten vollstreckt werden. Ecuador wurde zur Zahlung von 2,4 Milliarden US\$ verurteilt, einer der höchsten bekannten Schadenersatzsummen, die etwa 3% des BIPs des Landes entspricht.<sup>62</sup> Im Jahr 2003 musste Tschechien 354 Millionen US\$ an einen Medienkonzern bezahlen – in etwa die Höhe des damaligen Gesundheitshaushalts des Landes.<sup>63</sup> Schiedsgerichte beziehen in ihre Urteile oftmals auch Entschädigungen für *zukünftige* Gewinnerwartungen mit ein, so auch in einem Streitfall gegen Libyen: Das Land muss 900 Millionen US\$ zahlen für „entgangene Profite“ durch „reale Verluste und einige entgangene Profitmöglichkeiten“ in einem Tourismusprojekt, obwohl der Investor nur 5 Millionen US\$ investiert hatte und das Projekt nie begonnen hat.<sup>64</sup>

Artikel 20 des CETA-Kapitels zu Finanzdienstleistungen ermöglicht **Investor-Staat-Klagen im Bereich Finanzdienstleistungen** wenn „ein Investor befindet, dass eine Vertragspartei die Artikel X.12 (Vermögenstransfers), X.11 (Investitionen – Enteignung), X.10 (Investitionen – Entschädigung bei Verlust), X.9 (Investitionen – Behandlung von Investoren und gedeckten Investitionen), X.15 (Entzug von Vorteilen) oder X.4 (Finanzdienstleistungen – Meistbegünstigungsklausel) verletzt hat“ oder wenn „auf Artikel 15.1. [über regulatorische Maßnahmen im Finanzsektor] zurückgegriffen wurde.“ (Kapitel 15, Artikel 20)

Durch CETA erhalten ausländische Investoren mehr Rechte, gegen Finanzmarktregulierungen vorzugehen als in Verträgen wie NAFTA. GesetzgeberInnen, die eigentlich für Verbraucherschutz und stabile Finanzmärkte sorgen sollen, könnten dadurch extrem behindert werden. Investor-Staat-Klagen im Finanzsektor waren im NAFTA noch beschränkt auf das (bereits weitreichende) Recht zum freien Kapitaltransfer und den Schutz vor Enteignung. Diese Rechte werden durch CETA ausgeweitet, z.B. auf den äußerst vagen Standard der „gerechten und billigen Behandlung“. Selbst kanadische VerhandlerInnen haben davor gewarnt, dass das „eine abschreckende Wirkung auf Regulierungen entfalten könnte, mit möglichen negativen Konsequenzen für die gesamte Volkswirtschaft.“<sup>65</sup>

**Bestandsklausel:** „Im Fall der Kündigung des vorliegenden Abkommens gelten die Bestimmungen [des Kapitel 10 zu Investitionen] noch für weitere 20 Jahre vom Tag des Außerkrafttretens für die Investitionen, die vor der Kündigung des vorliegenden Abkommens getätigt wurden.“ (Kapitel 34, Artikel X.08.2)

Wenn das CETA-Abkommen einmal aufgekündigt wird, können Investoren weitere 20 Jahre lang Klagen einreichen, bezüglich vor der Kündigung getätigter Investitionen. Diese „Zombieklausel“ lässt also die Konzernklagerechte selbst dann weiterleben, wenn CETA „stirbt“.

## ANHANG 2

# EIN LEITFADEN FÜR TRÜGERISCHE PR-PARAGRAPHEN IM CETA

### PR-VOKABULAR: WAS STEHT IM CETA?<sup>66</sup>

### REALITÄTS-CHECK: WAS STECKT DAHINTER?<sup>67</sup>

#### **Unabhängigkeit der SchiedsrichterInnen:**

„Schiedsrichter sollten die Richtlinien zu Interessenkonflikten in der Internationalen Schiedsgerichtsbarkeit der International Bar Association (IBA) oder ähnliche Anforderungen erfüllen“, die von der EU und Kanada erst noch verabschiedet werden müssen, wenn CETA in Kraft tritt. (Kapitel 10, Artikel X.25)

So wird keine Unabhängigkeit und Unparteilichkeit der SchiedsrichterInnen gewährleistet, wie es zum Beispiel bei einer Festanstellung oder einem festen Gehalt der Fall wäre. Bereits bestehende Verhaltenscodices wie die Richtlinien der IBA haben bisher nicht verhindert, dass eine kleine Elite von SchiedsrichterInnen über die Mehrzahl der Investor-Staat-Klagen entscheidet und mit investorenfreundlichen Schiedssprüchen Klagen nicht nur begünstigt, sondern auch ein regelrechtes Gewerbe für Konzernklagen geschaffen hat.<sup>68</sup> Die (im Übrigen von den SchiedsrichterInnen selbst verfassten) IBA-Richtlinien legen nicht einmal fest, worin ein Interessenkonflikt besteht. Der krasse Interessenkonflikt im Falle von SchiedsrichterInnen, die nebenher auch als Anwälte arbeiten, wird ebenso wenig adressiert.

#### **Auswahl der SchiedsrichterInnen:**

Wenn sich die Streitparteien nicht auf die SchiedsrichterInnen einigen können, „ernennt der ICSID-Generalsekretär einen oder mehrere Schiedsrichter auf Grundlage einer Liste mit erfahrenen Privatpersonen“, auf die sich die EU und Kanada noch einigen müssen. (Kapitel 10, Artikel X.25)

Dadurch werden die Zweifel über die Befangenheit der SchiedsrichterInnen nicht beseitigt. Wenn sich die Streitparteien nicht auf eine/n SchiedsrichterIn einigen können, entscheidet ein Exekutiv-Beamter (der Generalsekretär von ICSID, wo die meisten Investor-Staat-Klagefälle verhandelt werden). ICSID verfügt über enge Kontakt zur Schiedsgerichts-Branche und hat wohl ein ähnliches Interesse an ihrem Wachstum. Und die Liste der SchiedsrichterInnen? Die könnte nie zustande kommen. Eine solche Liste war auch bei NAFTA vorgesehen, wurde aber nie umgesetzt.

#### **Ungerechtfertigte und gegenstandslose Klagen:**

Der beklagte Staat kann „Einspruch erheben gegen eine offensichtlich unbegründete Klage“ oder „Einspruch [...], dass eine Klage gemäß dem Gesetz [...] keine Klage ist, für die in diesem Bereich ein Schiedsspruch zugunsten des Klägers gefällt wird, auch wenn die Sachverhalte als vermeintlich wahr betrachtet werden.“ Die Entscheidung obliegt dem Schiedsgericht. (Kapitel 10, Artikel X.29 und X.30)

Hier wird der Bock zum Gärtner gemacht: Ob eine Klage zugelassen wird, liegt im Ermessen der SchiedsrichterInnen, deren Einkommen wiederum davon abhängt, dass der Fall verhandelt wird. Dieser klare Interessenkonflikt mag eine Erklärung dafür sein, warum kein einziger Fall einer abgewiesenen ungerechtfertigten Klage bekannt ist,<sup>69</sup> obwohl schon bestehende Verträge dafür Regeln vorsehen. Weiterhin besteht das Problem, dass viele Investor-Staat-Klagen sehr wohl in den weitreichenden Geltungsbereich der CETA-Investorenprivilegien fallen. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass beispielsweise Klagen wie von Lone Pine oder Vattenfall über ein solches Verfahren abgewiesen würden.

**Schadenersatz:** Ein Schiedsgericht kann „nur“ Schiedssprüche zur finanziellen Entschädigung oder der Rückgabe von Vermögenswerten fällen (Kapitel 10, Artikel X.36). Die EU beteuert, dass ein Schiedsspruch „nicht zur Aufhebung einer vom Europäischen Parlament, einem Mitgliedstaat oder von Kanada getroffenen Maßnahme führen kann.“<sup>70</sup>

Das wird nicht verhindern, dass Regierungen „freiwillig“ Maßnahmen zurücknehmen, wenn ein finanzkräftiges Unternehmen Klage erhebt oder damit droht. Die abschreckende Wirkung von Klagen ist hinreichend belegt: Deutschland schwächte beispielsweise Umweltauflagen für ein Kohlekraftwerk ab, als die Regierung und der schwedische Energiekonzern Vattenfall ein Verfahren mit einem Vergleich beilegte (siehe Box 2 auf Seite 6). Und Neuseeland kündigte an, geplante Anti-Tabak-Gesetze nicht einzuführen, solange die Klage des Tabakkonzerns Philip Morris gegen Australien wegen der dort eingeführten NichtraucherInnenschutzregeln anhängig ist.<sup>71</sup> Die Beschränkung der Handlungsspielräume von Regierungen ist heutzutage wohl die wichtigste Funktion des globalen Investitionsregimes.

PR-VOKABULAR: WAS STEHT IM CETA?<sup>66</sup>

**Berufungsverfahren:** Die EU und Kanada haben ein Forum ins Leben gerufen, um unter anderem darüber zu beraten, „ob, und wenn ja, unter welchen Bedingungen ein solcher Berufungsmechanismus im CETA zustande kommen könne.“ (Kapitel 10, Artikel 42)

**Verbindliche Auslegungen:** „Sollten ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Auslegung entstehen, die eine Investition betreffen“, könnten die EU und Kanada „für Schiedsgerichte verbindliche Auslegungen des Abkommens“ verabschieden. (Kapitel 10, Artikel X.27)

CETA enthält eine Reihe von im gesamten Vertragstext verteilten **Ausnahmen**, wie zum Beispiel für „angemessene Maßnahmen aus Vernunftgründen“ im Finanzsektor, um die „Integrität und Stabilität des Finanzsystems einer Vertragspartei“ zu gewährleisten (Kapitel 15, Artikel 15.1) oder um „das Leben von Menschen, Tieren, oder Pflanzen oder die Gesundheit zu schützen.“ (Kapitel 32, Artikel X.02.2)

**Einschränkungen:** Die Investitionsregeln im CETA unterliegen länderspezifischen Vorbehalten hinsichtlich bestimmter wirtschaftlicher Sektoren oder bestimmter in den Anhängen aufgeführter Maßnahmen. In Anhang I sind „bereits existierende Maßnahmen“ aufgeführt, die nicht mit den CETA-Regeln konform sind, aber fortgeführt werden können. In Anhang II werden „Ausnahmen für künftige Maßnahmen“ angeführt, die Regierungen in der Zukunft einführen können, die aber sonst mit CETA nicht möglich wären. Sektoren und Maßnahmen, die von den Regierungen durch das Aufnehmen in den Anhang nicht explizit ausgeschlossen wurden, werden durch CETA automatisch abgedeckt. (Anhang I und II)

REALITÄTS-CHECK: WAS STECKT DAHINTER?<sup>67</sup>

Anders als bei ordentlichen Gerichten können die Entscheidungen von Schiedsgerichten nicht revidiert werden (Ausnahme: Nichtigkeitsklärung der Entscheidung und Aufhebungsverfahren, die nur auf wenige Verfahrensfehler angewandt und entweder von einem anderen privaten Schiedsgericht oder von einem Gericht, auf das sich die SchiedsrichterInnen einigen, entschieden werden). Ein Berufungsverfahren vor einem unabhängigen Gericht würde zu kohärenteren Schiedssprüchen führen und allzu abenteuerlichen Rechtsauslegungen der SchiedsrichterInnen einen Riegel vorschieben. Die gegenwärtige Situation ist aber noch weit davon entfernt: CETA enthält nur eine vage Absichtserklärung, die auch andere Verträge bereits enthalten – seit mindestens 10 Jahren.

Es ist schwer, einen Konsens zu solch verbindlichen Rechtsinterpretationen zu finden. Im 20-jährigen Bestehen von NAFTA, das eine ähnliche Klausel enthält, konnte ein solcher Konsens nur in zwei Fällen erreicht werden, trotz regelrechter Klagewellen. Zudem haben sich SchiedsrichterInnen bereits geweigert, 'verbindliche' Auslegungen zu akzeptieren, mit denen ihr eigener Ermessensspielraum eingeschränkt werden soll.<sup>72</sup>

Diese Ausnahmen beschränken sich meist auf wenige Bereiche und wenige Investorenrechte und sind sehr restriktiv formuliert. Die Bringschuld liegt bei den Regierungen. So müssen beispielsweise Maßnahmen zur Gewährleistung finanzieller Stabilität „*unbedingt erforderlich*“ sein und dürfen lediglich in „*außergewöhnlichen* Umständen“ und bei „*ernsthaften* Schwierigkeiten für das Funktionieren der Wirtschafts- und Währungsunion“ ergriffen werden. Für Maßnahmen zur Lösung von „*gravierenden* Schwierigkeiten bei der Zahlungsbilanz oder externen finanziellen Problemen“ wird im CETA sogar darauf hingewiesen, dass diese „*unnötigen* Schaden für die kommerziellen, wirtschaftlichen oder finanziellen Interessen aller anderen Parteien“ vermeiden sollten. (Kapitel 32, Artikel X.03 und X.04) Es wird im Ermessen der SchiedsrichterInnen liegen, ob eine Maßnahme „unbedingt erforderlich“ war oder ob dadurch für den Investor „unnötige“ Kosten entstehen – und es wird ihnen leicht fallen, sich über die Ausnahmen hinwegzusetzen, wenn sie wollen, dass Banken und andere Investoren entschädigt werden.

Die Vorbehalte haben klare Grenzen. Diejenigen in Anhang I unterliegen einem so genannten *Standstill*-Effekt. Das bedeutet, dass sie zukünftig nur geändert werden können, wenn sie mit den CETA-Bestimmungen in Einklang gebracht werden. Die Vorbehalte in Anhang I und II berühren zudem nicht den gefährlichsten Investitionsschutzstandard, der gerechten und billigen Behandlung. Darüber hinaus haben die EU-Mitgliedstaaten wenig Erfahrung mit der im CETA erstmals angewandten Praxis der „Negativlisten“, bei der die Regierungen alle von CETA ausgenommenen Bereiche explizit ausklammern müssen anstatt nur die Bereiche zu nennen, die von CETA abgedeckt werden sollen. Die von europäischen Regierungen vorgebrachten Einschränkungen sind äußerst unterschiedlich und bisweilen widersprüchlich. Bulgarien hat beispielsweise sein Frackingverbot aufgeführt, Frankreich, das Fracking ebenfalls verboten hat, hingegen nicht.

## Notes

- 1 Siehe <http://eu-secretdeals.info/ceta/> für aktualisierte Informationen über CETA und Making Sense of the CETA, eine erste Analyse des endgültigen CETA-Vertragstextes von ExpertInnen aus Kanada und der EU (in englischer Sprache).
- 2 Bei Worten wie „Investor“ verwenden wir dann keine geschlechtergerechte Formulierung (z.B. InvestorInnen), wenn es sich i. d. R. nicht um Personen, sondern um Unternehmen bzw. Körperschaften handelt.
- 3 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012): [Profiting from Injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom](#), Kapitel 4; van Harten, Gus 2012: [Arbitrator Behaviour in Asymmetrical Adjudication: An Empirical Study of Investment Treaty Arbitration](#), Osgoode Hall Law Journal 50:1, 211-268. (in englischer Sprache)
- 4 van Harten, Gus (2014): [Why arbitrators not judges? Comments on the European Commission's approach to investor-state arbitration in TTIP and CETA. Summary](#), 2. (in englischer Sprache) Im Rahmen der Übersetzung der vorliegenden Broschüre vom Englischen ins Deutsche wurden auch die ursprünglich englischsprachigen Zitate ins Deutsche übertragen.
- 5 UNCTAD (2014): [Recent developments in investor-state dispute settlement \(ISDS\)](#), April, 1. (in englischer Sprache)
- 6 Tienhaara, Kyla (2010): [Regulatory Chill and the Threat of Arbitration. A View from Political Science](#). (in englischer Sprache)
- 7 Zitiert in Greider, William (2001): [The Right and US Trade Law. Invalidating the 20th Century](#), The Nation, 17 November. (in englischer Sprache)
- 8 Zitiert in Kenn, Kip (2013): [Landmark Canada/ EU trade agreement could have major implications for miners](#), Mineweb, 23 October. (in englischer Sprache)
- 9 Alle Umrechnungsangaben dieser Publikation gehen vom Umrechnungskurs des 14. Oktober 2014 aus (1 € = 1,27 US\$; 1 € = 1,42 CAN\$).
- 10 IIAPP 2011: [SD Myers v Canada \(NAFTA Chapter 11\)](#). (in englischer Sprache)
- 11 Public Citizen (2014): [Table of Foreign Investor-State Cases and Claims under NAFTA and Other US "Trade" Deals](#), August, 14. (in englischer Sprache)
- 12 Corporate Europe Observatory/Council of Canadians/Transnational Institute (2013): [The right to say no. EU-Canada trade agreement threatens fracking bans](#). (in englischer Sprache)
- 13 Trew, Stuart (2013): [Eli Lilly's NAFTA lawsuit should prompt rethink of investor 'rights' deals](#), 30 August. (in englischer Sprache)
- 14 Council of Canadians (2012): [Exxon Mobil's disastrous NAFTA win against Canada: Resource management and sustainable development take a hit in three different investor-state disputes](#), 4. Juni. (in englischer Sprache)
- 15 Canadian Centre for Policy Alternatives (2014): [Investor-State Dispute Settlement in the TTIP and CETA. Submission to the European Commission's public consultation](#), 17. (in englischer Sprache)
- 16 Ibid.
- 17 UNCTAD (2014), siehe Endnote 5, 1, 8. (in englischer Sprache)
- 18 PowerShift/Forum Umwelt und Entwicklung (2012): [Der deutsche Atomausstieg auf dem Prüfstand eines internationalen Investitionsschiedsgerichts?](#)
- 19 International Investment Arbitration and Public Policy (IIAPP) (2011): [Foresti v South Africa \(Italy-South Africa BIT\)](#). (in englischer Sprache)
- 20 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014): [Profiting from Crisis. How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries](#), 12 und Kapitel 3. (in englischer Sprache)
- 21 Karadelis, Kyriaki (2012): [Can Veolia trash Egypt at ICSID?](#), Global Arbitration Review, 28. Juni. (in englischer Sprache)
- 22 Sushama, Deepu Jojo (2014): [Micula Brothers vs. Romania: A Road Map for Future Investors in Europe](#), Young Arbitrators Belgium, 8. Januar. (in englischer Sprache)
- 23 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014), siehe Endnote 20. (in englischer Sprache)
- 24 Institute for Policy Studies (2013): [Mining for Profits in International Tribunals](#), 1. April. (in englischer Sprache)
- 25 Whittington, Les (2010): [Canadian mining firms worst for environment, rights: Report](#), The Star, 19. Oktober. (in englischer Sprache)
- 26 Die bestehenden bilateralen Investitionsverträge zwischen Kanada und Tschechien, Ungarn, Kroatien, Litauen, Polen, Malta, Rumänien und der Slowakei können auf der [Webseite der kanadischen Regierung](#) eingesehen werden. (in englischer Sprache)
- 27 Keen, Kip (2013), siehe Endnote 8. (in englischer Sprache)
- 28 Ibid.
- 29 Friends of the Earth Europe (2014): [Dirty Deals: How trade talks threaten to undermine EU climate policies and bring tar sands to Europe](#), 9. (in englischer Sprache)
- 30 Pembina Institute, [Oilsands 101: Climate Impacts](#).
- 31 CBC News (2014): [European Union drops plan to label oilsands crude 'dirty'](#), 7. Oktober. (in englischer Sprache)
- 32 Frigon, Mathieu (2001): [The Foreign Investment Review Process in Canada](#), Library of Parliament, Parliament of Canada, July 12; Hurtig, Mel 2008: [The Truth About Canada](#), chapter 24. (in englischer Sprache)
- 33 Industry Canada (2014): [Investment Canada Act Statistics - Quarter 2](#), Tabelle 3. (in englischer Sprache)
- 34 Foreign Affairs, Trade and Development Canada (2010): [Canada's State of Trade: Trade and Investment Update 2010](#). (in englischer Sprache)
- 35 UNCTAD (2014), siehe Endnote 5, 1, 8. (in englischer Sprache)
- 36 van Harten, Gus (2012), siehe Endnote 3. (in englischer Sprache)
- 37 Corporate Europe Observatory/ Transnational Institute (2012): [Profiting from Injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom](#), chapter 4, Kapitel 3.
- 38 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014), siehe Endnote 20, 30. (in englischer Sprache)
- 39 Presseerklärung: [Stop the Corporate Giveaway! A transatlantic plea for sanity in the EU – Canada CETA negotiations](#), November 2013. (in englischer Sprache)
- 40 CLC/ETUC (2013): [EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement](#), Januar. (in englischer Sprache)
- 41 EDRI (2014): [EU Commissioner on ISDS consultation. "An outright attack"](#), 30. Juli. (in englischer Sprache)

- 42 Stop TTIP (2014): EU Commission Wants to Wipe Out Citizens' Involvement in TTIP and CETA. (in englischer Sprache)
- 43 CLC/ETUC (2013), siehe endnote 40, Januar. (in englischer Sprache)
- 44 Europäisches Parlament (2011): Entscheidung des Europäischen Parlaments vom 8. Juni 2011 zu den Handelsbeziehungen zwischen der EU und Kanada, 8. Juni.
- 45 Europäisches Parlament (2014): Freihandelsabkommen EU-Kanada (CETA) (Aussprache), 16. September.
- 46 Siehe, zum Beispiel, das Protokoll der Sitzung des Ausschusses für Handelspolitik (Dienstleistungen und Investitionen) des Ministerrats vom 10. September 2014, zu finden bei Corporate Europe Observatory.
- 47 Dalton, Matthew (2014): Did Juncker Oppose Investor Tribunals in the US-EU Trade Deal?, Wall Street Journal, 16. Juli. (in englischer Sprache)
- 48 Europäische Kommission (2014): EU-Canada agree deal to boost trade and investment, Presseerklärung vom 26. September. (in englischer Sprache)
- 49 Corporate Europe Observatory (2014): Commission ISDS reform plan is an echo chamber of business views, Juli. (in englischer Sprache)
- 50 Siehe Endnote 26.
- 51 Government of Canada (2014): Canada-Korea Free Trade Agreement (CKFTA). (in englischer Sprache)
- 52 Government of Canada (2014): Canada-China Foreign Investment Promotion and Protection Agreement (FIPA) Negotiations. (in englischer Sprache)
- 53 UNCTAD (2014), siehe Endnote 5, 1, 8. (in englischer Sprache)
- 54 The Economist (2014): The arbitration game, 11. Oktober. (in englischer Sprache)
- 55 Consolidated CETA text, veröffentlicht am 26. September 2014. (bisher nur in englischer Sprache) Bei der hiesigen Übersetzung handelt es sich nicht um die offizielle Übersetzung.
- 56 Soweit nicht anders gekennzeichnet bezieht sich die Analyse auf die kritischen Kommentare zu vorab veröffentlichten CETA-Texten, die unter <http://eu-secretdeals.info/ceta> und in der TTIP-Rubrik zu finden sind (in englischer Sprache).
- 57 Philip Morris (2011): Notice of Arbitration, 11. (in englischer Sprache)
- 58 Public Citizen (2012): "Fair and Equitable Treatment" and Investors' Reasonable Expectations: Rulings in US FTAs and BITs Demonstrate FET Definition Must be Narrowed, 1. (in englischer Sprache)
- 59 Lone Pine (2013): Notice of Arbitration, 17. (in englischer Sprache)
- 60 Kahale, George III (2014): Keynote Speech at the Eighth Annual Juris Investment Treaty Arbitration Conference, Washington, März 28, 5. (in englischer Sprache)
- 61 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012), siehe Endnote 3, Kapitel 4; van Harten, Gus 2012, siehe Endnote 3. (in englischer Sprache)
- 62 Public Citizen (2013): Occidental v. Ecuador Award Spotlights Perils of Investor-State System, 2. (in englischer Sprache)
- 63 Desai, Mihir A./Moel, Alerto (2006): Czech Mate. Expropriation and Investor Protection in a Converging World. (in englischer Sprache)
- 64 Rosert, Diana (2014): Libya ordered to pay US\$935 million to Kuwaiti company for cancelled investment project, Investment Treaty News, 19. Januar. (in englischer Sprache)
- 65 Canadian Centre for Policy Alternatives (2014): Making Sense of CETA, 18f. (in englischer Sprache)
- 66 Siehe Endnote 56. (in englischer Sprache)
- 67 Siehe Endnote 56. (in englischer Sprache)
- 68 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012), siehe Endnote 2, Kapitel 4; van Harten, Gus 2012, siehe Endnote 2. (in englischer Sprache)
- 69 Inside US Trade (2013): Revised EU Mandate Seeks To Prevent 'Frivolous' Investor-State. (in englischer Sprache)
- 70 European Commission 2014: Investment provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement (CETA), 26 September.
- 71 New Zealand Government (2013): Government moves forward with plain packaging of tobacco product, 19. Februar. (in englischer Sprache)
- 72 Porterfield, Matthew (2013): A Distinction Without Difference? The Interpretation of Fair and Equitable Treatment Under Customary International Law by Investment Tribunals, Investment Treaty News, 22. März. (in englischer Sprache)



**Veröffentlicht von:** Association Internationale de Techniciens, Experts et Chercheurs (Aitec), Arbeiterkammer Wien (AK Wien), Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA), Corporate Europe Observatory (CEO), Council of Canadians, Canadian Union of Public Employees (CUPE), Europäischer Gewerkschaftsverband für den öffentlichen Dienst (EGÖD), Forum Umwelt und Entwicklung, Friends of the Earth Europe (FoEE), PowerShift, Quaker Council for European Affairs (QCEA), Quebec Network on Continental Integration (RQIC), Trade Justice Network, Transnational Institute (TNI), Transport & Environment (T&E).