

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,¹ 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 School⁴

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 Investoren² 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.³

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.⁵ 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.⁶ 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.“⁷

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.⁸

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 €)⁹ zuzüglich Zinsen zu.¹⁰

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.¹¹

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.¹²

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.¹³

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.¹⁴

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.¹⁸

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.¹⁹

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 zyprischen Anteilseigner Istrokapital verklagt: Beide hatten griechische Staatsanleihen zu einem Schleuderpreis erworben und klagen nun gegen die Umschuldungspolitik Griechenlands.²⁰

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\$).²¹

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.²²

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.¹⁵

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.¹⁶

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.¹⁷

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.²³ 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.²⁴ Dabei handelt es sich um die Bereiche, in denen kanadische Konzerne den Ruf als „weltweit schlimmste Übeltäter bei Umweltverschmutzung, Menschenrechtsverletzungen oder Ähnlichem“ erlangt haben.²⁵

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 abgeschlossen²⁶). 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.²⁷

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.²⁹ 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 Bergbausektor²⁸

kanadischen Öl- und Erdgasunternehmen die Europäische Kraftstoffqualitätsrichtlinie (Fuel Quality Directive) verwässert und ausgehöhlt. Diese Richtlinie verlangt von Kraftstoffherstellern in der EU, die CO₂-Intensität ihrer Kraftstoffe zu senken. Damit sollten die erhöhten Treibhausgasemissionen aus CO₂-intensiven Kraftstoffen besonders bewertet werden. Ein Beispiel dafür sind aus kanadischen Teersanden gewonnene Kraftstoffe, da diese in der Gewinnung und Herstellung deutlich klimaschädlicher sind.³⁰ Nach jahrelanger Verzögerung hat die Europäische Kommission zwar Maßnahmen formuliert, die die erhöhte CO₂-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.³¹

CETA: ein Trojanisches Pferd für US-Konzerne

CETA wird nicht nur kanadischen Unternehmen die Klagemöglichkeit gegen die EU einräumen und umgekehrt. 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.³² 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\$³³ (797,49 Milliarden €). 39,7 % aller großen Unternehmen in Kanada sind in ausländischer Hand.³⁴

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.³⁵

Statistiken weisen darauf hin, dass SchiedsrichterInnen dazu tendieren, investorenfreundliche Entscheidungen zu treffen, wenn der Kläger aus den USA kommt.³⁶ 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.³⁷

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.³⁸

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 Organisationen³⁹ und Gewerkschaften⁴⁰ 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,⁴¹ als auch durch eine geplante Europäische BürgerInneninitiative, wurden in Europa abgewiesen.⁴²

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“⁴⁴ 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.⁴⁵ 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.⁴⁶

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.⁴⁷

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)⁴³

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.⁴⁸ 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.⁴⁹

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).⁵⁰

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)⁵¹ 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.⁵² 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.⁵³

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 Economist⁵⁴

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.