

TTIP: Investitionsschutz sinnvoll und erforderlich

Die seit Mitte 2013 stattfindenden Verhandlungen zwischen den USA und der EU zu einer Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zielen darauf, die weltweit größten Wirtschaftsräume, die zusammen für rd. 40% des weltweiten Bruttoinlandsprodukts stehen, wirtschaftlich stärker miteinander zu verknüpfen. TTIP bietet die Chance auf Beschäftigungseffekte und Wachstumsimpulse. Dies ist angesichts der abnehmenden Wettbewerbsfähigkeit der Industriestaaten gegenüber aufholenden Schwellenländern von zentraler Bedeutung (ifo Institut, 2013). Im Kern geht es bei den Verhandlungen neben dem Abbau von Zöllen vor allem um die Beseitigung von besonders belastenden Handelshemmnissen (z. B. Vermeidung doppelter Zulassungsverfahren). Eine Absenkung von Standards im Umweltschutz, Arbeitsrecht und Gesundheitsschutz ist dagegen nicht zu befürchten, sie wäre auch nicht vom EU-Verhandlungsmandat gedeckt. Regelmäßig wird u. a. von NGOs kritisiert, dass TTIP entsprechend dem Verhandlungsmandat ein Kapitel zu Investitionsschutz und zur Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS) durch Schiedsgerichte beinhalten soll. Die EU-Kommission hatte – bemüht um Transparenz und Argumentationsaustausch – eine öffentliche Konsultation durchgeführt und nach Auswertung der 150.000 Eingaben einen Vorschlag für einen neuen, modernen Investitionsschutz in TTIP veröffentlicht, den sie mit den EU-Mitgliedstaaten und dem Europäischen Parlament diskutiert und in die Verhandlungen mit den USA eingebracht hat. Richtig ist, dass gerade für die exportorientierte deutsche Wirtschaft der Schutz von Investitionen – also der Schutz vor direkter und indirekter Enteignung, vor Diskriminierung und unfairer Behandlung – unverzichtbar ist.

Irrtum: Investitionsschutz hebt Gesetzgebung und staatliche Souveränität aus.

- Das hohe Niveau des Umwelt-, Gesundheits-, Verbraucher- und Arbeitnehmerschutzes steht keineswegs im Gegensatz zu notwendigem Investitionsschutz. Schon heute verfügen die einzelnen EU-Mitgliedstaaten insgesamt über rd. 1.400 bestehende Investitionsschutzübereinkünfte, Deutschland allein über 129.
- Die meisten Investitionsschutzklagen richten sich nicht gegen Gesetzgebung, sondern gegen Verwaltungsentscheidungen u. ä. (Gutachten für die Regierung der Niederlande von Tietje/Baetens (2014)). Lediglich bei 9% der Klagen geht es um legislative Vorgaben.
- Die Behauptung, dass Schiedsverfahren immer zugunsten der Investoren ausfielen, ist falsch: Von den 274 Klagen, die zwischen 1993 und 2013 abgeschlossen wurden, haben Investoren nur 31%, der beklagte Staat hingegen 43% der Fälle gewonnen (BDI 2014).
- Die Angst vor überproportional häufigen US-Klagen ist verfehlt: Von den weltweit existierenden ISDS-Fällen wurden 300 von EU-Investoren initiiert (53%), nur 127 von US-Investoren (BDI 2014).

Fakt: Verbesserter Investitionsschutz ist sinnvoll und erforderlich.

- Die bestehenden Regelungen zu Investitionsschutz und Schiedsverfahren sind gleichwohl verbesserungswür-

dig. Reformbedarf besteht vor allem im Hinblick auf mehr Transparenz, die präzisere Formulierung zentraler Rechtsbegriffe wie indirekte Enteignung, eine Stärkung der staatlichen Regulierungshoheit, eine Verbesserung des Schutzes vor unseriösen Klagen und die Einführung eines Berufungsmechanismus. Der Textvorschlag der EU-Kommission für einen reformierten Investitionsschutz geht in diese Richtung, es besteht jedoch erheblicher Nachbesserungsbedarf.

- Zudem schlägt die EU-Kommission u. a. vor, dass Klagen von Investoren künftig durch ein Investitionsgericht mit öffentlich bestellten Richtern entschieden werden. Anders als bisher üblich hat der Investor kein Mitspracherecht bei der Auswahl der Richter.
- Allgemein ist Investorenschutz auch bei Abkommen zwischen entwickelten Rechtsstaaten wie den USA und der EU erforderlich: Die unmittelbare Durchsetzung von Investitionsschutzbestimmungen vor nationalen Gerichten ist nicht gesichert, denn nationale Gerichte wenden nationales Recht an, welches ausländischen Investoren oft die gleichen Rechte wie inländischen Investoren verweigert (BDI 2014).
- Das Instrument der Schiedsgerichtsbarkeit im völkerrechtlichen Investitionsschutz ermöglicht im Vergleich zu nationalen Gerichten zumeist eine schnellere Lösung der Streitigkeiten. Dagegen können langjährige Verfahren vor nationalen Gerichten gerade für mittelständische Unternehmen erhebliche finanzielle Lasten – bis zum finanziellen Ruin – bedeuten. Auch durch die nun von der EU-Kommission vorgesehene Berufungsinstanz dürfen die Verfahren

nicht übergebüchlich in die Länge gezogen werden oder die Verfahrenskosten insbesondere im Hinblick auf kleine und mittlere Unternehmen enorm steigen.

Fakt: TTIP bietet Chancen für Wachstum und zusätzliche Beschäftigung.

- TTIP würde auf beiden Seiten des Atlantiks zu Wohlstandsgewinnen führen. Vor allem die Angleichung der Standards – in denen vergleichbare Schutzniveaus bestehen – würde Kosten sparen und Doppelprüfungen wie Doppelzulassungen vermeiden.
- Ein umfassender Abbau von Handelshemmnissen käme gerade auch kleinen und mittleren Unternehmen zugute. Denn sie können sich häufig den bürokratischen Aufwand und die administrativen Kosten, die durch unterschiedliche Regulierungen und Standards entstehen, nicht leisten. Derartige Kosten stellen insbesondere für den Mittelstand gravierende Markteintrittsbarrieren dar.
- Zwar lassen sich die positiven Auswirkungen von TTIP in ihrer Quantität nur abschätzen. Prognosen zur längerfristigen Wirkung eines ambitionierten TTIP, wonach das Niveau des BIP in der EU dauerhaft um bis zu rd. 120 Mrd. € höher liegen könnte als ohne TTIP (in den USA um bis zu rd. 95 Mrd. €), belegen jedoch die erheblichen Chancen eines derartigen Abkommens (CEPR 2013, EU Kommission 2013).
- Für die EU wird zudem mittelfristig mit bis zu fast 400.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen gerechnet – allein für Deutschland wird ein Zuwachs von bis zu fast 110.000 Arbeitsplätzen erwartet (ifo Institut 2013).
- TTIP führt zudem auch zu höheren Einkommen. Das verfügbare Einkommen eines durchschnittlichen Vierpersonenhaushalts in der EU kann aufgrund von Lohnsteigerungen sowie Preissenkungen längerfristig um rd. 500 € höher ausfallen als ohne TTIP (CEPR 2013, EU Kommission 2013). Verbraucher würden zudem von einer größeren Produktauswahl profitieren.

Beispiel: Unterschiedliche Regeln in der Automobilindustrie und im Maschinenbau

Auf beiden Seiten des Atlantiks sind Autos grundsätzlich sehr sicher. Für einen Autohersteller ist es aber bislang undenkbar, das gleiche Automodell für den EU- und den US-Markt zu produzieren. Zu unterschiedlich sind die regulatorischen und technischen Vorschriften. Unterschiedliche Zertifizierungssysteme bei der Zulassung, unterschiedliche Testverfahren bei der Messung von Schadstoffemissionen, Unterschiede bei der Farbe der Blinker. Unternehmen müssen teure und zeitaufwendige Umrüstungen vornehmen und die Fahrzeuge an den jeweiligen Markt anpassen. Dies betrifft z. B. auch die Seitenspiegel: In der EU muss er einklappbar sein, in den USA nicht. In den USA kann der Seitenspiegel auf der Beifahrerseite gekrümmt sein. Weil er deswegen verkleinert, muss er mit einem Warnhinweis versehen sein. In der EU nicht.

Als Folge unterschiedlicher technischer Vorgaben kostet eine Maschine für den US-Markt bis zu 20% mehr als eine für den europäischen Markt angefertigte Maschine. Dabei gehen die Probleme teils weit in die Details, z. B. gibt es unterschiedliche Vorgaben zu Steckern: In Europa dürfen Stecker verwendet werden, wenn ihre Sicherheit durch das CE-Kennzeichen bestätigt ist. In den USA gibt es dagegen nationale Testlabors, die prüfen, welche Stecker sicher sind – was dort nicht getestet wird, kann nicht verwendet werden. Unterschiede gibt es auch bezüglich der Normung von Gewinden: In Deutschland wird nach dem metrischen System genormt, während in den USA in Zoll gemessen wird. Folglich muss bei bestimmten Sicherheitsverrohrungen das Gewinde kostenträchtig verändert werden. Auch hinsichtlich der Elektrik gibt es Unterschiede: In elektrischen Stromkreisen in Europa ist das Erdungskabel grün/gelb. In den USA ist das gleiche Kabel weiß.

Publikationen und Ansprechpartner

Chancen für Beschäftigung und Wirtschaft nutzen

Gemeinsame Erklärung von BDA, BDI, DIHK und ZDH zu TTIP, November 2014

Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP): Verhandlungen entschlossen vorantreiben

Beschluss des Ausschusses Volkswirtschaftliche Fragen der BDA, Oktober 2014

Chancen von TTIP für Sozialversicherungen stärker betonen

BDA-Stellungnahme gegenüber Dt. Rentenversicherung Bund zum Entwurf einer Positionierung der Europavertretung der Dt. Sozialversicherung, Juni 2014

argumente:

TTIP: Chance für globales „fair play“ mit hohem Sozial-, Gesundheits- und Verbraucher-schutz

Links:

www.arbeitgeber.de > Inhalte > Volkswirtschaft > Globalisierung und TTIP

BDA | DIE ARBEITGEBER

Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände

Volkswirtschaft | Finanzen | Steuern

T +49 30 2033-1950

volkswirtschaft@arbeitgeber.de

Die jeweils neueste Ausgabe und weitere Hinweise zu diesem Thema finden Sie unter

www.arbeitgeber.de