

Klodt, Henning

Research Report

TTIP: Chance Handel - Risiko Investorenschutz

Kiel Policy Brief, No. 84

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Klodt, Henning (2015) : TTIP: Chance Handel - Risiko Investorenschutz, Kiel Policy Brief, No. 84, Kiel Institute for the World Economy (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/106937>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kiel Policy Brief

TTIP: Chance Handel – Risiko Investorenschutz

Henning Klodt

Nr. 84 | Februar 2015



TTIP: Chance Handel – Risiko Investorenschutz

Henning Klodt

Institut für Weltwirtschaft, Kiel

Anfang Februar 2015 startete in Brüssel die achte Verhandlungsrunde zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP). Ziel der Initiative ist der Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen, um sowohl den Vereinigten Staaten als auch den Ländern der Europäischen Union Wohlfahrtsgewinne durch eine weitere Vertiefung ihrer internationalen Arbeitsteilung zu ermöglichen. Zumindest in der ökonomischen Fachwelt wird diese Zielsetzung durchgängig begrüßt. Zunehmend Zweifel gibt es aber daran, ob die dabei eingeschlagenen Wege tatsächlich wohlfahrtsfördernd sind.

Der Disput entzündete sich zunächst an der Frage, inwieweit es gelingen kann, die etablierten europäischen Produktstandards in den Verhandlungen mit den transatlantischen Partnern zu bewahren. Das amerikanische Chlorhähnchen wurde gleichsam zum Wappentier der TTIP-Kritik. Dabei stellen international unterschiedliche Produktstandards zwar ein schwieriges, aber keineswegs unüberwindbares Verhandlungshemmnis dar, denn dem Verbraucherschutz kann in den allermeisten Fällen durch eine klare Deklarationspflicht der Produkte Genüge getan werden. Wer kein Chlorhähnchen mag, kann ihm aus dem Weg gehen, wenn die Behandlungsmethode auf der Verpackung klar erkennbar ist.

Im Laufe der Debatten geriet allerdings das Chlorhähnchen zunehmend in den Hintergrund und der im Abkommen vorgesehene Investorenschutz immer stärker in den Vordergrund – und das zu Recht. Wie in diesem Policy Brief¹ aufgezeigt wird, mehren sich die Hinweise, dass Investitionsschutzabkommen von internationalen Konzernen zunehmend missbräuchlich ausgenutzt werden. Dementsprechend bedürfen die herkömmlichen Regeln, die in derartigen Abkommen üblicherweise zur Anwendung kommen, dringend der Überarbeitung.

Wie funktioniert der internationale Investorenschutz?

Die Bundesrepublik Deutschland hat in den vergangenen Jahrzehnten insgesamt 139 bilaterale Abkommen zum Investor-State-Dispute-Settlement (ISDS) geschlossen, ohne dass auch nur eines davon in der Öffentlichkeit besonders wahrgenommen worden wäre. Bei den TTIP-Verhandlungen ist alles anders. Die in diesem Abkommen vorgesehenen Investitionsschutzbestimmungen haben sowohl in Deutschland als auch in vielen anderen EU-Ländern massive Proteste hervorgerufen. Sogar in die Kabarettssendung „Pelzig hält sich“ des ZDF hat es das TTIP schon zweimal geschafft (3. Dezember 2013, 11. Februar 2014).

¹ Überarbeitete und ergänzte Fassung von Klodt (2014).

Die öffentliche Kritik am Investitionsschutzkapitel des TTIP entzündet sich an folgenden Punkten:

- Die Schiedsgerichte, vor denen die Streitigkeiten zwischen internationalen Investoren und den Regierungen ihrer Gastländer ausgetragen werden, sind im Investitionsschutzabkommen üblicherweise nicht mit öffentlich bestellten Richtern, sondern mit Privatpersonen besetzt. Es wird also, so die Kritik, eine Paralleljustiz aufgebaut, von der die reguläre Rechtsprechung ausgehebelt werden könnte.
- Sowohl die Prozessunterlagen als auch Verhandlungen vor diesen Schiedsgerichten sind in der Regel nicht-öffentlich und gelegentlich sogar der parlamentarischen Kontrolle entzogen.
- Die Anspruchsgrundlagen, auf die sich die klagenden Investoren berufen können, sind meist recht allgemein und schwammig formuliert. Die Standardformulierung lautet, dass Investoren das Recht haben auf „faire und billige Behandlung“ (fair and equitable treatment). Auch das Verbot der „indirekten Enteignung“ ist in den meisten Investitionsschutzabkommen zu finden. Diese Begriffe lassen weite – wie die Kritiker meinen: zu weite – Auslegungsspielräume.
- Gegen die Schiedssprüche dieser Gerichte gibt es keine Revision, weder im Rahmen von übergeordneten Schiedsgerichten noch im Rahmen der nationalen Rechtsprechung. Die Schiedsgerichte nehmen damit – so die Kritik – erst recht den Charakter einer unkontrollierten Paralleljustiz an.
- Anders als bei Schiedsgerichten supranationaler Institutionen wie der WTO oder der World Intellectual Property Organization (WIPO) sind die Urteile der Schiedsgerichte unmittelbar gegen die beklagten Gastländer vollstreckbar. Das erhöht zwar die Durchschlagskraft der Schiedssprüche, macht aber die beklagten Regierungen relativ hilflos gegen willkürliche Urteile.

Beflügelt wurde die Kritik an den geplanten Investorenschutzregeln des TTIP nicht zuletzt dadurch, dass die Europäische Kommission zunächst weitgehend unter Ausschluss der Öffentlichkeit mit der US-Regierung verhandelt hatte und wenig Neigung zeigte, ihre Karten offen auf den Tisch zu legen. Sie begründete dies damit, dass solch eine Vorgehensweise bei internationalen Verhandlungen durchaus üblich sei, da man ansonsten strategische Nachteile im Verhandlungspoker mit der Gegenseite hinnehmen müsste. Dieses Argument ist zwar aus Sicht der Verhandlungsdelegationen nachvollziehbar, aber es steht in demokratisch verfassten Gesellschaften auf einem schwachen Fundament.

In diesem Punkt hat die EU-Kommission ihr Verhalten mittlerweile deutlich revidiert. Im Januar 2014 legte sie – möglicherweise auch unter dem Eindruck der damals noch bevorstehenden Europa-Wahlen – den Teil der TTIP-Verhandlungen, die sich auf den Investorenschutz bezogen, vorübergehend auf Eis und leitete Konsultationen mit den nationalen Regierungen und der Öffentlichkeit ein (vgl. Europäische Kommission 2014). Zusätzlich machte sie eine Reihe von Dokumenten öffentlich, aus denen zumindest ein gewisser Überblick über ihre Verhandlungsziele gewonnen werden kann. Diese Maßnahmen, zu denen sich die

Kommission erst unter massivem Druck der Öffentlichkeit aufrufen konnte, sind ohne Zweifel ein Schritt in die richtige Richtung.

Wie groß die öffentlichen Bedenken gegen TTIP mittlerweile sind, wurde deutlich an den Ergebnissen der Online-Befragung, die im Frühjahr 2014 gestartet worden war. Von den knapp 150 000 eingegangenen Antworten fallen 97 Prozent völlig ablehnend aus. In den verbleibenden drei Prozent wird nur an einzelnen Teilen des Abkommens Kritik geübt. Offenbar war nicht eine einzige Antwort dabei, die das geplante Abkommen vorbehaltlos gutheißt (Europäische Kommission 2015).

TTIP als „Goldstandard“ künftiger Handelsabkommen?

Vor dem Hintergrund des massiven Widerstands aus der Öffentlichkeit fragt sich, warum es die EU-Kommission überhaupt für notwendig hält, im Rahmen eines europäisch-nordamerikanischen Freihandelsabkommens Regelungen zum Investorenschutz aufzunehmen. Der Hauptzweck derartiger Regelungen liegt darin, international agierende Unternehmen vor willkürlicher Behandlung durch die Regierungen ihrer Gastländer zu schützen. Das Schutzbedürfnis reicht dabei von der Abwehr ungerechtfertigter und willkürlicher Vorschriften und Auflagen bis hin zum Schutz vor Enteignung. Virulent wird das Schutzbedürfnis insbesondere dann, wenn in den Gastländern keine unabhängige Gerichtsbarkeit existiert, vor der sich die Investoren gegenüber den jeweiligen Regierungen zur Wehr setzen könnten. Deshalb sind Investitionsschutzabkommen von hoher Bedeutung im Investitionsverkehr mit Ländern, deren Institutionen mehr oder weniger ausgeprägte diktatorische Züge aufweisen. Diese Voraussetzungen sind weder in der Europäischen Union noch in den Vereinigten Staaten gegeben.

Die Motivation der EU-Kommission liegt vermutlich gar nicht darin, europäische Investoren vor Willkürakten der US-Regierung zu schützen, sondern es dürfte vor allem um die Präzedenzwirkungen für entsprechende Verhandlungen mit anderen Ländern gehen. TTIP soll gleichsam zum „Goldstandard“ aller künftigen Handelsabkommen gemacht werden. Die EU muss sich hier erst eine eigenständige Reputation aufbauen, denn die Kompetenzen zur Aushandlung von Investitionsschutzabkommen sind erst seit dem Jahr 2009 mit dem Vertrag von Lissabon von den Mitgliedsländern auf die EU übergegangen.²

Bislang sind sämtliche Investitionsschutzabkommen, an denen europäische Länder beteiligt waren, von diesen Ländern direkt abgeschlossen worden. Weltweit das erste dieser Art war ein Abkommen zwischen Pakistan und der Bundesrepublik Deutschland, das internationalen Vorbildcharakter für viele andere Investorenschutzabkommen bekam. Das erste Ab-

² Vgl. Europäische Kommission (2013). Strittig ist allerdings bis heute, ob aus dem Lissaboner Mandat abgeleitet werden kann, ein TTIP-Abkommen müsse nur vom EU-Parlament beschlossen werden. Die Deutsche Bundesregierung vertritt die Ansicht, bei TTIP gehe es um ein „gemischtes“ Abkommen, das auch von allen nationalen Parlamenten verabschiedet werden müsse.

kommen, das direkt von der EU-Kommission verhandelt wird, ist das Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), das zwischen der EU und Kanada abgeschlossen werden soll. Das TTIP-Abkommen wäre damit das zweite Abkommen zum Investorenschutz, für das die EU-Kommission unmittelbar zuständig ist. Es ist durchaus vorstellbar und wahrscheinlich, dass die EU über kurz oder lang auch mit weniger demokratisch verfassten Ländern entsprechende Abkommen schließen wird, wobei in solch einem Fall das Schutzbedürfnis europäischer Investoren deutlich höher wäre als im Fall des Abkommens mit den Vereinigten Staaten.³

Aus ökonomischer Sicht steht auch dieses Argument auf schwachem Fundament, denn die First-Best-Lösung wäre, bei jedem Abkommen individuell zu entscheiden, wie groß die Gefahr der willkürlichen Behandlung durch den jeweiligen Vertragspartner ist und wie groß deshalb das Schutzbedürfnis europäischer Investoren ausfällt. Jedes Abkommen, das nicht wirklich benötigt wird, ist ein Abkommen zu viel. Durch (im Detail kaum zu vermeidende) Widersprüche zu nationalen Rechtsnormen werden die Rechtssicherheit verringert und dem Missbrauch durch rentensuchende Konzerne und international tätige Anwaltskanzleien Tür und Tor geöffnet.

Die Sicht der EU-Diplomaten dürfte allerdings eine andere sein. Wenn man sich vorstellt, sie sollen Verhandlungen mit China oder einem anderen Schwellenland aufnehmen und dabei von vornherein klarstellen, dass dort andere Vorkehrungen zum Schutz gegen staatliche Willkürakte nötig seien als in Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten oder Kanada, dann sind die Erfolgsaussichten solcher Verhandlungen sicherlich vom Start weg eingetrübt. Aus solch einem politökonomischen Blickwinkel heraus lässt sich deshalb durchaus begründen, warum in den Verträgen zum TTIP explizit ein Investorenschutz vorgesehen ist. Dennoch sollte bei TTIP nicht ignoriert werden, dass es in diesem Fall um Verhandlungen zwischen Partnern mit voll funktionsfähigen und vertrauenswürdigen nationalen Gerichtsbarkeiten geht. Die Vertragsgestaltung kann und sollte sich deshalb unterscheiden von der Vertragsgestaltung gegenüber Ländern mit unzulänglicher nationaler Gerichtsbarkeit.

Stark befürwortet wird der Investorenschutz auch aus Kreisen der Industrie (Mildner und Sprich 2014, VDA 2015). Dahinter steht sicherlich der traditionell auf Freihandel ausgerichtete Kurs der Industrieverbände eines exportorientierten Landes. Dahinter könnte aber auch stehen, dass Unternehmen bei ISDS-Verfahren eigentlich nur gewinnen können. Denn im Fall einer Niederlage vor dem betreffenden Schiedsgericht gehen sie leer aus, während sie bei gewonnenen Prozessen Entschädigungszahlungen zugesprochen bekommen. Spiegelbildlich dazu können die beklagten Staaten nur verlieren; denn bei Schiedssprüchen zu ihren Gunsten müssen sie lediglich keine Entschädigung leisten, bei verlorenen Prozessen dagegen müssen sie zahlen. Das schmälert zwar keineswegs die Überzeugungskraft der einzelnen von den Industrieverbänden vorgetragenen Argumente. Aber die Regierungen sollten

³ Zwischen der EU und der Volksrepublik China laufen bereits entsprechende Verhandlungen über ein bilaterales Investitionsabkommen; sie wurden anlässlich des 16. EU-China-Gipfels am 20.–21.11.2013 in Peking offiziell gestartet.

bei ihren Bewertungen berücksichtigen, dass gesellschaftliche Interessen nicht notwendigerweise mit den Interessen von Unternehmensverbänden übereinstimmen.

Sturm im Wasserglas?

Gelegentlich wird argumentiert, bei der Aufregung um den Investorenschutz handele es sich um nicht viel mehr als einen Sturm im Wasserglas, denn es gäbe doch kaum relevante Fälle, in denen private Schiedsgerichtsbarkeit zu Problemen führe. Für diese Sichtweise spricht, dass die unterlegenen Parteien den allermeisten Entscheidungen privater Schiedsgerichte freiwillig Folge leisten. Auch der Anteil der Vergleiche, der deutlich höher liegt als im öffentlichen Gerichtswesen, könnte für die Effizienz privater Schiedsgerichte sprechen. Schließlich sei der Sachverstand zu internationalen Wirtschaftskonflikten in privaten Schiedsgerichten meist höher als in öffentlichen Gerichten (vgl. Renner 2011: 73 ff.).

Diese Argumente mögen in der Vergangenheit durchaus zutreffend gewesen sein und sind sicher auch heute nicht völlig von der Hand zu weisen. Es gibt allerdings Anzeichen dafür, dass sich das Verhalten internationaler Konzerne im Wandel befindet. Diese Vermutung wird gestützt durch einige spektakuläre Fälle, die immer wieder zitiert werden und die hier deshalb nur kurz angerissen werden sollen:

- Der Zigarettenhersteller Philip Morris mit Hauptsitz in New York klagt gegenüber der australischen Regierung auf Schadensersatz, weil das dort kürzlich verabschiedete Gesetz zum „Plain Packaging“ die Werbemöglichkeiten auf Zigarettenschachteln stark einschränkt. Zwar gibt es kein Investitionsschutzabkommen zwischen den Vereinigten Staaten und Australien, auf das Philip Morris seine Klage stützen könnte, aber das Unternehmen verfügt über eine Niederlassung in Hongkong, so dass es sich auf ein entsprechendes Investitionsschutzabkommen zwischen Hongkong und Australien berufen kann. Die Höhe der Schadensersatzforderungen ist noch nicht beziffert, es dürfte aber um mehrere Milliarden Dollar gehen.⁴
- Beim zweiten spektakulären Fall geht es um das kanadische Energieunternehmen Lone Pine, das von der eigenen Regierung Schadensersatz in Höhe von 250 Millionen Dollar begehrt, weil in der Provinz Quebec ein Fracking-Moratorium verkündet worden ist. Klagende Partei ist allerdings nicht die Muttergesellschaft Lone Pine Canada, sondern die Tochtergesellschaft dieses Unternehmens aus den Vereinigten Staaten. Nur dieses kann sich auf das Investitionsschutzabkommen zwischen Kanada und den Vereinigten Staaten im Rahmen der NAFTA berufen.

⁴ Ähnlich strukturiert ist der Fall Philip Morris vs. Uruguay. Hier hat das US-Unternehmen im Jahr 2010 über seine Schweizer Tochtergesellschaft Klage vor einem privaten Schiedsgericht erhoben, wobei es ebenfalls um Schadensersatzansprüche infolge gesetzlich eingeschränkter Tabakwerbung geht. Die Forderungen belaufen sich auf 2 Milliarden Dollar, was angesichts eines Bruttosozialprodukts des gesamten Landes von rund 50 Milliarden Dollar kein Pappentier ist.

- Hierzulande besonders umstritten ist das Verfahren des Energieversorgers Vattenfall, der aufgrund der Stilllegung der Kernkraftwerke Brunsbüttel und Krümmel von Deutschland Schadensersatz in Höhe von 3,7 Milliarden Euro begehrt. Das Unternehmen beruft sich dabei auf die sogenannte Energiecharta, die Deutschland und Schweden (und rund 50 weitere Länder) im Jahr 1994 unterschrieben hatten, ohne damals vermutlich an derartige Konsequenzen zu denken. Auch die Energieversorger RWE und EnBW klagen gegen den Atomausstieg, aber sie können dabei als inländische Unternehmen nur vor den nationalen Gerichten klagen und nicht auf Grundlage der Investitionsschutzklauseln der Energiecharta.⁵ Das wird nicht nur von den Vattenfall-Konkurrenten, sondern auch von vielen außenstehenden Beobachtern als unbillig empfunden.

Aus gegenwärtiger Sicht ist schwer zu beurteilen, ob diese Fälle die Spitze des Eisberges oder schon den gesamten Eisberg ausmachen. Es erscheint aber durchaus plausibel, dass Investitionsschutzabkommen zunehmend als lukratives Geschäftsfeld für international tätige Anwaltskanzleien entdeckt werden, die in der Lage sein könnten, die beklagten Gastländer in langwierige und extrem kostenträchtige Gerichtsverfahren hineinzuziehen. In diese Richtung deuten die Ergebnisse der UNCTAD, die für das Jahr 2012 mit 58 Fällen die höchste je erreichte Anzahl neu eröffneter Verfahren und für das Jahr 2013 immerhin noch 56 neu eröffnete Verfahren registriert hat. Vor dem Jahr 2000 dagegen lag die Zahl der jährlich neu eröffneten Verfahren bei zehn oder darunter (UNCTAD 2014: 124).⁶

Zu den rein finanziellen Folgen überzogener Schiedsgerichtsverfahren, die gerade für kleinere und ärmere Länder gravierend sein können, kommt die Gefahr des „regulatory chill“, wonach die Regierungen möglicherweise von vornherein darauf verzichten, Gesetzesvorhaben auf den Weg zu bringen, die zwar für sich genommen als sinnvoll und berechtigt erscheinen, die aber die Gefahr bergen, von internationalen Konzernen in langwierige und kostenträchtige Schadenersatzverfahren hineingezogen zu werden. So kann durchaus vermutet werden, dass es Philip Morris mit den beiden erwähnten Klagen gegen Australien und Uruguay auch um die Abschreckungswirkung gegenüber anderen Ländern geht.

Hier schließt sich der Bogen zu den eingangs angesprochenen Produktstandards: Wie erwähnt, sind die Probleme des Verbraucherschutzes, die sich aus unterschiedlichen Produktstandards ergeben können, zumindest prinzipiell lösbar durch klare Deklarationspflichten der Hersteller (Langhammer 2013). Wenn die EU allerdings ihre Produktstandards abändern will, muss sie bei einem überzogenen Investorenschutz ständig befürchten, mit Schadens-

⁵ Sie könnten allerdings – nach dem Vorbild von Lone Pine vs. Kanada – versucht sein, ebenfalls auf Grundlage der Energiecharta zu klagen, indem sie dafür entsprechende Auslandsniederlassungen aktivieren würden.

⁶ Die kumulierte Anzahl aller von der UNCTAD seit dem Jahr 1987 registrierten Verfahren lag im Jahr 2013 bei 568. Davon sind mittlerweile 274 abgeschlossen, und zwar 43 Prozent zugunsten der Staaten und 31 Prozent zugunsten der Unternehmen. Die verbleibenden 26 Prozent endeten mit Vergleichen (UNCTAD 2014: 126).

ersatzklagen von Konzernen aus Drittländern konfrontiert zu werden, die die regulatorische Souveränität der EU durchaus spürbar beeinträchtigen könnten.

Kernelemente eines missbrauchsfesteren Investorenschutzes

Insgesamt gibt es durchaus nachvollziehbare Argumente der EU-Kommission und der Unternehmen, den Investorenschutz im Rahmen des TTIP vertraglich zu verankern. Andererseits sind die Bedenken, dass derartige Regeln zunehmend durch internationale Konzerne missbraucht werden, nicht von der Hand zu weisen. Dieses Dilemma lässt sich zumindest entschärfen, wenn der Investorenschutz im Rahmen des TTIP anders und besser geregelt würde als in den bislang vorliegenden Investitionsschutzabkommen.

- Am allerwichtigsten erscheint es, die Anspruchsgrundlagen, auf die sich Schadensersatzforderungen stützen können, eindeutig und klar zu formulieren. Auf in solchen Verträgen übliche Generalklauseln wie „fair and equitable treatment“ sollte vollständig verzichtet werden. Stattdessen sollten Klagen nur zulässig sein, wenn der Investor darlegen kann, dass er gegenüber inländischen Unternehmen diskriminiert wird. Bei einer solchen Regelung hätte beispielsweise Vattenfall keine besseren Klagemöglichkeiten gegen den deutschen Atomausstieg als RWE und EnBW.⁷
- Zweitens sollte nur dann Klage erhoben werden dürfen, wenn belegbar ist, dass der Weg zu den nationalen Gerichten nicht möglich oder aufgrund einer mangelnden Unabhängigkeit der nationalen Gerichte nicht zumutbar ist. Auch nach dieser Regel wäre Vattenfall also verpflichtet, zunächst vor deutschen Gerichten zu klagen, bevor man sich auf die Investitionsschutzbestimmungen der Energiecharta berufen kann.
- Drittens sollten die internationalen Schiedsgerichte eine Revisionsinstanz vorsehen, auch wenn dadurch die Verfahren möglicherweise zeitaufwändiger und teurer werden könnten.⁸ Eine Revisionsmöglichkeit könnte erheblich dazu beitragen, die Prozessparteien (sowohl die Investoren als auch die Staaten) vor ungerechtfertigter Benachteiligung zu schützen.
- Viertens sollten sowohl die Verfahrensunterlagen als auch die Verfahren selbst öffentlich sein. Wenn sich die EU schon darauf einlässt, neben der staatlichen Gerichtsbarkeit eine zivile Gerichtsbarkeit zu etablieren, dann darf die Öffentlichkeit dabei auf keinen Fall ausgeschlossen werden.

⁷ Eine solche Regelung könnte ins Leere laufen in Abkommen mit kleineren und weniger entwickelten Ländern, in denen es vielleicht gar keine vergleichbaren inländischen Unternehmen gibt. In einem Abkommen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten sollte sie jedoch problemlos implementierbar sein.

⁸ Entsprechende, als Blaupause für TTIP nutzbare Revisionsmöglichkeiten bietet der sogenannte Appellation Body im Rahmen des anerkannten und wohletablierten Schiedsgerichtsverfahrens der WTO.

Mit derartigen Regelungen sollte es möglich sein, zumindest die gravierendsten Einwände gegen den geplanten Investorenschutz bei TTIP zu entkräften.

Nach wie vor stellt sich allerdings die Frage, ob es überhaupt entsprechender Regeln im Vertragsverhältnis zweier Regionen mit etablierter öffentlicher Gerichtsbarkeit bedarf. Um die zu erwartenden ökonomischen Vorteile von TTIP ernten zu können, sollte es eigentlich ausreichend sein, nur die Handelsfragen zu klären und den Investorenschutz vollständig auszuklammern. Eine solche Strategie, die in der Handelsdiplomatie als „low-hanging fruits first“ bezeichnet wird, könnte die Chancen, dass es in absehbarer Zeit überhaupt zu einem Vertragsschluss kommt, spürbar verbessern.

Literatur

- Europäische Kommission (2013). Investitionsschutz und Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten in EU-Abkommen, Brüssel (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf).
- Europäische Kommission (2014). Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in TTIP. Brüssel (<http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?form=ISDS>).
- Europäische Kommission (2015). Report: Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP), Brüssel, 13.01.2015, SWD(2015) 3 final.
- Klodt, H. (2014). Transparenz verbessern, Missbrauch erschweren. *Wirtschaftsdienst* 94 (7): 459–463.
- Langhammer, R. (2013). Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Welche Effekte sind zu erwarten? *Ifo-Schnelldienst* 66 (6): 10–12.
- Mildner, S., und C. Sprich (2014). Schutz europäischer Investitionen im Ausland: Anforderungen an Investitionsabkommen der EU. Bundesverband der Deutschen Industrie, Positionspapier, Berlin.
- Renner, M. (2011). *Zwingendes transnationales Recht. Zur Struktur der Wirtschaftsverfassung jenseits des Staates*. Baden-Baden, Nomos.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2014). World Investment Report, Washington, D.C.
- VDA (Verband der Automobilindustrie e.V.) (2015). Deutsche Automobilindustrie sagt „Ja zu TTIP!“ Pressemitteilung des VDA vom 28. Januar 2015, Berlin.

Imprint

Publisher: Kiel Institute for the World Economy
Kiellinie 66
D–24105 Kiel
Phone +49 (431) 8814–1
Fax +49 (431) 8814–500

Editorial team: Margitta Führmann
Helga Huss
Prof. Dr. Henning Klodt (responsible for content, pursuant to § 6 MDStV)
Dieter Stribny

The Kiel Institute for the World Economy is a foundation under public law of the State of Schleswig-Holstein, having legal capacity.

Value Added Tax Identification Number: DE 251899169

Authorised Representative: Prof. Dennis Snower, Ph.D. (President)

Responsible Supervisory Authority: Ministry of Social Affairs, Health, Science and
Equality of Land Schleswig-Holstein

© 2015 The Kiel Institute for the World Economy. All rights reserved.



<http://www.ifw-kiel.de/wirtschaftspolitik/politikberatung/kiel-policy-brief>