

TTIP, CETA und TISA

Risiken und Ausblick

I. Einleitung

Seit geraumer Zeit verhandelt die EU eine ganze Reihe von bilateralen bzw. multilateralen internationalen Abkommen, die kontrovers diskutiert werden und – wie gleich ausgeführt wird – zu Recht im Kreuzfeuer der Kritik stehen. Die Rede ist natürlich von der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft, allgemein unter dem Kürzel TTIP bekannt; dem bereits ausgehandelten aber noch nicht abgestimmten umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der EU und Kanada, genannt CETA; und dem Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen – TISA.

Gleich zu Beginn sei jedoch betont, dass Freihandel und wirksamer Wettbewerb grundsätzlich positiv zu betrachten sind. Die Abschaffung unnötiger Handelsbarrieren – wie etwa gleichwertige Zertifizierungsverfahren – und Reduzierung überhöhter Zölle sowie der faire Zugang zu anderen Märkten und gesunder Wettbewerb zum Wohle der Verbraucher sind alles Elemente, die prinzipiell begrüßenswert sind. Der europäische Binnenmarkt ist das beste Beispiel hierfür!

Die Verwirklichung und Nutzung dieser Instrumente darf allerdings nicht auf Kosten der bewährten Gewaltenteilung und Standards gehen, die in Europa (aber auch anderweitig) in einem demokratischen Prozess und zum Schutz der Umwelt, der Verbraucher oder Arbeitnehmer entwickelt worden sind. TTIP, CETA und TISA bergen, nach jetzigem Informationsstand, ein solches Risiko.

Im Nachfolgenden wird zunächst auf einige ausgewählte Gefahren und Kritikpunkte dieser Abkommen eingegangen (II) und anschließend begründet warum eher eine Aussetzung der laufenden Verhandlungen zu TTIP und TISA als ein komplette Ablehnung der Abkommen gefordert wird (III).

II. Bedenken und Risiken bei TTIP, CETA und TISA

1. Fraglicher wirtschaftlicher Nutzen

Die zentrale These der Befürworter von TTIP, CETA und TISA ist, dass sich im Falle ihres Inkrafttretens deutliche Wachstums- und Beschäftigungszuwächse in den jeweiligen Wirtschaftsräumen ergeben. So wird z.B. im Falle von TTIP gerne ein BIP-Anstieg von sage und schreibe 119 Milliarden € für die gesamte EU prognostiziert, was einer vierköpfigen europäischen Familie etwa 545 € an zusätzlichem Einkommen einbringt¹. Diese Zahlen ergeben sich aus zwei von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebenen Studien (CEPR und ECORYS)² bezüglich Handelsliberalisierung zwischen der EU und den USA.

¹ Für eine kritische Analyse siehe Ferdi de Ville & Gabriel Siles-Brügge, “The Transatlantic Trade and Investment Partnership and the Role of Computable General Equilibrium Modelling: An Exercise in ‘Managing Fictional Expectations’” (2014) *New Political Economy*, DOI: 10.1080/13563467.2014.983059, S. 2.

² Centre for Economic Policy Research, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment* (London, March 2013); ECORYS, *Non-tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis* (Rotterdam, 2009).

Beim genauen Hinschauen stellt sich jedoch heraus, dass diese Prognosen übermäßig optimistisch sind. Diese 119 Milliarden € entsprechen einem BIP-Zuwachs von etwa 0,5 Prozent – allerdings, und das ist der Clou bei der Sache, über einen Zeitraum von zwölf Jahren nach Inkrafttreten von TTIP, also ab 2027. Auf ein einzelnes Jahr runtergerechnet kämen wir auf einen Zuwachs von nicht mehr als 0,041 Prozent. Man muss kein großer Zahlenexperte sein, um zu erkennen, dass diese Zahl verschwindend gering ist. Darüber hinaus trifft dieses Szenario nur ein im Falle eines ambitionierten Abkommens, welches *alle* Zölle und 25 Prozent der anderen Handelshemmnisse abschafft.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die legitime Frage der Zweckmäßigkeit von TTIP. Wenn der tatsächliche wirtschaftliche Nutzen so geringfügig ausfällt, täte die Kommission gut daran, ihre in TTIP investierten Bemühungen anderweitig einzusetzen.

2. Mangelnde Transparenz

Obwohl die Verhandlungen zu TTIP, TISA und CETA schon lange im Gange waren, drang erschreckend wenig über deren Vorhaben an die Öffentlichkeit. Die Verhandlungsmandate zu TTIP und TISA – also das worüber verhandelt werden darf – , die der Rat der Europäischen Union der Kommission erteilt hat, blieben lange, ja sogar viel zu lange, unter Verschluss. Nur auf Nachdruck von Handelskommissarin Malmström³ – die eine regelrechte Transparenzoffensive an den Tag legt, seitdem sie ihr Amt inne hat – willigte der Rat ein und veröffentlichte am 10. März 2015 die Richtlinien zur TISA-Aushandlung vom 8. März 2013. Ganze zwei Jahre nach Start der Verhandlungen. Ein ähnliches Szenario betrifft TTIP: das Verhandlungsmandat vom 17. Juni 2013 wurde erst am 9. Oktober 2014 – die 7. Verhandlungsrunde war bereits abgeschlossen – der breiten Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Von den CETA-Aushandlungsrichtlinien ist nach wie vor nichts zu sehen. Allerdings ist der ausgehandelte Text (ein über 1600 Seiten starkes Dokument) nun verfügbar.

Die eigentlichen Verhandlungstexte – also das worüber konkret verhandelt wird – sind auch nur teilweise einsehbar. Seit dem 7. Januar 2015 veröffentlicht die Kommission auf ihrer TTIP-Webseite in regelmäßigen Abständen die offiziellen Positionspapiere der EU, mit der sie in Verhandlung geht. Dies ist allerdings nur die „halbe Wahrheit“, da wir die US-amerikanischen Texte nicht kennen. Ob das, womit die EU in Verhandlung geht auch später im endgültigen TTIP-Abkommen stehen wird, ist mehr als fraglich. Was TISA betrifft, hüllt sich die Kommission weiter in Schweigen.

Auch wenn die Kommission mittlerweile Fehler eingeräumt hat und die Berichterstattung verbessert, bleibt das Misstrauen groß.

3. Abgeschwächte Standards

Eine weitere zentrale Befürchtung ist, dass TTIP, CETA und TISA die Verwässerung von bestehenden hohen Standards bei Lebensmitteln, der Gesundheit und der Umwelt oder beim Schutz von Arbeitnehmerrechten mit sich bringe. Auch im Bereich der öffentlichen Dienstleistungen (wie etwa Bildung oder Wasserversorgung) wird befürchtet, es könnte zu einer Privatisierungswelle kommen, die steigende Preise und sinkende Qualität zur Folge hat.

Auch wenn seitens der Verhandlungsführer – allen voran die Kommission – und anderer TTIP-Befürworter stets moniert wird, bestehende nationale Gesetze und Standards nicht auszuhöhlen,

³ Schreiben von Cecilia Malmström an den lettischen Ratsvorsitzenden Rinkevics vom 29. Januar 2015 zur Veröffentlichung des TISA-Mandats, http://ec.europa.eu/carol/index-iframe.cfm?fuseaction=download&documentId=090166e59c73127c&title=CM_signed.pdf.

besteht einer vor kurzem erschienenen Studie des britischen House of Commons zu Folge, weiterhin große Unsicherheit über die eigentlichen Auswirkungen TTIPs auf die Umweltgesetzgebung⁴.

Aufgrund unterschiedlicher Regulierungsansätze – in der EU wird vor allem das Vorsorgeprinzip angewendet; die USA wenden hingegen die sog. Kosten-Nutzen Analyse an – besteht das Risiko, dass wichtige europäische Standards nach unten nivelliert werden. Auch wenn beide Ansätze das gleiche Ziel verfolgen (Umweltschutz) können sie in der Praxis unterschiedlich ausfallen: so sind europäische Standards oftmals strenger, weil sie vorbeugend wirken.

Auch wenn TTIP schlussendlich anstrebt, europäische und US-amerikanische Gesetze anzugleichen, ist dieses Vorhaben wegen der unterschiedlichen Regulierungsansätze kein leichtes. Die gegenseitige Anerkennung von europäischen und US-amerikanischen Standards würde die Prinzipien des europäischen Binnenmarkts untergraben und möglicherweise zu einem „Wettrennen nach unten“ führen. Ein Beispiel? In den USA ist die Nutzung von lediglich 11 Chemikalien in Kosmetikprodukten verboten; in der EU sind es ganze 1.300. Von gleichwertiger Sicherheit kann also überhaupt nicht die Rede sein.

Die Sorge ist umso mehr berechtigt, wenn man sich schließlich das CETA Abkommen anschaut, das sich u.a. auch mit dem Aspekt „geografische Angaben“ befasst. In der Europäischen Union genießen bestimmte Herkunftsbezeichnungen von Lebensmitteln – wie etwa „Ardenner Schinken“ – einen besonderen Schutz. Dieser gilt EU-weit als *geschützte geografische Angabe*, wonach die Herstellung in einem gewissen Gebiet (also den Ardennen) erfolgen muss. Demnach darf und kann ein italienischer Schinkenproduzent keinen italienischen Schinken „nach Ardenner Art“ vermarkten. Dieser Qualitätsschutz gilt für weitere über 1.400 geschützte Herkunftsbezeichnungen von hochwertigen landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Lebensmitteln. Nun sieht CETA allerdings vor, dass nur ein winziger Bruchteil der in der EU-geschützten geografischen Angaben – um die 145 – auch in Kanada geschützt werden soll („Ardenner Schinken“ gehört nicht dazu). Folglich wird hier nicht nur offensichtlich zwischen schützenswerten und nicht schützenswerten geografischen Angaben diskriminiert, sondern ein in der EU hochwertiger Standard wird völlig verwässert. Sollte CETA morgen in Kraft treten, käme „Ardenner Schinken“ nicht nur aus Montenaus, sondern möglicherweise auch aus Calgary-Alberta.

4. Unausgeglichenes Kräfteverhältnis

Eines der zentralen Themen von TTIP, CETA und TISA ist die Abschaffung der sog. nichttarifären Handelshemmnisse (NTH) – d.h. Handelsbeschränkungen, die nicht Zölle sind, wie z.B. Importquoten aber auch und vor allem Gesetzesbestimmungen, die den Handel erschweren – mittels regulatorischer Zusammenarbeit. Der größte ökonomische Nutzen der geplanten Abkommen würde erst dann generiert, laut deren Verfechter, wenn sich eine Handelsliberalisierung nicht nur auf den Abbau von Zöllen beschränkt, sondern besonders NTH beseitigt. Wie das? Z.B. mittels Harmonisierung oder Angleichung von Normen und Standards oder auch durch die Etablierung gemeinsamer Regeln und Prinzipien, die in den jeweiligen Wirtschaftsräumen gelten. Die Dienlichkeit der gegenseitigen Normen- bzw. Standardanerkennung wurde ja bereits beschrieben.

Gleichwohl führen der CETA-Abkommenstext und die offiziellen TTIP EU-Positionspapiere einen permanenten Zusammenarbeitsmechanismus ein (ein Gremium zur regulatorischen Zusammenarbeit, der „*Regulatory Cooperation Council*“), beabsichtigen den Informationsaustausch

⁴ House of Commons – Environmental Audit Committee, *Environmental risks of the Trans-Atlantic Trade & Investment Partnership*, (London: 10 March 2015).

bezüglich geplanter/zukünftiger Gesetzestexte und geben dem jeweiligen Handelspartner die Möglichkeit, sich vorab diesbezüglich zu äußern.

Kritiker dieses Vorhabens sehen hier eine Schaffung von Institutionen, die die parlamentarische Entscheidungsgewalt der EU und ihrer Mitgliedstaaten umgeht, und somit das bestehende Gesetzgebungsverfahren aushebelt. Auch besteht die Gefahr, dass in gesetzlichen Verhandlungen den Wirtschafts- und Investitionsinteressen ein zu hohes Gewicht zugewiesen wird. Die Tatsache, dass noch nicht abzuschätzen ist, wie genau die Regelwerke und Mechanismen der regulatorischen Zusammenarbeit aussehen werden, hat diese Bedenken weiter geschürt.

Eine von der Heinrich Böll Stiftung in Auftrag gegebenen Studie⁵ geht diesen Sorgen nach aus der sich folgende Elemente herableiten lassen:

(1) Die hohen Erwartungen an regulatorischer Konvergenz und Rechtsangleichung zwischen der jeweiligen Rechtsordnungen sind übertrieben. Es ist mehr als fraglich, inwiefern durch TTIP oder CETA Europäische und amerikanische bzw. kanadische Verordnungen einheitlicher gestaltet werden können. Wie bereits mehrfach angedeutet wurde, liegen viele Regelungen auf beiden Seiten des Atlantiks, aufgrund unterschiedlicher Regulierungsansätze aber auch Prioritäten, weit auseinander. In solchen Fällen ist es weder wahrscheinlich noch wünschenswert, diese regulatorische Divergenzen abzuschaffen.

(2) Die Befürchtung, dass TTIP und CETA das demokratische und parlamentarische Gesetzgebungsverfahren aushebelt oder abschwächt kann nicht bestätigt werden. Die Gesetzgebung der jeweiligen Rechtsordnungen basiert auf verfassungsrechtlichen Regeln, die ermöglichen, dass diese in der EU an die Kommission und in den USA an eine Regulierungsbehörde delegiert werden kann. Die geplanten Abkommen und ihre vorgesehenen Strukturen zur regulatorischen Zusammenarbeit müssen allerdings diesen verfassungsrechtlichen Regeln entsprechen und werden höchst unwahrscheinlich diese ändern können.

(3) Was allerdings berechtigten Grund zur Sorge macht, ist die Tatsache, dass TTIP und CETA die Verpflichtung enthalten Gesetzgebungsabsichten dem jeweiligen Handelspartner zu kommunizieren, zu einem Zeitpunkt, wenn keine formelle Einbeziehung von Interessengruppen im internen Regulierungsprozess vorgesehen ist. Hier besteht ein Risiko, dass der im EU-internen Gesetzgebungsverfahren vorgesehene Interessenausgleich eher zum Vorteil der Handels- und Wirtschaftsinteressen ausfällt und zum Nachteil anderer politischer Ziele, wie etwa dem Verbraucher- oder Umweltschutz. Der privilegierte Zugang eines Handelspartners zum europäischen Gesetzgebungsverfahren, in einer Phase, in der weder die Öffentlichkeit noch andere Interessengruppen einbezogen werden, bevorteilt unverhältnismäßig die Handels- und Wirtschaftsinteressen im Vergleich zu internen Verbraucher- oder Umweltinteressen.

5. Nachteiliger Investitionsschutz

Ein letzter elementarer Kritikpunkt ist, das in TTIP und CETA geplante bzw. vorgesehene Verfahren zur Beilegung von Investor-Staat Streitigkeiten – auch als ISDS bekannt⁶. In Anwendung eines

⁵ Ecologic Institute, *Regulatory cooperation under TTIP – a risk for democracy and national regulation?* (Berlin: Heinrich Böll Stiftung, September 2014).

⁶ Die Europäische Kommission führte im Januar 2015 eine online-Umfrage über ISDS durch. Dabei kam heraus, dass über 145.000 EU-Bürger mit NGOs einig waren, dass Investitionsschiedsgerichtsbarkeiten nicht in TTIP aufgenommen werden sollten. Siehe European Commission, "Online public consultation on investment

solchen Verfahrens können ausländische Investoren, bei mutmaßlicher Verletzung ihrer Rechte, Schadenersatz vor unabhängigen Schiedsgerichten einfordern. „Unternehmen könnten z.B. den Investitionsschutz ausnutzen, indem sie einen Staat – zulasten dessen Steuerzahler – auf Schadenersatz verklagen, weil Gesetze, die dem Schutz der Bürger, der Beschäftigten oder der Umwelt dienen, ihren Gewinn schmälern“⁷.

Als Jurist – und vor allem als Rechtsanwalt – stellt sich zunächst die berechtigte Frage der Legitimation nichtstaatlicher Schiedsgerichte sowie des mit Privatpersonen besetzten Spruchkörpers in eigentlich klassisch öffentlich-rechtlichen Regelungsbereichen – ein Unternehmen verklagt den Staat. Bedenklich scheint die nicht immer transparente Zusammensetzung und das Verfahren, die nur teilweise gewährte Öffentlichkeit, die mangelnde Beteiligung Dritter, sowie die fehlende Konsistenz der Schiedsgerichtspraxis. Die ungeklärte Frage nach der Tragung der Prozesskosten bereitet ebenfalls Sorgen.

Wenn man berücksichtigt, dass der Investitionsschutz ursprünglich die Sicherung von Auslandsinvestitionen in Staaten bezweckte, in denen das Rechtssystem schlecht oder mangelhaft entwickelt war, und es sich bei TTIP und CETA um Abkommen zwischen zwei Partnern handelt, deren Justizsystem sich über viele Jahre hinweg bewährt hat, lässt sich die geäußerte Kritik umso weniger abstreiten. Von massiven Rechtsschutzlücken für ausländische Investoren auf beiden Seiten des Atlantiks kann sicherlich nicht gesprochen werden.

Ferner argumentieren ISDS-Verfechter immer wieder, dass vor allem die EU von diesem Mechanismus profitieren würde, weil dies ausländischen Investoren einen großen Anreiz gibt in Europa sicher zu investieren: ihnen wird ein wertvoller Rechtsschutz gewährt, den sie bislang nicht genießen⁸. Eine neue Studie des Centre for European Policy Studies (CEPS) zeigt⁹, dass dieser Konnex nicht nur widerlegt werden kann, sondern dass die EU – sollte ein ISDS-Mechanismus in CETA und TTIP greifen – sich auch nicht wachsender Investitionsrechtsklagen ausgestellt sieht.

Laut CEPS-Studie kann zunächst nicht empirisch nachgewiesen werden, dass Investitionsabkommen, die ISDS enthalten, eine signifikante Auswirkung auf Auslandsinvestitionen haben. Da die typischen Risiken, denen ISDS vorbeugen möchte, in Europa, den USA und Kanada unbedenklich sind (Diskriminierung, willkürliche Enteignung, korrupte Justiz, langwierige Verfahren) – selbst das US-Außenministerium äußert zum Investitionsklima in den 28 Mitgliedstaaten der EU keine Bedenken¹⁰ –, gelten die EU und ihre transatlantischen Partner als sichere und stabile Investitionsorte, mit einer transparenten und berechenbaren Justiz. Ferner, zeigte eine Umfrage aus dem Jahre 2010, die unter den 100 größten amerikanischen Großkonzernen geführt wurde, dass sie ihre Investitionen nicht von Investitionsabkommen oder ISDS abhängig machen¹¹.

protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement”, Brussels, 13.1.2015, SWD(2015) 3.

⁷ Nils Beck & Renate Ohr, „Das transatlantische Freihandelsabkommen – Relativierung von Chancen und Risiken“ (2014) 5 *Wirtschaftsdienst* 344, S. 348.

⁸ Über die Auswirkungen bilateraler Investitionsabkommen auf ausländische Direktinvestitionen siehe z.B. Karl Sauvant & Lisa Sachs, *The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows* (Oxford: Oxford University Press 2009).

⁹ Lauge Poulsen, Jonathan Bonnitcha & Jason Yackee, “Transatlantic Investment Treaty Protection”, CEPS Special Report No. 102, March 2015.

¹⁰ U.S. Department of State, „Investment Climate Statements 2014“, <http://go.usa.gov/3cu63>. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben bislang kaum Investitionsabkommen mit EU-Mitgliedstaaten abgeschlossen. Die bestehenden betreffen Bulgarien (1992), Estland (1991), Kroatien (1996), Lettland (1995), Litauen (1998), Polen (1990), Rumänien (1992), Slowakei (1991), Tschechien (1991) und wurden lange vor ihrem Beitritt zur EU abgeschlossen.

¹¹ Jason Yackee, “Do Bilateral Investment Treaties Promote Foreign Direct Investment? Some Hints from Alternative Sources of Evidence,” (2010) 51 *Virginia Journal of International Law* 2.

Die Aufnahme von ISDS birgt anschließend auch das Risiko wachsender Investitionsrechtsklagen. Oft hört man in Europa das Argument, dass obwohl einige Mitgliedstaaten eine ganze Reihe von Investitionsabkommen abgeschlossen haben, sie verhältnismäßig wenig in einem ISDS-Verfahren verwickelt wurden. Weniger erwähnt wird allerdings die Tatsache, dass diese Abkommen oftmals mit Entwicklungsländern abgeschlossen wurden, deren Investitionen zu marginal sind damit sie sich auf Investitionsrechtsklagen einlassen. Ein mit ISDS-versehenes TTIP-Abkommen würde die Sache etwas anders aussehen lassen. Aufgrund des schieren Investitionsvolumens US-amerikanischer Unternehmen, die in der EU investieren – 2012 wurden in Europa knapp 230 Milliarden US-\$ investiert¹², und der US-Anteil ausländischer Investitionen in der EU beläuft sich auf etwa 50% –, ist mit großer Wahrscheinlichkeit davon auszugehen, dass die Anzahl solcher Klagen steigen wird. Darüber hinaus wird US-Investoren nachgesagt, dass sie klagefreudiger sind als ihre europäischen Pendanten. Augenfälligstes Beispiel in diesem Zusammenhang sind die Investitionsrechtsklagen gegen Kanada, im Rahmen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA: auf insgesamt 35 Klagen kamen ganze 34 von US-amerikanischen Investoren, dabei betragen die Auslandsinvestitionen seitens der USA in Kanada gerade mal 8%.

Die bloße Wahrscheinlichkeit solcher Investor-Staat-Klagen könnte schließlich den politischen Handlungsspielraum der EU und ihre Mitgliedstaaten eindämmen. Auch wenn Befürworter der Abkommen wiederholt beteuern, dass das Regulierungsrecht der TTIP- und CETA-Staaten nicht ausgehöhlt wird, birgt ISDS doch die Gefahr einer potenziellen abschreckenden Wirkung (man spricht oft vom sog. chilling effect) auf das Gesetzgebungsverfahren. Zu diesem Fazit gelang auch eine in Auftrag gegebene Studie von dem für Umweltfragen zuständige ENVI-Ausschuss des Europäischen Parlaments: „sollte TTIP breit formulierte Investitionsschutzklauseln enthalten, würde ISDS die EU und ihre Mitgliedstaaten hindern Maßnahmen zu ergreifen, die zum Wohle ihrer Bürger und der Umwelt sind“¹³.

III. Fazit: Neuverhandlung statt Ablehnung

Trotz der gerade beschriebenen Gefahren und Risiken TTIPs, CETAs und TISAs, könnten sie auch erfreuliches bewirken. Wie in der Einleitung bereits angedeutet sind Freihandel, wirksamer Wettbewerb sowie fairer Marktzugang im Grundsatz äußerst positiv zu bewerten. Bei allen drei Abkommen handelt es sich nicht um Handelsbeziehungen zwischen Industrie- und Dritte-Welt Ländern, wo die Kräfteverhältnisse deutlich unausgeglichen sind. Nein, hier geht es um eine Vertiefung von Partnerschaften – einer stärkeren Integration – zwischen wirtschaftlich hochentwickelten und bereits eng-verflochtenen Wirtschaftsblöcken.

Betrachtet man die Entwicklung der Europäischen Union und die mit ihr einhergehenden Integrationsprozesse (von der Freihandelszone bis hin zur Wirtschafts- und Währungsunion) überwiegen klar die Vorteile. Die EU hat maßgeblich zum allgemeinen Frieden in Europa beigetragen. Was keine Selbstverständlichkeit ist, wie wir am Beispiel der Ukraine sehen können. Der von ihr entwickelte Binnenmarkt machte nicht nur aus ihr einen der wichtigsten Wirtschaftsmächte der Welt; durch ihn ergeben sich EU-weite Jobmöglichkeiten, günstigeres Einkaufen, einfacheres Reisen, eine besser – und nicht schlechter – geschützte Umwelt. Ohne die EU könnte „Ardenner Schinken“ auch aus Italien kommen.

¹² Kevin Barefoot & Marylin Ibarra-Caton, “Direct Investment Positions for 2012 – Country and Industry Detail”, US-Department of Commerce – Bureau of Economic Analysis, July 2013.

¹³ European Parliament, DG Internal Policies, *Legal implications of TTIP for the Acquis Communautaire in ENVI relevant sectors* (Brussels: October 2013).

Wie wir am Beispiel der EU sehen, können wirtschaftliche und politische Integration durchaus erfolgsversprechend sein. Der Weg dorthin – Wo wollen wir hin ? – und die gesteckten Ziele – Was wollen wir? – sollten allerdings das Ergebnis einer ausführlichen und im breiten Dialog geführten Überlegung sein. Bei TTIP, CETA und TISA hat man das Gefühl, dass zuvorderst einseitige Interessen vertreten werden. Die Tatsache, dass größtenteils im „dunklen Kämmerlein“ entschieden und verhandelt wurde fügt allen drei Abkommen einen faden Beigeschmack bei.

Ein Lösungsansatz ist wieder Vertrauen zu schaffen. Transparenz trägt sicherlich dazu bei, aber ausreichen tut es augenscheinlich nicht – die hier beschriebenen Sorgen sind fundiert und lassen sich nicht von der Hand abweisen ja gar ignorieren¹⁴. Nein, es bedarf eines zusätzlichen Aufwands. Vor dem Hintergrund der wachsenden Skepsis, muss ein klareres Signal gegeben werden („Ja wir nehmen eure Sorgen ernst“): eine Aussetzung der laufenden TTIP und TISA Verhandlungen, eine umfassende Folgenabschätzung zu den wirtschaftlichen, sozialen und umweltbedingten Auswirkungen und in Anbetracht dessen eine Neuarbeitung eines im breiten Dialog entwickelten Verhandlungsmandats.

¹⁴ Siehe hierzu Ferdi de Ville & Gabriel Siles-Brügge, „Honest debate needed on TTIP – not simplistic slogans“, Manchester Policy Bog, 20 February 2015, <http://blog.policy.manchester.ac.uk/posts/2015/02/honest-debate-needed-on-ttip-not-simplistic-slogans/>.