

# Welthandel und zukunftsfähige Entwicklung

Umwelt- und Entwicklungsdimensionen  
der Transatlantischen Freihandels- und  
Investitionspartnerschaft (TTIP)



24. und 25. September 2014

Französische Friedrichstadtkirche,  
Berlin-Mitte

## Investitionsschutz im CETA-Abkommen: Europas Blaupause für TTIP und für Abkommen mit Entwicklungsländern

von **Peter Fuchs (PowerShift e.V.)**

Kommentare bitte an: [Peter.Fuchs@power-shift.de](mailto:Peter.Fuchs@power-shift.de)

Einen Vorgeschmack auf TTIP – und hinsichtlich des Investitionskapitels auch auf neue Investitionsverträge der EU mit Entwicklungsländern - bietet das EU-Freihandelsabkommen mit Kanada CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement). Dieser Vertrag gilt in vielerlei Hinsicht als Blaupause für das geplante Abkommen mit den USA. Die 2009 begonnenen Verhandlungen mit Kanada sind bereits weitgehend abgeschlossen, doch wurde das Abkommen bisher weder unterzeichnet, noch ratifiziert. Im August 2014 veröffentlichte die Tagesschau den durchgesickerten Vertragstext, der einige der schlimmsten Befürchtungen bestätigt.<sup>1</sup> Trotz anhaltender Kritik wurde der CETA-Verhandlungsprozess am 26.09.2014 bei einem EU-Kanada-Gipfel in Ottawa als „abgeschlossen“ erklärt und gefeiert. Besonders brisant ist die Aufnahme eines Kapitels zu Investorenschutzregeln und den undemokratischen Investor-Staat-Schiedsverfahren in den Vertrag – ein Affront gegen die europäische Öffentlichkeit, da die erst Mitte Juli 2014 beendete EU-Konsultation über den Investitionsschutz in TTIP noch nicht einmal ausgewertet ist. Die Aufnahme der Sonderklagerechte in CETA schafft einen gefährlichen Präzedenzfall: Erstmals enthält ein EU-Handelsvertrag die Klagemöglichkeit vor den privaten Schiedstribunalen. Mehr noch: Aufgrund der hohen Kapitalverflechtung zwischen Kanada und den USA kommt TTIP teilweise schon durch die Hintertür: In Kanada stammt über die Hälfte des Bestands ausländischer Direktinvestitionen aus den USA (über 311 Milliarden US-Dollar in 2011). Dank CETA können US-Konzerne, die Niederlassungen in Kanada und Europa unterhalten, die privaten Tribunale gegen europäische Auflagen nutzen. Firmen, die auf allen drei Märkten präsent sind, können sich die Hände reiben, seien es Autobauer wie General Motors und Ford, Ölriesen wie ExxonMobil und Chevron oder Finanzgruppen wie Citigroup und JP Morgan.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-101.html>

<sup>2</sup> U.S. Department of State 2013: 2013 Investment Climate Statement – Canada, Bureau of Economic and Business Affairs, February, Report

## **Grundlegende Fragen nie beantwortet**

Um CETA politisch zu beurteilen, muss man nicht unbedingt bis ins letzte Detail des in schwierigem Juristenenglisch verfassten Vertrages und seiner Anhänge vordringen. Denn gerade beim umstrittenen Vertragsteil über Investitionen gilt: Die EU und Kanada blieben schon vor Aushandlung der Details jede befriedigende Antwort auf die grundlegenden, dringenden Fragen schuldig:

- Warum und für wen bedarf es überhaupt eines Investitionsschutzkapitels und eigener Investor-Klagerechte in einem Schiedssystem jenseits rechtsstaatlicher Verfahren?
- Warum sollen Investoren mit kanadischer Niederlassung in Europa besser behandelt werden als europäische Investoren? Und umgekehrt: Warum sollen EU-Investoren in Kanada besser behandelt werden als dort einheimische Firmen? (Hinweis: Hohe Investitionsschutzstandards z.B. über den Eigentumsschutz des Grundgesetzes hinaus und eigene internationale Klagerechte sind eine klare Besserbehandlung ausländischer Investoren.)
- Vor allem aber: Warum sollen private, profit-orientierte Schiedsrichter dazu ermächtigt sein, sich über demokratisch beschlossene Gesetze, über das Verwaltungshandeln sämtlicher Regierungsstellen und sogar über die Entscheidungen höchster ordentlicher Gerichte hinwegzusetzen? Warum sollen kommerzielle Anwälte die Macht haben, öffentliche Haushalte zu enormen Entschädigungszahlungen zu verpflichten?

## **Investorenschutz als Waffe zur Politikbekämpfung**

Die Antwort internationaler Wirtschaftslobbys sowie der auf Investorklagen spezialisierten Anwaltsbranche auf diese Fragen ist klar: Investitionsabkommen mit eigenen Klagerechten für internationale Investoren sind wirksame Waffen im Kampf gegen „politische Risiken“. Sie werden genutzt, um Eigentums- und Profitinteressen durchzusetzen und Politik, die diese ‚gefährdet‘, zu bekämpfen. Eine Broschüre mit dem Titel „Hilfe, ich werde enteignet“ ([http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001\\_16\\_060.pdf](http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001_16_060.pdf)) der deutschen Außenwirtschaftsfördergesellschaft Germany Trade & Invest spricht aus, was aus Investorensicht zu bekämpfen ist:

*„Durch Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen kann ein Staat – ohne den Eigentumstitel des Investors anzurühren – die Investition wirtschaftlich schwer beeinträchtigen oder sogar wertlos machen. Der Staat kann z.B. neue Steuern einführen, [...], kann Umweltgesetze einführen [...] oder durch Absenkung staatlich regulierter Tarife, z.B. im Strom-, Gas- oder Telekommunikationssektor oder bei Mautstraßen, die [...] Finanzierung eines Projekts zerstören. Auch die bereits erwähnte Abschaffung der Sonderwirtschaftszonen [...] ist ein Beispiel regulatorischen Handelns, das [...] im Einzelfall einer indirekten Enteignung gleichkommen kann.“ (S. 5)*

Verfasst wurde diese steuerfinanzierte Broschüre u. a. vom Hamburger Investment-Anwalt Richard Happ. Dessen Kanzlei Luther vertritt derzeit schon zum zweiten Mal den schwedischen Vattenfall-Konzern in einer Investor-Staat-Klage gegen Deutschland. Happ will für den Konzern über 3,7 Milliarden Euro Entschädigung für den Atomausstieg herauschlagen – aufzubringen vom Steuerzahler.

## **Investitionsschutz in CETA und anderswo: Schutzstandards und Klagerechte zur Politikbekämpfung**

Happ und seine Kolleg/innen aus der ‚Schieds-Industrie‘ derjenigen Kanzleien und Prozessfinanzierer, die mit Investor-Staat-Klagen viel Geld verdienen, dürften sich angesichts von CETA auf weitere Geschäfte freuen.

Ihnen wird mit dem CETA-Investitionsschutzkapitel ein mächtiges Werkzeug, ja geradezu eine Waffe in die Hand gelegt, um Politik und staatliches Handeln in Europa und Kanada anzugreifen.

Das CETA-Kapitel „10. Investment“ (so die Nummerierung im bisher bekannten Text) soll nicht etwa die Geschäftspraktiken internationaler Investoren regulieren. Darum geht es nie in internationalen Investitionsabkommen! Das Kapitel regelt vielmehr,

- a) wie die Unterzeichnerstaaten mit internationalen Investitionen und Investoren umzugehen haben – hierzu verpflichten sich die Staaten zur Einhaltung bestimmter Investitionsschutzstandards; und
- b) wie Investoren im Fall einer angeblichen Verletzung dieser Standards vorgehen können: Ihnen wird das Privileg gegeben, direkt vor internationalen Schiedsstellen – also außerhalb der bestehenden Rechtssysteme der Vertragsparteien – im Rahmen von Investor-Staat-Schiedsgerichtsverfahren gegen die Gaststaaten oder die EU zu klagen.

Zu den Inhalten des CETA-Investitionskapitels im Einzelnen:

### ***Breite Definition von Investitionen und Investoren***

Für CETA wie für viele andere Investitionsabkommen gilt: Der Begriff „Investition“ wird extrem weit definiert, der Geltungsbereich des Abkommens damit sehr weit ausgedehnt. Vermögenswerte jedweder Art („every kind of asset“), die von Investoren des einen Vertragsstaats direkt oder indirekt im Hoheitsgebiet des anderen Vertragsstaats angelegt werden, sollen geschützt werden. Dazu zählen u.a. das Eigentum an beweglichen und unbeweglichen Sachen, Firmenanteile, Aktien, Anleihen und Portfolioinvestitionen, die so genannten „Rechte des geistigen Eigentums“ (wie Urheberrechte, Patente, Marken, Sortenschutzrechte), öffentlich-rechtliche Konzessionen (z.B. im Bergbau) und andere Ansprüche auf Geld oder Leistungen, die einen wirtschaftlichen Wert haben. Auch der Begriff der „Investoren“ wird weit definiert. Er umfasst auch Investoren, die eine Investition noch gar nicht getätigt haben, sondern diese erst planen („seek to make“). Lediglich reine „Briefkastenfirmen“ (Filialen oder Repräsentanzen, im Unterschied zu Niederlassungen) sind ausgeschlossen („other than a branch or a representative office“). Unternehmen sollen eine „substantielle Geschäftstätigkeit“ im Territorium einer Vertragspartei vorweisen („substantial business activities in the territory of that Party“). Hiermit wird das so genannte ‘Treaty Shopping’ – das gezielte Ausnutzen von Investitionsschutzregeln durch geschicktes Platzen von Investitionen oder Unternehmensteilen in Ländern mit investorenfreundlichen internationalen Abkommen – zwar möglicherweise etwas erschwert. Jedoch gibt es keine verbindliche Definition dessen, was eine „substantielle Geschäftstätigkeit“ denn ausmacht. Im Zweifel bleibt die Entscheidung über das Vorhandensein eines geschützten Unternehmens dem Schiedstribunal überlassen. Unstrittig ist, dass US-Konzerne mit einer relevanten Geschäftstätigkeit in Kanada künftig unter den Regelungsbereich des CETA fallen – und somit auch die Klagerechte werden nutzen können, wenn sie ihre Investitionen in Europa vor dortigen „Politikrisiken“ schützen wollen.

### ***Schärfer als im NAFTA-Vertrag: Der Schutzstandard „gerechte und billige Behandlung“***

CETA verpflichtet die Vertragsländer zur Einhaltung des Schutzstandards der „gerechten und billigen Behandlung“ (Fair and Equitable Treatment, FET) und enthält hierzu sehr investorenfreundliche Formulierungen. Der FET-Standard ist der gefährlichste und wichtigste Investitionsschutzstandard in dem Sinne, dass er am häufigsten und erfolgreichsten eingesetzt wird, um staatliche Maßnahmen zur Regulierung im öffentlichen Sinne anzugreifen. Bemerkenswert ist, dass in CETA auf Druck der EU eine Ausweitung des FET-Standards vorgenommen wurde, die über die Interpretation hinausgeht, auf welche sich die Vertragsparteien im nordamerikanischen Freihandelsvertrag NAFTA (USA, Kanada, Mexiko) geeinigt hatten.

Unter Bezug auf diese Interpretation hätte in CETA zumindest festgelegt werden können, dass die vereinbarte Liste verbotener Verhaltensweisen von Regierungen nicht über das Völkergewohnheitsrecht hinsichtlich der Behandlung von Ausländern hinausgeht. Einer derartigen Formulierung hat sich aber die EU verweigert. Stattdessen wurde explizit Bezug auf ein von Investitionstribunalen entwickeltes, viel weitergehendes und breites Verständnis des FET-Standards genommen. CETA ermuntert zukünftige Tribunale ausdrücklich dazu, sich bei der Feststellung einer möglichen Verletzung des FET-Standards auf die so genannten „legitimen Erwartungen“ von Investoren zu beruhen. Diese Formulierung verschiebt den Interpretationsraum des FET-Standards weit zugunsten der Investoren und stellt eine klare Gefahr für Regulierungs- und Verwaltungshandeln der Staaten dar.

### ***FET in CETA - eine potenzielle "Schirm-Klausel durch die Hintertür"***

CETA beinhaltet keine explizite ‚Schirmklausel‘ (Umbrella Clause), wie sie ansonsten häufig in Investitionsabkommen vorzufinden ist.<sup>3</sup> Die EU hatte eine derartige Klausel in früheren Versionen von durchgesickerten CETA-Texten vorgeschlagen. Allerdings ist zu beachten, dass die oben genannte weitreichende Formulierung des Schutzstandards der ‚gerechten und billigen Behandlung‘ dazu führen kann, dass die ‚Schirmklausel‘ quasi durch die Hintertür doch in das CETA-Abkommen hinein interpretiert wird. Die FET-Klausel in CETA spricht nämlich von "spezifischen Stellungnahmen“ der Regierungen, die zu den „legitimen Erwartungen“ von Investoren führen können und dann nicht mehr entschädigungsfrei rückgängig gemacht werden dürfen. Zu diesen „spezifischen Stellungnahmen“ dürften Schiedsgerichte auch vertragliche Verpflichtungen zwischen Gastgeberstaaten und Investoren zählen (etwa in Konzessionsverträgen oder anderen Investor-Staat-Verträgen rund um eine große Investition). Derlei Verträge brauchen selbst gar nicht die Möglichkeit von Investor-Staat-Klageverfahren vorsehen. Allein über die Einordnung als „spezifische Stellungnahmen“ der Staaten, zu deren Einhaltung sie auch im Rahmen der FET-Klausel verpflichtet sind, gelangen sie – ähnlich wie über eine ‚normale‘ Schirmklausel – in den Geltungsbereich des CETA-Investitionsschutz-Kapitels und seiner Regelungen zu Investor-Staat-Klageverfahren. Hier liegt also ein weiteres Beispiel vor, wie der CETA-Vertrag den Schiedsrichtern der Investitionstribunale eine enorme Macht gibt, die Sprache des Abkommens in "kreativer" Weise zur Unterstützung von Unternehmensinteressen zu nutzen. Und es ist ein weiteres Beispiel dafür, wie der CETA-Artikel X.9 über die selbst schon investorenfreundlichen Regelungen des NAFTA-Abkommens hinausgeht.

### ***Etwas mehr Transparenz – aber viele Gefahren***

Der durchgesickerte CETA-Text verdeutlicht überdies, dass die von der EU-Kommission verkündeten Reformen der Investor-Staat-Verfahren deren zentrale Schwächen keineswegs beseitigen. Insgesamt kann von einer wirksamen Reform des Investitionsschutz-Regimes keine Rede sein. Zwar soll die Transparenz der Verfahren entsprechend der neuen Transparenzregeln der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) verbessert werden: Anhörungen wären öffentlich, Dokumente zugänglich und Stellungnahmen Dritter möglich. Vertrauliche Dokumente blieben jedoch weiter unter Verschluss – und die Entscheidung hierüber bleibt den Schiedstribunalen überlassen.<sup>4</sup> Dieser bescheidenen Verbesserung stehen jedoch eklatante Nachteile gegenüber.

Insbesondere werden die viel substantielleren Probleme der Schiedsverfahren bezüglich fehlender richterlicher Unabhängigkeit, fehlender Balance zwischen Rechten und Pflichten der

<sup>3</sup> Mit einer Schirmklausel sichern Gaststaaten den Heimatstaaten von Investoren die Einhaltung sämtlicher Verpflichtungen gegenüber dem Investor zu. Ein Vertragsbruch zwischen Gaststaat und Investor würde damit gleichzeitig den Bruch des Abkommens zwischen den Staaten implizieren.

<sup>4</sup> Siehe: Consolidated CETA text, Version of 1 August 2014, Section 6: Investor-State Dispute Settlement (Art. X.33 und X.34).

Konzerne sowie der mangelhaften prozeduraler Fairness (alle Betroffenen außer den Investoren sind außen vor) nicht adressiert.

So erlaubt es CETA weiterhin, unmittelbar die Sondergerichte anzurufen, ohne zuvor den nationalen Rechtsweg der Gastländer ausgeschöpft zu haben. Der Erlanger Wirtschaftsvölkerrechtler Professor Dr. Markus Krajewski warnt: „Das Abkommen schafft die Möglichkeit einer Paralleljustiz für Konzerne, deren Entscheidungen noch über letztinstanzlichen Gerichten stehen“.<sup>5</sup>

### **Parallele Klagen weiter möglich**

Auch parallele Klagen bleiben möglich, wie sie etwa der schwedische Energiekonzern Vattenfall nach dem deutschen Atomausstieg anstrebte. Nachdem die Bundesregierung die Novelle des Atomgesetzes beschloss, klagte das Unternehmen 2012 sowohl vor dem Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe als auch vor einem ICSID-Schiedsgericht in Washington, D.C. Die Verfassungsbeschwerde in Karlsruhe begründete Vattenfall damit, dass das novellierte Atomgesetz sein Eigentumsrecht verletze.<sup>6</sup> Kurz zuvor hatte der Konzern bereits das ICSID-Verfahren initiiert, um seine Entschädigungsforderung von über 3,7 Milliarden Euro mittels des privaten Schiedstribunals durchzusetzen.

Für derartige Verfahren zwischen europäischen oder kanadischen Investoren und Staaten untersagt der CETA-Vertrag es nun lediglich, gleichzeitig vor einem Tribunal und einem nationalen Gericht in derselben Sache auf Entschädigung zu klagen (Artikel X.21.1(g)). Nicht ausgeschlossen ist es aber, vor einem nationalen Gericht eine Klage über die Rechtmäßigkeit einer Maßnahme anzustrengen und gleichzeitig vor einem internationalen Tribunal auf Entschädigung zu klagen.<sup>7</sup> Genau dies war das Vorgehen Vattenfalls. Dank CETA können künftig auch kanadische Investoren (oder die sich als solche qualifizieren) zweigleisig gegen deutsche und europäische Auflagen vorgehen: vor nationalen Gerichten und vor internationalen Tribunalen.

### **(Kein) Recht auf Regulierung**

Das „Recht auf Regulierung“ (Right to Regulate) spielt in handels- und investitionspolitischen Debatten immer wieder eine große Rolle, da diese Verträge ja im Kern immer darauf abzielen, staatliches Regulierungsrecht (im Sinne von marktkorrigierender Politik) einzuschränken und den Staaten die selbstgewählten Fesseln internationaler Marktöffnungs- und Eigentumsschutz-Politik anzulegen. Auch im CETA wird das Recht souveräner Staaten zu regulieren nicht etwa klar und eindeutig bestätigt. Im Gegenteil, es wird untergraben: Das "Recht zu regulieren" wird in dem Vertrag drei Mal explizit erwähnt: In der Präambel, wo die Parteien sich quasi selbst lobend einfach "anerkennen", dass CETA das Recht auf Regulierung schütze ("Anerkennend, dass die Bestimmungen dieses Abkommens das Recht zu regulieren erhalten..."). Die anderen Erwähnungen sind in den Arbeitsrechts- und Umwelt-Kapiteln, allerdings so, dass CETA zwar das Regulierungsrecht der Staaten gegenüber arbeits- und umweltpolitischen internationalen Vereinbarungen betont, allerdings eben genau nicht vor den Verpflichtungen im Investitionskapitel schützt. Im Umweltkapitel von CETA wird das Recht auf Regulierung zudem mit einer Formulierung verbunden, die staatliche Regulierung nur im Einklang mit den multilateralen Umweltabkommen und (!) mit dem CETA-Abkommen selbst erlaubt. („in a manner consistent with the multilateral environmental agreements to which they are a party and with this Agreement“).

Das läuft auf eine Einschränkung umweltpolitischer Gestaltungsspielräume hinaus, denn diese dürfen nur im Einklang mit CETA genutzt werden – und nicht etwa wird umgekehrt CETA abhängig gemacht von seiner Übereinstimmung mit Umweltpolitik und -recht.

<sup>5</sup> <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-101.html>

<sup>6</sup> <http://www.zeit.de/wirtschaft/unternehmen/2012-07/vattenfall-atomausstieg-klage>

<sup>7</sup> Nathalie Bernasconi-Osterwalder 2014: Reply to the European Commission's Public Consultation on Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in the Transatlantic Trade and Investment Partnership. IISD Report, Juni 2014

### ***Keine Berufungsinstanz***

Ein weiterer Mangel der Schiedsribunale – die fehlende Berufungsinstanz – bleibt ebenfalls erhalten. CETA sieht lediglich vor, dass ein spezieller Ausschuss über die Frage einer Berufungsinstanz Konsultationen führen soll (Art X.42). Deren Ergebnis ist aber offen. Daher stellt sich die naheliegende Frage: Wenn sich die EU und Kanada bisher im langen CETA-Verhandlungsprozess nicht auf eine verbindliche Berufungsmöglichkeit für Investitionsschiedsgerichte einigen konnten, warum sollte dies nach einem Inkrafttreten des Abkommens anders sein?

### ***Keine Pflichten, nur Rechte – kein verpflichtender Gang zu nationalen Gerichten***

Das Abkommen gewährt ausländischen Investoren zwar neue Rechte, allerdings enthält es keinerlei verbindliche Vorgaben oder Pflichten für Investoren, etwa hinsichtlich ihrer sozialen und ökologischen Unternehmensverantwortung. Auch macht es den Rückgriff zunächst auf nationale (oder europäische) Gerichte bei der Lösung von Rechtsstreitigkeiten nicht zur Voraussetzung eventueller Schiedsverfahren.

### ***Kanadas Ausnahmewunsch abgelehnt***

Kanada hatte während der CETA-Verhandlungen versucht, Gerichtsentscheidungen über Rechte des geistigen Eigentums von Investor-Staat-Klagemöglichkeiten auszuschließen. Dies geschah vor dem Hintergrund einer laufenden ISDS-Klage des US-Pharmakonzerns Eli Lilly unter den Investitionsschutzregeln des nordamerikanischen NAFTA-Abkommens und sollte ähnliche zukünftige Fälle mit europäischen Investoren vermeiden. Allerdings verweigerte sich die EU diesem kanadischen Reformanliegen – es wurden lediglich recht weiche und voraussichtlich unwirksame Nebenabsprachen zum Abkommen getroffen. Die CETA-Wortwahl in der angehängten „Erklärung zum Investitionskapitel Artikel X.11 Absatz 6“ lässt viel Raum für Investitionsschiedsrichter, um zu sagen: "Wir sind zwar kein Berufungsmechanismus für Gerichte und wir erlauben es den Ländern, ihre geistigen Eigentumsrechte so zu gestalten, wie sie es für richtig halten. Allerdings bleibt dies alles vorbehaltlich der spezifischen Verpflichtungen des CETA-Kapitels zum Investitionsschutz."

### ***Die Meistbegünstigungsklausel (MFN) - offen für Interpretationen***

Die neue Sprachregelung im CETA-Text zur so genannten Meistbegünstigungsklausel (MFN) stellt klar, dass materielle Verpflichtungen in anderen internationalen Verträgen der Vertragsparteien (z.B. in älteren Bilateralen Investitionsabkommen) nicht automatisch als „Behandlung“ (treatment) zählen, sondern nur Maßnahmen, die ausdrücklich im Rahmen der Verpflichtungen dieser anderen Abkommen ergriffen worden sind. Diese für Laien sicherlich schwer verständliche Differenzierung ist grundsätzlich zu begrüßen, weil sie den „Import“ von Investitionsschutzstandards aus anderen Abkommen in mögliche CETA-Streitverfahren erschwert. Es bleibt aber abzuwarten, wie Schiedsrichter mit dem Begriff der "von einer Vertragspartei gemäß dieser Verpflichtungen getroffenen Maßnahmen" (Artikel X.7.4) umgehen werden. Die Frage ist zum Beispiel: Was ist, wenn Deutschland im Vattenfall-Fall demnächst eine Entschädigungssumme zahlt, weil es möglicherweise aufgrund des Schutzstandards des Energiecharta-Vertrages zur indirekten Enteignung von einem Schiedsgericht dazu verurteilt wird? Muss Deutschland dann aufgrund der MFN-Klausel im CETA-Vertrag auch kanadischen Investoren das gleiche Schutzniveau bzw. die gleiche Behandlung anbieten, wie es dies aufgrund des Energiecharta-Vertrages gegenüber dem schwedischen Investor Vattenfall praktiziert hat?

Dies würde im Streitfall – trotz modernisierter MFN-Klausel im CETA-Text – auf den Import eines substantiellen Schutzstandards (hier: dem zur indirekten Enteignung) aus einem anderen Vertrag (hier: dem Energiecharta-Vertrag) in das CETA-Abkommen hinaus laufen.

### ***Unzuverlässig und unvollständig: Die CETA-Ausnahmeregelungen***

Vorbehalte und Ausnahmen im CETA-Vertrag im Hinblick auf den Investitionsschutz bleiben komplex, fragmentarisch und an Auflagen gebunden, wie etwa dem Nachweis der "Notwendigkeit" bestimmter staatlicher Maßnahmen, welche dann von den Schiedsgerichten beurteilt werden. Hinzu kommt, dass sich die CETA-Ausnahmeregelungen nicht auf zentrale materielle Investitionsschutz-Standards wie dem der "gerechten und billigen Behandlung" beziehen!

### ***Kein ISDS für Marktzugangsfragen***

Der CETA-Vertrag sieht nicht vor, dass Investoren auch bei Fragen des Marktzugangs gegen mögliche Einschränkungen per Investor-Staat-Schiedsverfahren vorgehen können (kein ISDS für ‚Pre-Establishment‘). Allerdings bleiben die weitreichenden Liberalisierungen des Marktzugangs für ausländische Investoren immer noch vom Staat-zu-Staat-Streitschlichtungsmechanismus des CETA-Abkommens abgedeckt. Auch dies stellt Risiken für regulierende staatliche Politik dar, denn die Annahme bestimmter wirtschaftspolitischer, ökologischer oder sozialer Richtlinien kann von Investoren als Marktzugangshindernis gewertet und via Staat-zu-Staat-Klage angegriffen werden. Die CETA-Verpflichtungen in diesem Bereich übertreffen die bisher in der WTO vereinbarten Marktöffnungen und sollten daher nicht unterschätzt werden.

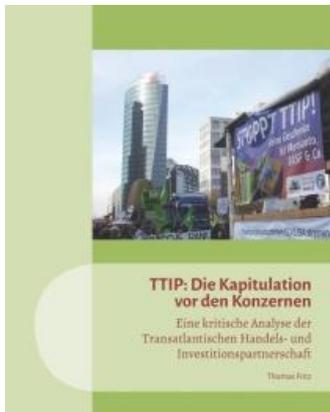
---

## Lesehinweise:

### Canadian Centre for Policy Alternatives: Making Sense of the CETA, September 2014.

*(sehr gute, detaillierte, kritische Analyse des CETA-Abkommens, erstellt vom kanadischen ThinkTank CCEPA in Zusammenarbeit mit diversen NGOs inkl. PowerShift & Forum Umwelt & Entwicklung; erscheint am 25.9.2014 ab 15.00 Uhr, download unter:*

*<http://power-shift.de> und <https://www.policyalternatives.ca/>)*



**PowerShift (Hrsg.)/Thomas Fritz – attac u.a.:**  
**TTIP, CETA, TiSA: Die Kapitulation vor den Konzernen - Eine kritische Analyse der EU-Handelsverträge mit den USA und Kanada und des Dienstleistungsabkommens TiSA, Berlin, Oktober 2014.**

*(2. aktualisierte und erweiterte Auflage der Broschüre „TTIP: Die Kapitulation vor den Konzernen“ vom April 2014; Bestellungen in Kürze via: <http://power-shift.de>)*

PowerShift