



INVESTITIONSSCHUTZ  
MENSCHENRECHTE

**Ilja Braun**

## **Zweierlei Maß**

**Investitionsschutz ist international  
leicht durchsetzbar, Menschenrechte  
sind es nicht**

**Schiedsgerichte für Investitionsstreitigkeiten sind in die Kritik geraten, nicht zuletzt im Zusammenhang mit CETA und TTIP, den beiden derzeit von der Europäischen Union geplanten Freihandelsbkommen mit Kanada beziehungsweise den USA. In beiden Abkommen sind auch Klauseln vorgesehen, die Unternehmen das Recht geben, Staaten vor internationalen Schiedsgerichten zu verklagen. Das hat für einigen Aufruhr gesorgt, insbesondere in Deutschland, wo Sigmar Gabriel unter Druck geraten ist, in Brüssel eine Überarbeitung der entsprechenden Klauseln durchzusetzen. Erst im August hatte der Bundeswirtschaftsminister dem SPD-Parteiorgan *Vorwärts* erklärt, man dürfe den Erfolg der TTIP-Verhandlungen auf keinen Fall gefährden. Denn sonst, so Gabriel, würden**

**„in wenigen Jahren andere die Spielregeln bestimmen. Die USA werden immer noch dabei sein, nur Europa nicht. Stattdessen werden die großen Wirtschaftsräume Asiens – allen voran China – Richtung und Tempo der Globalisierung bestimmen. Europa hat vermutlich das letzte Mal die Chance, weltweite Standards zu setzen. Verpassen wir diese Chance, werden wir uns anpassen müssen.“<sup>1</sup>**

---

1. Vgl. [www.vorwaerts.de/122914/ttip-freihandelsabkommen-gabriel.html](http://www.vorwaerts.de/122914/ttip-freihandelsabkommen-gabriel.html).

## Teil I

# Investitionsschutz

Bei aller Aufregung, die seitdem in Brüssel rund um die Schiedsgerichte entstanden ist: Es ist letztlich unwahrscheinlich, dass die EU-Kommission neue Freihandelsabkommen abschließen wird, ohne die Möglichkeit von Investor-Staat-Schiedsverfahren zuzulassen. Denn eben diese Schiedsverfahren sind als Rechtsdurchsetzungsmechanismus seit den 1970er Jahren weit verbreitet, seit den 1980er Jahren sind sie weltweit Standard. Insofern entbehrt es nicht einer gewissen Ironie, dass der öffentliche Druck jetzt so groß geworden ist, gerade in Deutschland. Kein anderes Land hat so viele bilaterale Investitionsschutzabkommen (Bilateral Investment Treaties, kurz BIT) unterzeichnet wie die Bundesrepublik Deutschland, weltweit mehr als 130.<sup>2</sup> Exportkreditgarantien, sogenannte Hermesbürgschaften, vergibt die Bundesregierung überhaupt nur auf der Grundlage solcher BIT. Und deutsche Unternehmen machen von der Möglichkeit, andere Staaten vor Schiedsgerichten zu verklagen, regen Gebrauch. Nach den USA, den Niederlanden und Großbritannien verteidigt Deutschland den vierten Platz auf der Liste jener Länder, deren Unternehmen andere Staaten am häufigsten verklagen.<sup>3</sup>

„Für Investoren ist es kaum möglich, politische Entwicklungen in Entwicklungs- und Schwellenländern langfristig abzuschätzen“, klagt der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) in einem Positionspapier.<sup>4</sup> Deshalb müssten In-

vestitionen im Ausland auch zukünftig staatlich abgesichert werden, nämlich gegen „politische Risiken [...] wie Verstaatlichungen, Enteignungen, Bruch von Zusagen, Krieg, Revolution, Aufruhr, terroristische Akte, Zahlungsverbote, Moratorien, Konvertierungs- und Transferprobleme“. Die vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Germany Trade & Invest GmbH, deren Aufgabe die Außenwirtschaftsförderung ist, hat eine Broschüre herausgegeben, die den Titel trägt „Hilfe, ich werde enteignet“. Sie richtet sich an deutsche Unternehmen, die sich im Ausland von einer „indirekten oder schleichenden Enteignung“ durch „regulatorisches Handeln“ bedroht sehen, also durch neue Gesetze. Als Beispiele werden explizit neu eingeführte Steuern und Umweltgesetze genannt; die „mögliche Vielfalt schädlichen staatlichen Handelns“ sei jedoch „praktisch unbegrenzt“.<sup>5</sup> Unternehmen sollten deshalb am besten schon „frühzeitig prüfen“, ob ihnen im Streitfall Rechtsschutz unter einem Investitionsschutzabkommen zustehe. Denn „unter dem ‚Schatten‘ eines drohenden Investitionsschiedsverfahrens“ lasse sich eine Einigung „leichter erreichen“, so das Resümee in der Broschüre.<sup>6</sup>

## GESCHICHTE DES INVESTITIONSSCHUTZES

Die Ursprünge des internationalen Investitionsschutzrechts reichen bis in die Kolonialzeit zurück, wie Ciaran Cross und Christian Schliemann-Radbruch in einem Aufsatz darlegen.<sup>7</sup> Die

2. Die United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) stellt online eine nach Ländern geordnete Liste zur Verfügung, hier die Daten für Deutschland: [http://unctad.org/Sections/dite\\_pccb/docs/bits\\_germany.pdf](http://unctad.org/Sections/dite_pccb/docs/bits_germany.pdf).
3. UNCTAD: International Investment Agreements: Issues Note No. 1, April 2014: Recent Developments in Investor-state Dispute Settlement, New York/Genf 2014, S. 8, unter: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf).
4. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI): Schutz europäischer Investitionen im Ausland. Anforderungen an Investitionsabkommen der EU, Berlin 2014, S. 22, unter: [http://www.bdi.eu/Publikationen-Flyer\\_18754.htm](http://www.bdi.eu/Publikationen-Flyer_18754.htm).
5. Germany Trade and Invest GmbH: „Hilfe, ich werde enteignet!“ Abkommen schützen Auslandsinvestitionen, Berlin/Bonn 2011, S. 5, unter: [www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001\\_16060.pdf](http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2011/08/pub201108268001_16060.pdf).
6. Ebd., S. 13.
7. Cross, Ciaran/Schliemann-Radbruch, Christian: When Investment Arbitration Curbs Domestic Regulatory Space: Consistent Solutions Through Amicus Curiae Submissions by Regional Organisations, in: Law and Development Review 2/2013, S. 67–110, unter: [www.degruyter.com/view/j/ldr.2013.6.issue-2/ldr-2013-0021/ldr-2013-0021.xml?format=INT](http://www.degruyter.com/view/j/ldr.2013.6.issue-2/ldr-2013-0021/ldr-2013-0021.xml?format=INT).

westlichen Hegemonialmächte schickten damals Kriegsschiffe über die Weltmeere, um die „Investitionen“ ihrer Handelsgesellschaften in fernen Regionen der Welt zu schützen. Der Einfluss, den etwa die Niederländische Ostindien-Kompanie in den indonesischen Kolonien ausübte, ging weit über den eigentlichen Handel hinaus. Schon früh versuchten die westlichen Mächte, diesen Unternehmen Sonderrechte im Rahmen bilateraler Abkommen einzuräumen, indem sie festlegten, dass eine rechtliche Verfolgung nur vor speziellen Konsulargerichten möglich sein sollte. Auch in anderen Regionen der Welt musste allen Abkommen zum Trotz noch lange auf militärische Gewalt zurückgegriffen werden, um Eigentumsrechte zu sichern. Zwischen 1820 und 1914, so schreibt Kenneth J. Vandeveld,<sup>8</sup> wendete Großbritannien in Lateinamerika mindestens vierzigmal militärische Gewalt an, um Schulden einzutreiben oder britisches Eigentum vor fremdem Zugriff zu bewahren. Noch 1902 blockierten Deutschland, Italien und Großbritannien Häfen in Venezuela, um die Zahlung von Schulden an private Eigentümer der drei Länder durchzusetzen. Die Entwicklung eines internationalen, juristisch begründeten Investitionsschutzregimes sollte solche Auseinandersetzungen überflüssig machen. Die Haager Friedenskonferenz von 1907 arbeitete darauf bereits hin. Doch erst nach dem Zweiten Weltkrieg, mit der Charta der Vereinten Nationen, kam es tatsächlich so weit, dass der Einsatz militärischer Gewalt zum Schutz von Investitionen geächtet wurde.

1959 wurde zwischen Deutschland und Pakistan das erste bilaterale Freihandelsabkommen überhaupt geschlossen. In den 1960er und 1970er Jahren entwickelten sich solche Abkommen zu einem Standardinstrument. Im Kalten Krieg hatten westliche Unternehmen Angst, sie könnten durch eine Ausdehnung der sowjetischen Einflussphäre enteignet werden. Verstaatlichungen etwa der Ölindustrie und protektionistische Ent-

wicklungen in den lateinamerikanischen Ländern machten ausländische Investitionen ebenfalls zu einer recht unsicheren Sache. Die zeitgenössischen Begründungen der Notwendigkeit von Investitionsschutz lassen an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig:

„Seitdem nun allgemeine Übereinstimmung herrscht, dass umfassende Schritte unternommen werden müssen, um die Position der Nationen der freien Welt zu stärken – sowohl Maßnahmen gegen die Winkelzüge der Sowjetunion als auch als Mittel, um einigen Forderungen aus den unterentwickelten Ländern dieser Welt entgegenzuwirken –, hat die Idee des größeren Schutzes privater Investitionen durch internationales Recht eine zusätzliche Bedeutung erlangt.“<sup>9</sup>

Seit den 1990er Jahren ist in den Verträgen jedoch ein wichtiges Element hinzugekommen, nämlich Liberalisierungsverpflichtungen. Die Vertragspartner verpflichten sich, ihre Märkte zu öffnen, protektionistische Maßnahmen zum Schutz der eigenen Wirtschaft abzubauen, ausländische Investoren bei Ausschreibungen oder Subventionen nicht zu benachteiligen und einen freien Kapitalverkehr zu ermöglichen. Einen Höhepunkt stellt in diesem Zusammenhang das NAFTA-Abkommen dar, das nordamerikanische Freihandelsabkommen zwischen den USA, Kanada und Mexiko von 1994. Auch das 1995 abgeschlossene WTO-Abkommen GATS, das in der Hoffnung auf Kapitalzuflüsse aus dem reichen Norden auch von zahlreichen Entwicklungsländern unterzeichnet wurde, enthält weitreichende Liberalisierungsverpflichtungen, die die Möglichkeit einzelner Staaten, protektionistische Maßnahmen zum Schutz der eigenen Wirtschaft zu ergreifen, erheblich einschränken.

1998 wurden allerdings die unter der Ägide der OECD geführten Verhandlungen über das MAI-

8. Vandeveld, Kenneth J.: *Bilateral Investment Treaties. History, Policy, and Interpretation*, Oxford 2010.

9. Einleitung zu: *The Proposed Convention to Protect Private Foreign Investment: A Roundtable (1960)*, zit. nach Mann, Howard: *Reconceptualizing international investment law: It's role in sustainable development*, in: *Lewis & Clark Law Review* 17 (2), Mai 2013, S. 521–544, hier S. 522, unter: [www.iisd.org/publications/reconceptualizing-international-investment-law-its-role-sustainable-development](http://www.iisd.org/publications/reconceptualizing-international-investment-law-its-role-sustainable-development). Alle englischen Zitate hier in eigener Übersetzung.

Abkommen, das den Investitionsschutz auf multinationaler Ebene noch fester hätte verankern sollen, ergebnislos abgebrochen. Und in der WTO werden entsprechende Bemühungen insbesondere von den Entwicklungsländern weiterhin hartnäckig blockiert. Die Aushandlung eines umfassenden Abkommens mit noch weiter gefassten Liberalisierungsaufgaben scheiterte zuletzt im Rahmen der Doha-Runde 2003 in Cancún. Seither haben zwar zahlreiche Länder des Südens bilaterale Abkommen mit westlichen Staaten geschlossen. Was umfassende internationale Verträge angeht, bewegt sich in Sachen Investitionsschutz jedoch seit geraumer Zeit nicht mehr viel.

### FREIHANDEL: SCHLECHT FÜR DIE, DIE DRAUSSEN BLEIBEN

Bedeutender noch als CETA ist vor diesem Hintergrund das TTIP-Abkommen. Die Bemühungen um ein neues Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA sind sogar geradezu ein Wendepunkt. TTIP ist durchaus eine gemeinsame Anstrengung. Es geht darum, in Sachen Investitionsschutz Standards durchzusetzen, die dann auch und gerade für Dritte gelten sollen. Es ist ein Versuch der Blockbildung. Einerseits soll damit die zunehmende wirtschaftliche Macht der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) zurückgedrängt werden, deren Anteil am globalen Handel stetig wächst. Andererseits soll die Blockade der Doha-Runde durchbrochen werden, was aus Sicht des Nordens vor allem wichtig ist, um auch in Zukunft den ungehinderten Zugang zu Rohstoffen zu sichern.

„Ohne Auslandsinvestitionen gäbe es weder transnationale Konzerne noch globale Produktionsketten. Sie bieten direkten Zugang zu Absatzmärkten, Technologien, billigen Rohstoffen und Arbeitskräften. Da sie ab einem gewissen Umfang die Pro-

duktions- und Gesellschaftsverhältnisse in den Empfängerstaaten maßgeblich prägen, spielen sie eine wichtige Rolle für globale Herrschaftsverhältnisse.“<sup>10</sup>

Der Mechanismus ist immer gleich. Freihandelsabkommen sollen Zölle senken, sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse beseitigen – wie etwa unterschiedliche Prüfverfahren für die Zulassung bestimmter Produkte –, insgesamt die beteiligten Märkte für einen stärkeren Handel öffnen und damit der Wirtschaft Aufschwung verleihen. Sicherlich sind die optimistischen Prognosen der Befürworter solcher Abkommen, was Arbeitsplätze und Wohlstandsgewinne angeht, oft übertrieben. Aber gäbe es solche Effekte gar nicht, bräuhete man auch keine Freihandelsabkommen. Sie bringen den Beteiligten in der Regel durchaus etwas ein. Aber sie wirken sich negativ auf all jene aus, die nicht an ihnen beteiligt sind, weil der globale Handel sich verlagert. Wenn Waren aus Deutschland in Zukunft leichter auf den US-amerikanischen Markt gelangen und umgekehrt, weil sie durch den Wegfall von Handelshemmnissen billiger importiert werden können, fließen dafür weniger Waren aus den BRICS-Staaten oder aus dem globalen Süden ins Land. Es kommt zu Substitutionseffekten.

Die Bertelsmann Stiftung hat eine Studie zu den makroökonomischen Auswirkungen eines Abkommens zwischen der EU und den USA erstellen lassen. Sie kommt zu dem Schluss, dass der Handel Deutschlands mit den BRICS-Staaten durch das umfassende Abkommen um etwa 10 Prozent zurückgehen würde, der der USA mit jenen Staaten sogar um 30 Prozent. Der Handel der EU mit den Nachbarstaaten in Nordafrika oder in Osteuropa würde um durchschnittlich 5 Prozent schrumpfen, weil bestehende Abkommen durch das neue teilweise entwertet würden.<sup>11</sup> Bei einer reinen Zolleliminierung würden

10. Eberhardt, Pia: Investitionsschutz am Scheideweg. TTIP und die Zukunft des globalen Investitionsrechts, Berlin 2014, S. 4, unter: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/10773-20140603.pdf>.

11. Felbermayr, Gabriel/Heil, Benedikt/Lehwald, Sybille: Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft. Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Studie des ifo Instituts im Auftrag der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2013, S. 42, unter: [www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-35FBDC27-4321F2A2/bst/xcms\\_bst\\_dms\\_38052\\_38053\\_2.pdf](http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/SID-35FBDC27-4321F2A2/bst/xcms_bst_dms_38052_38053_2.pdf).

die Länder Westafrikas im Handel mit Europa bis zu 7 Prozent verlieren.<sup>12</sup> Auch Mexiko, Kanada und Chile stehen auf der Verliererseite. Laut der Bertelsmann-Studie hätten diese Verliererländer „starke Anreize, die Liberalisierung nicht tarifärer Barrieren mitzugestalten“.<sup>13</sup> Auch der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) räumt ein, das geplante Abkommen könne „zu negativen Auswirkungen für Länder führen, die nicht Teil des Abkommens sind“. Deshalb sollten Drittländer die Möglichkeit bekommen, TTIP beizutreten.<sup>14</sup>

Kurz gesagt: TTIP ist dazu gedacht, die verhandlungsmüden Staaten des Südens zu zwingen, in zukünftigen bilateralen oder multilateralen Abkommen ähnliche Standards in punkto Liberalisierung und Investitionsschutz zuzulassen, wie sie zwischen Europa und den USA vereinbart sind. Weigern sie sich, riskieren sie den Zugang zu den europäischen und US-amerikanischen Märkten. Es ist ein übliches Verfahren, politische Anliegen, die international auf Widerstände treffen, zunächst im Rahmen von Abkommen zwischen zwei Blöcken durchzusetzen, wie hier die EU und die USA, um auf diese Weise weitere Partner zum Mitziehen zu bewegen.

### INVESTOR-STATE DISPUTE SETTLEMENT (ISDS): DER GLOBALE SÜDEN AUF DER ANKLAGEBANK

Seit etwa 1995 ist es zu einem rasanten Anstieg von Investitionsschutzklagen vor internationalen Schiedsgerichten gekommen. Zwar waren entsprechende Klauseln in zahlreichen bilateralen Abkommen schon lange enthalten. Die Konvention des International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), also das Regelwerk des wichtigsten, bei der Weltbank angesiedelten Schiedsgerichts, stammt aus dem Jahr 1965 und wurde von 140 Staaten unterzeich-

net. Faktisch wurde die Möglichkeit, Staaten zu verklagen, jedoch über viele Jahre hinweg nur in Ausnahmefällen genutzt. Erst seit dem NAFTA-Abkommen und parallel zur fortgesetzten Aufnahme von Liberalisierungsvorschriften in zahlreiche seither abgeschlossene Abkommen entwickelte es sich zu einem Instrument, das transnationale Unternehmen immer öfter einsetzen. Es hat sich zudem als ein geeignetes Instrument erwiesen, um direkten politischen Einfluss auszuüben. Denn eine Rechts- und Regulierungspraxis, die die Aussichten der Unternehmen auf Gewinne womöglich schmälert, kann auf diese Weise außerhalb der etablierten politischen Institutionen angegriffen werden. Ob es nun um Umweltschutzaufgaben, Währungsabwertungen, arbeitsrechtliche Vorschriften oder Änderungen der Subventionspolitik geht – Klagen vor Schiedsgerichten können bewirken, dass Staaten sich ihre Vorhaben noch einmal gründlich überlegen. Der Statistik des ICSID zufolge entfallen aktuell nur 7 Prozent aller Investitionsschutzstreitigkeiten auf Westeuropa und Nordamerika (Kanada, Mexiko, USA), auf Osteuropa und Zentralasien immerhin noch 24 Prozent. Der Rest der Welt, also Mittelamerika, Südamerika, der Pazifikraum, der Mittlere Osten und Afrika, teilt sich 69 Prozent der Fälle.<sup>15</sup> Der umfassenderen UNCTAD-Statistik von 2014 zufolge stammten in Schiedsverfahren bis einschließlich Ende 2013 etwa 75 Prozent der Kläger aus Europa und den USA. Bei den 57 im Jahr 2013 neu angestregten Klagen war dies bei 45 der Fall. Insgesamt waren bis Ende 2013 in 57 Prozent aller Klagefälle Entwicklungsländer betroffen. Die Kläger stammen zu 53 Prozent aus der Europäischen Union, zu 22 Prozent aus den USA. Insgesamt kommen 85 Prozent aller Kläger aus entwickelten Ökonomien.<sup>16</sup>

Der am meisten verklagte Staat der Welt ist Argentinien. In mehr als 50 Fällen musste das Land

12. Ebd., S. 43.

13. Ebd.

14. BDI: Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft. Mythen, Fakten, Argumente, Berlin 2014, S. 16, unter: [www.bdi.eu/download\\_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/BDI\\_Transatlantische\\_Investitionspartnerschaft.pdf](http://www.bdi.eu/download_content/GlobalisierungMaerkteUndHandel/BDI_Transatlantische_Investitionspartnerschaft.pdf).

15. The ICSID Caseload - Statistics, Issue 2014-1, Chart 6, Washington D.C. 2014, S. 10, unter: <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=English51>.

16. UNCTAD: International Investment Agreements, S. 2.

sich bis dato vor Schiedsgerichten verantworten, weil es im Zuge der Wirtschaftskrise 2001/02 die Tarife für Strom-, Gas- und Abwasserversorgung eingefroren und gleichzeitig die zuvor gesetzlich auf eins zu eins festgelegte Bindung des Peso an den US-Dollar aufgegeben hatte.<sup>17</sup> Hiermit wurden natürlich nicht nur die Ersparnisse der Argentinierinnen und Argentinier, sondern auch die ausländischen Kapitalinvestitionen entwertet, was die Unternehmen als Enteignung interpretierten. Erst im Oktober 2013 einigte sich das Land mit diversen ausländischen Gläubigern, von denen es vor dem ICSID verklagt worden war, auf Zahlungen in Höhe von insgesamt 677 Millionen US-Dollar.<sup>18</sup> Gegen Ecuador, das ein Bruttosozialprodukt von gerade einmal 84 Milliarden US-Dollar hat,<sup>19</sup> wurde 2012 sogar eine Schadensersatzforderung in Höhe von 1,77 Milliarden US-Dollar durchgesetzt, zu zahlen an das Öl-Unternehmen Occidental Petroleum,<sup>20</sup> zusätzlich von Zinsen in Höhe von etwa 530 Millionen US-Dollar.<sup>21</sup> Im Fall Piero Foresti vs. Südafrika, bei dem es um Enteignungen im Zusammenhang mit Landreformen ging, beliefen sich allein die Kosten für die rechtliche Verteidigung des Landes auf 5.765.467 Euro.<sup>22</sup>

Kein Zweifel: Für den globalen Süden sind diese Abkommen ein schlechter Deal, und zwar ein umso schlechterer, je vager sie formuliert sind. Denn dann können sie von den Schiedsgerichten entsprechend weit ausgelegt werden. Für den Westen, insbesondere für Unternehmen aus

den USA, den Niederlanden, Großbritannien und Deutschland, sind sie eine Goldgrube.

## ZUNEHMENDE KRITIK

Dass die Länder des globalen Südens von dem derzeitigen Investitionsschutzregime wenige Vorteile haben, könnte für die internationale Schiedsgerichtsgemeinde in Zukunft ein Problem darstellen. Denn wie dem World Investment Report 2013 der UNCTAD zu entnehmen ist, haben mehr als 1.300 der insgesamt 2.857 bilateralen Investitionsschutzabkommen mittlerweile ihre „anytime termination phase“ erreicht.<sup>23</sup> Sie können jederzeit gekündigt werden beziehungsweise brauchen nicht mehr verlängert zu werden. Aufgrund von sogenannten Bestandsklauseln gilt das vereinbarte Schutzniveau für bestehende Investitionen zwar noch weitere 10 bis 20 Jahre, danach könnte aber Schluss sein. Deshalb sorgt man sich inzwischen, dass der Investitionsschutz zukünftig unter „protektionistischen Maßnahmen“ leiden könnte. „Im dem Maße, wie Regulierungen, Überprüfungen und Monitoring vonseiten der Regierungen zunehmen, desto größer wird das Risiko, dass sich dahinter protektionistische Absichten verbergen“, heißt es im World Investment Report.<sup>24</sup> Im Jahr 2012 seien nur noch 20 neue BIT unterzeichnet worden – „die niedrigste Zahl pro Jahr im zurückliegenden Vierteljahrhundert“.<sup>25</sup> Einige enthielten „Regelungen zu nachhaltiger Entwicklung“<sup>26</sup> und zielten darauf ab, „insbesondere die Wahrscheinlichkeit

17. Ebd., S. 8.

18. Vgl. <http://online.wsj.com/article/BT-CO-20131018-705467.html>. Dass das Land derzeit trotzdem wieder als technisch zahlungsunfähig eingestuft wird, hängt damit zusammen, dass einige US-amerikanische Hedgefonds einen Schuldenschnitt des Landes nicht akzeptieren wollen, nachdem sie 2001 Papiere des Landes auf Ramschniveau gekauft hatten. Sie versuchen ihre finanziellen Ansprüche aber vor einem New Yorker Bundesgericht durchzusetzen, nicht vor einem Schiedsgericht für Investitionsstreitigkeiten. Vgl. <http://www.n-tv.de/wirtschaft/Argentinien-muss-mit-Glaeubigern-sprechen-article13353236.html>.

19. Vgl. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

20. Vgl. [www.bloomberg.com/news/2012-10-05/occidental-awarded-1-77-billion-in-ecuador-contract-dispute-1.html](http://www.bloomberg.com/news/2012-10-05/occidental-awarded-1-77-billion-in-ecuador-contract-dispute-1.html).

21. Vgl. <http://justinvestment.org/2012/10/icsid-orders-ecuador-to-pay-1-7-billion-to-occidental-petroleum-interview-with-the-ecuador-decide-network/>.

22. Cross/Schliemann-Radbruch: *When Investment Arbitration*, S. 76.

23. UNCTAD: *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, New York/Genf 2013, unter: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).

24. Ebd., S. 100.

25. Ebd., S. 101.

26. Ebd., S. 102.

von Klagen wegen Investitionsstreitigkeiten zu minimieren. [...] Einige der Vereinbarungen [...] sehen Investor-Staat-Schiedsverfahren gar nicht mehr vor.“<sup>27</sup>

Viele Staaten des Südens wollen nicht mehr so recht mitspielen. Bolivien, Kuba, Ecuador, Nicaragua, die Dominikanische Republik, St. Vincent und die Grenadinen sowie Venezuela haben im April 2013 eine Erklärung verabschiedet, in der sie ihre Solidarität mit jenen lateinamerikanischen Ländern ausdrücken, die „sich vor internationalen Schiedsgerichten gegen transnationale Unternehmen“ zur Wehr setzen müssen.<sup>28</sup> Sie fordern die Einrichtung eines internationalen Gremiums, das das Verhalten der Schiedsgerichte beobachten und analysieren soll. Sie wollen darüber hinaus ein unabhängiges Expertenforum einrichten und sich für zukünftige Verhandlungen mit westlichen Staaten besser vernetzen. Etliche Regierungen erwägen, auf die Unterzeichnung von Freihandelsverträgen, die einen Verweis auf Schiedsverfahren enthalten, in Zukunft zu verzichten. Brasilien hat bisher keines der 14 BIT, die es unterzeichnet hat, ratifiziert. Südafrika zieht sich nach und nach aus seinen Abkommen zurück, Venezuela nimmt am Verfahren des ICSID nicht mehr teil.<sup>29</sup> Bolivien kündigte im Mai 2013 alle bestehenden Verträge mit der Begründung, seine neue Verfassung von 2009 erlaube keine internationalen Streitschlichtungsmechanismen.

Auch in Europa ist das System in Verruf geraten. Aufgrund der europäischen Energiecharta, die ein multilaterales Investitionsschutzabkommen für den Energiebereich enthält, das neben den EU-Mitgliedsstaaten auch die osteuropäischen und die Nachfolgestaaten der Sowjetunion unterzeichnet haben, klagt Vattenfall gegen den deutschen Atomausstieg. Spanien sieht sich Entschädigungsforderungen von insgesamt 22 Investoren gegenüber, zumeist Hedgefonds, die meinen, dass sie „enteignet“ wurden, als das Land seine 2007 eingeführten üppigen Solarsubventionen zwischen 2008 und 2013 nach und nach gestrichen hat.<sup>30</sup> Eine zyprische Bank, die auf dem Höhepunkt der Eurokrise griechische Staatsanleihen gekauft hat, klagt jetzt gegen den Schuldenschnitt. Überhaupt schrecken Unternehmen aus einzelnen Mitgliedsstaaten nicht davor zurück, andere EU-Mitglieder auf der Grundlage bilateraler Abkommen zu verklagen. Besonders unangenehm ist das für die Europäische Kommission, wenn dabei Gesetze angegriffen werden, die aufgrund von EU-Richtlinien erlassen wurden. Denn aus Sicht der Schiedsgerichte haben Verpflichtungen, die sich aus Investitionsschutzabkommen ergeben, Vorrang vor nationalem Recht.<sup>31</sup> Die EU hat in solchen Fällen nicht mitzureden, sondern darf allenfalls als *amicus curiae* am Katzentisch sitzen. *Amicus curiae* bedeutet „Freund des Gerichts“ und bietet eine Möglichkeit für Dritte, die weder als Kläger noch als Beklagte an dem Prozess beteiligt sind, dennoch eine Stellungnahme abzugeben.<sup>32</sup>

27. Ebd., S. 103.

28. Vgl. die Erklärung des ersten Ministertreffens dieser Staaten vom April 2013, unter: [http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/22abr\\_declaracion\\_transnacionales\\_eng.pdf](http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/22abr_declaracion_transnacionales_eng.pdf).

29. Mann: Reconceptualizing, S. 543.

30. 13 der insgesamt 57 Fälle, die 2013 neu vor internationale Schiedsgerichte gebracht wurden, haben mit Gesetzen zu erneuerbaren Energien in Tschechien und Spanien zu tun. Vgl. UNCTAD: International Investment Agreements: Issue Note No. 1, 2014, S. 2. Vgl. zu den spanischen Solarenergie-Fällen Olivet, Cecilia/Eberhardt, Pia: Profiting from Crisis. How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries, Transnational Institute and Corporate Europe Observatory, Amsterdam/Brüssel 2014, S. 28, unter: [http://corporateeurope.org/sites/default/files/profitting-from-crisis\\_0.pdf](http://corporateeurope.org/sites/default/files/profitting-from-crisis_0.pdf).

31. Vgl. etwa die Entscheidung des Gerichts: „On the one hand, [EU law] is an international law regime; on the other hand, once introduced in the national legal orders, it is part of these legal orders. It is common ground that in an international arbitration, national laws are to be considered as facts [...] always taking into account that a state may not invoke its domestic law as an excuse for alleged breaches of its international obligations.“ Zit. nach Cross/Schliemann-Radbruch: When Investment Arbitration, S. 97.

32. So etwa im Fall AES vs. Ungarn, wo das Land auf Grundlage der Energiecharta verklagt worden war. Der Katzentisch ist allerdings nur eine Metapher. In Wirklichkeit tagt das Gericht geheim, und auch *amici curiae* dürfen nicht an den Sitzungen teilnehmen oder die Unterlagen einsehen.



Erst kürzlich hat die EU deshalb in einer neuen Verordnung schön ordentlich auseinanderklammert, wer in solchen Fällen für welchen Teil des Schadens aufzukommen hat, also welche europäischen Steuerzahlerinnen und Steuerzahler in welchem Umfang herangezogen werden sollen.<sup>33</sup>

Mit Beispielen von Investor-Staat-Streitigkeiten könnte man inzwischen ganze Bücher füllen. Bis Ende 2013 waren 98 Staaten weltweit in mindestens 568 Fälle verwickelt.<sup>34</sup> Bei den neueren Fällen von 2013 liegen die Schadensersatzforderungen der Unternehmen zwischen 27 Millionen und einer Milliarde US-Dollar.<sup>35</sup> Nicht nur aus Sicht von Kritikern befindet sich das System deshalb mittlerweile in einer Legitimationskrise. Um der zunehmenden Kritik zu begegnen, haben seine Verteidiger sich deshalb eine Gegenargumentation überlegt. Der Investitionsschutz sei aus dem Ruder gelaufen und müsse dringend reformiert werden, heißt es.

Im Zusammenhang mit dem TTIP-Abkommen hat die EU-Kommission kürzlich eine öffentliche Konsultation durchgeführt.<sup>36</sup> Sie möchte den angeblichen Missbrauch des Systems eindämmen und diverse bislang in den Verträgen sehr weit gefasste Formulierungen enger fassen. Auch sollen die Gerichte, die bislang geheim tagen, transparenter werden und der Öffentlichkeit Unterlagen zugänglich machen. Es sind fast 150.000 Antworten auf im Zuge der Konsultation gestellte Fragen eingegangen, die meisten aus Großbritannien. Bis November will die EU-Kommission sie ausgewertet haben.<sup>37</sup> Was sie in Sachen Investitionsschutz letztlich erreichen möchte, hat sie jedoch in einem *fact sheet* zu Investitionsschutzabkommen längst formuliert, und dies bemerkenswert offen: „eine bessere Balance zwischen der Gesetzgebungskompetenz der Staaten und dem notwendigen Investorenschutz“.<sup>38</sup>

---

33. „Wie bereits dargelegt, ist die Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten mit Kosten für die betroffenen Parteien verbunden, sowohl in Form von Gebühren als auch in Form von Zahlungen aufgrund des abschließenden Schiedsspruchs. Es ist wichtig, die Frage der Abwicklung und Verwaltung eines Schiedsverfahrens bei Investor-Staat-Streitigkeiten von der Frage der Zuweisung der finanziellen Zuständigkeit zu trennen. Dies ist erforderlich, um die gerechte Zuweisung der Kosten zu gewährleisten, damit der EU-Haushalt – und damit auch die Haushalte von Mitgliedsstaaten, die nicht von dem fraglichen Verfahren betroffen sind – nicht mit Kosten belastet werden, die eine von einem Mitgliedsstaat gewährte Behandlung betreffen.“ – Verordnung zur Schaffung der Rahmenbedingungen für die Regelung der finanziellen Zuständigkeit bei Investor-Staat-Streitigkeiten vor Schiedsgerichten, welche durch völkerrechtliche Übereinkünfte eingesetzt wurden, deren Vertragspartei die Europäische Union ist (unter: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012PC0335&from=EN>). Vgl. zum Stand der Dinge im parlamentarischen Verfahren [www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2012/0163%28COD%29](http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2012/0163%28COD%29).

34. UNCTAD: International Investment Agreements, S. 1.

35. Ebd., S. 5.

36. European Commission: Public consultation for modalities on investment protection and ISDS in TTIP, Brüssel 2014, unter: <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/formpdf/ISDSen.pdf>.

37. European Commission: Preliminary Report (statistical overview). Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement, Brüssel 2014, unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc\\_152693.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152693.pdf).

38. European Commission: Fact Sheet Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU Agreements, Brüssel 2013, S. 1, unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151916.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf).

## Teil II

# Menschenrechte

Das European Center for Constitutional and Human Rights (ECCHR) beschäftigt sich seit Jahren mit einer Thematik, die sozusagen das Gegenstück zu den Investitionsschutzklagen großer Unternehmen darstellt. Wie können diejenigen, die unter den Folgen des wirtschaftlichen Handelns transnationaler Unternehmen zu leiden haben, Schadenersatz erhalten?

Das ECCHR hat eine ganze Reihe von Fällen sogenannter *development aggression* aus Lateinamerika gesammelt,<sup>39</sup> also Fälle, in denen transnationale Unternehmen – Firmen, die in anderen Ländern agieren als dort, wo sie ihren Sitz haben – für Umweltschäden und Menschenrechtsverletzungen verantwortlich gemacht werden. Es geht immer wieder um ähnliche Konstellationen: um die Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen durch Bergbau, um die Missachtung der Rechte indigener Gemeinschaften, um die Gefährdung von Trinkwasser, um Luftverschmutzung, die zu Atemwegserkrankungen führt, oder um die Verletzung von Arbeits- und Gewerkschaftsrechten. Unternehmen dafür juristisch zur Rechenschaft zu ziehen, ist alles andere als leicht.

### FALLBEISPIEL DOE RUN VS. PERU

Doe Run ist so ein Beispiel: ein Tochterunternehmen des US-Giganten Renco, das 1997 in La Oroya, Peru, eine zuvor staatlich betriebene Schmelzmine für Blei übernommen hat.<sup>40</sup> Damit

verbunden waren Auflagen für eine Umweltsanierung (Environmental Management and Adaptation Plan). Der Umsetzung dieser Auflagen entzog sich das Unternehmen. 2006 identifizierte das Blacksmith Institute, eine internationale NGO, die sich mit der Beseitigung von Umweltschäden befasst, La Oroya als einen der zehn am stärksten mit Giften belasteten Orte der Welt.<sup>41</sup> Als die peruanische Regierung, getrieben von der Inter-American Commission on Human Rights, den Druck auf das Unternehmen zu verstärken suchte, um die Gesundheit und das Leben der Bewohner von La Oroya zu schützen, erklärte sich Doe Run Peru 2009 für insolvent. Daraufhin ordnete der Staat die Schließung der Mine an.

Einzelne Bewohnerinnen und Bewohner des Orts verklagten nun das Mutterunternehmen Renco in Missouri auf Schadenersatz: Die Bleiwerte im Blut der Kinder vor Ort lagen zeitweise bei 40 Mikrogramm pro Deziliter, dem Vierfachen des von der Weltgesundheitsorganisation empfohlenen Grenzwerts.<sup>42</sup> Renco reagierte, indem es auf der Grundlage des bilateralen Freihandelsabkommens mit den USA von 2009 seinerseits 2010 eine Klage auf den Weg brachte, und zwar vor einem für Streitigkeiten zwischen Investoren und Staaten zuständigen Schiedsgericht.<sup>43</sup> Das Unternehmen behauptete, Peru habe durch seine Umweltauflagen die in dem Abkommen festgehaltenen Grundsätze eines „fair and equitable treatment“ verletzt. Außerdem sei das Unterneh-

39. Saage-Maaß, Miriam/Müller-Hoff, Claudia: Transnationale Unternehmen in Lateinamerika: Gefahr für die Menschenrechte? Gefährdung der Menschenrechte durch Unternehmen und juristische Haftungsfragen, Studie von ECCHR, Brot für die Welt und MISEREOR, Stuttgart/Aachen 2011, unter: [www.ecchr.de/publikationen\\_wirtschaft\\_und\\_mr/articles/transnationale-unternehmen-in-lateinamerika.html](http://www.ecchr.de/publikationen_wirtschaft_und_mr/articles/transnationale-unternehmen-in-lateinamerika.html).

40. Ein kontinuierlich aktualisiertes Dossier zu dem Fall findet sich beim Network for Justice in Global Investment unter: <http://justinvestment.org/2012/04/dossier-of-news-analysis-and-opinions-published-in-the-media-about-the-case-doe-run-renco-vs-peru/>.

41. Vgl. [www.blacksmithinstitute.org/the-2006-top-ten-of-worst-polluted-places.html](http://www.blacksmithinstitute.org/the-2006-top-ten-of-worst-polluted-places.html).

42. Amnesty International Journal Dezember 2009/Januar 2010, Berlin 2010, unter: [www.amnesty.de/journal/2009/dezember/blei-im-blut](http://www.amnesty.de/journal/2009/dezember/blei-im-blut).

43. Vgl. [http://italaw.com/documents/RencoGroupVPeru\\_NOI.pdf](http://italaw.com/documents/RencoGroupVPeru_NOI.pdf).

men durch die Schließung der Mine ein Opfer indirekter Enteignung geworden. Die Forderung an den Staat Peru: 800 Millionen US-Dollar.

Peru stand nun unter erheblichem Druck: Sollte man 800 Millionen US-Dollar Strafe riskieren oder die Mine doch wieder öffnen und darauf hoffen, dass das Unternehmen die Umweltauflagen irgendwann noch erfüllen würde? 2012 gab Doe Run Peru bekannt, die Schmelzöfen wieder anzuwerfen. Man verhandele zwar noch über eine Restrukturierung, um das Unternehmen aus der Insolvenz zu retten, aber derweil könne man die Arbeiten weiterführen.<sup>44</sup> Dann fielen die Kupferpreise auf dem Weltmarkt, und im Juni 2014 entschied das Unternehmen schließlich, die Mine abzustoßen.<sup>45</sup> Die Schweizer UBS-Bank soll den Verkauf bis Ende des Jahres abwickeln. Die Auflagen der Umweltsanierung sind immer noch nicht erfüllt, und die 800-Millionen-Forderung aus dem Schiedsverfahren hängt wie ein Damoklesschwert über dem Staat Peru.<sup>46</sup>

## FALLBEISPIEL CHEVRON VS. ECUADOR

Im Verhältnis zwischen Investitionsschutz und Menschenrechten kann es noch erheblich komplizierter werden. Schon Jahrzehnte ziehen sich mittlerweile die Auseinandersetzungen zwischen der „Front zur Verteidigung des Amazonas“ und dem Chevron-Konzern hin.<sup>47</sup> Die Front besteht aus indigenen Einwohnerinnen und Einwohnern des ecuadorianischen Regenwalds. Chevron ist das US-amerikanische Unternehmen, das ir-

gendwann Texaco aufgekauft hat. 28 Jahre lang, bis in die 1990er Jahre hinein, hat Texaco in den Provinzen Sucumbios und Orellana die Umwelt zerstört. Nach Angaben der NGO Acción Ecológica hat Texaco „fast 1,5 Milliarden Barrel Rohöl [...] in einem Gebiet von 442.965 Hektar Größe gefördert und vorsätzlich tonnenweise giftige Stoffe und Förderabfälle, dazu mehr als 19 Milliarden Gallonen verschmutztes Wasser in die Umwelt gekippt“.<sup>48</sup> Das sind etwa 72 Milliarden Liter. Schätzungsweise 30.000 Bewohnerinnen und Bewohner des Amazonas waren davon betroffen. Unterstützt von US-amerikanischen NGOs verklagte die Front 1993 Texaco vor einem New Yorker Gericht auf Entschädigung. Um einem Urteil zuvorzukommen, einigte sich Texaco mit der ecuadorianischen Regierung 1998 auf das sogenannte Finiquito-Abkommen.<sup>49</sup> Das Unternehmen sollte eine Umweltsanierung durchführen, im Gegenzug würde der Staat Ecuador auf Schadenersatzansprüche verzichten.

In dem laufenden Verfahren ging es jedoch nicht um Ansprüche des Staats Ecuador, sondern der einzelnen Betroffenen. Und es ist nicht ohne Ironie, dass Texaco selbst seinerzeit darauf drängte, die Auseinandersetzung aus den USA nach Ecuador zu verlagern: Das ecuadorianische Gerichtssystem war aus Sicht des Unternehmens „weder korrupt noch ungerecht“.<sup>50</sup> 2003, zwei Jahre nach der Übernahme von Texaco durch Chevron, begann der Prozess. Im Februar 2011 wurde Chevron zu einer Schadenersatzzahlung von 9,5 Milliarden US-Dollar verurteilt.<sup>51</sup> Ein Jahr später, im Februar 2012, wurde dieses Urteil

44. Vgl. [www.mineweb.com/mineweb/content/en/mineweb-base-metals?oid=156005&sn=Detail](http://www.mineweb.com/mineweb/content/en/mineweb-base-metals?oid=156005&sn=Detail).

45. Vgl. [www.bnamericas.com/news/metals/peru-la-oroya-smelter-creditors-to-look-for-sale-by-dec](http://www.bnamericas.com/news/metals/peru-la-oroya-smelter-creditors-to-look-for-sale-by-dec).

46. Vgl. [www.eurasiareview.com/19062014-peru-dark-future-la-oroya/](http://www.eurasiareview.com/19062014-peru-dark-future-la-oroya/).

47. Eine gute Zusammenfassung findet sich bei Calvo Ospina, Hernando: Chevron gegen Ecuador, in: *Le Monde diplomatique*, 14.3.2014, unter: [www.monde-diplomatique.de/pm/2014/03/14.mondeText.artikel.a0049.idx.17](http://www.monde-diplomatique.de/pm/2014/03/14.mondeText.artikel.a0049.idx.17). Vgl. auch [www.business-humanrights.org/Categories/Lawlawsuits/Lawsuitsregulatoryaction/LawsuitsSelectedcases/TexacoChevronlawsuitsreEcuador](http://www.business-humanrights.org/Categories/Lawlawsuits/Lawsuitsregulatoryaction/LawsuitsSelectedcases/TexacoChevronlawsuitsreEcuador).

48. Que Texaco limpie lo que ensució, 11.3.2002, zit. nach Calvo Ospina: Chevron gegen Ecuador.

49. Ebd.

50. Tatsächlich hat Chevron zwischen 1995 und 2000 immer wieder seine hohe Meinung von den ecuadorianischen Gerichten betont, wie die Kampagne Chevron Toxico anhand von Archivmaterial nachweist (vgl. [www.chevrontoxico.com/assets/docs/affidavit-packet-part2.pdf](http://www.chevrontoxico.com/assets/docs/affidavit-packet-part2.pdf)). Möglicherweise hat das Unternehmen seine Meinung geändert, nachdem Rafael Correo 2007 zum Präsidenten gewählt worden war.

51. Vgl. [www.foxnews.com/world/2011/02/14/lawyer-judge-fines-chevron-billion-ecuador/](http://www.foxnews.com/world/2011/02/14/lawyer-judge-fines-chevron-billion-ecuador/). Das Urteil sah eine Verdopplung der Strafzahlung für den Fall vor, dass Chevron sich nicht entschuldigen würde. Das Unternehmen lehnte eine

von einem Berufungsgericht bestätigt.<sup>52</sup> Und im November 2013 entschied schließlich auch das höchste ecuadorianische Gericht zugunsten der Klägerinnen und Kläger.<sup>53</sup>

Doch das Unternehmen war nicht untätig geblieben und hatte seinerseits schon 2009 ein Investor-Staat-Schiedsverfahren nach den Regeln der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) in die Wege geleitet, auf der Grundlage des bilateralen Investitionsschutzabkommens zwischen den USA und Ecuador.<sup>54</sup> In einer Vorabentscheidung wies das Schiedsgericht den Staat Ecuador an, dafür zu sorgen, dass die für das Unternehmen ungünstigen Urteile nicht durchgesetzt würden. Ecuador wurde aufgefordert, „alle notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, um eine Umsetzung und Anerkennung der Urteile in und außerhalb von Ecuador zu verhindern“.<sup>55</sup> Dieser Aufforderung kam das Land jedoch nicht nach, da es damit gegen seine eigene Verfassung verstoßen hätte, in der eine Gewaltenteilung verankert ist.

Dennoch ist es gar nicht so leicht, das ecuadorianische Urteil durchzusetzen. Da Texaco sich bereits 1992 aus Ecuador zurückgezogen hat, kann Unternehmenskapital nicht in Ecuador selbst gepfändet werden, sondern die Berechtigten müssen ein ausländisches Gericht bemühen. Doch im März 2014 entschied der New Yorker Bundesrichter Lewis Kaplan gegen die Durch-

setzung der Ansprüche in den USA.<sup>56</sup> Bei dem Prozess in Ecuador seien Beweismittel gefälscht und sei Druck auf die Richter ausgeübt worden. Das Urteil sei durch Betrug und Korruption zustande gekommen. Also dürften die Klägerinnen und Kläger auch nicht davon profitieren. Diese wollen nun in Berufung gehen; parallel wird vor dem internationalen Schiedsgericht weiterverhandelt. Der nächste Termin wird wohl nicht vor 2015 stattfinden.<sup>57</sup>

Kennt man diese Geschichte, versteht man besser, warum es für Chevron ein so wichtiges Anliegen ist, die internationale Schiedsgerichtsbarkeit zu erhalten und auszubauen. „Das Konzept der Investor-Staat-Schiedsverfahren wird von manchen Regierungen heutzutage als ein Angriff auf ihre Souveränität zurückgewiesen“, heißt es in einem Positionspapier des Unternehmens zu den TTIP-Verhandlungen.<sup>58</sup> Und weiter:

„In Wirklichkeit aber gewährleisten diese Schiedsverfahren, dass keine Partei die rechtlichen oder tatsächlichen Festlegungen auf unangemessene Weise beeinflussen kann, indem sie den Zugang zu einer neutralen Gerichtsinstanz zur Beilegung von Streitigkeiten ermöglichen. Mit der Aufnahme von Investor-Staat-Schiedsverfahren nach Fremdenrecht in TTIP und der damit verbundenen Hervorhebung ihrer Bedeutung würden die USA

---

Entschuldigung jedoch ab, und die weiteren Instanzen erhielten die Verdopplung der Zahlung nicht mehr aufrecht ([www.nytimes.com/2012/02/04/world/americas/ecuador-chevron-will-not-apologize-for-pollution-even-to-save-8-5-billion.html?ref=chevroncorporation&\\_r=0](http://www.nytimes.com/2012/02/04/world/americas/ecuador-chevron-will-not-apologize-for-pollution-even-to-save-8-5-billion.html?ref=chevroncorporation&_r=0)).

52. Vgl. [www.rawstory.com/rs/2012/01/03/ecuador-court-upholds-9-5-bn-ruling-against-chevron/](http://www.rawstory.com/rs/2012/01/03/ecuador-court-upholds-9-5-bn-ruling-against-chevron/).

53. Vgl. <http://amazonwatch.org/news/2013/1113-ecuadorian-court-upholds-9-billion-judgment-against-chevron>. Das Urteil im Volltext findet sich unter: <http://chevrontoxico.com/assets/docs/2013-11-12-final-sentence-from-cnj-de-ecuador-spanish.pdf>.

54. Chevron & Texaco vs. Ecuador, Claimant's notice of arbitration, unter: [www.chevron.com/documents/pdf/Ecuador-BITEn.pdf](http://www.chevron.com/documents/pdf/Ecuador-BITEn.pdf).

55. Chevron & Texaco vs. Ecuador, 2nd Interim Award, unter: [www.chevron.com/documents/pdf/ecuador/Second-TribunalInterimAward.pdf](http://www.chevron.com/documents/pdf/ecuador/Second-TribunalInterimAward.pdf).

56. Vgl. <http://cts.businesswire.com/ct/CT?id=smartlink&url=http%3A%2F%2Fwww.theamazonpost.com%2Fwp-content%2Fuploads%2FChevron-Ecuador-Opinion-3.4.14.pdf&sheet=50817262&newsitemid=20140304006908&lan=en-US&anchor=500-page+ruling&index=1&md5=c0515bb607cd6012da19032659723dc5>.

57. Vgl. <http://blogs.reuters.com/alison-frankel/2014/05/22/in-chevron-case-ecuador-says-new-tests-prove-long-standing-pollution/>.

58. Vgl. zu Chevrons Stellungnahme zu TTIP an die US-Handelskammer USTR [www.regulations.gov/contentStreamer?objectId=09000064812d4166&disposition=attachment&contentType=pdf](http://www.regulations.gov/contentStreamer?objectId=09000064812d4166&disposition=attachment&contentType=pdf).

und die Europäische Union signalisieren, dass sie den grundlegenden Wert dieser Mechanismen zu schätzen wissen und sich dazu bekennen.“

Aber kann ein bei der Weltbank angesiedeltes Wirtschaftsgericht einem souveränen Staat abverlangen, gegen seine eigene Verfassung zu verstoßen? Immerhin wäre das so, als würde ein extraterritoriales Schiedsgericht irgendwo in Südamerika Angela Merkel anweisen, dafür zu sorgen, dass eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs nicht umgesetzt wird. Kann ein Investitionsschutzgericht einen Staat dazu zwingen, gegen seine Verpflichtung zum Schutz der Menschenrechte zu verstoßen oder auch nur die Durchsetzung von Zivilrecht, worunter auch Schadenersatzansprüche fallen, aktiv zu behindern? Müssen Menschenrechte, die Verfassung, das zivile Recht dem Schutz ausländischer Investitionen aufgrund eines bilateralen Abkommens untergeordnet werden? Wie verhält sich der Investitionsschutz zu anderen Rechtsgütern? Und wie verhalten sich die Schiedsgerichte etwa zum internationalen Gerichtshof in Den Haag? Können Schiedsgerichte für Investitionsstreitigkeiten jegliches Recht einer Revision unterwerfen und ihre eigenen Entscheidungen, die wiederum durch keinerlei Revision anfechtbar sind, mithilfe von Strafdrohungen durchsetzen?

### FALLBEISPIEL AGUAS DEL TUNARI VS. BOLIVIEN

Schauen wir uns ein letztes Beispiel an, bevor wir auf diese Fragen zurückkommen: Aguas del Tunari vs. Bolivien.<sup>59</sup> Der Fall ist interessant, weil er mit dem bolivianischen Wasserkrieg zusammenhängt, einem Schlüsselereignis für die Antiglobalisierungsbewegung. Was zum Teil bis heute als Sieg über die Privatisierung der Wasserversorgung gefeiert wird, hatte nämlich ein weniger bekanntes juristisches Nachspiel.

Im November 1999 wurde Aguas del Tunari, einem Tochterunternehmen des US-Konzerns Bechtel, eine Konzession für die Wasserversorgung im bolivianischen Cochabamba erteilt. Im Januar 2000 trafen die ersten, zum Teil erheblich erhöhten Wasserrechnungen bei den lokalen Haushalten ein. Obwohl Aguas del Tunari die Preiserhöhung schnell zurücknahm, kam es zu heftigen Protesten, die im April 2000 eskalierten. Bei Schusswechseln wurde mindestens ein Zivilist getötet. Mitten im Chaos verließen die Firmenvertreter das Land. Daraufhin entzog die bolivianische Regierung Aguas del Tunari die Konzession, da das Unternehmen ohne Personal vor Ort auch keine Wasserversorgung sicherstellen konnte.

Schon im November 1999, kurz nach dem Beginn der Proteste, hatte Bechtel die bolivianische Regierung um Erlaubnis gebeten, einer Firmenumstrukturierung zuzustimmen, bei der 55 Prozent der Anteile an Aguas del Tunari an eine in den Niederlanden ansässige Tochtergesellschaft übertragen werden sollten. Diese Erlaubnis war nötig, weil die Umstrukturierung gegen eine Bestimmung in der Konzessionsvereinbarung verstieß. Als die bolivianische Regierung auf Bechtels Anschreiben nicht reagierte, führte das Unternehmen sein Vorhaben im Dezember 1999 dennoch durch, wenn auch in leicht abgewandelter Form. Im Ergebnis war Aguas del Tunari am Ende eine 55-prozentige Tochter einer niederländischen Tochter des Mutterkonzerns. Im November 2001 erhob Aguas del Tunari Klage gegen Bolivien vor dem ICSID-Schiedsgericht, auf der Grundlage des zwischen den Niederlanden und Bolivien geschlossenen BIT.

Einiges an diesem Vorgehen irritierte. In erster Linie natürlich, dass Bechtel die Firmenumstrukturierung offenbar nur vorgenommen hatte, um Bolivien hinterher von den Niederlanden aus verklagen zu können. Denn zwischen den USA, wo Bechtel selbst ansässig ist, und Bolivien bestand

59. Die vielleicht gründlichste Zusammenfassung des Falls findet sich bei Gramont, Alexandre de: After the water war: The battle for jurisdiction in Aguas del Tunari, S.A. v. Republic of Bolivia, in: Transnational Dispute Management 5/2006, S. 1–41, unter: [www.crowell.com/documents/After-the-Water-War\\_The-Battle-for-Jurisdiction-in-Aguas-del-Tunari\\_v\\_Bolivia.pdf](http://www.crowell.com/documents/After-the-Water-War_The-Battle-for-Jurisdiction-in-Aguas-del-Tunari_v_Bolivia.pdf).

gar kein Investitionsschutzabkommen. Doch das Schiedsgericht fand daran nichts auszusetzen: „Es ist nicht ungewöhnlich und [...] auch nicht unrechtmäßig, die eigenen Geschäftstätigkeiten in einen Zuständigkeitsbereich zu verlagern, der als vorteilhafter in Bezug auf die regulatorischen und juristischen Rahmenbedingungen wahrgenommen wird, zum Beispiel in Bezug auf das Steuer- und materielle Recht. Hierzu zählt auch das Vorhandensein eines BIT.“<sup>60</sup> Im Übrigen sei das Abkommen zwischen den Niederlanden und Bolivien zwar formal ein bilaterales, aber das dürfe man nicht so eng sehen: „Solche Verträge dienen häufig als Portale, mit deren Hilfe Investitionen geregelt, organisiert und – was am wichtigsten ist – angeregt werden, und zwar indem eine neutrale Gerichtsbarkeit zuständig ist.“<sup>61</sup>

Auch die Tatsache, dass bei den Verhandlungen über die Konzession für die Wasserversorgung ausdrücklich vereinbart worden war, eventuelle Streitigkeiten vor nationalen Gerichten auszutragen, spielte aus Sicht des Schiedsgerichts keine Rolle. Eine solche explizite Vereinbarung stehe dem Recht nicht entgegen, auf der Grundlage eines Investitionsschutzvertrags ein Schiedsverfahren einzuleiten. Ein klarer und expliziter Ausschluss der Schiedsgerichtbarkeit sei zwar möglich – der bloße Verweis auf nationale Gerichte genüge jedoch nicht.

Zunehmend verzweifelt suchte Boliviens Regierung nach einem Weg, wie sie den Kopf aus der Schlinge ziehen konnte. Das niederländische Unternehmen, das 55 Prozent der Anteile an Aguas del Tunari halte, sei eine reine Briefkastenfirma, argumentierte der Staat. In Wirklichkeit übe der US-amerikanische Mutterkonzern Bechtel die Kontrolle aus, wie er selbst in

der Konzessionsvereinbarung versichert habe. Folglich sei eine wichtige Voraussetzung, um auf Basis des zwischen den Niederlanden und Bolivien abgeschlossenen BIT klagen zu können, gar nicht erfüllt. Doch auch damit ließ das Schiedsgericht Bolivien auflaufen. Das niederländische Unternehmen halte 55 Prozent der Aktien, das sei Kontrolle genug. Es gebe auch keinen Anlass, den Konzern zu verpflichten, diesbezüglich Einblick in seine Unternehmensinterna zu gewähren („lifting the corporate veil“).<sup>62</sup>

Mehr als eine Million US-Dollar hat die bolivianische Regierung in diesem Rechtsstreit allein für Verteidigungskosten aufbringen müssen. 2006, also nach fünf Jahren, wurde der Streit schließlich beigelegt, gegen eine symbolische Zahlung von 2 Bolivianos (30 US-Cent). Der öffentliche Druck war zu groß geworden.

Die Liste mit Beispielen ließe sich lange fortsetzen. Kommen wir aber stattdessen zur Ausgangsfrage zurück: Woran liegt es, dass Investoren so überaus erfolgreich sind, wenn sie vor internationalen Schiedsgerichten eine Kompensation für tatsächliche oder vermeintliche Enteignung einklagen, während umgekehrt Betroffene von Menschenrechtsverletzungen meist leer ausgehen, wenn sie transnationale Unternehmen zur Verantwortung ziehen und Schadenersatzansprüche durchsetzen wollen? Wie verhalten sich Investitionsschutz und Menschenrechtsschutz zueinander?

## WIE INVESTITIONSSCHUTZ-SCHIEDSVERFAHREN FUNKTIONIEREN

Hierzu muss man sich zunächst vergegenwärtigen, auf welcher Grundlage die internationa-

60. Zit. nach Gramont: *After the water war*, S. 26.

61. Ebd. Auch die Germany Trade and Invest GmbH empfiehlt den deutschen Unternehmen, diese sollten „bereits bei der Planung einer Auslandsinvestition prüfen, ob ein Investitionsschutzabkommen besteht. Diese vorbeugende Prüfung und ggf. Optimierung der Projektstruktur minimiert das politische Risiko Ihrer Investition und stellt Ihnen im Streitfall effektiven Rechtsschutz zur Verfügung.“ Ggf. sei “zu prüfen und zu überlegen, ob die Investition ggf. über eine Tochtergesellschaft in einem Drittstaat abgewickelt“ werden könne (Germany Trade and Invest GmbH: „Hilfe, ich werde enteignet!“, S. 17).

62. Notfalls argumentiert ein Schiedsgericht auch umgekehrt, so geschehen im Fall von Tokios Tokelos vs. Ukraine (ICSID Case No. ARB/02/18), bei dem einem zu 98 Prozent ukrainischen Unternehmen zugestanden wurde, als litauischer Investor zu klagen.

len Schiedsgerichte arbeiten: nämlich auf der Grundlage ihrer jeweils eigenen Verfahrensregeln, die ihrerseits den Investitionsschutzabkommen zugrunde gelegt werden.<sup>63</sup> Im Streitfall geht es darum, die Vereinbarungen eines solchen Abkommens auszulegen. Dabei kann es sich um ein von mehreren Staaten unterzeichnetes Freihandelsabkommen handeln wie etwa NAFTA, an dem neben den USA auch Mexiko und Kanada beteiligt sind, aber auch um ein bilaterales Abkommen. Es liegt also ein Vertrag zwischen einem Staat und einem Unternehmen vor, der beiden Seiten bestimmte Rechte und Pflichten auferlegt, wobei es vornherein ein Ungleichgewicht gibt, denn wie der Name schon sagt, ist der Zweck des Vertrags ja der Investitionsschutz. Das betont auch die European Federation for Investment Law and Arbitration (EFILA). Sie identifiziert den „maximalen Schutz von Bona-Fide-Investoren und Kapitalanlagen vor einseitigen Eingriffen“ als „Hauptzweck“ der Bestimmungen von Investitionsschutzklauseln in Freihandelsverträgen.<sup>64</sup> Der Staat nimmt also eine gewisse Einschränkung seiner Entscheidungsfreiheit zugunsten von Garantien für das Unternehmen von vornherein in Kauf.

Investitionsschutzverträge werden auf der Grundlage von einer Handvoll Musterverträgen entworfen, die in der Regel von jenen Staaten vorgelegt werden, aus denen die Kapitalgeber kommen. Sie enthalten alle mehr oder weniger dieselben Standardklauseln.<sup>65</sup> Dazu gehört das „fair and equitable treatment“. Investoren sollen sich darauf verlassen können, dass ihre „legitimen Erwartungen“ nicht enttäuscht werden. Üblich sind Kompensationen für direkte und indirekte Enteignungen. Eine Klausel zur Inländergleichbehandlung soll sicherstellen, dass ausländische Investoren gegenüber einheimischen nicht benachteiligt werden. Die „most favored

nation“-Bestimmung zur Meistbegünstigung regelt dasselbe im Verhältnis zu Investoren aus Drittländern. Außerdem wird festgeschrieben, dass der freie Kapitalfluss nicht eingeschränkt werden darf. In der Regel werden „performance requirements“ ausgeschlossen, das heißt, es dürfen dem Investor keine Auflagen gemacht werden, die ihn beispielsweise zur Zusammenarbeit mit einheimischen Zulieferern verpflichten würden. Eine Schirmklausel nagelt den Staat nochmals darauf fest, sich an all seine Zusagen zu halten, und schließlich stimmen beide Seiten zu, dass Streitigkeiten vor einem Schiedsgericht geklärt werden sollen.

Je offener die entsprechenden Vertragsbestimmungen formuliert sind, desto auslegungsfähiger sind sie. Vor dem Hintergrund, dass der Zweck eines solchen Abkommens der Schutz von Investitionen ist, bedeutet das, dass offene Klauseln in der Regel eher zugunsten des Investors ausgelegt werden. Es gibt eine Handvoll von Schiedsgerichten, unter anderen bei verschiedenen Handelskammern. Üblich sind auch Ad-hoc-Schiedsgerichte, die dann zum Beispiel nach den Regeln der UN-Kommission für internationales Handelsrecht verfahren. Die Entscheidungen werden von drei Richtern getroffen, die nicht fest angestellt sind, sondern von den streitenden Parteien benannt werden. Sie beraten nicht öffentlich, die Entscheidungen sind nicht anfechtbar. Da die Parteien sich in den Abkommen den Schiedsgerichten unterwerfen, können diese Entscheidungen in der Folge international vollstreckt werden. Wenn ein Staat sich weigert zu zahlen, kann also auf sein Kapital im Ausland zugegriffen werden.

Aus Sicht der Befürworter von Investitionsschutzgerichten ist dieser „schlanke Prozess“ ein Vorteil. Während nationale Gerichte unter

63. Die derzeit gültigen Schiedsgerichtsregelungen der UN-Kommission für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) finden sich zum Beispiel hier: [www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-2013/UNCITRAL-Arbitration-Rules-2013-e.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/arb-rules-2013/UNCITRAL-Arbitration-Rules-2013-e.pdf).

64. EFILA: TTIP Consultation Submission, Brüssel 2014, S. 1, unter: [http://efila.org/wp-content/uploads/2014/07/EFILA\\_TTIP\\_final\\_submission.pdf](http://efila.org/wp-content/uploads/2014/07/EFILA_TTIP_final_submission.pdf).

65. Eine ausführlichere Übersicht findet sich bei Bernasconi-Osterwalder, Nathalie u.a.: Investment Treaties & Why They Matter to Sustainable Development: Questions and Answers, International Institute for Sustainable Development, Winnipeg 2012.

Umständen nicht objektiv sind und ein Unternehmen mit der einheimischen Gesetzeslage womöglich nicht vertraut ist, steht mit einem Schiedsgericht ein extraterritoriales und somit neutrales Gremium zur Verfügung. „In krisengeschüttelten Ländern Zentral- und Südasiens, Afrikas sowie Lateinamerikas kann es fraglich sein, ob die Gerichte unabhängig und selbstbewusst genug sind, um politischem Druck der Regierung [...] zu widerstehen“, heißt es in der schon erwähnten Ratgeberbroschüre der Germany Trade and Invest GmbH.<sup>66</sup> Und der BDI erläutert, Schiedsgerichte ermöglichen „eine verhältnismäßig schnelle, sachorientierte und entpolitisierte Lösung der Streitigkeiten“.<sup>67</sup>

In der Praxis folgt daraus jedoch, dass das Investitionsschutzregime sich der sonstigen internationalen Jurisdiktion gegenüber ähnlich autonom verhält wie die Finanzmärkte gegenüber der Politik. Das System hat sich als eigenständiges Wirtschaftsrecht neben dem nationalen Recht der Staaten, aber auch neben internationalen Abkommen und den für ihre Einhaltung zuständigen Institutionen etabliert. Es ist eine Art private Rechtsdurchsetzung, die parallel zur international anerkannten Jurisdiktion existiert.

## SCHIEDSGERICHTE DÜRFEN MENSCHENRECHTE IGNORIEREN

Daraus ergibt sich die Frage, inwiefern Investitionsschutzgerichte Menschenrechtsaspekte in ihre Entscheidungen einbeziehen müssen. Das ECCHR hat in zwei Fällen die Probe aufs Exempel gemacht.<sup>68</sup> Es ging dabei um die Fälle Border Timbers Limited sowie Bernhard von Pezold, beide gegen Simbabwe, und zwar vor dem ICSID.<sup>69</sup>

Die Auseinandersetzungen drehten sich um eine Landreform, mit der Simbabwe die ungerechte Landverteilung zwischen Großgrundbesitzern und Kleinbauern korrigieren wollte. Die Kläger waren europäische Unternehmen, die auf jenem Grund und Boden Minen betrieben. Neben dem Staat und den Investoren gab es jedoch nach Ansicht des ECCHR noch weitere Betroffene, nämlich die Bevölkerungsgruppen, die seit jeher auf dem fraglichen Territorium lebten. Wenn vor einem Schiedsgericht über das Eigentum an diesem Land entschieden würde, müssten auch ihre Rechte berücksichtigt werden, befand das ECCHR.

Im Mai 2012 beantragte die Menschenrechtsorganisation deshalb, gemeinsam mit den Stammesführern als *amici curiae* bei den Verhandlungen zugelassen zu werden. Die Antragsteller argumentierten, das Schiedsgericht sollte über die strittigen Eigentumsverhältnisse keine Entscheidung treffen, da eine solche ihre Konsultationsrechte missachten würde und im Übrigen Entscheidungen internationaler Gerichte über die Verletzung ihrer Menschenrechte präjudizieren würden. Kurz gesagt: Das Gericht sollte nicht über die Köpfe der Betroffenen hinweg entscheiden. Das Gericht lehnte dieses Ansinnen jedoch ab. Es gebe keinen Anlass zu der Annahme, „dass es zwischen völkerrechtlichen Investitionsschutzregelungen und internationalen Menschenrechtsabkommen eine Wechselwirkung gibt, wonach jedes Urteil eines dieser Schiedsgerichte, das sich nicht nach den Vorgaben internationaler Menschenrechtsnormen richtet, rechtlich unzulässig wäre“.<sup>70</sup> Das Gericht brauche sich mit Menschenrechtserwägungen nicht zu befassen, sondern könne seine Entscheidungen unabhängig davon allein auf der Grundlage der Bestim-

66. Germany Trade and Invest GmbH: „Hilfe, ich werde enteignet!“, S. 7.

67. BDI: Schutz europäischer Investitionen, S. 20.

68. ECCHR: Human rights inapplicable in international investment arbitration? A commentary on the non-admission of ECCHR and indigenous communities as amici curiae before the ICSID tribunal, Berlin 2012, unter: [www.ecchr.de/index.php/weltbank.html?file=tl\\_files/Dokumente/Wirtschaft%20und%20Menschenrechte/ICSID%20tribunal%20-%20Human%20Rights%20Inapplicable\\_A%20Commentary.pdf](http://www.ecchr.de/index.php/weltbank.html?file=tl_files/Dokumente/Wirtschaft%20und%20Menschenrechte/ICSID%20tribunal%20-%20Human%20Rights%20Inapplicable_A%20Commentary.pdf).

69. Bernhard von Pezold and others v. Republic of Zimbabwe and Border Timbers Limited, Border Timbers International (Private) Limited, and Hangan Development Co. (Private) Limited v. Republic of Zimbabwe, Joint ICSID Cases No. ARB/10/15 and ARB/10/25.

70. ICSID: von Pezold and others v. Republic of Zimbabwe, and Borders Timbers v. Republic of Zimbabwe, Procedural Order No. 2, S. 18, Washington D.C. 2013, unter: [www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita1044.pdf](http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita1044.pdf).



mungen des Investitionsschutzvertrags treffen. Menschenrechte stünden gewissermaßen auf einem anderen Blatt, auch wenn sie womöglich mitbetroffen seien. Ferner stellte das Gericht fest, dass es den Betroffenen an der nötigen Objektivität mangle, um als *amici curiae* aufzutreten, denn ihre Positionen stimmten im Hinblick auf die Landreform mit jenen des Staats Simbabwe überein.<sup>71</sup>

Investitionsschutzkritiker haben daraus geschlossen, Investitionsschiedsgerichte könnten Menschenrechte außer Kraft setzen. Streng genommen, ist das nicht ganz richtig. Natürlich regeln Investitionsschutzabkommen nicht das Verhältnis unterschiedlicher Rechtsgüter zueinander, also etwa das Verhältnis von Menschenrechten zu Wirtschaftsinteressen. Sie ersetzen auch kein internationales Staatenrecht, im Gegenteil: Sie lassen Verpflichtungen, die ein Staat gegenüber anderen Staaten oder auch seinen Bürgerinnen und Bürgern hat, grundsätzlich außen vor. Ein Investitionsschiedsgericht kann also etwa die Charta der Menschenrechte nicht außer Kraft setzen. Aber es kann zum Beispiel durchsetzen, dass ein Staat, der Menschenrechte zu schützen sucht, eine Kompensation für Verluste zahlen muss, die einem Unternehmen dadurch entstehen. Weigert er sich, droht ihm weder ein Krieg noch ein Ausschluss aus der internationalen Gemeinschaft. Allerdings muss er damit rechnen, dass sein Kapital bei ausländischen Banken nicht mehr sicher ist. Oder um es in den Worten von Business Europe auszudrücken, der Interessenvertretung der europäischen Wirtschaft: „Keinesfalls kann ein ISDS-Verfahren staatliche Politik und Regelungen aufheben; es kann nur dafür sorgen, dass diejenigen Parteien, deren im Abkommen vereinbarte Rechte verletzt wurden, Schadenansprüche geltend machen können.“<sup>72</sup>

## WENN OPFER GEGEN UNTERNEHMEN KLAGEN

Wenn Unternehmen gegenüber Staaten eine Kompensation für die Verletzung ihrer Eigentumsrechte durchsetzen wollen, haben sie es dank bilateraler Investitionsschutzabkommen relativ leicht. Wenn umgekehrt Betroffene von Menschenrechtsverletzungen Entschädigungszahlungen gegenüber Unternehmen durchsetzen wollen, sind die Schwierigkeiten schier unüberschaubar, wie das ECCHR in einem Policy Paper zu transnationalen Unternehmen in Lateinamerika berichtet.<sup>73</sup> Es fängt schon damit an, dass Unternehmen für den Schutz von Menschenrechten schlichtweg nicht zuständig sind. Dieser ist vielmehr eine Aufgabe von Staaten, was sich aus der Trennung von staatlicher und privater Rechtssphäre ergibt. Vor Menschenrechtsgeschichten oder UN-Menschenrechtsgremien können nur Staaten, nicht jedoch Individuen oder Unternehmen verklagt werden. Einzig der Internationale Strafgerichtshof lässt solche Klagen zu, dies aber wiederum nur im Bereich des Völkerrechts, also etwa bei schweren Kriegsverbrechen. Übrig bleibt internationales *soft law*, also etwa Beschwerden über das Verhalten von Unternehmen, die gegen Leitsätze der OECD verstoßen. Dafür gibt es nationale Kontaktstellen, die eine Schlichtung in die Wege leiten, aber keinerlei Sanktionen verhängen können. Auch über Verstöße gegen die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation kann man sich beschweren – allerdings gerade nicht als unmittelbar Betroffene oder Betroffener.

Auf internationaler Ebene kommt man also nicht weiter. Wer wirksam gegen ein Unternehmen vorgehen will, dem bleibt nur eine Klage auf nationaler Ebene. Aber auch das ist leichter gesagt

71. Die Antragsteller hatten im Vorfeld Unterstützung von einer simbabwischen NGO erhalten, deren Geschäftsführer sich in einem Artikel von 2005 für das Landreformprogramm ausgesprochen hatte. Nach Ansicht des Gerichts weckte das „legitimate doubts as to the independence or neutrality of the petitioners“. Zit. nach: Cross/Schliemann-Radbruch: *When Investment Arbitration*, S. 83.

72. Business Europe: *Why TTIP Matters to European Business*, Brüssel 2014, S. 9, unter: [www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=32927](http://www.businesseurope.eu/content/default.asp?PageID=568&DocID=32927).

73. Saage-Maaß/Müller-Hoff: *Transnationale Unternehmen in Lateinamerika*. Die folgenden Ausführungen stützen sich im Wesentlichen auf dieses Material sowie auf eine für die Friedrich-Ebert-Stiftung erstellte Politikanalyse: Saage-Maaß, Miriam: *Arbeitsbedingungen in der globalen Zulieferkette*. Wie weit reicht die Verantwortung deutscher Unternehmen? Berlin 2011.

als getan. Um etwa ein transnationales Unternehmen in Deutschland zu verklagen, muss das Unternehmen zunächst seinen Sitz in Deutschland haben. Selbst wenn dies der Fall ist, sind den Gerichten gerade in jenen Bereichen, die für Menschenrechtsverletzungen besonders relevant sind, oftmals die Hände gebunden. Gesundheitsgefährdende Ausbeutungsverhältnisse in Sweatshops können beispielsweise in Deutschland nur verhandelt werden, sofern es um deutsche Arbeitsverhältnisse geht. Umweltzerstörung hingegen fällt unter das Recht der öffentlichen Verwaltung, das sich ebenfalls auf deutsches Territorium beschränkt. Menschenrechtsverletzungen im Ausland können auf diesem Wege also von Deutschland aus nicht verfolgt werden.

Im Zivilrecht sieht es nicht besser aus. Wenn ein deutsches Unternehmen eine Fabrik baut, die einen See verschmutzt und damit die Lebensgrundlage der einheimischen Fischer zerstört, besteht zwischen den Fischern und dem Unternehmen in der Regel kein Vertrag, dessen Einhaltung man einklagen könnte. Nur über das Deliktrecht, also über die Frage nach einer unabhängig von Verträgen bestehenden Haftung, kommt man dann weiter. Die Betroffenen müssen nachweisen, dass ihre Gesundheit, ihr Eigentum oder ihre Freiheit durch das Handeln des Unternehmens Schaden genommen haben. Das ist nicht leicht. Wenn es ums Eigentum geht, fehlen oft juristisch wasserdichte Eigentumstitel. Bei Gesundheitsschäden durch Umweltzerstörung muss ein Nachweis geführt werden: Ist tatsächlich die Brühe aus dem Abflussrohr schuld an der Krebserkrankung? Eine Beweislastumkehr ist nicht vorgesehen, im Nachhinein ist der Nachweis oft schwierig, auch ist wissenschaftliche Expertise teuer. Indigene Gemeinschaften können es sich meist nicht leisten, Gutachten bei wissenschaftlichen Instituten in Auftrag zu geben, geschweige denn, dass sie die Kosten eines langjährigen Rechtsstreits tragen können.

## KONZERNE HAFTEN NICHT FÜR TOCHTERFIRMEN UND ZULIEFERER

Das größte Problem ist aber ein anderes: In der Regel arbeiten transnationale Unternehmen im Gastland (*host state*), also dort, wo sie „investieren“, mit Tochterunternehmen und Zulieferern zusammen. Der Mutterkonzern kann dann für Rechtsverletzungen von Tochtergesellschaften nach deutschem Gesellschaftsrecht grundsätzlich nicht verantwortlich gemacht werden. Eine sogenannte Durchgriffshaftung gibt es nicht. Es gilt das Trennungsprinzip: Die Haftung von Kapitalgesellschaften ist auf das eigene Kapital beschränkt, selbst wenn die Tochter eine hundertprozentige ist. Was bloße Auftragnehmer angeht, ist es noch schwieriger, eine Haftung des auftraggebenden Konzerns für deren Rechtsverstöße geltend zu machen. Nach US-amerikanischem Recht sieht es zwar ein bisschen anders aus: Wenn dort Firmenkonstrukte missbraucht werden, was eine Offenlegung der internen Strukturen erweisen muss („lifting the corporate veil“), können unter Umständen sogar einzelne Repräsentanten eines Unternehmens zur Verantwortung gezogen werden. In der Praxis bleibt dies jedoch der Ausnahmefall. In aller Regel haften Unternehmen nicht für Menschenrechtsverstöße ihrer Subunternehmen und Zulieferer.

Das bedeutet natürlich nicht, dass Unternehmen Menschenrechte verletzen dürften, ohne dafür zur Rechenschaft gezogen zu werden. Aber in der Regel tun sie dies ja auch nicht. Schließlich ist etwa die Einführung einer neuen Produktionstechnik an sich noch keine Menschenrechtsverletzung. Erst wenn es in der Folge zu Umweltschäden kommt, die wiederum zur Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen einer indigenen Gemeinschaft führen, wird die Frage nach Menschenrechtsverletzungen virulent. Dann stellt sich zunächst die Frage, ob nicht der Staat die Lizenz für die entsprechende wirtschaftliche Aktivität erteilt hat. Und falls er das nicht getan hat, ob das Unternehmen überhaupt von der Sache wusste, oder ob nicht ein Subunternehmen oder Auftragnehmer in eigener Verantwortung und ohne Anweisung des Mutterkonzerns gehandelt hat.

Im Grunde ist all dies auch gar nicht überraschend. Müssten transnationale Unternehmen im Ausland dieselben Arbeits- oder Umweltschutzbestimmungen einhalten wie zu Hause (von der Steuer ganz zu schweigen), bräuchten sie schließlich nicht im globalen Süden zu produzieren. Sofern sie überhaupt produzieren und nicht bloß fertige Produkte von Subunternehmen einkaufen, was etwa in der Textilindustrie gang und gäbe ist. Aber bedeutet das wirklich, dass die Unternehmen sich gänzlich aus der Verantwortung stehlen können? Selbst wenn ein Konzern nicht direkt „schuld“ an Menschenrechtsverletzungen ist – müsste er nicht zumindest die Auswirkungen seiner wirtschaftlichen Aktivitäten auf Menschenrechte im Vorhinein abschätzen und sich entsprechend verhalten? Genau auf die Verschärfung dieser sogenannten Sorgfaltspflichten drängen Menschenrechtsorganisationen seit Langem. Aber ohne Erfolg.

Im April 2008 stellte John G. Ruggie, damals UN-Sonderbeauftragter für Wirtschaft und Menschenrechte, seinen Bericht „Schutz, Achtung und Abhilfe“ („Protect, Respect and Remedy“) vor, mit dem das Thema auf der Ebene der Vereinten Nationen verankert wurde.<sup>74</sup> Darauf basierend wurden im Juni 2011 vom Menschenrechtsrat die „Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte“ verabschiedet.<sup>75</sup> Diese fanden noch im selben Jahr Eingang in die „OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen“<sup>76</sup> sowie in ein Strategiepapier der Europäischen Kommission: „Eine neue EU-Strategie (2011-14) für die soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR)“.<sup>77</sup> Deutschland legte sogar schon 2010 eine „Nationale Strategie zur gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen“ vor, auch „Aktionsplan CSR“ genannt.<sup>78</sup> Und im Februar 2013 erschien eine im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und

Soziales erstellte Studie „Unternehmensverantwortung für Menschenrechte“.<sup>79</sup>

Vieles, was in diesen Papieren steht, hört sich gut an. Doch unter dem Strich ist „Corporate Social Responsibility“, kurz CSR, nur ein Instrument der freiwilligen Selbstregulierung. Wenn sich alle freiwillig anständig machen, brauchen wir keine Gesetze, so die Botschaft der Unternehmen an die Politik. In der Praxis bleibt es oft dabei, dass Unternehmen auf ihren Homepages einen „Code of Conduct“ (Verhaltenskodex) veröffentlichen. Darüber hinaus möchte man am liebsten keine verbindlichen Regelungen. Das Problem dabei: Wenn für den Fall eines Versagens einer solchen Selbstregulierung keine Sanktionen vorgesehen sind, ist dies nichts anderes als ein Regulierungsverzicht. „Corporate Social Responsibility“ (unternehmerische Verantwortung für die Gesellschaft) ist also das Gegenteil von „Corporate Accountability“ (Rechenschaftspflicht von Unternehmen). Wer auf CSR setzt, will im Ernstfall gerade keine Verantwortung für die Folgen des eigenen Handelns übernehmen. Wenn Unternehmen gegen ihre Selbstverpflichtungen verstoßen, hat das in aller Regel keine Konsequenzen. Als Ersatz für einen durchsetzungsstarken Menschenrechtsschutz ist ein solches Konzept also denkbar ungeeignet.<sup>80</sup>

Statt blumiger Selbstverpflichtungen müssten Betroffenen von Menschenrechtsverletzungen Mittel an die Hand gegeben werden, ihre Rechte durchzusetzen. Internationale Menschenrechtsstandards müssten verbindlich werden, sodass Entschädigungsansprüche direkt über nationales Recht geltend gemacht werden könnten, und zwar sowohl im Heimatland der Opfer als auch dort, wo das betreffende Unternehmen seinen Sitz hat. Zudem sollten solche Klagen gegen Un-

74. Vgl. <http://www.reports-and-materials.org/sites/default/files/reports-and-materials/Ruggie-report-7-Apr-2008.pdf>.

75. Vgl. [http://www.globalcompact.de/sites/default/files/themen/publikation/leitprinzipien\\_fuer\\_wirtschaft\\_und\\_menschenrechte\\_2\\_auflage.pdf](http://www.globalcompact.de/sites/default/files/themen/publikation/leitprinzipien_fuer_wirtschaft_und_menschenrechte_2_auflage.pdf).

76. Vgl. <http://www.oecd.org/berlin/publikationen/oecd-leitsaetze-fuer-multinationale-unternehmen.htm>.

77. Vgl. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:de:PDF>.

78. Vgl. [http://www.csr-in-deutschland.de/fileadmin/user\\_upload/Downloads/BMAS/CSR\\_Konferenz/Aktionsplan\\_CSR.pdf](http://www.csr-in-deutschland.de/fileadmin/user_upload/Downloads/BMAS/CSR_Konferenz/Aktionsplan_CSR.pdf).

79. Vgl. <http://shiftproject.org/sites/default/files/Report%20to%20BMAS%20on%20UN%20Guiding%20Principles.pdf>

80. Vgl. hierzu auch Saage-Maaß/Müller-Hoff: Transnationale Unternehmen in Lateinamerika, S. 31.

ternehmen aus der EU nach EU-Recht möglich sein. Und es müsste dafür gesorgt werden, dass die Ansprüche nicht über jahrelange Prozesse hinweg verjähren. Aber davon ist im Zusammenhang mit „Corporate Social Responsibility“ nie die Rede.

Es ist seit den 1970er Jahren immer wieder versucht worden, transnationale Unternehmen mithilfe der Vereinten Nationen direkt an Menschenrechtsstandards zu binden. Der United Nations Human Rights Council hat sich zuletzt im Juni 2014 in Genf mit einem entsprechenden Abkommen befasst. Es soll nun eine Arbeitsgruppe eingerichtet werden, um ein entsprechendes legales Instrument mit internationaler Verbindlichkeit zu entwickeln.<sup>81</sup> Die Resolution fand eine rechnerische Mehrheit; allerdings stimmten praktisch alle westlichen Nationen dagegen.<sup>82</sup>

---

81. Vgl. <http://blog.unwatch.org/wp-content/uploads/Business-Rev.pdf>.

82. Vgl. <http://blog.unwatch.org/wp-content/uploads/TNC-vote.pdf>.

### III Fazit

## Investitionen besser geschützt als Menschenrechte

„Es ist nicht gelungen, bei der wachsenden Zahl von Investor-Staat-Schiedsverfahren internationales Investitionsrecht mit Menschenrechtsnormen in Einklang zu bringen“, urteilt das ECCHR.<sup>83</sup> In der Tat, wenn man die Rechte, die Unternehmen im Rahmen von Investor-Staat-Schiedsverfahren genießen, den Möglichkeiten gegenüberstellt, die Betroffene haben, sich gegen Menschenrechtsverletzungen von Unternehmen zu wehren, ergibt sich ein eindeutiges Bild. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

- Ein Unternehmen darf, um vom Schutz eines bestimmten bilateralen Abkommens zu profitieren, seine Unternehmensstruktur so umgestalten, dass ein Tochterunternehmen in die Lage versetzt wird, die Klage gegen den betreffenden Staat zu führen. So geschehen im Fall *Aguas del Tunari vs. Bolivien*. Hingegen kann, zumindest nach deutschem Recht, ein Betroffener einer Menschenrechtsverletzung nicht den Mutterkonzern für das Handeln eines Tochterunternehmens verantwortlich machen, weil es keine Durchgriffshaftung dafür gibt.
- Ein Unternehmen kann sich zur Durchsetzung seiner Eigentumsansprüche an ein extraterritoriales Schiedsgericht für Investitionsschutz wenden. Hingegen können Betroffene einer Menschenrechtsverletzung ein Unternehmen weder direkt vor internationalen Gerichten verklagen, noch stehen ihnen im Zivilrecht effektive Mittel zur Rechtsdurchsetzung zur Verfügung. Sie bleiben auf internationale Beschwerdeverfahren verwiesen, die keinerlei Sanktionsmechanismen enthalten.

- Ein Unternehmen kann Ansprüche gegen einen Staat aufgrund des Beschlusses eines Investitionsschiedsgerichts international vollstrecken lassen. Hingegen müssen Betroffene von Menschenrechtsverletzungen den Schadensersatz, der ihnen von einem nationalen Gericht zugesprochen wurde, im Zweifel vor einem ausländischen Gericht erneut durchsetzen lassen. Dies kann auch scheitern, wie der Fall *Chevron vs. Ecuador* zeigt.

Ob man hieraus den Schluss ziehen soll, dass Investitionen tatsächlich besser geschützt sind als Menschenrechte oder nur, dass manche Rechtsgüter eben leichter durchsetzbar sind als andere, sei dahingestellt – es ist auch ungefähr dasselbe. Ob allerdings der Interessenausgleich zwischen Investitionsschutz und Gesetzgebungsfreiheit, der der EU-Kommission bei den TTIP-Verhandlungen vorschwebt, erstrebenswert ist, darf vor diesem Hintergrund bezweifelt werden.

Mehr noch: Es wäre an der Zeit, die Legitimität dieses Interessenausgleichs grundsätzlich zu hinterfragen. Ist es wirklich die Aufgabe der Politik, die Interessen von Bürgerinnen und Bürgern in einen Ausgleich mit jenen der Unternehmen zu bringen? Sind beide Interessen gleich legitim? Um diese Kernfrage geht es bei den Auseinandersetzungen um den internationalen Investitionsschutz. Es geht um das Verhältnis von privaten Eigentums- zu Gemeinwohlinteressen. Stehen beide auf derselben Stufe und müssen miteinander ausgeglichen werden? Oder sollten nicht die einen Vorrang vor den anderen haben? Sollte man nicht ein Primat der Politik vor der Wirtschaft verlangen dürfen?

83. ECCHR: Human rights, S. 8.

William Greider hat schon 2001 in einem Aufsatz für die Zeitschrift *The Nation* dargelegt, dass die Liberalisierungsagenda, die vor mehr als 20 Jahren zum Abschluss des NAFTA-Abkommens führte, in einer Umkehrung des Verhältnisses von Privateigentum und Regulierung besteht. Öffentliche Regulierung (*public regulation*), also gesetzliche Vorgaben im Interesse des Gemeinwohls, erscheinen aus neoliberaler Sicht als Enteignung (*regulatory takings*).<sup>84</sup> Greider bezieht sich auf den Ökonomen Richard Epstein, der den Anwendungsbereich des Enteignungsbegriffs radikal ausweiten möchte. Wenn der Staat einem Eigentümer vorschreibt, dass dieser aus Rücksicht auf die Gemeinschaft sein Eigentum nicht so nutzen darf, wie er es gern würde, in der Regel also zum maximalen wirtschaftlichen Gewinn, so sollte dies Epstein zufolge ebenso als Enteignung betrachtet werden, wie wenn der Staat beispielsweise ein Haus abreißen lässt, um eine Autobahn zu bauen.<sup>85</sup> Nach seiner Vorstellung schuldet das Gemeinwesen einem Unternehmen also für jede Einschränkung seiner unternehmerischen Freiheit eine finanzielle Kompensation.

Dahinter steht eine komplette Umkehrung der Art und Weise, wie privates Eigentum zuallererst legitimiert ist: nämlich nur in den Grenzen, in denen der Staat es politisch und juristisch garantiert sowie es gegebenenfalls mit Staatsgewalt schützt. Im neoliberalen, letztlich an John Locke angelehnten Denken wird hingegen suggeriert, das private Eigentum sei eine Art Naturrecht, zu dem sich die regulatorische Macht des Staats lediglich einschränkend verhalte. Entsprechend wird dann versucht, jegliche staatliche Einschränkung unternehmerischer Freiheit zu-

rückzudrängen, bis zu dem Punkt, wo der Staat im Zweifel schadensersatzpflichtig gegenüber Privateigentümern werden kann, wenn er die Rechte seiner Bürger schützt, während der private Eigentümer an der Verletzung dieser Rechte verdient hätte.

Man kann ebenso auf die von Wolfgang Streeck eingeführte Unterscheidung von „Wahlvolk“ und „Marktvolk“ verweisen,<sup>86</sup> um zu erklären, warum der Ausgleich zwischen Investitionsschutz und Schutz des Gemeinwohls durch staatliche Regulierung so schwierig ist. Regierungen, so meint Streeck, sind heutzutage stets Diener zweier Herren: Sie müssen ihr Wahlvolk zufriedenstellen, zugleich aber „die Märkte“ beruhigen, da der Erfolg ihrer Politik und somit ihre Wiederwahl zu einem großen Teil vom Wohlwollen dieser Märkte abhängen. Letztere haben sich der Regulierung durch Staaten weitgehend entzogen und treten der Politik nun mit eigenen Ansprüchen gegenüber. Untermauern können sie diese jederzeit mit der Drohung der Deinvestition, also des Abzugs von Kapital, was Staaten in ernste wirtschaftliche Schwierigkeiten bringen kann – umso eher, je mehr sie ihre Staatshaushalte aus Krediten statt aus Steuern finanzieren. Schon heute werden Investitionsschutzklagen von „risikofreudigen“ Finanzinvestoren vorfinanziert.<sup>87</sup> Sie sind selbst eine Investition, mit quasi unbegrenzten Gewinnchancen, da der *return on investment* letztlich aus dem Abbau des Gemeinwesens in den verklagten Staaten finanziert wird. Das Interesse an Gewinnen aus einem solchen Abbau des Gemeinwesens mit dem Interesse an seinem Erhalt in eine Balance zu bringen, ist eigentlich ein Ding der Unmöglichkeit.

84. „Es kommt zu einer Neudefinition von öffentlicher Regulierung als ‚Enteignung‘ von privatem Eigentum, die nach einer Kompensation der Eigentümer verlangt, vergleichbar mit dem Umstand, dass staatliche Stellen einen gerechten Preis dafür bezahlen müssen, wenn sie Privatgrundstücke requirieren, um dort eine Autobahn oder einen Park zu errichten. Da sich jede neue Regulierung auf privates Vermögen in irgendeiner Form ökonomisch auswirkt, ist diese Doktrin eine Vorlage dafür, den Einflussbereich der Politik in modernen Gesellschaften einzuschränken und den regulierenden Staat zu lähmen.“ – Greider, William: *The right and US trade law: Invalidating the 20th century*, in: *The Nation*, 15.10.2010, unter: [www.thenation.com/article/right-and-us-trade-law-invalidating-20th-century?page=full](http://www.thenation.com/article/right-and-us-trade-law-invalidating-20th-century?page=full).

85. Epstein, Richard A.: *Physical and regulatory takings. One distinction too many*, in: *Stanford Law Review*, März 2012, S. 99–105, unter: [www.stanfordlawreview.org/sites/default/files/online/articles/64-SLRO-99.pdf](http://www.stanfordlawreview.org/sites/default/files/online/articles/64-SLRO-99.pdf).

86. Streeck, Wolfgang: *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Berlin 2013.

87. Eberhardt, Pia/Oliver, Cecilia: *Profiting from injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom*, Corporate Europe Observatory and Transnational Institute, Brüssel/Amsterdam 2012, unter: <http://corporateeurope.org/trade/2012/11/profitting-injustice>.

Doch genau das hat die EU-Kommission vor, wenn sie als ihr Ziel erklärt, „eine bessere Balance zwischen der Gesetzgebungskompetenz der Staaten und dem notwendigen Investorenschutz“ zu schaffen.<sup>88</sup> Sie signalisiert damit, dass sie bereit ist, die Rechte von Bürgerinnen und Bürgern gegen die Gewinne von Investoren abzuwägen. Zugleich ist sie nach wie vor nicht bereit, den Betroffenen des Handelns dieser Investoren wirksame Mittel an die Hand zu geben, um ihrerseits Rechte durchzusetzen.

Dagegen haben das Netzwerk Corporate Accountability und sein Dachverband, die European Coalition of Corporate Justice, klare Forderungen auf den Tisch gelegt. Sie verlangen, dass in Europa Mutterunternehmen haftbar gemacht werden für Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden in der Verantwortung ihrer Tochterfirmen und Zulieferer.<sup>89</sup> 2011 gab es dazu

eine Kampagne unter dem Motto „Rechte für Menschen, Regeln für Unternehmen“<sup>90</sup>, und im Mai 2014 wurde ein 10-Punkte-Plan mit konkreten Forderungen an die EU vorgelegt. Das Echo aus der europäischen Politik ist bislang mehr als verhalten.

Auch in der öffentlichen Debatte um das TTIP-Abkommen kommt diese Kehrseite des internationalen Investitionsschutzes bislang kaum oder gar nicht vor. Die globalen Machtkonflikte, die mit dem Freihandel noch immer verbunden sind, spielen deshalb in der Öffentlichkeit eine weit weniger große Rolle als die Angst vor Klagen US-amerikanischer Konzerne gegen europäische Gesetzgebungsvorhaben. Es wäre gut, die Debatte an dieser Stelle zu vertiefen.

---

88. European Commission: Fact Sheet Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU Agreements, Brüssel 2013, S. 1, unter: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151916.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf).

89. Gregor, Filip/Ellis, Hannah: Fair law. Legal proposals to improve corporate accountability for environmental and human rights abuses, European Coalition for Corporate Justice, Brüssel 2009, unter: [www.corporatejustice.org/IMG/pdf/ECCJ\\_FairLaw.pdf](http://www.corporatejustice.org/IMG/pdf/ECCJ_FairLaw.pdf).

90. Vgl. [www.cora-netz.de/cora/themen/haftung-fur-unternehmen](http://www.cora-netz.de/cora/themen/haftung-fur-unternehmen).

91. Vgl. [http://www.cora-netz.de/cora/wp-content/uploads/2014/07/ECCJ\\_EP-elections-2014\\_10-point-plan-color.pdf](http://www.cora-netz.de/cora/wp-content/uploads/2014/07/ECCJ_EP-elections-2014_10-point-plan-color.pdf).

# Abkürzungsverzeichnis

**BDI:** Bundesverband der Deutschen Industrie

**BIT:** Bilateral Investment Treaties / bilaterale Investitionsschutzabkommen

**BRICS:** steht für die Anfangsbuchstaben der fünf Staaten Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika, die seit Anfang der 2000er Jahre aufgrund ihres Status als aufstrebende Volkswirtschaften gemeinsam Interessenpolitik betreiben

**CETA:** Comprehensive Economic and Trade Agreement / umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Kanada

**Doha-Runde:** bezeichnet eine Reihe von Aufträgen, die die Wirtschafts- und Handelsminister der Mitgliedsstaaten der Welthandelsorganisation 2001 auf ihrer vierten Konferenz in Doha bearbeiten und bis 2005 abschließen sollten

**ECCHR:** European Center for Constitutional and Human Rights, eine 2007 gegründete gemeinnützige und unabhängige Menschenrechtsorganisation mit Sitz in Berlin

**EFILA:** European Federation for Investment Law and Arbitration, eine 2014 gegründete Lobbyorganisation zur Förderung von Investitionsschutzabkommen/Investitionsschiedsverfahren mit Sitz in Brüssel

**GATS:** General Agreement on Trade Services / Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen

**ICSID:** International Centre for Settlement of Investment / Internationales Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten mit Sitz in Washington D.C., angesiedelt bei der Weltbank

**ISDS:** Investor-State Dispute Settlement / Schiedsverfahren zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Investoren und Staaten

**MAI:** Multilateral Agreement on Investment / Multilaterales Abkommen über Investitionen, internationales Vertragswerk zwischen transnationalen Konzernen, den OECD-Staaten und der Europäischen Union

**NAFTA:** North American Free Trade Agreement / Nordamerikanisches Freihandelsabkommen zwischen Kanada, den USA und Mexiko, seit 1994 in Kraft

**OECD:** Organisation for Economic Co-operation and Development / Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, seit 1961 existierender Zusammenschluss der reicheren Industrienationen mit Sitz in Paris

**TTIP:** Transatlantic Trade and Investment Partnership / Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft, geplantes Abkommen zwischen der Europäischen Union und den USA

**UNCTAD:** United Nations Conference on Trade and Development / Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung, ständiges Organ der Generalversammlung der Vereinten Nationen mit Sitz in Genf

**UNCITRAL:** United Nations Commission on International Trade Law / Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht, 1966 gegründete Unterorganisation der Vereinten Nationen mit Sitz in Wien

**WHO:** World Health Organization / Weltgesundheitsorganisation, 1948 gegründete Sonderorganisation der Vereinten Staaten mit Sitz in Genf

**WTO:** World Trade Organization / Welthandelsorganisation, 1994 gegründet, Sitz in Genf, neben der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds wichtigste Organisation im Bereich internationale Handels- und Wirtschaftspolitik





**ROSA LUXEMBURG STIFTUNG**  
**BÜRO BRÜSSEL**

**Rosa-Luxemburg-Stiftung**

Büro Brüssel  
Avenue Michel-Ange 11  
1000 Brüssel  
Belgien  
[www.rosalux-europa.info](http://www.rosalux-europa.info)

**V.i.S.d.P.**

Dr. Klaus Sühl

**Autor**

Ilja Braun

**Lektorat**

TEXT-ARBEIT, Berlin

**Design und Layout**

Erifili Arapoglou

Brüssel, Oktober 2014

Gefördert mit Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.