

Ist TTIP alternativlos? Ein Problemaufriss aus sozialliberaler Perspektive

Christian Neuhäuser

Inhaltsübersicht

- I. Einleitung
- II. Drei starke Argumente gegen und zwei schwache Argumente für TTIP in der öffentlichen Debatte
- III. Ein starkes Argument für TTIP und ein weiteres Gegenargument

I. Einleitung

Seit dem Jahr 2013 verhandeln die USA und Europa über eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft, kurz TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership). Diese Verhandlungen und der angestrebte Vertrag werden in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert. Gegen TTIP werden von Kritiker*innen in der öffentlichen Diskussion insbesondere drei Argumente stark gemacht: 1. Die Verhandlungen und Entscheidungsprozesse zum Vertragsabschluss verlaufen undemokratisch; 2. Der Vertrag schränkt die Möglichkeiten der kollektiven Selbstbestimmung der beteiligten Demoi stark ein, wenn er einmal in Kraft getreten ist; 3. Schiedsgerichte und festgeschriebene Standards verhindern zukünftige Verbesserungen im Verbraucher*innen-, Arbeitnehmer*innen- und Umweltschutz.¹ Befürworter*innen verweisen hingegen auf Wirtschaftswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Außerdem machen sie geltend, dass eine enge Bindung an die USA von allgemeiner strategischer Bedeutung ist.²

¹ Thilo Bode, Die Freihandelslüge: Warum TTIP nur den Konzernen nützt – und uns allen schadet, 2015; Petra Pinzler, Der Unfreihandel – Die heimliche Herrschaft von Konzernen und Kanzleien, 2015; Harald Klimenta et al., Die Freihandelsfalle: Transatlantische Industriepolitik ohne Bürgerbeteiligung – das TTIP, 2014.

² Jean-Claude Juncker, Ein neuer Start für Europa: Meine Agenda für Jobs, Wachstum, Fairness und

Die Argumente der Befürworter*innen erscheinen den Argumenten der Kritiker*innen gegenüber erstaunlich schwach, insbesondere da Wachstumsschübe und zusätzliche Arbeitsplätze nicht in sehr hohem Maße zu erwarten sind.³ Daher wird von Kritiker*innen auch immer wieder ungläubig gefragt, warum sich Politiker*innen und Verwaltungsbeamt*innen überhaupt so stark für TTIP einsetzen. Diagnostiziert wird dann häufig eine zu große Nähe zu bestimmten Interessengruppen der Privatwirtschaft. Demgegenüber möchte ich in meinem Beitrag herausarbeiten, dass es ein stärkeres Argument für TTIP gibt, das in der öffentlichen Diskussion jedoch schwer zu vermitteln ist, weil es mit der komplizierten Figur einer negativen kontrafaktischen Konditionalität arbeitet. Es geht bei TTIP nicht darum, eine große sozioökonomische Verbesserung zu erreichen. Vielmehr geht es darum, eine drohende sozioökonomische Verschlechterung zu verhindern oder zumindest abzumildern.

Der Grund dafür ist, dass die europäische Warenproduktion auf dem Weltmarkt zunehmend unter den Druck der aufholenden Entwicklung vor allem in Ostasien und Südostasien gerät. Um dieser Konkurrenz

demokratischen Wandel. Politische Leitlinien für die nächste Europäische Kommission, 2014, abrufbar unter: www.ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/pg_de.pdf (besucht am 13.9.2016); Gabriel Felbermayr et al., Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer, in: ifo Forschungsberichte 67 (2015).

³ Seit Adam Smith verweist das klassische und in der Theorie der internationalen Wirtschaft allgemein anerkannte Argument für Freihandel auf die dadurch zu erwartenden Wohlfahrtsgewinne (Vgl. Paul Krugman/Maurice Obstfeld, Internationale Wirtschaft – Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 2006, S. 277 f.).

gegenüber einen komparativen Vorteil zu behalten, erscheint es aus ökonomischem Kalkül heraus wichtig, mit den USA zusammen einen möglichst freien Markt zu gestalten. Durch einen Vertrag, der zumindest gewisse Sozial- und Umweltstandards festschreibt, werden diese Standards zudem besser gesichert als durch ein alternatives Szenario ohne TTIP. In diesem zweiten Szenario bestünde nämlich, so könnte man argumentieren, eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass diese Standards unilateral von europäischer Seite abgebaut werden müssen, um die globale Konkurrenzfähigkeit zu erhalten.

Wenn es zutrifft, dass TTIP dazu dient, die Konkurrenzfähigkeit Europas unter Beibehaltung möglichst weitreichender sozialer Standards zu erhalten, dann erscheint TTIP aus europäischer Perspektive als die bessere von zwei schlechten Alternativen.⁴ In diesem Falle wäre TTIP in einem pragmatischen Sinne alternativlos, da eine bessere Alternative nicht realistisch umsetzbar erscheint.⁵ Es wäre nicht möglich, gleichzeitig a.) auf TTIP zu verzichten, b.) die Standards in Europa hoch zu halten und c.) die Konkurrenzfähigkeit und damit die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zu bewahren. Demgegenüber werde ich jedoch argumentieren, dass es durchaus eine Alternative gibt. Sie besteht darin, sich von Wirtschaftswachstum und dem Konkurrenzdruck globaler Märkte weniger abhängig zu machen. Das erfordert jedoch den Umbau der europäischen Gesellschaften hin zu einem stark egalitaristischen System, weil nur dann solch eine „Wirtschaftspolitik der Beschei-

denheit“ nicht auf Kosten der sozioökonomisch Schlechtestgestellten geht.⁶

II. Drei starke Argumente gegen und zwei schwache Argumente für TTIP in der öffentlichen Debatte

In der öffentlichen Diskussion werden vor allem drei Argumente gegen TTIP, soweit die Details des sich ja noch in der Vorbereitung befindlichen Vertrages bisher bekannt sind, stark gemacht.⁷ Erstens erscheinen die Verhandlungen und Entscheidungsprozesse zum Vertragsschluss undemokratisch. Zweitens besteht die Befürchtung, dass Schiedsgerichte und festgeschriebene Standards zukünftige Verbesserungen im Verbraucher*innen-, Arbeitnehmer*innen- und Umweltschutz verhindern. Drittens scheint der Vertrag die Möglichkeiten der kollektiven Selbstbestimmung der beteiligten Demoi stark einzuschränken, wenn er einmal in Kraft getreten ist.⁸

Das erste Argument beruht darauf, dass weder die Öffentlichkeit noch Parlamen-

⁴ Das gilt natürlich auch für die USA, aber ich beschränke mich in diesem Beitrag auf die Beurteilung von TTIP aus Sicht der EU.

⁵ Insbesondere Karl Homann hat für die Berücksichtigung solcher Zwänge aus wirtschaftsethischer Sicht argumentiert. Vgl. *ders.*, Ordnungsethik, in: *ders.*, Anreize und Moral, hrsg. v. Christoph Lütge, 2003, S. 137–165, sowie *Homann*, Die Bedeutung von Anreizen in der Ethik, in: *ders.*, Vorteile und Anreize, hrsg. v. Christoph Lütge, 2002, S. 187–210. *Peter Ulrich* (Zivilisierte Marktwirtschaft. Eine wirtschaftsethische Orientierung, 2010, S. 35–37) hingegen hat das als Sachzwanglogik scharf kritisiert.

⁶ Diese Forderung findet sich gegenwärtig auch bei Postwachstum-Theoretiker*innen und anderen Wachstumskritikern*innen, vgl. z. B.: *Niko Paech*, Befreiung vom Überfluss – Auf dem Weg in die Postwachstumsökonomie, 2012; *Robert Skidelsky/Edward Skidelsky*, Wie viel ist genug? Vom Wachstumswahn zu einer Ökonomie des guten Lebens, 2014; *Serge Latouche*, Es reicht! Abrechnung mit dem Wachstumswahn, 2015.

⁷ Gerade wurden durch Greenpeace Niederlande weite Teile des momentanen Standes der Verhandlungen geleakt (www.ttip-leaks.org). Allerdings sind natürlich noch immer viele Details nicht bekannt. So ist beispielsweise nicht klar, in welchen Bereichen die beteiligten Parteien sich wie weit bewegen werden.

⁸ In Europa ist ja nicht nur ein Demos, sondern mehrere Demoi an den Verhandlungen beteiligt bzw. davon betroffen. Ob die EU allerdings die Anforderung an eine „Demoikratie“ erfüllt, ist umstritten. Vgl. *Samantha Besson*, Deliberative demoi-crazy in the European Union. Towards the deterritorialization of democracy, in: *dies./Marmol J.L. Marti* (Hrsg.), *Deliberative Democracy and Its Discontents*, 2006, S. 181–214; *Jan-Werner Müller*, The Promise of Demoi-crazy: Diversity and Domination in the European Public Order, in: *Jürgen Neyer/Antje Wiener* (Hrsg.), *The Political Theory of the European Union*, 2011, S. 187–203.

tarier der beteiligten Länder vollständige Einsicht in die Verhandlungsdokumente erhalten. Das macht eine öffentliche Deliberation über die Verhandlungspunkte sehr schwierig und in Einzelfragen unmöglich. Inzwischen haben immerhin Parlamentarier in geschützten Räumen die Möglichkeit, die Dokumente einzusehen und die EU veröffentlicht deutlich mehr Dokumente als zu Anfang der Verhandlungen. Das ist eine Reaktion auf erheblichen öffentlichen Druck. Kritiker*innen finden die Verhandlungen jedoch noch immer nicht transparent genug.⁹ Sie machen geltend, dass TTIP in hohem Maße und über Generationen hinweg in das Leben der Menschen eingreift und es daher intensiver öffentlicher Debatten zu den Inhalten des Vertrages bedarf.¹⁰ Aus diesem Grund werden auch immer wieder geheime Dokumente aus dem Verhandlungsprozess geleakt.

Verteidiger*innen von TTIP führen gegen dieses Argument eines Verstoßes gegen die Grundsätze der deliberativen Demokratie drei Punkte an: Erstens sei es bei Handelsverträgen üblich, sie nicht vollständig öffentlich zu machen, um die eigene Verhandlungsposition nicht zu schwächen. Allerdings wird man dagegen wiederum einwenden können, dass die Demoi entscheiden können müssen, wie geheim die Verhandlungen sein sollen. Zweitens wird darauf verwiesen, dass die Parlamente am Ende des Verhandlungsprozesses über den Vertrag abstimmen dürfen. Sie können den Vertrag dann jedoch nur annehmen oder ablehnen und keinen Einfluss mehr auf die Inhalte ausüben, was erheblichen Druck produziert, weil durch die Entscheidung der Vertrag steht oder fällt. Drittens wird darauf verwiesen, dass die Verhandlungen durch die Regierungen der Mitgliedsstaaten der EU demokratisch legitimiert sind. Das

setzt allerdings einen schwachen Demokratiebegriff voraus, der deliberative, agonale und direktdemokratische Elemente ausschließt.¹¹ Solch ein dünner und bloß institutionalistischer Demokratiebegriff erscheint kaum haltbar.

Das zweite Argument gegen TTIP wendet sich gegen die Schiedsgerichte zu Fragen des Investitionsschutzes und die Festschreibung von Verbraucher- und Umweltstandards. Den Schiedsgerichten wird entgegengehalten, dass sie vollständig auf Effizienz ausgerichtet sind und andere Erwägungen vernachlässigt werden. Problematisch erscheint vor allem, dass sie nicht öffentlich verhandeln, nicht hinreichend über Verfahrenslegitimität verfügen und Akteure mit problematischen Interessen stärken, wie etwa internationale Wirtschaftskanzleien, die das Klagevolumen in die Höhe treiben wollen, um mehr Geschäfte machen zu können.¹² Außerdem können nur Unternehmen, aber nicht Staaten klagen, was zu einer Einseitigkeit des Instruments führt. Zukünftige Verbesserungen von Sozial- und Umweltstandards könnten dann dazu führen, dass Unternehmen bei den Schiedsgerichten mit dem Argument klagen, die neuen Regelungen würden ihre Gewinnerwartungen reduzieren und damit seien ihre Investitionen nicht hinreichend geschützt.

Der Effekt dieser Konstruktion, so argumentieren die Kritiker*innen, besteht darin, dass die Kosten-Nutzen-Rechnung für neue Regelungen und Gesetze zum Verbraucher-, Arbeits- und Umweltschutz stark beeinflusst wird. Durch die Klagemöglichkeiten und eventuell anfallende Schadensersatzzahlungen werden bestimmte Regelungen

⁹ Bode (Fn. 1), S. 31; Pinzler (Fn. 1), S. 224f.

¹⁰ Sie orientieren sich dabei offensichtlich an Modellen der deliberativen Demokratie, bei denen die intensive öffentliche Debatte zentraler politischer Entscheidungen im Zentrum steht. Vgl. zur Grundidee der deliberativen Demokratie: Jürgen Habermas, Drei normative Modelle der Demokratie: Zum Begriff deliberativer Demokratie, in: *ders.*, Die Einbeziehung des Anderen, 1996, S. 277–292.

¹¹ Vgl. für eine Übersicht über diese gehaltvolleren Demokratietheorien David Held, *Models of Democracy*, 2006.

¹² Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese Kanzleien selbst privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen sind, die der klassischen Theorie zufolge ein Gewinnmaximierungsinteresse haben und dazu auch ihre politische Macht nutzen. Vgl. Andreas Georg Scherer/Guido Palazzo, The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy, in: *Journal of Management Studies* 48 (2010), S. 899–931.

sehr viel kostspieliger. Da die Rechtsfortbildung der Schiedsverfahren zudem kaum demokratisch steuerbar ist, lässt sich nicht einmal sagen, wie kostspielig höhere Standards in Zukunft werden könnten. Gegen diese Kritik wird eingewendet, dass inzwischen bei TTIP die problematischen privaten Schiedsgerichte durch einen öffentlichen Gerichtshof für Investoren mit ordentlichen Richter*innen ersetzt werden sollen.¹³ Außerdem können sich die EU und die USA bilateral einigen, gemeinsam bestimmte Schutzstandards anzuheben. Das Problem bei dieser Argumentation zur Verteidigung des Investitionsschutzes besteht jedoch darin, dass auch im Falle halböffentlicher Schiedsgerichte einfach nicht übersehbar ist, welche Entwicklung diese Instrumente nehmen werden und welche Kosten dadurch entstehen.

Hinzu kommt, und das ist das dritte Argument gegen TTIP, dass mit diesem Vertrag eine schleichende Entdemokratisierung der internationalen Wirtschaftspolitik weiter voranschreitet. Die Politik verliert noch mehr ihr Primat gegenüber der Wirtschaft.¹⁴ Die beteiligten Demoi können zwar weiterhin über Standards und gesetzliche Regelungen entscheiden. Wenn damit jedoch ein Vertragsbruch einhergeht, dann muss Schadenersatz gezahlt werden. Solch ein Schadenersatz kann sehr kostspielig werden. Dasselbe gilt, wenn von Schiedsgerichten die Beeinträchtigung legitimer Gewinnerwartungen behauptet wird. Auch das verändert den Handlungsspielraum der Demoi, weil sie die anfallenden Kosten tragen müssen, was ansonsten attraktiv erscheinende Regulierungen und Gesetzgebungen plötzlich inakzeptabel machen könnte.

Gegen diesen Punkt lässt sich einwenden, dass es nicht zugleich möglich ist, auf der einen Seite einen fairen Freihandel und durch Rechtssicherheit angezogene Investitionen erreichen zu wollen und sich auf der anderen Seite willkürliche Regeländerungen vorzubehalten. Das Problem besteht darin, dass Veränderungen der Verbraucher-

Arbeits- und Umweltstandards immer auch den Charakter protektionistischer Maßnahmen annehmen können. Um eine protektionistische Wirtschaftspolitik verhindern zu können, erscheint es daher notwendig, diese Standards dauerhaft festzuschreiben. Allerdings lässt sich dagegen wiederum einwenden, dass es dem Demos überlassen bleiben muss zu entscheiden, ob ihm in einem bestimmten Bereich der Freihandel plus festgeschriebene Standards oder die Veränderbarkeit der Standards ohne zusätzliche Kosten wichtiger ist. Vor dem Hintergrund erscheint insbesondere die lange Laufzeit von TTIP problematisch.¹⁵ Außerdem sind nur sehr wenige Bereiche von der Festschreibung der gegenwärtig bestehenden Standards als Oberstandards ausgenommen. TTIP sorgt damit dafür, dass es in der Zukunft kaum zu strengeren Standards kommen kann.

Was können Befürworter*innen von TTIP zugunsten des Vertrags geltend machen? Das erste Argument beruht natürlich darauf, dass Freihandel zu Wirtschaftswachstum, zusätzlichen Arbeitsplätzen und mehr Einkommen führt.¹⁶ Allerdings gibt es ganz unterschiedliche Prognosen darüber, wie groß der Effekt auf das Wirtschaftswachstum sein wird. Es scheint insgesamt aber nicht besonders groß auszufallen.¹⁷ Hinzu kommt, dass es bei solchen Berechnungen nur um aggregierte Effekte geht, aber nicht klar ist, wer in welchem Ausmaß von dem Wirtschaftswachstum profitiert und wer vielleicht sogar Nachteile in Kauf nehmen

¹³ Den aktuellen Leaks zufolge sträubt sich die USA gegen diesen Vorschlag.

¹⁴ Ulrich (Fn. 5), S. 146ff., S. 162f.

¹⁵ Geplant sind mindestens 20 Jahre Laufzeit.

¹⁶ Vgl. Krugman/Obstfeld (Fn. 3), S. 277f.

¹⁷ Es gibt zwei Studien des ifo-Instituts (Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung), die viel zitiert werden. Die erste Studie von 2013 geht von etwa 150.000 neuen Arbeitsplätzen in Deutschland aus, die zweite von 2015 von etwa 100.000. In dieser zweiten Studie wird zudem ein Zuwachs des Pro-Kopf-Einkommens von 3,5 Prozent erwartet. Vgl. Gabriel Felbermayr/Mario Larch, Das Transatlantische Freihandelsabkommen – Zehn Beobachtungen aus der Sicht der Außenhandelslehre, in: Wirtschaftspolitische Blätter 2 (2013), S. 353–366; Gabriel Felbermayr et al., Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Welche Effekte sind zu erwarten?, in: ifo Schnelldienst 66 (06), 2013; Felbermayr et al. (Fn. 2). Kritiker bezweifeln diese Zahlen.

muss. So kann es sein, dass bestimmte Branchen in manchen Ländern wegbrechen, was dort Arbeitslosigkeit produziert. Auch der zunehmende Wettbewerb kann Verschlechterungen für bestimmte Arbeitnehmergruppen mit sich bringen. Das gilt insbesondere für einige Niedriglohnsektoren. Schließlich kann es sein, dass Unternehmen ihre eingesparten Kosten nur zu einem kleinen Teil an die Verbraucher weitergeben. Das ist immer dann möglich, wenn auf Märkten keine vollständige Konkurrenz herrscht, was im Grunde nie vorkommt.¹⁸ Es kann dann sogar sein, dass vor allem Besserverdienende in diesen Unternehmen von dem Freihandel profitieren. Dadurch kann es zu mehr ökonomischer Ungleichheit kommen und die effektive Kaufkraft einiger Bevölkerungsgruppen kann sogar abnehmen. Das Wirtschaftswachstum müsste folglich sehr groß ausfallen und durch angemessene Umverteilungsmaßnahmen ergänzt werden, um TTIP zu rechtfertigen. Beides scheint jedoch nicht gegeben bzw. realistisch zu sein, weswegen das klassische Argument für den Freihandel in diesem Fall nicht besonders stark erscheint.

Als zweites Argument wird darauf verwiesen, dass TTIP die Beziehungen zu den USA stärken kann. Da es in den letzten Jahren und Jahrzehnten zu mehreren Differenzen gekommen ist und sich die USA immer stärker in Richtung Ostasien orientiert, erscheint solch eine Stabilisierung und Stärkung der Beziehungen vorteilhaft. Das gilt vor allem deswegen, weil die USA als zentrale Militärmacht und dominanter Regelsetzer auf globaler Ebene der strategisch wohl wichtigste Partner für Europa bleiben. Das erste Problem mit diesem Argument besteht natürlich darin, dass man insbesondere in sicherheitspolitischen Fragen auch unterschiedlicher Meinung darüber sein kann, was für Europa die beste Strategie ist, um für sich und andere Weltregionen dauerhaften Frieden herzustellen. Entscheidender ist jedoch, dass ziemlich unklar ist, wie sehr

die Qualität der Beziehungen zwischen den USA und Europa an TTIP hängt. Die bereits bestehenden Handelsbeziehungen sowie der kulturelle Austausch scheinen auszureichen, um die nötige Grundlage für die eigentlich entscheidenden guten politischen Beziehungen zu legen. Es wäre die Aufgabe gewählter Volksvertreter*innen, solche guten Beziehungen durch Diplomatie und vor allem auch durch Austauschprogramme der Menschen und nicht der Waren herzustellen.

III. Ein starkes Argument für TTIP und ein weiteres Gegenargument

Es gibt noch ein drittes Argument für TTIP, das in der öffentlichen Debatte hin und wieder erwähnt wird, aber nicht dieselbe Aufmerksamkeit wie die anderen Argumente erfährt. Ein Grund dafür könnte sein, dass dieses Argument etwas komplizierter ist als die anderen und sich daher nicht so gut vermitteln lässt. Dieses Argument besagt, dass sich die wirtschaftliche Lage in Europa ohne TTIP verschlechtern würde. Deswegen würde der Verzicht auf TTIP auch zu einer allmählichen Verschlechterung bei Verbraucher-, Arbeits- und Umweltstandards führen. Es wäre demnach also falsch die Vorteile und Nachteile von TTIP mit der einfach in die Zukunft weitergedachten gegenwärtigen Lage zu vergleichen. Vielmehr müssen die Vorteile und Nachteile mit einer zukünftigen Lage verglichen werden, die ohne TTIP ganz anders aussehen wird als die derzeitige ökonomische Situation in Europa. Solch eine veränderte Lage muss deswegen angenommen werden, so lautet das Argument, weil Europa im Welthandel ohne TTIP wichtige derzeit noch bestehende komparative Vorteile und damit an Konkurrenzfähigkeit verliert.¹⁹

Warum ist das so? Andere Staaten und Regionen werden erstens weiterhin Freihandelsabkommen miteinander schließen. Zweitens ist es so, dass andere Regionen, beispielsweise Ostasien, deutlich niedrigere Standards beim Umwelt-, Verbraucher- und Arbeitsschutz pflegen. Drittens gewinnen

¹⁸ Vgl. Jens Beckert, Die sittliche Einbettung der Wirtschaft: Von der Effizienz- und Differenzierungstheorie zu einer Theorie wirtschaftlicher Felder, in: Berliner Journal für Soziologie 22 (2012), S. 247–266.

¹⁹ Felbermayr et al. (Fn. 2).

diese Regionen durch ihre verbesserten ökonomischen Bedingungen immer mehr an Wettbewerbsfähigkeit hinzu.²⁰ Wenn das alles zutrifft, dann verliert Europa ohne TTIP an Konkurrenzfähigkeit. Europäische Produkte werden weniger nachgefragt, weil sie zu kostspielig sind, und Investoren werden andere Standorte bevorzugen, weil die Gewinnerwartungen dort höher sind. Wenn Europa unter diesen Bedingungen seine Wirtschaftsleistung erhalten und eine anhaltende Rezession verhindern will, um seinen Wohlstand zu sichern, dann müsste es einseitig seine Standards senken, um seine Konkurrenzfähigkeit zu erhalten, zumal dann aufgrund des Verzichts auf TTIP der Vorteil eines Freihandels wegfiel. TTIP kann solch eine Negativentwicklung verhindern, so die Hoffnung der Befürworter*innen, weil die USA und die EU gemeinsam politisch hinreichend mächtig sind, um mit ihrem gemeinsamen Abkommen die Grundlage für alle weiteren Abkommen zu legen.²¹ Die geschaffenen Regeln könnten dann sogar eine Grundlage dafür bilden, dass bestimmte Standards in anderen Regionen auch ansteigen.

Wie ist dieses Argument für TTIP einzuschätzen? Ich denke, dass es die ökonomischen Zusammenhänge und Gefahren realistisch beschreibt. Die Gefahren eines Wohlstandsverlustes und daraus resultierend ein stärkerer Abbau von Sozial- und Umweltstandards sind real. Deswegen ist dieses Argument stärker als die anderen beiden für TTIP angeführten Argumente. Unklar ist allerdings, ob daraus tatsächlich folgt, dass TTIP alternativlos ist. Gegen diese Schlussfolgerung kann angeführt werden, dass es für Europa möglicherweise erlaubt und vielleicht sogar gefordert ist, einen Wohlstandsverlust durch einen Verzicht auf

TTIP hinzunehmen.²² Dafür spricht erstens eine Verpflichtung den Schlechtestgestellten weltweit gegenüber und zweitens die große normative Bedeutung der kollektiven Selbstbestimmung und Demokratie.

In der öffentlichen Diskussion spielen die externen Effekte auf diejenigen Akteure, die an TTIP nicht selbst beteiligt sind, keine besonders große Rolle. Vielmehr wird das dominante realistische wirtschaftspolitische Modell vorausgesetzt. Demnach dürfen Wirtschaftsregionen und Volkswirtschaften ihre wirtschaftspolitischen Entscheidungen von einem kollektiv eigeninteressierten Standpunkt aus und mit Blick auf die eigene Wohlfahrtsmaximierung fällen. Wenn man jedoch einen stärker kosmopolitisch orientierten Standpunkt der Gerechtigkeit einnimmt, dann sind auch die externen Effekte solcher wirtschaftspolitischen Fragen zu betrachten.²³ Hier gilt im Rahmen einer sozialliberalen Gerechtigkeitstheorie, wie sie vor allem *John Rawls* zunächst für den Rahmen liberaler Gesellschaften entwickelt hat, dass die Effekte auf die Schlechtestgestellten, also absolut arme Menschen, besonders zu berücksichtigen sind. Selbst wenn man nicht die Annahme zugrundelegt, dass ausschließlich ihre maximale Besserstellung als Kriterium für eine gerechte Wirtschaftspolitik gilt, so spielen die Effekte auf diese Personengruppe jedoch aus menschenrechtlicher Perspektive weiterhin eine besonders wichtige Rolle.²⁴

Es spricht einiges dafür, dass diese Menschen und ihre Volkswirtschaften durch ein Freihandelsabkommen wie TTIP kaum besser und vielleicht sogar schlechter gestellt

²⁰ Vgl. *Joseph Stiglitz*, *The Great Divide – Unequal Societies and What We Can Do about Them*, 2015, S. 342–349.

²¹ Vgl. *Volker Perthes*, *Die strategischen Prioritäten der anderen*, in: *Olaf Zimmermann/Theo Geißler* (Hrsg.), *TTIP, CETA & Co – Die Auswirkungen der Freihandelsabkommen auf Kultur und Medien*, 2015, S. 129–132.

²² Dafür spricht natürlich auch, dass Nachhaltigkeit ohne Wirtschaftsstagnation oder sogar eine anhaltende und dauerhafte Rezession vielleicht nicht zu erreichen ist.

²³ Vgl. *Charles Beitz/Robert Goodin* (Hrsg.), *Global Basic Rights*, 2009; *Thomas Pogge*, *Weltarmut und Menschenrechte – Kosmopolitische Verantwortung und Reformen*, 2011.

²⁴ Man kann das Differenzprinzip von *John Rawls* (vgl. *ders.*, *Eine Theorie der Gerechtigkeit*, 1975, S. 112f.) auch als wichtiges Gerechtigkeitsprinzip deuten, ohne ihm die von Rawls selbst vorgesehene herausgehobene Stellung in Fragen der Verteilungsgerechtigkeit zu geben.

werden. Wenn TTIP nicht zu einer Verbesserung der Lage absolut armer Menschen beiträgt, dann ist das selbst noch kein Argument gegen diesen Vertrag. Man könnte sich einfach auf den Standpunkt stellen, dass diese Besserstellung gar nicht das Anliegen dieses Vertrages sei und man dafür vielmehr andere Instrumente entwickeln und nutzen müsste, denen gegenüber sich TTIP neutral verhält.²⁵ Wenn TTIP allerdings sogar zu einer Schlechterstellung absolut armer Menschen führt, dann stellt das ein starkes Argument gegen TTIP dar. Aus kosmopolitischer Gerechtigkeitsperspektive wäre es wohl das stärkste Argument gegen TTIP.

Tatsächlich kann es gut sein, dass die Konkurrenzfähigkeit von Produkten aus sehr armen Ländern aufgrund von TTIP abnimmt. Zwar ist nicht ganz klar, dass dies zu Lasten der Schlechtestgestellten geht und ein Verzicht auf TTIP daher tatsächlich eine Schlechterstellung der Schlechtestgestellten darstellt. Allerdings erscheint die Annahme durchaus plausibel, dass eine Abnahme der globalen Konkurrenzfähigkeit armer Länder zu einer Schlechterstellung der Schlechtestgestellten führt. Hier könnte man erwidern, dass sich auch mit diesen Ländern eigene Freihandelsabkommen schließen lassen. Wenn jedoch die USA oder die EU mit diesen Ländern solche Abkommen schließen, dann ist zu erwarten, dass diese Länder aufgrund ihrer viel geringeren Verhandlungsmacht keine Abkommen erreichen werden, die für sie ähnlich günstig sind, wie es TTIP für die USA und die EU ist.²⁶ Hier zeigt sich, wie sehr das internationale System von bilateralen Freihandelsabkommen zulasten armer und verhandlungsschwacher Länder ausfällt.²⁷ Um TTIP zu legitimieren, müsste die EU demgegenüber bereit sein, mit armen Ländern solche Abkommen zu schließen, die diese Länder im Vergleich zu einem Verzicht auf TTIP zumindest nicht schlechter stellen. Solche

Abkommen könnten jedoch genauso wie der Verzicht auf TTIP selbst zu erheblichen Wohlfahrtseinbußen seitens der EU führen. Doch selbst für den unwahrscheinlichen Fall, dass TTIP von ausgleichenden Abkommen mit armen Ländern begleitet wird und es zu keiner Schlechterstellung der Schlechtestgestellten kommt, bleibt eine fundamentale Schwierigkeit bestehen. Denn noch immer bliebe das Demokratieproblem ungelöst. Zwar muss TTIP von gewählten Regierungen ratifiziert werden, was dem Vertrag einige Legitimität verschafft. Aber erstens lässt sich weiterhin erwidern, dass es aus demokratietheoretischer Perspektive problematisch ist, wenn Regierungen gegen den erklärten Willen der Mehrheit ihrer Bevölkerung handeln. Zweitens erscheint es ebenfalls problematisch, dem Demos systematisch Informationen vorzuenthalten, damit sich überhaupt erst keine informierte Mehrheit gegen bestimmte Bestandteile eines Vertrages formieren kann. Hinzu kommt, dass unklar ist, wie sehr eine Regierung auch über ihre Amtszeit hinaus die Bürger*innen langfristig an solch einen grundlegenden Vertrag binden darf, ohne dass der Demos durch die Wahl einer anderen Regierung die Möglichkeit besitzt, diesen Vertrag in absehbarer Zeit wieder aufzukündigen oder nicht zu verlängern.

Aufgrund dieser Erwägung fällt das abschließende Urteil gegen TTIP aus. Denn die gewünschte Wohlstandssicherung stellt sich auch mit TTIP nicht ein, wenn der Gerechtigkeitsforderung genüge getan werden soll, dass den armen Ländern und abhängig davon den global Schlechtestgestellten dadurch kein Nachteil erwächst. Dann überwiegt der mit dem Abkommen einhergehende Demokratieabbau als zentrales negatives Argument, weil insgesamt wenig Positives für TTIP spricht. Die Bevölkerungen der EU-Mitgliedstaaten müssen dann in Zukunft ohne TTIP entscheiden, ob sie eine Absenkung von Sozial- und Umweltstandards zum Erhalt der Wirtschaftsleistung bevorzugen oder lieber eine Reduktion des allgemeinen Wohlstandes in Kauf nehmen.

²⁵ Vgl. Felbermayr et al. (Fn. 2).

²⁶ Harald Klimenta et al., Die Freihandelsfälle: Transatlantische Industriepolitik ohne Bürgerbeteiligung – das TTIP, 2014, S. 40–42.

²⁷ Vgl. Rolf J. Langhammer, TAFTA: Der endgültige Abschied von der Doha-Runde, in: ifo Schnelldienst 66 (06), 2013, S. 10–12.

Allerdings entsteht an dieser Stelle noch einmal eine weitere und folgenreiche Komplikation. Denn in dem gegenwärtigen kapitalistischen Wirtschaftssystem ist zu erwarten, dass vor allem die Armen und Ärmsten in der EU die Kosten eines Rückgangs des Wohlstandsniveaus durch einen Verzicht auf TTIP zu tragen haben. Es erscheint äußerst schwierig, diesen Bevölkerungsgruppen gegenüber den Verzicht auf TTIP mit dem Verweis auf bestimmte Standards und den Schutz der Demokratie rechtfertigen zu wollen, wenn sie es als ohnehin schon Benachteiligte sind, die dadurch noch weiter massiv benachteiligt werden. Dieses Argument ist konditional zu der oben ausgeführten Annahme, dass TTIP für relativ Schlechtergestellte in der EU einen Vorteil bringt, weil es die globale Konkurrenzfähigkeit erhält und ein Verlust dieser Konkurrenzfähigkeit vor allem auf ihre Kosten ginge. Ich halte diese Annahme aufgrund der politisch-ökonomischen Funktionsweise spätkapitalistischer Gesellschaften für plausibel.²⁸ Wenn das zutrifft, zeigt sich hier eine zentrale Schwäche der Gegner*innen von TTIP, wenn sie in ihrer Argumentation die Effekte auf die Schlechtergestellten ihrer Gesellschaft nicht hinreichend berücksichtigen. Ihre scheinbar auf allgemeinen Gründen der Gerechtigkeit beruhende Positionierung könnte sich so als bloße Interessenpolitik erweisen. Das ist immer dann der Fall, wenn die Forderung nach einem Verzicht auf TTIP nicht mit der Forderung nach einem alternativen Wirtschaftssystem einhergeht, das zugleich dafür sorgt, dass die innergesellschaftlich Schlechtestgestellten trotz dieses Verzichts besser oder zumindest nicht schlechter gestellt werden. Leider wird diese zentrale Gerechtigkeitserwägung von vielen Gegner*innen von TTIP vernachlässigt.

²⁸ Wolfgang Streeck, *Gekaufte Zeit – Die vertagte Krise des Kapitalismus*, 2013, S. 90–97.