

TTIP

Wie das Handelsabkommen den Welthandel verändert und die Politik entmachtet (übersetzt aus dem Englischen von Michael Schmidt)

Bearbeitet von
Ferdinand De Ville, Gabriel Siles-Brügge

1. Auflage 2016. Taschenbuch. 192 S. Paperback
ISBN 978 3 8376 3412 9
Format (B x L): 14,8 x 22,5 cm
Gewicht: 282 g

[Weitere Fachgebiete > Medien, Kommunikation, Politik > Politikwissenschaft
Allgemein > Sachbuch, Politikerveröffentlichungen und -biographien](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

FERDI DE VILLE, GABRIEL SILES-BRÜGGE

TTIP

WIE DAS HANDELSABKOMMEN
DEN WELTHANDEL VERÄNDERT
UND DIE POLITIK ENTMACHTET

Aus:

Ferdi De Ville, Gabriel Siles-Brügge

TTIP

Wie das Handelsabkommen den Welthandel verändert
und die Politik entmachtet

(übersetzt aus dem Englischen von Michael Schmidt)

Mai 2016, 176 Seiten, kart., 19,99 €, ISBN 978-3-8376-3412-9

Wie keine anderen Verhandlungen in der jüngeren Geschichte haben die bilateralen Gespräche zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (kurz TTIP) die öffentliche Meinung gespalten. Dieses Buch analysiert die Argumente von Befürwortern und Gegnern und nimmt jenseits der Schlagzeilen um Chlorhühner, Hormonfleisch und private Schiedsgerichte die grundlegenden politischen Motive und Folgen von TTIP kritisch in den Blick. Sichtbar wird eine neoliberale Agenda, die den längst eingeleiteten Prozess einer »deep liberalization« nicht nur der Handelspolitik radikalisiert und damit einer Depolitisierung und Ökonomisierung klassischer Politikfelder weiter Vorschub leistet. Der große zivilgesellschaftliche Protest gegen TTIP birgt dagegen die Chance, die Handelspolitik aus den Hinterzimmern der Technokraten herauszuholen und zu repolitisieren.

Ferdi De Ville (PhD) ist Dozent für European Union Studies an der Universität Gent.

Gabriel Siles-Brügge (PhD) ist Dozent für Politikwissenschaft an der Universität Manchester.

Weitere Informationen und Bestellung unter:

www.transcript-verlag.de/978-3-8376-3412-9

Inhalt

Abkürzungen | 7

Danksagung | 11

Einleitung | 15

Warum TTIP jetzt? | 16

Der Verhandlungsprozess | 19

Jenseits der Übertreibung | 22

1. Wachstum und Beschäftigung | 25

Ein Ausweg aus der Krise | 26

Ökonomische Modellbildung und
das »*Management fiktionaler Erwartungen*« | 28

Modelle für TTIP | 34

Zweifel an ökonomischer Modellbildung | 42

2. Globale Standards setzen | 45

Der Niedergang Amerikas und die Ernüchterung
über die Marktmacht Europa | 48

Regulierungszusammenarbeit: Der Teufel steckt im Modus | 55

TTIP führt wahrscheinlich nicht zu globalen Standards | 62

3. Die Quintessenz: Bürokratieabbau | 65

Regulierung im Fadenkreuz des globalen Handelsregimes | 67

Regulierungspolitik in der EU und in den USA | 69

Die Unternehmensagenda zu TTIP | 72

Sorgen über einen »Regulatory Chill« bleiben | 78

Bürokratieabbau von beiden Seiten | 82
Deregulierung als Verhandlungsdruckmittel | 84
Politischen Handlungsspielraum durch Investorenschutz aufgeben | 86
Die Politik aus der Regulierung heraushalten? | 88

4. TTIP kritisch hinterfragt | 91

Veränderte Muster von Mobilisierung | 93
NGOs und die TTIP-Verhandlungen | 98
Die Schwierigkeiten beim Verkaufen von Freihandel | 105
Eine erfolgreiche Mobilisierung? | 117

Schlussbetrachtungen: Die Gunst der Stunde nutzen | 121

Die globale Handelspolitik überdenken | 124
»Zugunsten der Bürgerinnen und Bürger« | 128
Drei Szenarien für TTIP | 130

Anmerkungen | 133

Literatur | 143

Register | 169

Einleitung

Befürworter und Gegner der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) sind sich nur in sehr wenigen Punkten einig. Aber beide sind der Ansicht, dass die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen (FTA) zwischen den beiden größten Volkswirtschaften der Welt, der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten von Amerika (USA), eine »Wende« darstellen. Den Anhängern zufolge ist TTIP ein »Selbstläufer«, der uns allen zu mehr Wohlstand ver helfe und es der EU und den USA ermögliche, die Standards für die globale Wirtschaft zu setzen. Kritiker dagegen warnen davor, dass TTIP nur den Großkonzernen nutzen und uns allen schlechtere Arbeitsbedingungen und weniger Sicherheit in Bezug auf Umwelt, Nahrung und Gesundheit bescheren werde – durch Geheimverhandlungen und die Errichtung von Wirtschaftsschiedsgerichten mit dem Recht, nationale Gesetze in Frage zu stellen, höhle das Abkommen überdies unsere Demokratie aus. George Monbiot, ein führender britischer Kommentator und Umweltaktivist, geht sogar so weit, es einen »Frontalangriff auf die Demokratie« zu nennen. Aber wer hat nun recht? Wie lautet die Wahrheit über TTIP? Wird das Abkommen uns aus der Wirtschafts- und Finanzkrise führen und es Europa und den USA ermöglichen, weiterhin eine globale Führungsrolle im 21. Jahrhundert zu spielen, wie Befürworter behaupten? Oder werden die Europäer bald ahnungslos »Chlorhühnchen« und hormonbehandeltes Rindfleisch kaufen, während ihre demokratischen politischen Entscheidungen von Wirtschaftsschiedsgerichten unterlaufen werden, wie Kritiker behaupten?

Während diese Debatte extrem polarisiert, behaupten wir, dass keine dieser krassen Vorhersagen nach diesem Abkommen in Erfüllung gehen wird.¹ Einerseits konzentriert sich die Debatte zu sehr auf »Horror geschichten« und zu wenig auf die ökonomischen, geopolitischen und

regulatorischen Auswirkungen von TTIP. Allerdings warten wir auch bislang vergeblich darauf, dass die TTIP-Befürworter klare, überzeugende Argumente vorbringen, *wie* dieses Abkommen zu den prophezeiten ökonomischen und geopolitischen Gewinnen führen wird, die sie beharrlich proklamieren. Wir hoffen, in diesem Buch über diese Karikaturen des Abkommens hinauszukommen, und versuchen sorgfältiger herauszufinden, welche Konsequenzen es wahrscheinlich haben wird.

Während wir dies schreiben, ist TTIP zwar noch weit von einem Abschluss entfernt und sein Schicksal bleibt ungewiss, doch wir wollen hier einmal den umfassenden Einfluss des Abkommens auf die Politik des globalen Handels betrachten. Diese Verhandlungen haben nämlich bereits einige interessante ungewollte Konsequenzen (abgesehen davon, dass sie die zuvor relativ leeren Terminkalender für »Öffentlichkeitsarbeit« von Akademikern auffüllen, die sich mit Handelsproblemen befassen). Selbst wenn die Debatte teilweise zur allzu starken Vereinfachung neigt, ist es doch eine sehr zu begrüßende Entwicklung, dass das öffentliche Interesse an Handelspolitik – meist eine recht technokratische und verschwiegene politische Domäne – im Laufe der Verhandlungen doch erheblich zugenommen hat, wobei die Thematik eine größere Mobilisierung von zivilgesellschaftlichen Gruppen ausgelöst hat. TTIP mag zwar noch nicht das Thema eines mit Weltstars besetzten Films wie »Battle in Seattle« sein – der berühmten Proteste bei der Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation (WTO) im Jahr 1999. Aber das geplante Abkommen hat das Potenzial, auf seine Weise bahnbrechend zu sein, und diese Chance sollte ergriffen werden, um die Debatte über Handelspolitik im 21. Jahrhundert zu vertiefen. Dieses Buch möchte ein kritischer Beitrag zu dieser Debatte sein.

WARUM TTIP JETZT?

In diesem Buch befassen wir uns mit den Motiven für TTIP und dessen Konsequenzen. Aber zunächst einmal wollen wir den Rahmen für das Ganze abstecken, indem wir den Lesern einige Hintergrundinformationen über die Geschichte der Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA liefern und erklären, warum diese Verhandlungen gerade jetzt stattfinden. Vor den TTIP-Verhandlungen diskutierten die EU und die USA Handelsfragen in erster Linie innerhalb des multilateralen Handels-

systems unter dem Dach des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT), das sich 1995 in die Welthandelsorganisation (WTO) verwandelte. Anfangs übernahmen die USA die Führung in diesem System, indem sie die allmähliche Handelsliberalisierung in der globalen Wirtschaft förderten, während die EU seit der Uruguay-Runde (1986-1994) eine aktivere Führungsposition einnahm. Durch eine Reihe solcher Welt handelsrunden seit der Errichtung von GATT im Jahr 1947 sind die Zölle dramatisch gesenkt worden. Mittlerweile ist die Mitgliedschaft von GATT und WTO erheblich größer geworden, ebenso wie die Agenda für die Verhandlungen.

Im Falle von EU und USA ist es zu dieser neuen Handelsagenda gekommen, weil Zölle ein fast zu vernachlässigendes Importhemmnis geworden sind. Im Durchschnitt betragen die Zölle für die »Meistbegünstigten« (die aufgrund der nichtdiskriminierenden Liberalisierung in GATT und WTO ausgehandelt wurden) 5,2 Prozent für die EU und 3,5 Prozent für die USA, wobei beide Parteien tatsächlich noch niedrigere Zölle auf die jeweiligen Importe erheben, im Durchschnitt unter drei Prozent (Europäische Kommission 2013a: 17). Wie wir in späteren Kapiteln ausführlicher erläutern werden, befassen sich Wirtschaftsverhandlungen seit den späten 1970er-Jahren zunehmend mit »nichttarifären Handelshemmnissen« (auch diesen Begriff werden wir später aufdröseln). Dazu zählen Unterschiede in Produkt- und Dienstleistungsregulierungen, fehlender Schutz für Investoren- und Urheberrechte, geschlossene Märkte für das öffentliche Beschaffungswesen und so weiter. Dies führte zu einer Menge neuer Abkommen über solche Probleme während der Uruguay-Runde. Die Doha-Runde (die 2001 begann) sollte die Reichweite des globalen Handelssystems weiter vergrößern, vermochte aber bislang dieses ehrgeizige Ziel nicht umzusetzen.

Weil es dem multilateralen Handelssystem nicht gelang, die »tiefe Liberalisierung« voranzutreiben, führte dies dazu, dass zuerst die USA und dann die EU wirtschaftlich motivierte Freihandelsabkommen (FTA) betrieben. Beide beschlossen oder verhandeln noch Abkommen mit einer Reihe meist (latein-)amerikanischer und asiatischer Länder, nämlich mit Kanada, Kolumbien, Südkorea, Peru und Singapur, die alle »WTO-plus«-Verpflichtungen zu handelsbezogenen Problemen enthalten. Die USA haben auch vor Kurzem bilaterale Verhandlungen mit elf asiatisch-pazifischen Ländern² in der sogenannten Transpazifischen Partnerschaft (TPP) abgeschlossen. TTIP stellt somit die neueste Wiederholung eines

allgemeineren Trends dar, eine immer größere Liste von »Handelsfragen« nicht ausschließlich innerhalb der WTO, sondern durch eine Vereinbarung mit einem bevorzugten Partner zu verhandeln.

Es gibt noch zwei weitere Faktoren, die oft als Rechtfertigungen für die Aufnahme von TTIP-Verhandlungen genannt werden (und mit denen wir uns im 1. und 2. Kapitel befassen wollen). Erstens wird behauptet, die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, die 2008 begann, habe die äußere Nachfrage zu einer willkommenen und sogar notwendigen Quelle für inneres Wachstum gemacht. Zweitens trete TTIP vor dem Hintergrund des angeblichen Aufstiegs Chinas und anderer Schwellenländer gegenüber der EU und den USA an, die nicht nur Konkurrenten in den globalen ökonomischen *Strömen*, sondern auch Mitbewerber um die globale ökonomische *Governance* sind – wobei politische Entscheidungsträger auf beiden Seiten des Atlantiks Bedenken äußern, dass sie an geopolitischer und globaler ökonomischer Relevanz verlieren. Das Stagnieren der Doha-Runde der Weltwirtschaftsgespräche ist großenteils auf den Aufstieg dieser Schwellenmächte zurückzuführen, die das »Duopol« der EU und der USA in der globalen Handelsgovernance gebrochen haben (Grant 2007; Narlikar 2010).

Neu an TTIP ist das Ausmaß der angestrebten »tiefen Liberalisierung«. Die Verhandlungen versuchen explizit, die regulatorischen Praktiken der EU und der USA so weit wie möglich einander anzupassen. Das hat jedoch auch eine eigene Geschichte. Wiederholt versuchten die EU und die USA nach dem Ende des Kalten Kriegs eine Transatlantische Freihandelszone (TAFTA) oder einen entsprechenden Markt zu errichten. Der erste Schritt in diese Richtung war die »Transatlantic Declaration« von 1990, in der sie zum ersten Mal ihre bilaterale Beziehung institutionalisierten und sich zur Kooperation in wirtschaftlichen, kulturellen und Sicherheitsfragen verpflichteten. Aber die Ergebnisse erwiesen sich bald als enttäuschend, und zwar aufgrund eines mangelnden Interesses seitens der Mitgliedsstaaten und weil die Europäische Kommission unbedingt die Identität der EU erhalten wollte, bevor sie sich auf eine transatlantische Kooperation einließ (Steffenson 2005: 24). Als klar wurde, dass eine TAFTA zu heikel wäre, einigten sich die EU und die USA 1995 auf die Dialogplattform der New Transatlantic Agenda (NTA). Die Hauptergebnisse der NTA waren Abkommen über gegenseitige Anerkennung (MRA), die 1997 für eine kleine Anzahl von Branchen unterzeichnet wurden und doppelte Test- und Zertifizierungssysteme ausschließen sollten.

In den späten 1990er-Jahren versuchte der damalige EU-Kommissar für Außenwirtschafts- und Handelspolitik (Leon Brittan) auch einen »Neuen Transatlantischen Markt« zu errichten, der Zoll- und Nichtzoll-Hemmnisse für den Handel in erheblichem Maße beseitigt hätte (Pollack/Shaffer 2001: 16). Diese Pläne wurden schließlich 1998 zugunsten einer weniger ambitionierten und vagen »Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft« aufgegeben, die den transatlantischen Markt eher schrittweise aufzubauen versuchte. Aber keine dieser Initiativen hielt eigentlich, was sie versprochen hatte. Vor allem wurden letztlich aufgrund des administrativen Widerstands auf Seiten der USA nur zwei der sechs MRAs, die bereits unterschrieben waren, umgesetzt. In den 2000er-Jahren versuchten die EU und die USA wiederholt, diesen Prozess der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen wiederzubeleben, was jedoch erneut nur sehr begrenzte Ergebnisse zeitigte. Der letzte Versuch vor TTIP, eine transatlantische Freihandelszone zu errichten, galt daher als »überambitioniert« und »wahrscheinlich nicht realisierbar« (Peterson u.a. 2004: 76-79). Vielleicht weil sie über die fehlende Unterstützung für die letzten Versuche einer transatlantischen Kooperation hinwegkommen wollen, fühlen sich politische Entscheidungsträger heute so bemüßigt, die Verheißungen der derzeitigen Verhandlungen so aufzuhübschen.

DER VERHANDLUNGSPROZESS

Nach diesem kurzen Überblick über die Geschichte der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen stellen wir den Lesern nun (erneut kurz und bündig) den Verhandlungsprozess für TTIP und die jeweilige wirtschaftspolitische Maschinerie in der EU und in den USA vor. Die gegenwärtigen transatlantischen Wirtschaftsverhandlungen gehen auf einen Gipfel im November 2011 zwischen US-Präsident Barack Obama, dem Präsidenten des Europäischen Rates Herman Van Rompuy und dem Präsidenten der Europäischen Kommission José Manuel Barroso zurück. Dabei wurde eine Hochrangige Arbeitsgruppe für Wachstum und Beschäftigung (HLWG) eingerichtet, unter Führung der Generaldirektion (DG) der Europäischen Kommission für Handel und der Behörde des US-Handelsvertreters (USTR) sowie mit dem Auftrag festzustellen, wie eine Zunahme von Handel und Investition zur Schaffung von Beschäftigung, Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit beitragen könnte. Ihr

Abschlussbericht wurde im Februar 2013 veröffentlicht und gelangte zur Schlussfolgerung, dass »ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen für beide Volkswirtschaften den größten Nutzen brächte« (HLWG 2013: 5).

Im Anschluss daran wurden die TTIP-Verhandlungen von Präsident Barack Obama während seiner Rede zur Lage der Union 2013 offiziell verkündet. Danach mussten auf EU-Seite die Mitgliedsstaaten die Europäische Kommission ermächtigen, die Verhandlungen aufzunehmen (da die EU als zuständig für Handelspolitik gilt). Nach einigen Diskussionen über die Verhandlungsrichtlinien (»das Mandat«), insbesondere über die Frage des Ausklammers von »audio-visuellen Dienstleistungen«, gab der Rat der Europäischen Union schließlich im Juni 2013 grünes Licht. Einen Monat später begannen die Verhandlungen. Die Verhandlungsteams beider Seiten – die Europäische Kommission und die Behörde des US-Handelsvertreters, die dem Executive Office des Präsidenten unterstellt ist – kommen mehr oder weniger genau alle zwei Monate abwechselnd in Brüssel und in Washington (sowie in anderen amerikanischen Städten wie New York oder Miami) zu einwöchigen Verhandlungsrunden zusammen. Dazwischen erledigen die Verhandlungsteams fachliche Arbeiten in jeder »Hauptstadt«.

Die Verhandlungen werden in drei Hauptbereiche und eine größere Anzahl von Verhandlungsgruppen eingeteilt (siehe Rat der Europäischen Union 2013). Der erste Hauptbereich widmet sich der »Verbesserung des gegenseitigen Marktzugangs« und umfasst Dinge wie Zollverhandlungen für Güter und die Liberalisierung von Dienstleistungen, Investitionen und das öffentliche Beschaffungswesen. Der zweite Hauptbereich gilt der »Zusammenarbeit in Regulierungsfragen« und befasst sich mit technischen Handelshemmnissen (TBT), gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen (SPS) oder damit, wie die EU und die USA systematisch zusammenarbeiten könnten, um die gegenwärtige und künftige Regulierung³ kompatibler zu machen. Dieser Hauptbereich der Verhandlungen soll somit eine größere Anpassung zwischen den Regulierungssystemen der EU und der USA herbeiführen. Der dritte Hauptbereich ist »Bestimmungen« gewidmet, um gemeinsame Probleme im Zusammenhang mit Handel und Wirtschaft wie nachhaltige Entwicklung, Rechte am geistigen Eigentum, Energie und Rohstoffe oder Handelserleichterungen ebenso wie Investitionsschutz (einschließlich der Investor-Staat-Streitbeilegung [ISDS]) anzusprechen.

Wenn (oder falls?) die Verhandlungen abgeschlossen sind, muss das Abkommen von jeder Partei innenpolitisch ratifiziert werden. In der EU bedeutet dies, dass mindestens eine qualifizierte Mehrheit⁴ von Mitgliedsstaaten im Rat und eine einfache Mehrheit im Europäischen Parlament das Abkommen akzeptieren müssen. Doch aufgrund des Umfangs der Verhandlungen ist zu erwarten, dass dies ein »gemischtes Abkommen« wird, mit geteilter Zuständigkeit zwischen der EU und den Mitgliedsstaaten, sodass das Abkommen einstimmig im Rat sowie von den Parlamenten aller 28 Mitgliedsstaaten angenommen werden muss (obwohl es vor der parlamentarischen Ratifizierung »vorläufig angewandt« werden kann; mehr über die Verfahren für die Handelspolitik der EU siehe Woolcock 2012: 51-61). Auf der Seite der USA, wo dem Kongress formell die Macht eingeräumt ist, die Handelspolitik der Verfassung zu unterstellen, hängt der Ratifizierungsmechanismus größtenteils von der vorhergehenden Entscheidung durch den Kongress ab, dem Executive Office »Trade Promotion Authority« (TPA)⁵ einzuräumen, auch »fast track« genannt, was er schließlich auch im Juni 2015 nach erbitterter Debatte tat (Weisman 2015). Gemäß der TPA definiert der Kongress Verhandlungsziele für den USTR und segnet die Vereinbarung am Ende der Verhandlungen mit einem »Up-or-down«-Votum ohne die Möglichkeit für Nachbesserungen ab. Überdies müssen beide Kammern gemäß dem »Fast-Track-Verfahren« dem internationalen Abkommen ihre Zustimmung mit einfacher Mehrheit erteilen, während der Senat ohne TPA die höhere Schwelle einer Dreifünftel-Mehrheit benötigt, um eine Verzögerungstaktik zu überstehen. Eine fehlende TPA wurde somit als abträglich betrachtet für die Aussichten, nicht nur TTIP zu ratifizieren, sondern folglich auch für den Aufbau von gegenseitiger Zuversicht und Vertrauen zwischen beiden Parteien, dass TTIP zeitgerecht und ohne Ergänzungen erörtert würde. Es überrascht daher nicht, dass die Zustimmung des Kongresses schließlich von den Verhandlungsführern beider Seiten begrüßt wurde – selbst wenn die Regelung am 1. Juli 2018 ausläuft, mit der Möglichkeit einer Erneuerung bis zum 30. Juni 2021 (Garcia-Bercero/Mullaney 2015; mehr über die Verfahren der US-Handelspolitik bei Destler 2005).

JENSEITS DER ÜBERTREIBUNG

Das von den EU-Verhandlungsführern bewiesene beispiellose Maß an Transparenz (mehr dazu im 4. Kapitel) hat für uns als Forscher enorme Vorteile. Wir müssen uns nicht (völlig) auf undichte Stellen und Spekulationen darüber verlassen, was in den Verhandlungen gerade diskutiert und entschieden wird, um uns an einer sinnvollen Debatte über TTIP zu beteiligen, während die Gespräche noch im Gang sind. Dies ermöglicht uns auch, Änderungen in Verhandlungspositionen zu verfolgen und zu versuchen zu erklären, was diese verursacht hat. Gleichwohl ist noch immer ein Vorbehalt angebracht. Zu unserer Frustration als Forscher, aber auch zu der mehrerer Politiker und zivilgesellschaftlicher Organisationen werden nicht alle Verhandlungsdokumente veröffentlicht (insbesondere der »konsolidierte Text« wird nach wie vor unter Verschluss gehalten). Überdies sollten wir als Wissenschaftler stets misstrauisch sein gegenüber strategischen Überlegungen, wenn es darum geht, was (und was nicht) und wann veröffentlicht wird. Infolgedessen stützt sich dieses Buch auch auf eine Reihe von Interviews mit EU-Verhandlungsführern und anderen Offiziellen sowie mit zivilgesellschaftlichen Aktivisten und Vertretern von Interessengruppen (denen angesichts der kontroversen Gespräche allseitige Anonymität zugesichert wurde). Dies hat es uns ermöglicht, zusätzliche Einblicke in die Motive und Überlegungen der Akteure zu gewinnen und unsere Interpretationen der Verhandlungen mit informierten Teilnehmern zu triangulieren. Außerdem haben wir uns der verfügbaren Sekundäranalysen von Akademikern wie von Aktivisten bedient, im letzteren Fall nur dann, wenn sie auf einer Analyse von sachgemäßer Dokumentation statt auf bloßer Spekulation beruhen.

Als kritische Beobachter der EU- und US-Handelspolitik analysieren wir die Behauptungen hinsichtlich der Folgen von TTIP. Aber wir behalten auch die Behauptungen seitens der Gegner im Auge. So glauben wir beispielsweise nicht, dass TTIP eine Hochkonjunktur der Deregulierung (direkt) zur Folge haben wird, die dazu führt, dass mit Chlor behandelte Hühnchen und hormonbehandeltes Rindfleisch akzeptiert werden, sondern wir meinen, dass es eine Reihe tieferliegender Bedenken gibt, die sehr ernst genommen werden sollten.

TTIP wird durch zwei Hauptargumente promotet. Das erste Argument, mit dem wir uns im 1. Kapitel befassen werden, besagt, dass TTIP den krisengeschüttelten Volkswirtschaften der USA und insbesondere

der EU heiß ersehntes Wachstum und Beschäftigung bringen werde. Ein zweites Argument, Thema des 2. Kapitels, behauptet, ein »transatlantischer Markt« wäre ein Instrument, um die dominante ökonomische Position der EU und der USA zu erhalten und den geopolitischen und geökonomischen Aufstieg Chinas und anderer Schwellenwirtschaften in Grenzen zu halten. Wir sezieren diese Logik und untersuchen die Annahmen, auf denen sie fußt. Dies führt uns zu der Schlussfolgerung, dass es auf der Grundlage dessen, was wir bereits über die TTIP-Verhandlungen wissen, sehr unwahrscheinlich ist, dass sich diese optimistischen Projektionen materialisieren werden.

Wir wollen unser Buch nicht mit der simplen Feststellung dessen beenden, was TTIP nicht schaffen wird. Stattdessen suchen wir nach den wahrscheinlich realen Konsequenzen und Motiven. Im 3. Kapitel behaupten wir, dass die subtileren, aber nicht weniger wichtigen Effekte von TTIP (wie sie von den Verhandlungsführern geplant sind) die Fähigkeit von Regierungen, ambitionierte, den Markt korrigierende Regulierungen trotz fehlender klarer wissenschaftlicher Beweise zu übernehmen, weiter disziplinieren werden, indem sie ihnen das Kriterium der Minimal-Restriktivität für den Handel und Kosten-Nutzen-Analysen abverlangen. TTIP ist der Höhepunkt eines Trends, Regulierungen in erster Linie als irritierende Hemmnisse für Handel, Investitionen und Unternehmertum zu betrachten. Die Logik und der Diskurs dahinter sind vergleichbar mit binnenländischen Versuchen, eine regulatorische Politik weiter zu entpolitisieren und sie einer ökonomischen Logik zu unterwerfen. Das berüchtigte ISDS-Vorhaben ist nur das offenkundigste Beispiel für die Art und Weise, wie dieses Abkommen den Primat der Politik zugunsten privaten Unternehmertums einschränken soll.

Doch diese Agenda stößt auf erheblichen Gegenwind seitens zivilgesellschaftlicher Gruppen, bislang hauptsächlich in Europa. Wie wir im 4. Kapitel darlegen werden, ist es diesen Gruppen gelungen, das Abkommen in der öffentlichen Sphäre als eine Bedrohung der Demokratie und der schwer errungenen Schutzvorkehrungen für Sozialpolitik, Umwelt und öffentliche Gesundheit anzuprangern – was in vielerlei Hinsicht die Argumente von Globalisierungsgegnern um die Jahrtausendwende widerspiegelt. Der Widerstand basiert auf einer »normativen« (oder auf Werten basierenden) Kritik an dem Abkommen und seiner Agenda einer »tiefen Liberalisierung« und ist von politischen Entscheidungsträgern mit Geschichten über »Wachstum und Beschäftigung und globale Wirt-

schaftsführung« viel schwerer zu unterdrücken als bei früheren Handelskonflikten um Verteilungsfragen zwischen verschiedenen ökonomischen Interessengruppen. Infolgedessen behaupten wir, dass TTIP weniger als Verbote der Entpolitisierung von regulatorischer Politik zu verstehen ist, sondern vielmehr bislang zu einer zunehmenden (Re-)Politisierung von Handelspolitik geführt hat, gewöhnlich eine Domäne technokratischer Politik, die großenteils gegen öffentliche Kontrolle abgeschirmt wird. In unseren Schlussüberlegungen fragen wir uns daher, ob und wie TTIP zu einer dauerhaften Umwandlung der Handelspolitik des 21. Jahrhunderts führen kann.