



Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik

Zur Rolle europäischer Konzerne
und ihrer Lobbygruppen in der
WTO-Politik der Europäischen Union

Christina Deckwirth



weed

**Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung
World Economy, Ecology & Development**

Impressum

Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik

Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen
in der WTO-Politik der Europäischen Union

Autorin: Christina Deckwirth

Bei der vorliegenden Broschüre handelt es sich um eine leicht veränderte Übersetzung der Broschüre „The EU Corporate Trade Agenda. The role and interests of corporations and their lobby groups in Trade Policy-Making in Brussels“, die vom Seattle to Brussels Network im November 2005 herausgegeben wurde. Die englische Originalversion ist auf www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/EU_corporate_trade_agenda.pdf.pdf?id=96 erhältlich.

Danksagung

WEED und das Seattle to Brussels Network danken Attac Frankreich, Corporate Europe Observatory, Friends of the Earth England, Wales and Northern Ireland, Friends of the Earth Europe, World Development Movement und 11.11.11. für die finanzielle Unterstützung der englischen Originalversion.

Die Autorin möchte allen danken, die mit ihren Anmerkungen und Unterstützung zu der Herstellung dieser Broschüre beigetragen haben, insbesondere Jens Beckmann (Ko-Autor der Boxen über CEFIC und NAMA, ERT und UNICE und Mitarbeiter des NAMA-Kapitels), Andrea Baranes, Kim Bizzarri, Gérard Choplin, Peter Fuchs, Maja Göpel, Olivier Hoedeman, Eve Mitchell, Alexis Passadakis, Alexandra Wandel, Marita Wiggerthale und der S2B Konzern-Arbeitsgruppe.

Herausgeber:

Weltwirtschaft, Ökologie
& Entwicklung e.V. (WEED e.V.)
Torstraße 154
10115 Berlin
Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63
Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28
weed@weed-online.org
www.weed-online.org

Übersetzung aus dem Englischen:

Lutz Lichtenberger, Sebastian
Seiffert, Hanna Urbahn

Titelfoto:

Friends of the Earth Europe

Layout: WARENFORM
kommunizieren & gestalten

Druck: Pegasus-Druck
Druck Umschlag: DruckVogt

Schutzgebühr: EUR 5,00
(Mitglieder: EUR 4,00)
zzgl. Versand

ISBN: 3-937383-34-4

Berlin, November 2005

Inhalt

1. Einleitung	5
2. Die EU-Konzernagenda in der WTO	7
Global Player EU?	7
Transnationalisierung der EU-Wirtschaft	7
Transnationale Konzerne in der EU und die Rolle der EU in den WTO-Verhandlungen	9
Fazit: Eine "Business-first"-Agenda	13
3. Unternehmen Brüssel – die Invasion der Konzernlobbyisten in die EU-Handelspolitik	14
Lobbyhauptstadt Brüssel	14
Das "Who is who" des Brüsseler Konzernlobbyings	14
Fazit: TNKs – wirtschaftliche Macht in Kombination mit politischem Einfluss.....	20
4. Teamarbeit und bevorzugter Zugang – der Entscheidungsfindungsprozess	22
Wer beeinflusst wen?.....	22
Kompliziert und intransparent – Gestaltung der Handelspolitik und Entscheidungsfindung in der EU	22
Zusammenarbeit zwischen Kommission und Konzernlobbyisten: nur einen Anruf entfernt	24
Austausch mit den Kritikern oder: den Kritikern gefallen	27
Fazit: Ein breiter Konsens	30
5. Landwirtschaft, Güter und Dienstleistungen: Konzerne kontra Entwicklung und Umweltschutz	31
Landwirtschaft – die Vorherrschaft europäischer Nahrungsmittelkonzerne	31
NAMA – eine Deindustrialisierungsagenda.....	40
Dienstleistungen/GATS – der Wachstumssektor der EU.....	46
Fazit: Verheerende Auswirkungen für Entwicklung und Umwelt.....	57
6. Stoppt die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik! Gegenstrategien auf pan-europäischer Ebene	58
Wessen Handelspolitik?	58
Eine Handelspolitik für die Menschen.....	59
Ausblick: Nach Hongkong	61
Abkürzungen	62
Zum Weiterlesen	64
Bibliographie	65

Kästen

Kasten 1:	Die größten europäischen Nicht-Finanz-Konzerne nach Umsatz 2005	9
Kasten 2:	Was ist die WTO?	11
Kasten 3:	Was ist Lobbying?	15
Kasten 4:	UNICE	16
Kasten 5:	Der European Round Table of Industrialists (ERT)	17
Kasten 6:	Lobbystrategien	19
Kasten 7:	Die Rolle der US-Wirtschaft in der EU	20
Kasten 8:	Eine transnationale ökonomische Elite – europäische „Drehtüren“ oder: das Postenkarussell	25
Kasten 9:	„Der bescheidene Landarzt“ – Die Marktzugangs-Datenbank und die „Trade Barriers Regulation“ oder: Deregulierung in der Praxis	27
Kasten 10:	Die WTO-freundliche Rhetorik der EU im Klartext	28
Kasten 11:	ALTER-EU – Einsatz für Transparenz und Regulierungen für Lobbygruppen ..	29
Kasten 12:	Wo liegt die Macht? Das Trichtermodell der Versorgungskette in Europa...	33
Kasten 13:	Exportdumping	35
Kasten 14:	Europäische Landwirtschafts- und Nahrungsmittelfirmen nach Umsatz, 2003-2004	38
Kasten 15:	Das Nahrungsmittelimperium von Unilever	38
Kasten 16:	Auffällige Gemeinsamkeiten – die Positionen der Kommission und von UNICE im Vergleich	42
Kasten 17:	Deindustrialisierung und ökologischer Rückschritt? – CEFIC und NAMA....	43
Kasten 18:	Mehr als Industrieprodukte und Zölle: NAMA und die Folgen für die Umwelt	45
Kasten 19:	Julian Arkell – einer der Experten hinter den GATS-Lobbyverbänden	48
Kasten 20:	Europäische Konzerne an vorderster Front: Die weltweit zehn größten transnationalen Konzerne im Versicherungs- und Rückversicherungssektor, geordnet nach Auslandsgewinne, 2003	51
Kasten 21:	Die Conquista der transnationalen Konzerne im Bereich Telekommunikation und Energie: Endesa und Telefónica in Lateinamerika	52
Kasten 22:	Ein hoher Preis – GATS und Supermärkte	53
Kasten 23:	GATS und die Auswirkung der Privatisierung auf den Wassersektor: Einige Kampagnenerfolge?	55
Kasten 24:	Stoppt GATS – eine erfolgreiche pan-europäische Kampagne	59

1. Einleitung

„Wir in der Kommission haben das Gefühl, dass es Zeit für das Business ist, einen Schritt weiter zu gehen, anstatt nur neue Regeln zu unterstützen und zu versuchen, ihren Inhalt zu beeinflussen. Business ist der Hauptprofiteur der zunehmenden Handelsliberalisierung.“

Pascal Lamy, jetzt Generaldirektor der WTO, in einem Vortrag vor Wirtschaftsvertretern in seiner vorherigen Funktion als EU-Handelskommissar¹

„Stop the EU's corporate trade agenda“ - „Stoppt die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik!“ – lautet der Slogan einer gemeinsamen europäischen Kampagne, deren Ziel es ist, die Anti-Entwicklungs- und Anti-Umweltagenda der EU in den WTO-Verhandlungen aufzuzeigen. Der Slogan bezieht sich auf die transnationalen Konzerne (TNKs), den wahren Profiteuren von Handelsliberalisierung und einflussreichen Akteure in der EU-Handelspolitik, aber auch auf die EU und ihre Handelspolitik, die eine schwere Schiefelage zugunsten von Konzerninteressen aufweist.

Das oberste Ziel der EU-Handelspolitik ist die Liberalisierung und Deregulierung der Märkte weltweit sowie die Sicherung von Eigentumsrechten für transnationale Konzerne. Die EU treibt damit ein wirtschaftliches Modell weiter voran, das sich auf Marktzugang und Exportorientierung stützt. Befürworter der WTO und ihres Verständnisses von Freihandel versichern „trickle-down“ bzw. „Durchsickerungs“-Effekte, wonach die unmittelbaren Vorteile für Konzerne schließlich auch der übrigen Gesellschaft zu Gute kommen würden. Die wirtschaftlichen Realitäten der letzten Jahrzehnte haben diese Theorie jedoch widerlegt. Jüngsten Studien der UNCTAD und sogar der Weltbank zufolge haben sich die versprochenen Gewinne durch Handelsliberalisierung für Entwicklungsländer nicht eingestellt und in Industrieländern greift das Phänomen des „jobless growth“ um sich.² Die Freihandelsgewinne für die größten TNKs dagegen sind durch ökonomische Daten eindeutig bestätigt: Von 1990 bis 2000 haben beispielsweise die 100 größten TNKs ihren Umsatz von \$3,2 auf \$4,8 Billionen erhöht.³ Es ist daher unverantwortlich, von allgemeinen Wohlfahrtsgewinnen durch Handelsliberalisierung zu sprechen. Es ist höchste

Zeit, Handelspolitik daran zu messen, ob sie den Armen und dem Erhalt der Umwelt dient.

Dennoch setzt die Europäische Kommission ihre Vorzugsbehandlung der TNKs fort. Ihrer Konzern-Agenda liegt der breite politische Konsens zwischen Vertretern der EU und der TNKs samt ihrer Lobbygruppen zugrunde, dass internationale Wettbewerbsfähigkeit – eng interpretiert als die Wahrung der kurzfristigen Interessen großer Konzerne – der Schlüssel zur Förderung der EU-Wirtschaft sei. Vor diesem Hintergrund ist es keine Überraschung, dass Wirtschaftslobbyisten eng in die Entscheidungsprozesse in der europäischen Handelspolitik einbezogen sind. In den vergangenen Jahren sind sie nach Brüssel geströmt, um ihre Interessen gegenüber der Europäischen Kommission voranzutreiben. Die Lobbyisten sind dabei herzlich empfangen worden: „Ich zähle auf Ihre Unterstützung und Ihren Input,“ war die Botschaft mit der sich Leon Brittan, zu dieser Zeit EU-Handelskommissar, an Vertreter der europäischen Dienstleistungsbranche im Jahr 1999 wandte.⁴ Oder man beachte das Versprechen vom heutigen Generaldirektor der WTO Pascal Lamy in seiner damaligen Funktion als EU-Handelskommissar an die Wirtschaft: „Sie können [...] sich sicher sein, dass unsere Türen immer offen stehen werden.“⁵

Mit einem Fokus auf die drei wichtigsten und meist umstrittenen Themen zum Ende der Doha Runde der WTO Verhandlungen – Dienstleistungen, Landwirtschaft und nicht-agrarischer

¹ Lamy 2002, die Originalzitate lassen sich in der englischen Version dieser Broschüre nachlesen.

² Weisbrot/Rosnick/Baker 2004

³ UNCTAD 2002b: 90

⁴ Brittan 1999

⁵ Lamy 2002

6

Marktzugang (NAMA – non-agricultural market access) – stellt diese Broschüre dar, wer die Hauptprofiteure der europäischen Handelspolitik sind: die europäischen transnationalen Konzerne. Darüber hinaus analysiert sie, wer ihnen den Weg für globale Expansion und weltweite Gewinne ebnet: die Brüsseler Konzernlobbyisten in enger Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission. WEED und das Seattle to Brussels Network treten da-

her für eine starke, gesamteuropäische Kampagne ein, um:

- die Schieflage der EU-Handelspolitik zugunsten der Konzerne aufzuzeigen,
- die Aufmerksamkeit auf die Folgen einer solchen Politik für Entwicklung und die Umwelt zu lenken und
- eine menschenrechtsbasierte Handelspolitik statt einer engen „business-first“-Agenda zu fordern.

2. Die EU-Konzernagenda in der WTO

Global Player EU?

Die EU stellt sich selbst gerne als freundliche oder ‚gute Supermacht‘ dar: *„Wenn es ein Thema gibt, bei dem wir uns vorgenommen haben eine grundlegende und anhaltende Veränderung herbeizuführen, dann ist es Entwicklung, und die grundlegende Aufgabe, Entwicklungsländer besser in die Weltwirtschaft zu integrieren.“*⁶ Sollte die EU demnach nicht als Gegengewicht zur hegemonialen Supermacht USA gestärkt werden? Nein – die EU verfolgt nicht weniger aggressiv ihre eigenen Interessen in ihrer Handelspolitik als die USA. Ein Grund dafür ist, dass inzwischen mehr als die Hälfte der 100 weltweit größten TNKs ihren Hauptsitz in der EU haben.⁷ Und diese Konzerne haben die gleichen Interessen wie jene

auf der anderen Seite des Atlantiks: eine Expansion durch mehr Marktzugang zu ermöglichen – und dies um jeden Preis. In enger Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission arbeiten europäische TNKs daran, ihre Agenda in der EU-Handelspolitik zu verankern.

Dieses Kapitel behandelt die folgenden Fragen:

- Wie haben sich europäische transnationale Konzerne in Europa herausgebildet?
- Welche Rolle spielen transnationale Konzerne in der EU?
- Welche Position nimmt die EU in den gegenwärtigen WTO-Verhandlungen ein?

Transnationalisierung der EU-Wirtschaft

Seit ihren Anfangstagen nach dem Zweiten Weltkrieg hat sich die Region, die heute die EU darstellt, zunehmend in eine hoch integrierte und mächtige Wirtschaftsregion entwickelt. Der europäische Integrationsprozess begann als ein zügiger Prozess, verlor jedoch seinen Schwung in den späten 1970ern und frühen 1980er Jahren, als die weltweite wirtschaftliche Krise ihre Auswirkungen auch in Europa zeigte. Zu diesem Zeitpunkt veränderte der europäische Integrationsprozess sein Gesicht: Wohlfahrtsstaaten und vor allem Arbeitsmarktregulierungen wurden als Grund für die europäische Krise angesehen. Daher, so der Tenor, würde nur eine wirklich liberalisierte Wirtschaft es Europa ermöglichen, mit seinen Konkurrenten – allen voran die USA – Schritt halten zu können. So begann 1986 mit der Einheitlichen Europäischen Akte ein tiefgreifendes Liberalisierungs- und Deregulierungsprogramm. Die neuen Maßnahmen erlaubten es europäischen Konzernen, Geschäftstätigkeiten innerhalb der EU zunehmend unregulierter nachzugehen. Die Folge war schärfster

Wettbewerbs, der zu einem massiven Konzentrationsprozess führte.⁸

Mit dem Aufstieg dieses so genannten „neoliberalen“ ökonomischen Modells, breitete sich dieser Prozess der Liberalisierung auch über die EU-Grenzen hinaus aus. Von Mitte der 1990er Jahre an forderte die globalistische Fraktion innerhalb der europäischen Wirtschaftselite, die bisher Druck ausgeübt hatte, den europäischen Binnenmarkt zu deregulieren, im Gegenzug auch erweiterten Marktzugang außerhalb Europas.⁹ Zu diesem Zeitpunkt wurde die europäische Wirtschaft zunehmend in globalisierte Produktionsnetzwerke integriert, in dem sich die größten europäischen TNKs zu einflussreichen „Corporate players“ in Wirtschaft und Politik entwickelten. Die Europäische Kommission passte sich an und übernahm deren Freihandels- oder „Pro-Wettbewerbs“-Agenda. Wie Jaques Santer, zu dieser Zeit Kommissionspräsi-

⁶ European Commission 2004: 19

⁷ UNCTAD 2004: 11

⁸ Karass et al 2004

⁹ Apeldoorn 2000

dent, zu britischen Unternehmenslobbyisten im Jahr 1995 sagte: „Die Kommission ist auf der Seite derer, die ein wettbewerbsfähigeres Europa anstreben. Es ist Zeit damit aufzuhören, die Europäische Kommission als einen Gegner zu behandeln, wenn wir auf der gleichen Seite [wie die Konzerne] sind.“¹⁰ Während die Durchsetzung der Liberalisierungsprogramme nicht die geplanten Effekte für die gesamte Wirtschaft erzielte, – es kam zu Arbeitsplatzverlusten und einem Absinken der

darauf, europäische Konzerne in die Lage zu versetzen, zu noch mächtigeren und noch größeren „European Champions“ zu werden. Diese „business first“-Agenda setzt auf Deregulierung innerhalb des europäischen Binnenmarktes, z.B. durch die radikale Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte mit dem Vorschlag einer neuen Dienstleistungsrichtlinie (die so genannte „Bolkestein-Richtlinie“).¹⁴ Doch die Ziele der Lissabon-Strategie wurden nicht so schnell erreicht wie geplant. So stellte der



Foto: European Commission 2005

allgemeinen Wachstumsrate – waren die wahren Profiteure die größten europäischen Konzerne. 1995 hielten die europäischen Konzerne einen Gesamtanteil von 43,8% ausländischer Vermögenswerte der 100 größten TNKs; bis 2000 stieg diese Zahl auf 53,0%.¹¹ 2000 befanden sich unter den 22 Neulingen unter den 100 weltweiten größten TNKs 13 europäische Unternehmen.¹²

Business first: Wettbewerbsfähigkeit und die Lissabon-Strategie

Erst vor kurzem übernahmen zwei der mächtigsten europäischen Lobbygruppen, der „European Roundtable of Industrialists“ (ERT) und UNICE (siehe S. 17 und 16) die Führung einer Kampagne, die das Ziel hatte, internationale Wettbewerbsfähigkeit als vorrangiges Prinzip innerhalb jeglicher EU-Politik zu verankern. Diese Kampagne war ein Schlüsselfaktor in der Entscheidung des Europäischen Rates im März 2000, die so genannte Lissabon-Strategie anzustoßen. Deren übergeordnetes Ziel ist es, die EU in „die wettbewerbsstärkste und dynamischste wissensbasierte Region der Welt“ zu verwandeln.¹³ Die Strategie ist klar: Die EU setzt

Präsident der Europäischen Kommission, Manuel Barroso, im März 2005 ein noch tiefer greifenderes Programm vor, die so genannte „Arbeitsplatz- und Wachstumsstrategie.“¹⁵ Diese erneuerte Lissabon-Strategie zielt noch verstärkter darauf ab, die europäische Wettbewerbsfähigkeit sowohl nach Außen durch die internationale Handelspolitik zu erhöhen, z.B. durch erweiterten Marktzugang weltweit für europäische TNKs, als auch nach Innen, z.B. durch die Errichtung „flexibler Arbeitsmärkte“. Im Ergebnis würde letzteres den Abbau von Arbeitsrechten in der EU bedeuten. Letztlich legitimiert der Diskurs der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, dass die Interessen des „Big Business“ in der EU-Politik Priorität haben – während Sozial- und Umweltstandards als mögliche „Wachstumshemmnisse“ auf der Strecke bleiben.

¹⁰ Santer 1995

¹¹ UNCTAD 2002b: 93

¹² UNCTAD 2002b: 91

¹³ European Council Rat 2000

¹⁴ Vgl. Fritz 2004. Der Entwurf für die Richtlinie ist zu finden unter: http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/en/services/services/index/htm

¹⁵ European Commission 2005a, siehe auch http://europa.eu.int/growthandjobs/index_en.htm

Kasten 1: Die größten europäischen Nicht-Finanz-Konzerne nach Umsatz 2005¹⁶

Rang	Name	Land	Kategorie	Umsatz (in \$ Mrd)
1	BP	Großbritannien	Öl	232,57
2	DaimlerChrysler	Deutschland	Autos	157,13
3	Royal Dutch/Shell Group	Niederlande/ Großbritannien	Öl	133,50
4	Total	Frankreich	Öl	131,64
5	Carrefour	Frankreich	Einzelhandel (Lebensmittel)	96,94
6	Volkswagen Group	Deutschland	Automobil	91,33
7	Siemens Group	Deutschland	Mischkonzern	86,62
8	Ahold	Niederlande	Einzelhandel (Lebensmittel)	70,57
9	Peugeot Groupe	Frankreich	Auto	68,23
10	Nestlé	Schweiz	Lebensmittel & Tabak	64,56
11	Fiat Group	Italien	Autos	58,22
12	France Telecom	Frankreich	Telekommunikation	57,99
13	Deutsche Telekom	Deutschland	Telekommunikation	56,40
14	Metro AG	Deutschland	Einzelhandel/Großhandel	54,12
15	ENI	Italien	Öl	53,29
16	BMW	Deutschland	Autos	52,23
17	Unilever	Niederlande/ Großbritannien	Lebensmittel & Tabak	50,70
18	Suez Group	Frankreich	Versorgung	48,41
19	Vodafone	Großbritannien	Telekommunikation	47,99
20	RWE Group	Deutschland	Versorgung	45,68
21	ThyssenKrupp	Deutschland	Werkstoffe	42,17
22	Tesco	Großbritannien	Einzelhandel (Lebensmittel)	41,48
23	Deutsche Post	Deutschland	Logistik	41,23
24	ENEL	Italien	Versorgung	38,99
25	Renault Group	Frankreich	Autos	38,17
26	E.on	Deutschland	Versorgung	37,95
27	Nokia	Finnland	Technologische Hardware & Ausrüstung	37,05

Transnationale Konzerne in der EU und die Rolle der EU in den WTO- Verhandlungen

Handelspolitik war schon immer ein zentraler Bestandteil des europäischen Integrationsprozesses. Seit 1957 bestimmt die Europäische Union die vergemeinschaftete Handelspolitik und tritt auf internationalem Parkett im Namen aller EU-Mitgliedsstaaten auf. Mit der zunehmenden Transnationalisierung der europäischen Konzerne und dem Einbezug der Dienstleistungssparte in die WTO kann die EU als Anwalt des „Big Business“ vermehrt von der multilateralen Handelspolitik und der WTO profitieren. Die größten europäischen TNKs versuchen ihre Kosten durch Standortverlagerung in der Produktion, durch Offshoring oder durch Importe

billiger Rohstoffe zu verringern – und dafür benötigen sie freie Märkte, in denen ihre Interessen Vorrang vor staatlicher Regulierung haben. Trotz einiger Rückschläge gilt die WTO noch immer als die erste Adresse für die Sicherung zukünftiger Gewinne durch internationalen Handel. So drückt es zumindest der europäische Arbeitgeberdachverband UNICE aus: „Für europäische Konzerne ist die Welthandelsorganisation (WTO) eine der wichtigsten internationalen Organisationen, die sich unmittelbar auf ihre Geschäftstätigkeiten auswirkt“.¹⁷

¹⁶ Forbes 2005

¹⁷ UNICE 2005a

Von inter-nationalem zum Handel zwischen Konzernen

Globale Handelsbeziehungen werden zumeist als inter-nationale Beziehungen angesehen, d.h., dass sich Handel zwischen Land A und Land B abspielt. Das ist natürlich richtig, wenn man das formale Verfahren der WTO-Verhandlungen beschreibt. Denn dort vertreten die Verhandlungsführer nationale Regierungen. Das globale Handelssystem wird jedoch zunehmend von den größten TNKs bestimmt: Sie sind es, die im Endeffekt den Handel betreiben, und sie haben sich außerdem zu den einflussreichsten Akteuren auf dem Weltmarkt entwickelt. Der Anteil des Handels, an dem TNKs direkt beteiligt sind, betrug in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre rund zwei Drittel.¹⁸ Schätzungsweise ein Drittel des Welthandels besteht aus konzerninternem Handel, z.B. dem Austausch zwischen verschiedenen Tochterfirmen oder Vertragspartnern eines „single corporate system“¹⁹. Von den 100 größten TNKs, die zusammen beinahe ein Fünftel der gesamten Umsätze transnationaler Konzerne ausmachen, stammen 96 aus Industrieländern.²⁰ Aus Entwicklungsländern kommen kaum einheimische TNKs, und so bleiben diese Ökonomien hochgradig abhängig von nur einigen Spielern im Außenhandel. Dies betrifft vor allem die ärmsten Länder. Zum Beispiel die Elfenbeinküste: 95% aller Kakaoexporte werden von nur wenigen Unternehmen für die Verarbeitung aufgekauft, darunter Nestlé.²¹ Oder die Gartenbaubranche in Kenia: Als führender Blumenexporteur in die EU

– mit einem Anteil von 25% der EU-Blumenimporte - macht der Gartenbau 16% aller kenianischen Exporte aus. Bis zu 90% werden von ausländischen Zweigstellen kontrolliert, und Zucht bis Vertrieb stehen sämtlich unter der Aufsicht weniger TNKs.²²

Was bedeutet das konkret? Wenn Regierungsvertreter über Handelsabkommen feilschen, werden Vertreter der Industrieländer - wie auch der EU-Handelskommissar - bestrebt sein, Abschlüsse zu erreichen, die günstig für ihre eigenen TNKs sind. Vertreter von Entwicklungsländern dagegen können lediglich versuchen, sich etwas politischen Spielraum zu sichern, um das von TNKs dominierte Handelssystem so mitzulenken, dass ihre eigenen Volkswirtschaften wenigstens durch Wissenstransfers oder teilweise Gewinnbeteiligung über Abgaben profitieren. Aber selbst diese Aussichten haben sich in der Vergangenheit häufig als trügerisch erwiesen, da a) Handelsvereinbarungen Entwicklungsländern oft die Möglichkeiten beschränken, eine ähnliche Handelspolitik zu verfolgen, wie sie reiche Länder für ihre Entwicklung genutzt haben (siehe S. 40), und b) die „Terms of Trade“, also das Verhältnis der Export- zu den Importpreisen, noch immer zu Ungunsten der Entwicklungsländer ausfallen, und schließlich, c) es sich bewiesenermaßen gezeigt hat, dass *„das Auftauchen von Armut unzweideutig in jenen Ländern gestiegen ist, deren Volkswirtschaften die offensten Handelssysteme übernommen haben.“*²³

¹⁸ UNCTAD 1999

¹⁹ UNCTAD 2002b: 153

²⁰ UNCTAD 2005: 13ff

²¹ Ul Haque 2004: 20

²² UNCTAD 2002b: 155

²³ UNCTAD 2004: 188

Kasten 2: Was ist die WTO?

Die Welthandelsorganisation wurde 1995 als Nachfolger des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) gegründet. Das Ziel der WTO ist die Liberalisierung des Welthandels durch den Abbau so genannter „Handelshemmnisse“ (trade barriers), d.h. sowohl Zölle als auch so genannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse (NTBs - non-tariff barriers), wie z.B. Einfuhrquoten oder inländische gesetzliche Bestimmungen. 148 Staaten sind Mitglied der WTO und damit dazu verpflichtet, die verschiedenen WTO-Abkommen umzusetzen. Die wichtigsten Verträge der WTO sind das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen **GATT** (General Agreement on Tariffs and Trade), das derzeit in den **NAMA**-Verhandlungen (Non-Agricultural Market Access) neu verhandelt wird, das Dienstleistungsabkommen **GATS** (General Agreement on Trade in Services), das Landwirtschaftsabkommen **AoA** (Agreement on Agriculture) und schließlich das **TRIPS**-Abkommen (Trade-Related Intellectual Property Rights) für Patente und Urheberrechte. Ein neues Abkommen zu **Trade Facilitation** (administrative Handelserleichterungen) wird derzeit verhandelt. Das Streitschlichtungsverfahren ermöglicht der WTO die verbindliche Durchsetzung ihrer Abkommen. Seit 2001 befinden sich die gegenwärtigen Vereinbarungen in einer Phase der Neuverhandlungen in der so genannten **Doha-Runde**. Nach dem Scheitern der letzten Ministerkonferenz, dem höchsten Entscheidungsgremium der WTO, im Jahr 2003 im mexikanischen Cancún wird die Ministerkonferenz in Hong Kong 2005 entscheidend dafür sein, ob die Doha-Runde im Jahr 2006 beendet wird.

Im Prozess der Handelsliberalisierung ist die Funktion der WTO nicht nur die Öffnung weiterer Märkte, sondern auch das „Festzurren“ bestehender Liberalisierung (z.B. durch Liberalisierungsprogramme des IWF und der Weltbank oder auch eigenständige Liberalisierung). Dadurch entsteht eine Quasi-**Weltwirtschafts-Verfassung**, die die Interessen international agierender Konzerne festschreibt – und zwar durch berechenbare internationale Standards auf niedrigem Niveau und durch das Zurückdrängen der Möglichkeiten von Regierungen, im Interesse von Entwicklung und der Umwelt zu regulieren. Alle Maßnahmen, die nicht mit strengen wettbewerbsfördernden Bedingungen übereinstimmen, sollen dabei langfristig abgeschafft werden – selbst wenn diese äußerst wichtige Maßnahmen zum Schutz der Umwelt oder zum Schutz entstehender Industriezweige darstellen.

Exportinteressen und Marktzugang

„EU-Handelsinteressen sind zuerst und vor allem nach außen gerichtet: Die EU tritt dafür ein, von weiteren Marköffnungen weltweit zu profitieren.“²⁴ Das vorrangige Interesse der EU in der WTO liegt auf der Hand: Marktzugang. Mit einem Anteil von 21% am weltweiten Export und hohen Wachstumsraten vor allem in der Exportwirtschaft sind europäische Konzerne hochgradig vom Marktzugang in anderen Weltregionen abhängig. Dies gilt für Industriegüter, deren Anteil am gesamten Export-Welthandel 18,8% beträgt, genauso wie für den Dienstleistungssektor, der als vorrangiger Wachstumsmarkt der EU gilt.²⁵ Im Rahmen der WTO-Verhandlungen strebt die EU nach Marktzugang für ihre Exporte durch massive Zollsenkungen für landwirtschaftliche und industrielle Güter, ferner die Abschaffung von so genannten nicht-tarifären Handelshemmnissen

(NTBs) wie z.B. Exportbeschränkungen. Im Dienstleistungsbereich konzentriert sich die EU auf die Branchen, die noch eine hohe Regulierungsdichte aufweisen oder sich in öffentlicher Hand befinden, wie z.B. Finanzdienstleistungen oder die Wasserversorgung. Zu den Industriebranchen mit besonderem Exportschwerpunkt gehören die Chemie-, Automobil- und Lebensmittel verarbeitenden Industriezweige.

Der Nutzen einer solchen exportorientierten Strategie für Entwicklung und Umwelt ist höchst fragwürdig. Exportorientierung schafft Abhängigkeiten von nur einigen wenigen mächtigen TNKS und ihren globalen Produktionsnetzwerken in einigen der ärmsten Länder, zurt bestehende Handelsungleichgewichte fest und steigert klimaschädigende Emis-

²⁴ European Commission 2005b: 4

²⁵ European Commission 2003: 10

sionen sowie den Raubbau an natürlichen Ressourcen – wie in diesem Bericht weiter unten ausgeführt werden wird.

Die EU – eine offene Volkswirtschaft? Oder: “Kicking away the ladder”

Wenn es um die Öffnung ihrer eigenen Märkte geht, ist die Haltung der EU komplexer als in Fragen des Marktzugangs. Zum einen fordert die EU-Exportindustrie billige Importe und demnach offene europäische Märkte. Diese Freihandels-Agenda ist die Haltung der globalistischen Fraktion der europäischen Wirtschaftselite, die sich in den 1990er Jahren durchgesetzt hat. So bestärkt Handelskommissar Mandelson europäische Unternehmen darin, „global sourcing“ zu betreiben, d.h. globale Wertschöpfungsketten zu bilden, um hochwertige Produkte so billig wie möglich herzustellen: *„Europäische Märkte müssen offen sein für die günstige Beschaffung von Zwischenprodukten und Rohstoffen für europäische Produzenten wertgesteigerter Produkte. Die Begrenzung dieser Warenströme erhöht die Kosten für europäische Unternehmen, wodurch sie weniger wettbewerbsfähig werden. Wir müssen importieren, um exportieren zu können.“*²⁶ Jegliche „Nebenwirkungen“, wie der Niedergang der italienischen Textilindustrie oder der britischen Keramikindustrie, werden – der EU zufolge – unvermeidlich sein und können nur vorübergehend durch einige Strukturfonds ausgeglichen werden. Mandelson drückt dies wie folgt aus: *„Industriezweige, die des Schutzes bedürftig sind, werden nicht überleben und sollten nicht geschützt werden.“*²⁷

Zum anderen nutzt die EU eine Bandbreite verschiedener Maßnahmen, um ihre eigenen anfälligeren Produzenten zu schützen, die gegen Importe konkurrieren. Zum Beispiel die Textilindustrie: Nach dem Auslaufen der früheren Textil-Quotenregelungen im Rahmen des GATT bzw. der WTO Anfang 2005 sah sich die EU mit einer Flut chinesischer Textileinfuhren, vor allem Unterwäsche, konfrontiert und schützte ihren Markt mit neuen Quoten. Dieser „bra-war“ bzw. „BH-Krieg“ – wie er in Großbritannien bezeichnet wurde – war das Ergebnis eines politischen Aufschreis europäischer Textilproduzenten, besonders in Italien, die ihren Industriezweig als bedroht

erachteten. Ein zweites Beispiel für europäischen Marktprotektionismus ist die so genannte Zolleskalation: Während 90% der Rohstoffimporte zollfrei in die EU gelangen, fallen nur ein Viertel der Zwischenprodukte in die zollfreie Sparte und alle Produkte schließlich, für die die angewandten Zölle mehr als 10% betragen, sind Fertigprodukte.²⁸ Derartige Zolleskalation zurrut eine globale Arbeitsteilung fest, in der Entwicklungsländer niedrige Kosten und arbeitsintensive Rohstoffe bereitstellen, während Industrieländer für die Verarbeitung und Veredelung zuständig sind, und so vom Export im Wert gesteigerter Erzeugnisse profitieren können.²⁹ Drittens wird der Landwirtschaftssektor nicht nur durch Zölle geschützt, sondern auch durch ein vielschichtiges System sowohl inländischer Stützzahlungen als auch durch Exportsubventionen. Während die Nutznießer dieses Systems – vor allem die Lebensmittel verarbeitende Industrie sowie die intensive und hoch rationalisierte Landwirtschaft (siehe S. 31ff) – sehr zögerlich sind, ihre Vorteile aufzugeben, fordern andere europäische Wirtschaftsführungskräfte Reformen – vor allem auch, da der Landwirtschaftssektor den größten Stolperstein in den WTO-Verhandlungen bildet. Schließlich nutzt die EU Anti-Dumping-Maßnahmen, um ihre Märkte vor billigen Exporten zu schützen, z.B. im Bereich Stahl oder Textilien.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die EU ein ganzes Bündel protektionistischer Maßnahmen anwendet, die von hohen Subventionszahlungen bis hin zu hochkomplizierten Anti-Dumping-Maßnahmen reichen – Maßnahmen, die für häufig hoch verschuldete Entwicklungsländer nicht bezahlbar sind. Zusätzlich werden von der EU Forderungen erhoben, die Entwicklungsländern verbieten würden, diejenigen Maßnahmen zu ergreifen, die in der Vergangenheit strategisch eingesetzt wurden, um die Volkswirtschaften heutiger Industrieländer aufzubauen und für den Weltmarkt zu rüsten. Großbritannien beispielsweise soll seinen Spitzenrang

²⁶ European Commission 2005b

²⁷ Mandelson vor Wirtschaftsvertretern auf dem Market Access Symposium, 19. September 2005, Europäisches Parlament, Brüssel

²⁸ European Commission 2005b: 12

²⁹ Siehe zum Beispiel CIAA 2004: 12

in der Weltwirtschaft durch seine Politik der freien Märkte und des freien Handels erreicht haben, betrieb jedoch selbst höchst effektiven Protektionismus und zahlte hohe Subventionen.³⁰ Der Wirtschaftswissenschaftler Ha-Joon Chang drückt es wie folgt aus: *„Wir können nur schlussfolgern, dass die reichen Länder versuchen, die Leiter wegzutreten, die es ihnen selbst ermöglicht hat, dorthin zu gelangen, wo sie jetzt sind. Es ist kein Zufall, dass wirtschaftliche Entwicklung in den vergangenen zwei Jahrzehnten schwieriger geworden ist, nachdem die entwickelten Länder begonnen haben, den Druck auf Entwicklungsländer zu erhöhen, die Politik und die Institutionen eines so genannten ‚globalen Standards‘ zu übernehmen.“*³¹ Es sollte daher eine Selbstverständlichkeit sein, dass Zölle und andere Regulierungen notwendig für wirtschaftliche Entwicklung sind.

Zukünftige Themen: Noch einmal Singapur?

Im Jahr 2003 stieß die EU in ihrem Bestreben, die Agenda der multilateralen Handelssysteme um die so genannten Singapur-Themen zu erweitern, auf scharfen Widerstand vieler WTO-Mitgliedsstaaten. Die EU versuchte auf aggressivste Art und Weise, Abkommen über Investitionen,

Wettbewerb, öffentliches Beschaffungswesen und Handelserleichterungen in die WTO-Doha-Agenda zu integrieren. Die EU war nicht erfolgreich. Nur das letzte der vier vorgeschlagenen Abkommen wird derzeit verhandelt. Die Europäische Kommission hat jedoch noch nicht aufgegeben, denn Handelskommissar Mandelson bezeichnet Investitionen und öffentliches Beschaffungswesen ausdrücklich als zukünftige Prioritäten.³² Überdies verfolgt die EU ihre Marktzugangs-Agenda nicht nur auf der multilateralen Ebene, sondern – ähnlich wie die USA – verhandelt mit noch weiter gehenden Forderungen auch auf bilateraler und regionaler Ebene. Die Europäischen Partnerschaftsabkommen (European Partnership Agreements - EPAs) mit den AKP-Ländern - hauptsächlich ehemalige europäische Kolonien, die heute zu den ärmsten Ländern der Welt zählen - sind nur ein Beispiel für diese aggressive WTO-Plus-Agenda der EU.³³ So umfassen die EPA-Verhandlungen auch den Bereich Investitionen, den die AKP-Länder noch auf der 5. WTO-Ministerkonferenz in Cancún mit Nachdruck abgelehnt hatten. Dies wird diese Länder massiv dabei einschränken, die Investitionstätigkeiten europäischer Konzerne zu ihren Gunsten zu regulieren und schränkt damit ihren politischen Handlungsspielraum ein.

Fazit: Eine “Business-first”-Agenda

Wettbewerbsfähigkeit verbunden mit einer export-orientierten Freihandelsagenda als die allgemein richtungsweisenden Grundsätze der EU-Politik, erzeugen einen massiven Deregulierungsdruck innerhalb der EU und Marktzugang außerhalb der EU, um größtmögliche Gewinne des europäischen „Big Business“ zu sichern. Die Lissabon-Agenda und die Konzernagenda der EU in der WTO sind zwei Seiten einer Medaille. Durch ihre Deregulierungsagenda innerhalb der EU werden europäische TNKs von “flexiblen Arbeitsmärkten“ profitieren können, wie z.B. durch einen Abbau von Arbeitnehmerrechten. Nach außen hin wird die EU den Weg für eine weitere globale Expansion transnationaler Konzerne bereiten und fördert damit den weiteren Konzentrationsprozess und Machtzuwachs der Konzerne. Eines

der wichtigsten Instrumente, um diese „äußeren Aspekte der Wettbewerbsfähigkeit“ zu verfolgen, stellt die WTO dar. Der Aufstieg transnationaler Unternehmen, der durch ein „business-first“ Verständnis von Wettbewerbsfähigkeit gestärkt wurde, drückt sich in der handelspolitische Agenda der EU aus. Nach außen gilt das Gesetz der Öffnung neuer Märkte für europäische export-orientierte Konzerne und zur gleichen Zeit bleiben Schutzmaßnahmen bestehen, die sie ihren Handelspartnern in der derzeitigen Verhandlungsrunde verweigert.

³⁰ Chang 2002

³¹ Chang 2002

³² Mandelson 2005

³³ Schilder et al 2005

3. Unternehmen Brüssel – die Invasion der Konzernlobbyisten in die EU-Handelspolitik

Lobbyhauptstadt Brüssel

Brüssel, die Hauptstadt der EU, ist mit ihren komplexen und häufig intransparenten Entscheidungsfindungsprozessen – in Verbindung mit einem Mangel an gesamteuropäischen öffentlichen Debatten – ein Eldorado für Unternehmenslobbyisten. Geschätzte 15.000 Lobbyisten sind als professionelle Interessenvertreter in der EU-Hauptstadt tätig. Davon arbeiten nur etwa 10 Prozent für Umwelt- und soziale Gruppen.³⁴ Mit UNICE und COPA (s. S. 14 und 33), die schon in den fünfziger Jahren ihre Arbeit aufnahmen, war Lobbying seit dem Beginn des Integrationsprozesses Teil der europäischen Entscheidungsfindung. Mit der Einheitlichen Europäischen Akte 1987 erlebte Brüssel jedoch geradezu einen Lobby-Boom. 1989 erklärte Jacques Delors, damals Präsident der Europäischen Kommission, dass in Zukunft 80 Prozent aller wichtigen Rahmenabkommen mit Wirkung auf die Wirtschaftspolitik der EU-Mitgliedsstaaten in Brüssel abgeschlossen würden.³⁵ Das ließ auch die Lobbyisten

nicht unberührt: Ab Mitte der achtziger Jahre strömten zahlreiche Unternehmenslobbyisten nach Brüssel. Zwischen 1985 und 1990 stieg die Zahl der Brüsseler Lobbyisten um das Vierfache, im Vergleich zu den frühen siebziger Jahren sogar um das Zehnfache. Allein im Jahr 1990 wuchs der Lobby-Sektor um 100 Prozent.³⁶ Schon 1997 war die Zahl der Lobbyisten gleich jener der Beamten der Kommission.³⁷ Aber die Veränderungen des Lobbyings in den späten achtziger und den frühen neunziger Jahren waren nicht nur quantitativer Art. Zunehmende Veränderungen gab es auch in der Art und Weise, in der Lobbying organisiert wurde.

Dieses Kapitel behandelt die folgenden Fragen:

- Wie gestalten Unternehmen ihre Interessenvertretung?
- Was sind Rolle und Aufgabe verschiedener Arten von Lobbyisten?
- Welche Rolle spielen die TNKs im Brüsseler Lobbying?

Das “Who is who” des Brüsseler Konzernlobbyings

Die Akteure des Lobbyings in der EU-Hauptstadt sind vielfältig. TNKs haben zahlreiche Kanäle eingerichtet, um sich untereinander zu organisieren und ihre Ziele effektiv abzustimmen. Sie haben nicht nur herkömmliche Ver-

bandsstrukturen wirtschaftlicher Interessenvertretung durchdrungen, sondern zunehmend auch eigene Lobbygruppen geschaffen, die direkt die Interessen ihres Unternehmens vertreten.

³⁴ Europäisches Parlament 2003: iii

³⁵ Trieck/Ockenfels 1995, zitiert nach Teuber 2001: 120

³⁶ Andersen/Eliassen 1991: 174ff, zitiert nach 2001: 120

³⁷ Greenwood 1997: 80

Kasten 3: Was ist Lobbying?

Lobbying kann definiert werden als Interessenvertretung gegenüber politischen Entscheidungsträgern durch Dritte. Diese Dritten umfassen einerseits Vertreter von bestimmten Interessengruppen wie z.B. Industrieverbänden, einzelne Unternehmen oder Umweltgruppen, aber auch kommerzielle Lobbyisten, etwa Berater, die im Auftrag eines bestimmten Konzerns arbeiten. Der Begriff „Lobby“ bezeichnete ursprünglich jene Personen, die im Vorraum – der Lobby – des Parlaments auf Abgeordnete warteten, um mit diesen über ihre spezifischen Anliegen zu sprechen. Die Mehrheit der Lobbyisten argumentiert, dass ihre Dienste in einer demokratischen und pluralistischen Gesellschaft gebraucht würden und bevorzugen für ihre Tätigkeiten die neutraleren Bezeichnungen „Interessenvertretung“, „Öffentlichkeitsarbeit“ oder „Advocacy“. Aber die Prozesse der Entscheidungsfindung in der EU sind keinesfalls ein ebenes Spielfeld, auf dem jede Interessengruppe ihre Positionen mit gleichen Erfolgsaussichten vertreten kann und verschiedene Interessen von den Entscheidungsträgern gleichberechtigt behandelt werden, wie es Anhänger pluralistischer oder ökonomischer Demokratiemodelle häufig behaupten. Das Postulat eines ebenen Spielfeldes berücksichtigt nicht, dass Ideen (wie die Idee der Wettbewerbsfähigkeit, s. S. 8), Prozesse und Mechanismen (etwa bevorzugter Zugang zu Entscheidungsträgern, s. S. 24ff) und Machtstrukturen (z.B. das Phänomen der „Drehtüren“ bzw. Postenkarussell, s. S. 25f) noch bedeutender sind als finanzielle Mittel, wenn es um den Einfluss von Konzernlobbyisten geht. Außerdem muss die Frage aufgeworfen werden, ob Unternehmenslobbyisten als Vertreter eines gesellschaftlichen Subsystems, das nicht vollständig demokratischer Kontrolle unterliegt und nach Verwirklichung eng definierter ökonomischer Interessen strebt, in einer demokratischen Gesellschaft überhaupt legitime Interessenvertreter sein können.

Unternehmensverbände – die traditionellen Lobbyisten

In den europäischen Institutionen genießen die Unternehmensverbände einen ausgezeichneten Ruf und sind für Entscheidungsträger noch immer ein wichtiger Anlaufpartner. Europäische Beamte schätzen ihre Repräsentativität, da sie als Dachverband mit einer Stimme für sämtliche Mitglieder einer Branche einschließlich kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) sprechen sollten. Dennoch: laut Andreas Geiger vom Brüsseler Büro der Anwaltskanzlei Ernst&Young nehmen Macht und Einfluss der klassischen Unternehmensverbände ab: *“Der ehemals starke Einfluss der Verbände in Europa [...] verblasst im Lobbybereich, während die zunehmend auseinanderklaffenden Interessen der einzelnen Mitglieder stärker herausgestellt werden.”*³⁸ Einerseits ist dies dem Aufstieg starker europäischer TNKs geschuldet, deren Interessen ganz anders gelagert sind als jene von KMU im selben Wirtschaftssektor. Andererseits müssen Unternehmensverbände in Brüssel immer mehr mit neuen Arten von Lobbyisten konkurrieren, z.B. mit kommerziellen Lobbyisten oder so genannten CEO-groups (Gruppen von

Vorstandsvorsitzenden, s. S. 16f). Trotzdem ist **UNICE** (s. S. 16) als Dachorganisation der nationalen Arbeitgeberverbände immer noch ein Schwergewicht in Brüssel. Das gilt mit Sicherheit im Bereich der Handelspolitik: Da die WTO-Verhandlungen höchst komplex und langwierig sind, ziehen es viele Unternehmen vor, die Detailarbeit ihren Unternehmensverbänden zu überlassen. Daher kann UNICE in Hinblick auf die laufende Welthandelsrunde noch immer als eine der wichtigsten Lobbygruppen eingeschätzt werden. Nach Angaben eines Wissenschaftlers, der zu Lobbying in Brüssel arbeitet, wenden sich EU-Beamte bei anderen Themen, wie z.B. Softwarepatenten, jedoch eher an die neuen „Clubs der reichen Unternehmen“ (s. S. 16f). Denn da UNICE auf breiten Konsens angewiesen ist, können dort Spezialgebiete mitunter nicht effektiv vertreten werden.³⁹

Die wichtigsten nationalen Unternehmensverbände sind der britische Industrieverband **CBI** (Confederation of British Industry), der im Gegensatz zu den meisten anderen nationalen

³⁸ Geiger (ohne Jahresangabe)

³⁹ Europäisches Parlament 2003

Unternehmensverbänden direkte Unternehmensmitgliedschaften erlaubt, diese jedoch geheim hält, der deutsche **BDI** (Bundesverband der deutschen Industrie) und der französische Arbeitgeberverband **MEDEF** (Mouvement des Entreprises de France). Schließlich steht auch für den niederländischen Industrie- und Arbeitgeberverband **VNO-NCW** mit dem größten europäischen Hafen in Rotterdam und ungewöhnlich vielen niederländischen transnationalen Unternehmen (Philips, Shell, Unilever, Royal Ahold etc.) in den Doha-Verhandlungen viel auf dem Spiel. Die sektoralen europäischen Unternehmensverbände reichen von großen und äußerst einflussreichen Organisationen wie **CEFIC** für die chemische Industrie oder **ACEA** für die Automobilbranche bis hin zu so spezialisierten kleineren Lobbygruppen wie dem Verband der europäischen Kerzenhersteller.⁴⁰

Kasten 4: UNICE

Die Union der europäischen Industrie- und Arbeitgeberverbände UNICE (Union of Industrial and Employers Confederations of Europe), die sich selbst als "Stimme der Wirtschaft in Europa" bezeichnet, spielt in der Brüsseler Tagespolitik eine entscheidende Rolle. UNICE veröffentlicht in seiner Eigenschaft als Dachverband zahlreiche Presseerklärungen und detaillierte Positionspapiere. Der Verband gründete sich im Jahr 1958 nach der Unterzeichnung des Vertrags von Rom. Zunächst von der französischen Industrie als Gegengewicht zur Hohen Behörde (der heutigen Kommission) initiiert, hat die Organisation heute enge Verbindungen und persönliche Kontakte zur Kommission. Mit dem Aufschwung transnationaler Unternehmen in Brüssel hat sich UNICE tiefgreifend gewandelt. Unter dem starken Druck englischer Großkonzerne und des CBI wurde aus der eher protektionistischen Organisation UNICE eine Lobbygruppe, die sich aktiv für mehr Liberalisierung einsetzt. Indem transnationale Unternehmen in seinen Komitees und Arbeitsgruppen vertreten sind, repräsentiert UNICE nun die Interessen der global agierenden Multis im Einklang mit der Kommission. Dies zeigt sich auch in der laufenden WTO-Verhandlungsrunde, in der UNICE in allen verhandelten Bereichen entschieden für mehr Liberalisierung eintritt.

WTO-Themen werden in der Arbeitsgruppe „Internationaler Handel“ diskutiert, die eine Abteilung für WTO-Angelegenheiten umfasst. Letztere hat wiederum Unterabteilungen, die von Vertretern nationaler Unternehmensverbände, sektoraler Unternehmensverbände wie CEFIC (s. unten S. 43f) und schließlich Vertretern und konzerninternen Lobbyisten von Unilever und Philips in ihrer Eigenschaft als Repräsentanten nationaler Verbände geleitet werden. Die WTO-Abteilung trifft sich regelmäßig mit hochrangigen Beamten der DG Trade, um sich über den aktuellen Verhandlungsstand informieren zu lassen und Meinungen auszutauschen. Die WTO-Arbeit von UNICE scheint sehr effektiv zu sein. Schon im September standen Informationsblätter zur Ministerkonferenz in Hongkong auf der Webseite des Verbands, auch gibt es jährlich mehrere Lobby-„Missionen“ nach Genf. Die letzte derartige Reise nach Genf vor der Ministerkonferenz im Dezember wird sich auf das Thema NAMA konzentrieren.⁴¹

Unternehmenseigene Lobbyisten, Gruppen von Vorstandsvorsitzenden und ad-hoc-Organisationen: Direkte Einbindung der Wirtschaft

Wenn es aus Unternehmenssicht ein Thema gibt, das ohne langwierige Entscheidungsfindungsprozesse sofort in Angriff genommen werden soll, oder wenn Unternehmen die langfristigen Ziele der EU beeinflussen möchten, sind Unternehmensverbände möglicherweise nicht das richtige Instrument. In diesen Fällen

greifen Konzerne auf ihre unternehmensinternen Lobbyisten (so genannte „in-house lobbyists“) zurück, bilden eigene ad-hoc-Organisationen oder stimmen sich in Gruppen von Vorstandsvorsitzenden (so genannte „CEO-groups“) ab.

⁴⁰ Viele Sektoren haben auch nationale Lobbybüros, etwa die einflussreiche deutsche Chemiebranche mit dem VCI (Verband der Chemischen Industrie), diese und andere nationale Lobbygruppen werden im Rahmen dieser Broschüre jedoch nicht betrachtet.

⁴¹ UNICE 2005a

Unternehmenseigene Lobbyisten, also Interessenvertreter, die nur für einen bestimmten Konzern arbeiten und von diesem bezahlt werden, sind in Brüssel eine neuere und wichtige Erscheinung. Konzerne wie Tesco, BASF oder Metro kommunizieren ihre Positionen zur Handelspolitik jedoch immer noch zu einem großen Teil durch ihre jeweiligen Unternehmensverbände, obwohl sie eigene Lobby-Büros in Brüssel unterhalten. Ein augenfälliges Beispiel für eine Gruppe von Vorstandsvorsitzenden auf europäischer Ebene ist der Runde Tisch der Industriellen in der EU, der ERT (European Roundtable of Industrialists, s. unten). Er vertritt die Interessen der größten – meist im Industriebereich tätigen – europäischen TNKs. Andere Beispiele solcher Zusammenschlüsse sind der Runde Tisch des Einzelhandels (European Retail Round Table), der Runde Tisch der informationstechnologischen Industrie (European Information Technology Industry Round Table) und der Runde Tisch für Finanzen (European Financial Round Table). Dienstleistungsunternehmen, etwa im IT-Bereich, sind meist stark in die Einrichtung von ad-hoc-Lobbygruppen eingebunden. Der internationale Runde Tisch für Kommunikation ICRT (International Communications Round Table) und die Allianz der Software-Wirtschaft (Business Software Alliance) nehmen beispielsweise aktiven Einfluss auf die Debatte über den Schutz geistigen Eigentums. Die internationale Allianz zur Handelserleichterung (Trade Facilitation Alliance), die vor allem von Lobbygruppen der weltgrößten Logistikunternehmen wie UPS und DHL initiiert wurde, versucht die Verhandlungen zu Handelserleichterung zu beeinflussen. Außerdem haben viele Unternehmensverbände (vor allem in stark konzentrierten und globalisierten Wirtschaftsbereichen) einzelnen Konzernen die Möglichkeit der Mitgliedschaft eingeräumt, die sich so ohne die Vermittlung ihrer nationalen Unternehmensverbände beteiligen können. CEFIC, EICTA und ACEA beispielsweise haben sich zu „gemischten“ Organisationen entwickelt, die sowohl nationale Verbände als auch einzelne Unternehmen vertreten – mit einem klaren Schwerpunkt zugunsten der Unternehmensinteressen, wie an ihrer Organisationsstruktur abgelesen werden kann.

Kasten 5: Der European Round Table of Industrialists (ERT)

„Für mich ist der Runde Tisch mehr als eine Lobbygruppe, da er bei der Politikgestaltung mithilft. Die Verbindung des Runden Tisches mit Brüssel ist stark von Kooperation geprägt. Es handelt sich um einen Dialog, der oft sehr früh während der Entwicklung von politischen Richtlinien einsetzt.“ So beschreibt Wisse Dekker, von 1988 bis 1992 ERT-Vorsitzender, die Rolle des Runden Tisches.⁴² Der European Round Table of Industrialists (Runde Tisch der Industriellen in der EU, ERT) ist der Dinosaurier und intellektuelle Vordenker unter den europäischen Lobbygruppen. 1983 als „privater Kreis 17 europäischer Industrieller“ gegründet,⁴³ begann der ERT bald eine zentrale Rolle zu spielen und zwar sowohl in seinen Lobbybemühungen um den Abschluss der Uruguayrunde des GATT als auch in seinem Einsatz für den Europäischen Binnenmarkt. Der ERT war auch die wichtigste Triebkraft bei der Einführung des Konzepts der „Wettbewerbsfähigkeit“ als dem höchsten Ziel der EU-Politik. Mit der beschränkten Zahl von Mitgliedern blieb der Charakter als private Versammlung erhalten, obwohl die Arbeitsabläufe formalisiert worden sind und der ERT in der europäischen Gesetzgebung ein anerkannter Partner wurde. In dieser Position genießt der ERT einen dreifachen Machtvorteil gegenüber anderen Lobbygruppen: Erstens sind die Teilnehmer als Privatpersonen Mitglieder und vertreten so konsequent ihre persönlichen Interessen. Sie sind nicht dadurch eingeschränkt, dass sie verschiedene Interessen vertreten müssen, so wie es im allgemeinen bei Unternehmensverbänden der Fall ist. Zweitens ist für die Teilnahme am ERT eine persönliche Einladung erforderlich. So sind ausschließlich die Vorstandsvorsitzenden von Europas größten transnationalen Konzernen Mitglieder. Peter Sutherland, Vorsitzender von BP, ERT-

⁴² Apeldoorn 2002: 195

⁴³ ERT 2005

Mitglied und ehemaliger EU-Kommissar für Unternehmen, beschreibt die politischen Einflusskanäle einer solchen „exklusiven“ Mitgliedschaft wie folgt: „Jedes ERT-Mitglied hat per definitionem Zugang zur höchsten Ebene der Regierung“.⁴⁴ Drittens erlaubt die Nichteinmischung in die Tagespolitik dem ERT, sich auf die Strategienentwicklung zu konzentrieren und die mittel- und langfristige Agenda zu bestimmen. So war die Beteiligung des ERT in der Doha-Verhandlungsrunde bis vor kurzem sehr beschränkt. Anfang September 2005 veröffentlichte der ERT mit ähnlichen Verbänden aus den USA, Japan, Kanada und Australien, aber auch aus Mexiko, eine ausführliche Stellungnahme, die gleichzeitig eine größere Kampagne ankündigt: „Die heutige Stellungnahme ist die erste in einer Reihe koordinierter Aktivitäten der sechs Wirtschaftsorganisationen auf dem Weg zur sechsten WTO-Ministerkonferenz in Hongkong im Dezember 2005.“⁴⁵

Kommerzielle Lobbyisten – PR und PA, Berater und Anwaltskanzleien

Public Affairs und Public Relations Agenturen oder Beraterbüros bieten Lobbydienste auf kommerzieller Grundlage an. Diese Dienste umfassen normalerweise direkte Lobbyaktivitäten – etwa bei Regierungen – ebenso wie indirektes Lobbying, beispielsweise Unternehmenspositionierung und -kommunikation. Während PR auf das Image des Klienten fokussiert und eng mit dem Werbesektor verwandt ist, geht es im Bereich Public Affairs um die Beziehungen eines Unternehmens mit politischen Entscheidungsträgern und Behördenvertretern (s. Kasten 6 S. 19). Die meisten Brüsseler Agenturen bieten beide Dienste an. Nach Auskunft von Brüsseler Lobbyisten werden Berater von Unternehmen gewöhnlich für sehr spezielle Probleme genutzt, etwas wenn es darum geht, eine bestimmte Zolllinie zu ändern oder eine spezifische Gesetzgebung für einen potentiellen Markt zu beeinflussen. Die Einflussnahme auf laufende Handelsgespräche wird dagegen meist den entsprechenden sektoralen Unternehmensverbänden oder der UNICE überlassen.⁴⁶ Dennoch war nach dem Scheitern der Ministerkonferenz in Seattle 1999, als die WTO-Verhandlungen in einer tiefen Krise steckten, zu beobachten, dass PR-Agenturen aktiv wurden, um NGOs und sozialen Bewegungen entgegenzutreten.⁴⁷ Der internationale Verband der Arzneimittelhersteller IFPMA (International Federation of Pharmaceutical Manufacturers' Associations) suchte beispielsweise Rat bei **APCO**, einer großen internationalen PA-Agentur, als die Pharmedien vor Beginn der Doha-Runde 2001 unter Druck geriet.⁴⁸ Andere PR/PA-

Agenturen, die im Bereich der Handelspolitik ihre Dienste anbieten, sind u.a. die großen amerikanischen Firmen **Hill&Knowlton**, **Burson-Marsteller**, **Weber-Shandwick**, **Fleishman-Hillard** und der neue Shootingstar in der Brüsseler Lobbyszene, **Gplus Europe**, der zwei frühere Beamte der EU-Kommission beschäftigt und erst kürzlich „eine umfassende Öffentlichkeitskampagne über verschiedene Aspekte des Marktzugangs für Industriegüter in der laufenden Doha-Runde der WTO-Verhandlungen koordinierte“.⁴⁹

Neben PA- und PR-Beratern kam es in den letzten Jahren zu einer steigenden Einbindung von **Anwaltskanzleien** in das Lobbygeschäft. Im Bereich der Handelspolitik bearbeiten Anwaltskanzleien meist Antidumping-Maßnahmen, Handelsstreitigkeiten und die Zollgesetzgebung. Obwohl die zentrale Rolle der Kanzleien in der Gestaltung des europäischen Rechts durch Auslegung und Gerichtsverfahren liegt, bieten einige unter ihnen auch Lobbydienste an. Anwälte haben als Lobbyisten einen großen Vorteil: Sie bringen juristisches Fachwissen mit, das im Gesetzgebungsprozess unverzichtbar ist und sind in den meisten EU-Staaten im Strafrecht und durch berufliche Verhaltenskodizes an bestimmte Pflichten gebunden, aber auch Nutznießer besonderer Rechte in

⁴⁴ Zitiert nach Apeldoorn 2002, S. 198

⁴⁵ Business Council of Australia et al 2005

⁴⁶ Alle Zitate oder Referenzen einzelner Brüsseler Lobbyisten ohne gesonderte Quellenangabe basieren auf persönlichen Gesprächen in Brüssel im Juli und September 2005, die die Autorin als Vorbereitung für ihre Promotion führte.

⁴⁷ Hoedeman 2001

⁴⁸ www.apcoworldwide.com/content/case-studies/ifpma.cfm

⁴⁹ www.gpluseurope.com/ourteam/whitaker.asp

Gerichtsverfahren.⁵⁰ Die Einbindung von Kanzleien in ihre Lobbystrategie erlaubt es Industrieunternehmen somit, sich am Politikprozess zu beteiligen, ohne in den Verdacht zu geraten, etwa potentiell Illegales oder Unmoralisches zu tun. Einflussreiche Anwaltskanzleien in der Handelspolitik sind etwa **Hammonds, White&Case, Wilmer Cutler Pickering Hale and Dorr**, die einen ehemaligen Vorsitzenden des WTO-S-Treitschlichtungsorgans beschäftigten, und schließlich die Kanzlei **Herbert Smith**, die sich nach Angaben von legal.500.com *„einen Ruf dafür erworben hat, die weltweit größten und mächtigsten Organisationen zu vertreten, beispielsweise Chiquita Brands International in einer Schadensersatzklage über 564 Millionen Euro gegenüber der Europäischen Kommission.“*⁵¹ Herbert



Smith, zu dessen Mitarbeitern der ehemalige Handelskommissar Leon Brittan zählt (vgl. Kasten 8 S. 25), ist auch Mitglied des Europäischen Dienstleistungsforums ESF (s. S. 49), leistet also selbst Lobbyarbeit für Handelsliberalisierung im Dienstleistungsbereich.

Kasten 6: Lobbystrategien

Public affairs: Hierzu zählt Beeinflussung von EU-Beamten durch Beobachtung von Entscheidungsfindungsprozessen, Agenda-Setting innerhalb der EU-Institutionen, Erstellung von Positionspapieren und Treffen mit zentralen Entscheidungsträgern. Dies ist ein meist von Unternehmensverbänden genutzter, eher „low-profile“, also unauffälliger Ansatz.

Public relations: Hierzu zählt Beeinflussung der öffentlichen Meinung durch Kampagnen, Positionierung von so genannten „Front groups“, d.h. NGO-ähnliche Gruppen, die ihre kommerziellen Interessen verbergen, Informationsangebote in Form von Broschüren oder Webseiten, „profile raising“ (zu deutsch etwa „Profilschärfen“) oder Krisenmanagement. Hierbei handelt es sich um einen „high profile“, also auffälligeren Ansatz, der beispielsweise von der Pharmedia genutzt wird, die für die Gründung von „Patientenvereinigungen“ oder „Selbsthilfegruppen“ bekannt ist⁵², oder vom Konzern RWE/Thames Water, der APCO engagierte, um sein angekratztes Image mit regelmäßigen wohltätigen Entenrennen auf der Themse aufzupolieren.⁵³

Andere Lobbyisten

Und das ist noch nicht alles: In Brüssel gibt es zusätzlich eine große Bandbreite anderer Arten von Lobbygruppen. **Vertretungen von Staaten, Regionen oder Städten** etwa werben für die Interessen eines bestimmten Gebiets, wobei sie meist Wirtschaftsinteressen unterstützen. Auch **nationale Handelskammern**

vertreten die Interessen ihrer jeweiligen Industriesektoren. Nicht zuletzt sind die Brüsseler Konzernlobbyisten auch mit einigen neoliberalen **Europäischen Denkfabriken** bzw. **Think Tanks** eng verbandelt, wie z.B. dem European Policy Centre (EPC) und den Friends of Europe.⁵⁴

⁵⁰ Geiger (ohne Jahresangabe)

⁵¹ Legal500.com 2005

⁵² HAI 2005

⁵³ www.apcoworldwide.com/content/case-studies/thames_water.cfm

⁵⁴ Diese Arten von Lobbyisten werden im Rahmen der vorliegenden Publikation nicht näher behandelt. Das bedeutet nicht, dass sie nicht bedeutende Gestalter der EU-Agenda im Handelsbereich sind.

Kasten 7: Die Rolle der US-Wirtschaft in der EU

Als nach der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) US-amerikanische Direktinvestitionen in Europa stark anstiegen, entschieden sich viele US-Unternehmen für die Einrichtung eines Lobbybüros in Brüssel. Heute sind diese Unternehmen im **EU Committee of the American Chamber of Commerce (AmCham EU)** wirksam organisiert, das sich selbst als „Stimme von Unternehmen amerikanischer Herkunft mit einem Bekenntnis zu Europa“ charakterisiert. Die Handelskammer entstand, nachdem die Europäische Kommission 1973 ihr „Programm für transnationale Unternehmen“ startete, das zumindest eine gewisse Kontrolle über die regen Aktivitäten der (zunächst meist amerikanischen) Multis in Europa ermöglichen sollte. Da die meisten nationalen Unternehmensverbände keine Mitgliedschaft amerikanischer Firmen erlaubten, konnten ihre Interessen nicht innerhalb von UNICE vertreten werden. Folglich entstand die AmCham EU, die schnell den Ruf gewann, eine der stärksten Wirtschaftslobbys in Brüssel zu sein.⁵⁵

Ein weiteres Lobby-Forum ist von großer Bedeutung für die transatlantische Zusammenarbeit: Konzerne aus der EU und den USA koordinieren ihre Aktivitäten im Rahmen des **Transatlantic Business Dialogue (TABD)**. Der TABD ist ein Wirtschaftsverband, der 1995 auf Initiative von hochrangigen Beamten der Europäischen Kommission und der US-Regierung gegründet wurde, um den Handel zwischen EU und USA zu stärken. Der damalige EU-Handelskommissar Leon Brittan beschreibt den Vorgang so: „Wir und die amerikanische Regierung (...) forderten Geschäftsleute beiderseits des Atlantiks auf, sich zusammen zu setzen und nach einer Einigung zu streben, was als nächstes getan werden musste. [...] Europäische und amerikanische Wirtschaftsführer trafen sich in der Forderung nach mehr und schnellerer Handelsliberalisierung. Und das hatte eine sofortige Wirkung.“⁵⁶ Ein Wissenschaftler, der sich mit Lobbying in Brüssel auseinandersetzt, benennt die Bedingung für eine Mitgliedschaft im TABD: „Es ist erforderlich, dass der Vorstandsvorsitzende handels- und liberalisierungsfreundlich ist, ein transatlantisches Unternehmen vertritt und in der Politik als konstruktiver Akteur angesehen wird.“⁵⁷ Wo eine Verständigung erreicht wird, ist es wahrscheinlich, dass die Regierungen der EU und der USA viele der Empfehlungen in ihren jeweiligen Politiken umsetzen und so komplizierte zwischenstaatliche Verhandlungen auf WTO-Ebene vermeiden können.⁵⁸ Im Sommer 2004 trat der TABD mit Vorschlägen zu einer transatlantischen Freihandelszone an die Öffentlichkeit. Ferner hat der Verband mit der Förderung des schrittweisen Abbaus von „Handelsbarrieren“ (etwa unterschiedlicher Umwelt- und Gesundheitsregelungen) und der Verhinderung des Entstehens neuer Handelshemmnisse einen neuen Begriff transatlantischer Zusammenarbeit geprägt: „regulatorische Konvergenz“.

Fazit: TNKs – wirtschaftliche Macht in Kombination mit politischem Einfluss

Mit dem Aufstieg der europäischen Multis seit den späten achtziger Jahren haben sich die herkömmlichen Lobbystrukturen in Brüssel verändert. Sobald die transnationalen Unternehmen wirtschaftliche Stärke erreicht hatten, begannen sie auch, ihre Lobbyaktivitäten selbst zu organisieren. Dies geschah zunächst durch den Einsatz von konzerneigenen Interessenvertretern und kommerziellen Lobbyisten aus PA- und PR-Agenturen sowie Anwaltskanzleien, vor allem aber durch die Bildung direkter Unterneh-

mensvertretungen und die Schärfung ihres Einflusses in den bestehenden Unternehmensverbänden. In der Folge müssen nun „klassische“ Unternehmensverbände den Lobbymarkt mit verschiedenen neuen Akteuren teilen und sind selbst zu Mischorganisationen geworden, zu deren Mitgliedern sowohl nationale Verbände

⁵⁵ Cowles 2002: 68

⁵⁶ Zitiert nach CEO 1999

⁵⁷ Europäisches Parlament 2003: 12

⁵⁸ Ibid.

als auch einzelne Unternehmen zählen. So spiegelt die Brüsseler Lobbyzene – obwohl sie immer Geschäftsinteressen stark gemacht hat – nun den Aufstieg der größten europäischen Multis wider. Letztere haben es demnach verstanden, ihre ökonomische Stärke mit politischem Einfluss zu ergänzen.

4. Teamarbeit und bevorzugter Zugang – der Entscheidungsfindungsprozess

Wer beeinflusst wen?

Lobbyarbeit hat zwei Seiten: diejenigen, die Einfluss nehmen wollen und jene, die beeinflusst werden sollen. In Brüssel ist es nicht immer leicht zu erkennen, wer die Adressaten der Lobbyarbeit sind, da Entscheidungsprozesse sehr komplex ablaufen und – verwunderlich genug – mitunter schwer zu sagen ist, wer Sender und wer Empfänger des Lobbyings ist. Die Kommission hat sich wiederholt über mangelndes Engagement der Wirtschaft beschwert und hält die Konzerne eifrig dazu an, in den WTO-Verhandlungen klar Stellung zu beziehen. Mit Lamys Worten: *„Handelspolitik ist kein abstraktes Konzept. Sie ist ein Politikfeld mit dem Ziel, mehr Investitionsmöglichkeiten für europäische Konzerne zu schaffen und Exporte in Märkte von Drittstaaten zu fördern. Die Kommission kann nur dann mit Erfolg die bestmögliche Handelspolitik aushandeln, wenn die Geschäftsleute Europas ihr mitteilen, welche Politik sie wünschen.“*⁵⁹ Man könnte sagen, dass die Kommission die Lobbyisten geradezu umwirbt, damit

diese ihre Einflussnahme verstärken. Im Großen und Ganzen zeigt sich, dass ein Teil der transnationalen europäischen Elite – sowohl Beamte der DG Trade als auch Unternehmenslobbyisten der größten TNKs – ausgeprägte Verfechter der Doha-Verhandlungsrunde sind. Die EU-Mitarbeiter im Handelsbereich sind daher für Lobbying empfänglich, da sie nicht erst von einer unternehmensfreundlichen Agenda überzeugt werden müssen: Sie brauchen normalerweise nur enge Zusammenarbeit und Beratung. Ein hochrangiger Brüsseler Lobbyist stellt klar: *„Es gibt einen breiten politischen Konsens. Wir teilen ein gemeinsames Interesse.“*

Dieses Kapitel behandelt die folgenden Fragen:

- Wie haben Änderungen in den Entscheidungsfindungsmechanismen der EU die Lobbyarbeit beeinflusst?
- Welche Strategien verfolgt die EU, um Lobbygruppen einzubeziehen?
- Wie geht die Kommission mit Kritikern um?

Kompliziert und intransparent – Gestaltung der Handelspolitik und Entscheidungsfindung in der EU

Das formale Verfahren

Handelspolitik war eine der ersten Aufgaben, die die Mitglieder der EWG (heute: EU) 1957 der Hohen Behörde (heute: Kommission) übergaben. Seitdem haben sie weiter Kompetenzen an die EU abgegeben. Seit dem Vertrag von Nizza 2001 liegen nun fast alle in der WTO verhandelten Themengebiete gänzlich in der Zuständigkeit der EU. Ausnahmen sind zumindest teilweise Gesundheit, kulturelle Vielfalt und Bildung. Mit dem momentan auf Eis gelegten Entwurf einer Europäischen Verfassung würden noch mehr Entschei-

dungskompetenzen nach oben abgegeben. Was bedeutet das in der Praxis?

Die EU hat **eine gemeinsame Handelspolitik** („Common Commercial Policy“). Anders ausgedrückt: bei Handels- inklusive WTO-Angelegenheiten tritt die EU als einheitlicher Akteur auf. Die **Europäische Kommission** handelt Handelsabkommen aus und vertritt europäische Interessen im Auftrag ihrer 25 Mitglieder. Wenn der EU-Handelskommissar in den WTO-Verhandlungen

⁵⁹ Lamy 2002

die Hand hebt (was in der Realität sehr selten der Fall ist), ist dies gleichbedeutend mit 25 Stimmen. Simultan für 25 Mitgliedsstaaten zu sprechen, verleiht der EU eine Sonderrolle, die sie mit zusätzlicher Macht ausstattet. Der EU-Handelskommissar ist der Leiter der europäischen Delegation bei der WTO. Nach dem Briten Sir Leon Brittan und dem Franzosen Pascal Lamy wird dieses Amt nun von **Peter Mandelson** ausgeübt, der zuvor als Vordenker von New Labour und PR-Experte von Tony Blair tätig war. Die Beamten der **Generaldirektion Handel (DG Trade)** unter der Leitung des Dänen Mogens Peter Carl kümmern sich um die tägliche Arbeit im Bereich der Handelspolitik, z.B. den Entwurf von Vorlagen – und die Einbeziehung von Unternehmensinteressen.

Artikel 133 des Vertrags der Europäischen Gemeinschaften ist die rechtliche Grundlage der EU-Handelspolitik. Auf dieser Basis verhandelt die Kommission im Auftrag der Mitgliedsstaaten in Abstimmung mit einem eigenen Beratungsgremium, dem **“133er-Komitee”**. Obwohl die Rolle dieses Komitees formal nur beratend ist, bildet seine Unterstützung gegenüber der Kommission den Kern der EU-Handelsentscheidungen. Üblicherweise folgt die Kommission seinen Ratschlägen. Nur die zentralen formalen Entscheidungen (z.B. der Entschluss, Verhandlungen zu beginnen oder abzuschließen) werden anschließend vom **Ministerrat** bestätigt. Das 133er-Komitee trifft sich wöchentlich – normalerweise freitags – in der Zentrale des Ministerrats. Die Vollmitglieder kommen monatlich zusammen. Dabei handelt es sich häufig um leitende Beamte aller EU-Mitgliedsstaaten, vor allem aus nationalen Handels-, Außen- oder Finanzministerien, und einigen Vertretern der Kommission.⁶⁰ Diese Vertreter sind lediglich von den Mitgliedern ernannt, nicht aber demokratisch gewählt. Aufgrund des Status des 133er-Komitees als Beratungsgremium wird das Stimmverhalten nicht dokumentiert, und die Verhandlungen finden unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt.⁶¹ Der Vertrag der Europäischen Gemeinschaften gesteht dem **Europäischen Parlament (EP)** in der Handelspolitik nur sehr geringe Kompetenzen

zu. Nach dem momentan gültigen Vertrag kann die „Billigung“ des EP bei der Unterzeichnung wichtiger Verträge eingeholt werden, wenn diese nicht ausschließlich Handel abdecken. Im Kern bedeutet diese Regelung, dass das EP kein formales Mitspracherecht in den aktuellen Handelsverhandlungen hat. Dennoch konsultiert und informiert die Kommission das Parlament durch das **Internationale Handelskomitee** des EP (**INTA-Committee of the European Parliament**).

Die DG Trade fasst die Gesetzgebung der EU in der laufenden WTO-Runde folgendermaßen zusammen: *“Die Kommission bestimmt und fördert die Prioritäten und Ziele der EU, wie sie in den vom Ministerrat erlassenen Rahmenvorgaben [dem so genannten **“Verhandlungsmandat”**] festgelegt sind. Beamte der Generaldirektion Handel sind im Auftrag des Kommissars damit befasst, die Verhandlungen fortzuführen und im Auftrag der ganzen EU zu sprechen. Die Koordination mit den Mitgliedsstaaten ist jederzeit durch das 133er-Komitee gesichert, während die Kommission regelmäßig dem Parlament Bericht erstattet. Am Ende der Verhandlungsrunde muss der Ministerrat formal dem Ergebnis zustimmen.”*⁶² Obwohl dies nach dem Wortlaut des Vertrags der Europäischen Gemeinschaften eine korrekte Beschreibung des Zustandekommens der Handelspolitik darstellt, vernachlässigt sie doch die Interessen und Konflikte, die sich hinter den Kulissen dieses formalen Vorgangs abspielen.

Machtverteilung zwischen den EU-Institutionen und Adressaten der Lobbyarbeit

Interessen artikulieren sich dort, wo die Macht konzentriert ist. Daher spiegeln die Adressaten der Lobbyarbeit die Machtverteilung bei der Gestaltung der EU-Handelspolitik wider. Je stärker die Entscheidungsfindung in der Handelspolitik supranational geprägt ist,

⁶⁰ Die Mitglieder des 133-Komitees, des INTA-Komitees und des Council of General Affairs sind auf der Webseite des Seattle to Brussels Network aufgelistet: www.s2bnetwork.org/index.jsp?id=15&random=r566897263284773.

⁶¹ Klasing 2003:7, DG Trade 2005

⁶² DG Trade 2005



Foto: Friends of the Earth Europe

desto mehr Bedeutung und politisches Gewicht gewinnt die Kommission. Folglich konzentrieren sich Lobbyisten im Handelsbereich inzwischen verstärkt auf die Europäische Kommission und die Generaldirektion Handel als auf nationale Regierungen. Dies ist eine neue

Entwicklung, da noch in den siebziger Jahren das Einstimmigkeitsprinzip der EG den Unternehmensverbänden wenig Anreize lieferte, in Brüssel stärkere supranationale Organisationen aufzubauen. Verbände konnten einfach den „nationalen Weg“ einschlagen, indem sie die nationalen Regierungen dazu anhielten, ihnen missliebige Gesetzesvorhaben zu verhindern.⁶³

Der Ministerrat betont gerne seine angebliche Unabhängigkeit von Lobbyeinflüssen. De facto stellen jedoch nach Angaben des EP die über 100 Arbeitsgruppen des Ministerrats mit ihren meist jungen Mitgliedern ein bedeutendes Ziel für Lobbyisten dar.⁶⁴ Im Bereich der Handelspolitik ist das 133er-Komitee noch wichtiger als der Rat, da hier die meisten Themen verhandelt und Beschlüsse mit den Mitgliedsstaaten herbeigeführt werden. Europäische Unternehmensverbände überlassen die Lobbyarbeit auf nationaler Ebene üblicherweise ihren Mitgliedsverbänden. Das Europäische Parlament gewinnt in Brüssel an Einfluss, in der Handelspolitik ist es aber bisher noch ein relativ niedrigrangiges Ziel für Konzernvertreter.

Zusammenarbeit zwischen Kommission und Konzernlobbyisten: nur einen Anruf entfernt

„Sie sind eine Art Richtungsgeber für uns“ – so beschreibt ein Beamter der DG Trade die Rolle der Konzernvertreter in seiner Arbeit. Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und den Mitarbeitern der DG Trade ist sehr eng. Letztere sind dafür bekannt, regelmäßigen Kontakt mit Konzernvertretern und deren Lobbyisten zu suchen und haben enge persönliche Bindungen zu ihnen. Laut einer Analyse von Burson-Marsteller über die Wirkung der Lobbyarbeit auf den Verlauf der Entscheidungsfindung gilt bei hochrangigen Beamten der Kommission „die Vertretung der Industrie als ziemlich gewichtiger Faktor, vor allem in Bereichen wie Handel“.⁶⁵

Leichter Zugang für Unternehmenslobbyisten

Auf die Frage nach ihrem Arbeitsverhältnis zu der Europäischen Kommission antwortet das Gros der Lobbyisten ohne zu zögern: „Sie sind sehr aufgeschlossen

und offen.“ Ein einflussreicher Brüsseler Lobbyist führte aus: „Wir arbeiten in der Tat gut zusammen, wir sprechen beinahe täglich mit ihnen, telefonisch, in ihren Büros, oder sie kommen zu uns. Ja, wir haben enge Kontakte.“ Sowohl UNICE als auch das Europäische Dienstleistungsforum ESF (European Services Forum, s. S. 49) unterhält enge Verbindungen zur Kommission. Während die Sitzungen der Kommission für Lobbyisten nicht zugänglich sind, gibt es eine Vielzahl formeller und informeller Treffen zwischen UNICE- oder ESF-Vertretern und Beamten der Kommission oder Mitgliedern des 133er-Komitees. E-Mails und Protokolle von ESF-Sitzungen, die dem Corporate Europe Observatory vorliegen, zeigen, dass bei jedem Treffen ein

⁶³ Cowles 2002: 66

⁶⁴ European Parliament 2003: 8

⁶⁵ Burson-Marsteller 2003: 5

Vertreter der DG Trade über die laufenden Verhandlungen berichtet.⁶⁶

Unternehmenslobbyisten sind eng in das Entwerfen von EU-Dokumenten eingebunden: „Wenn die neuen Forderungen entworfen werden, bekommen wir einen Anruf von der DG Trade und werden nach unseren Vorstellungen gefragt.“ Unzählige E-Mails zwischen der DG Trade und dem ESF legen das Ausmaß der Korrespondenz zwischen EU und Handelslobbyisten offen. So schickte die DG Trade häufig E-mails an das ESF sowie einzelne europäische Dienstleistungskonzerne, während die EU-Forderungen im Dienstleistungsbereich von der Kommission erstellt wurden. So schreibt die DG Trade an

das ESF: „Ohne Beteiligung des ESF droht diese Übung eine rein intellektuelle zu werden.“⁶⁷ Erika Mann, die als SPD-Abgeordnete im EP und Mitglied des dortigen Internationalen Handelsausschusses INTA (International Trade Committee of the European Parliament) eng mit Peter Mandelson und Beamten der DG Trade zusammenarbeitet, sagte gegenüber Unternehmensvertretern: „Ich hoffe, Sie kommen früh und haben eine klare Position – kommen Sie nicht, wenn es zu spät ist.“⁶⁸ Daran wird deutlich, dass Unternehmenslobbyisten bei der DG Trade nicht nur willkommen sind, sondern häufig sogar zu ihren Interventionen geradezu gedrängt werden.

Kasten 8: Eine transnationale ökonomische Elite – europäische „Drehtüren“ oder: das Postenkarussell

Enge persönliche Kontakte sind in Brüssel eine der wichtigsten „Ressourcen“ - das wird von Unternehmens-Lobbyisten und in einschlägigen Lobby-Handbüchern häufig erwähnt. Viele Brüsseler PR-Agenturen stellen ausführliche Biographien der Mitarbeiter auf ihre Webseiten und heben ihre Insider-Kenntnis der EU-Institutionen hervor. Ein näherer Blick in die Lebensläufe sowohl von wichtigen EU-Funktionären als auch von Unternehmens-Lobbyisten zeigen zwei Dinge: Erstens erweisen sich einige Universitäten und deren Ehemaligennetzwerke als Knotenpunkte für Lobbyisten, so etwa die London School of Economics (LSE), die Ecole nationale d'administration in Paris (ENA) und – durch Kurse mit Brüsseler Unternehmensvertretern besonders prädestiniert für eine Laufbahn in der EU-Hauptstadt – das College of Europe in Brügge. Zweitens funktionieren die Karrieren der Absolventen dieser Universitäten und anderer einflussreicher Brüsseler Beamten und Konzernvertreter wie eine Drehtür oder ein Postenkarussell, bei der ein kleiner Personenkreis in einer kleinen Zahl von höchst einflussreichen Positionen rotiert:

Leon Brittan, momentan: Berater bei Herbert Smith, Vizepräsident der Investmentbank UBS Warburg, Chefberater bei Unilever, Vorsitzender der hochrangigen LOTIS-Gruppe der International Financial Services London (IFSL), zuvor: EU-Handelskommissar.

Peter Sutherland, momentan: Vorsitzender von BP (seit 1997), Vorsitzender von Goldman Sachs International (seit 1995), Mitglied des Aufsichtsrats der Royal Bank of Scotland Group, ERT-Mitglied. Er steht u.a. in Verbindung mit folgenden Organisationen: World Economic Forum (Mitbegründer, Mitglied des Vorstands), Vorsitzender eines Beratungsgremiums beim WTO-Generaldirektor, Europäischer Vorsitzender der Trilateralen Kommission; zuvor: Generaldirektor der WTO zur Zeit ihrer Gründung (1995), Generaldirektor des GATT (1993-1994), EG-Wettbewerbskommissar (1984-1989).

Neelie Kroes, momentan: EU-Wettbewerbskommissarin (seit 2004), zuvor: Tätigkeit in insgesamt 38 Aufsichtsräten und beratenden Gremien, vor allem bei Verkehrsunternehmen wie der Niederländischen Eisenbahn und Royal P&O. Zu Beginn ihrer Karriere war Kroes Beraterin des EU-Transportkommissars und niederländische Ministerin für Verkehr,

⁶⁶ CEO 2005

⁶⁷ European Commission 2001

⁶⁸ Ansprache Erika Manns zu Unternehmern auf der Marktzugangskonferenz am 19. September 2005, Europäisches Parlament, Brüssel

Öffentliches Auftragswesen und Telekommunikation. Zeitweise arbeitete sie auch für Konzerne wie Thales, Volvo, McDonald's sowie PriceWaterhouseCoopers.

Martin Bangemann, momentan: Mitglied des Aufsichtsrats von Telefónica (seit 1999), zuvor: EG-Binnenmarktkommissar (1989-1993), EU-Kommissar für Industriepolitik, Informationstechnologie und Telekommunikation (1993-1999).

Etienne Davignon, momentan: stellvertretender Vorsitzender von Suez-Tractebel (seit 2003), zuvor: Vizepräsident der Kommission, ERT-Mitglied, Mitglied der Trilateral Commission, Vorsitzender von Bilderberg.

Die Gründung von Lobbygruppen und unternehmensnahen "Beratungsgremien"

Bei der Europäischen Kommission hat die Gründung eigener Lobbygruppen bereits Tradition. Etienne Davignon, der damalige Vizepräsident der Kommission, war 1983 an der Gründung des ERT beteiligt. In ähnlicher Weise initiierte der ehemalige Handelskommissar Leon Brittan das ESF als Nachfolgeorganisation mehrerer Lobbygruppen im Dienstleistungsbereich, die ebenfalls von der Kommission eingesetzt worden waren. In jüngerer Vergangenheit hat die DG Trade eine hochrangige Arbeitsgruppe zu Textilien (High Level Working Group on Textiles) ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um ein Beratungsgremium aus drei Kommissaren, fünf Vertretern der Mitgliedsstaaten, zwei Mitgliedern des Europäischen Parlaments, 16 Unternehmensvertretern und lediglich zwei Gewerkschaftern. Dieser Vorgang ist nicht ungewöhnlich, da die so genannte **Komitologie**, d.h. das Einsetzen von Komitees, im Zentrum des Brüsseler Entscheidungsfindungsprozesses steht. Die Handelsagenda der EU ist schon jetzt überfrachtet, daher – so die Analyse vieler Beamter der DG Trade – können sie sich nicht selbst mit allen Aspekten der Handelspolitik befassen. Ihre Lösung dieser Problematik ist es, externe Experten "einzubinden", die als Vertreter größerer Interessengruppen fungieren und in Expertengremien zusammen gebracht werden. Ein Kenner der Brüsseler Lobbyzene berichtet: *"Es gibt schätzungsweise rund 1.800 solcher Komitees mit insgesamt 80.000 Experten, die je zur Hälfte aus nationalen Regierungen [...] und privaten Organisationen kommen, wobei letztere zu zwei Dritteln profit-orientiert und zu einem Drittel*

NGOs sind."⁶⁹ Diese Vorgehensweise ist seit den Tagen der Santer-Kommission zu beobachten, als größere Wirtschaftsallianzen schrittweise zur Teilnahme in Denkfabrik-artigen Politikforen eingeladen wurden. Ein Beispiel dafür ist die Beratungsgruppe zu Wettbewerbsfähigkeit (Competitiveness Advisory Group), die stark vom ERT dominiert wurde, oder auch das Bangemann-Forum zu Wettbewerb und Wettbewerbsfähigkeit.⁷⁰ Das Europäische Parlament berichtet: *"Die Bildung dieser neuen Foren implizierte die Entwicklung eines harten Kerns von Entscheidungsträgern und die Institutionalisierung der Partizipation von Großkonzernen in der EU-Politik."*⁷¹

Zusätzlich veranstaltet die DG Trade eine jährliches **"Marktzugangs-Symposium"** (Market Access Symposium), zu dem Konzernvertreter und Unternehmenslobbyisten aus ganz Europa eingeladen werden. Obwohl dies genau genommen keine Lobbygruppe darstellt, dient die Konferenz einem ähnlichen Zweck. Die DG Trade bringt wichtige Unternehmenslobbyisten zusammen, seien es nun Konzernvertreter oder Mitarbeiter von Anwaltskanzleien, stellt ihre Arbeit vor und fragt ganz bescheiden nach Verbesserungsvorschlägen. Die Konferenz wurde im Jahr 2000 von Leon Brittan als Teil seiner Bemühungen initiiert, die Wirtschaft in die Gesetzgebung der EU einzubinden. 2005 stand ein recht entschieden auftretendes Publikum aus der Wirtschaft den sehr kooperationsbereiten Hauptrednern Peter Mandelson und Manuel Barroso gegenüber. Die politische Bedeutung der Konferenz wird dadurch deutlich,

⁶⁹ Schendelen 2003: 303

⁷⁰ Balanyá et al 2000, European Parliament 2003: 12

⁷¹ European Parliament 2003: 12

„dass *„die Ergebnisse der Diskussion [in der Arbeitsgruppe zu externen Aspekten der Wettbewerbsfähigkeit] in die Arbeit zu einer für 2006 geplanten möglichen Stellungnahme der Europäischen Kommission zu externen Aspekten der Wettbewerbsfähigkeit einfließen wird.“*⁷² Zu den Referenten der Konferenz zählten Vertreter von UNICE, TABD, ACEA, CEFIC, EFPIA und Siemens.

Kasten 9: „Der bescheidene Landarzt“ – Die Marktzugangs-Datenbank und die „Trade Barriers Regulation“ oder: Deregulierung in der Praxis

Beim Marktzugangs-Symposium 2005 stellten Matthew Baldwin und Jean-François Brakeland von der Marktzugangsabteilung der DG Trade die neue Marktzugangs-Datenbank (Market Access Database) sowie die „Trade Barriers Regulation“ (TBR, auf deutsch etwa „Regulierungsstelle für Handelshemmnisse“) vor und erklärten die Vorteile des Abbaus von Handelshemmnissen. Dabei zeigten sie gegenüber den rund 300 anwesenden Geschäftsleuten große Demut: „Wir sind Ihr bescheidener Landarzt: Wir sind dazu da, Ihre Probleme zu heilen.“ Sowohl die Marktzugangs-Datenbank als auch der Abbau von Handelshemmnissen durch die TBR sind Werkzeuge, um „EU-Exporteuren mit praktischen operativen Maßnahmen zu dienen“ und bestehende „Hindernisse beim Güter- und Dienstleistungshandel“ zu identifizieren. Schließlich sollen sie auch Exporteuren aus der EU dabei helfen, sich sämtlicher Regulierungen im Ausland zu entledigen, die womöglich unter WTO- oder andere Handels- und Investitionsabkommen fallen würden. Die Marktzugangs-Datenbank ist Teil der 1996 initiierten Marktzugangsstrategie der EU, die nach deren Angaben „einer der Pfeiler der Europäischen Handelspolitik“ geworden ist. Als Ergänzung zu den laufenden Handelsgesprächen versorgt sie Exporteure aus der EU mit umfassenden Informationen zu „Marktzugangshemmnissen“. Auch hilft sie der DG Trade, die bestehenden Handelsregelungen aus einer praxisnäheren Perspektive wahrzunehmen – und sich zum Anwalt der Interessen europäischer Multis zu machen.⁷³

Wenn Unternehmen die Kommission auf irgendeine solcher Regelungen aufmerksam macht, „kann deren Abbau mit den geeignetsten Mitteln verfolgt werden“. Zu diesem Zweck hat die EU den Mechanismus der „Trade Barriers Regulation“ eingerichtet, der sämtliche Klagen von Unternehmen bearbeitet und in der Folge mögliche Lösungen vorschlägt. Das können z.B. der WTO-Streitschlichtungsmechanismus, WTO-Beitrittsverhandlungen und die laufende Doha-Runde, aber auch die Verhandlung neuer bilateraler Abkommen oder einfacher diplomatischer Druck sein. Die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA) sieht für Investoren die Möglichkeit vor, direkt rechtliche Schritte gegen den Staat einzuleiten, in dem sie vor „Investitionshemmnissen“ stehen. Während solche Maßnahmen eines Investors gegenüber einem Staat in der WTO nicht vorgesehen sind, hat die EU ihren eigenen Mechanismus eingerichtet, damit der „bescheidene Landarzt EU“ die Probleme seiner „Patienten“, der transnationalen Konzerne, so schnell wie möglich kurieren kann.⁷⁴

Austausch mit den Kritikern oder: den Kritikern gefallen

Nach dem zweimaligen Scheitern der WTO-Ministerkonferenzen in Seattle und Cancún gab es eine Reihe von Anstrengungen der Befürworter des Freihandels, WTO-kritische öffentliche Kampagnen zu neutralisieren. Zu diesem Zweck begannen Konzerne, PR-Agenturen mit der Verbesserung ihres Images zu beauftragen.⁷⁵ Die WTO und die EU taten es ihnen gleich. Nach dem Debakel von Seattle und dem

Warmlaufen der weltweiten Kampagne gegen das GATS gab die WTO einige Hochglanzbroschüren heraus, die ihr Bekenntnis zur Handelsliberalisierung bekräftigten und vor den „Schauermär-

⁷² European Commission 2005d

⁷³ http://europa.eu.int/comm/trade/issues/respectrules/tbr/index_en.htm, zur Marktzugangsdatenbank siehe <http://mkacddb.eu.int/mkacddb2/indexPubli.htm>

⁷⁴ Ibid.

⁷⁵ Hoedeman 2000

chen” der “NGOs” warnten.⁷⁶ Innerhalb der EU versuchte das European Services Forum (ESF) sein Bestes, um die Kritik zu entkräften, dass das GATS die Aufrechterhaltung öffentlicher Dienstleistungen gefährde. Das ESF lobte auch die angebliche Flexibilität der GATS-Verhandlungen. Leon Brittan ermutigte Unternehmenslobbyisten, sich in der Debatte zu beteiligen: *“Die Stimme der Wirtschaft muss sich Gehör verschaffen gegenüber dem Lärm, den andere Quellen entfacht haben, welche die momentane Gesundheit des Systems bedrohen. [...] Es ist verlockend, [die Positionen der NGOs] als Irrweg abzutun und es dabei zu belassen. Aber die verantwortungsbewussteren und ernsthafteren dieser Organisation haben Forderungen in die internationale Diskussion eingebracht, und wir können es uns nicht leisten, sie zu ignorieren. Wir müssen die Diskussion weiterführen und sie gewinnen.”*⁷⁷ Pascal Lamy brachte einige Publikationen und eine “Gegenoffensive” auf den Weg, um der gesellschaftlichen Kritik gegen das GATS entgegenzutreten.⁷⁸ Ferner dräng-

te Lamy die Wirtschaft, in der weiteren Öffentlichkeit Stellung zu beziehen: *“Sie [die Wirtschaftsvertreter] können ihr Lobbying nicht länger auf Beamte der DG Trade beschränken, sie müssen Parlamente, Gewerkschaften und NGOs erreichen, die inzwischen alle ein aktives Interesse an Handelspolitik und den damit verbundenen Wirtschaftsinteressen haben.”*⁷⁹

Eine andere Möglichkeit, auf Kritik zu reagieren, ist eine Änderung und Anpassung der **Rhetorik**. Bevor die WTO ins Rampenlicht geraten war, sprachen ihre Befürworter eine klare Sprache, wenn es um Handelsliberalisierung und ihre Gewinner ging. So zum Beispiel der frühere Handelskommissar Leon Brittan im Jahr 1998: *„Das GATS ist zunächst und in erster Linie ein Mittel zum Nutzen der Wirtschaft.“*⁸⁰ Doch seit Seattle und Cancún gelten die Kritiker und Gegner der WTO als Bedrohung der laufenden Verhandlungsrunde. In der Folge wurden EU-Beamte vorsichtiger und hoben einige zentrale Redewendungen aus der Taufe, die die Legitimität der WTO und des GATS befördern sollen (s. Kasten 10).

Kasten 10: Die WTO-freundliche Rhetorik der EU im Klartext

“Entwicklungsrunde”: Die Bezeichnung der laufenden Handelsrunde als Doha-Entwicklungsrunde ist das Paradebeispiel für ebenso wohlklingende wie sinnfreie Rhetorik. Die EU bringt Handelsliberalisierung inzwischen systematisch mit Entwicklung in Verbindung, um eigene Interessen zu legitimieren.

“Ausgewogenes Ergebnis”: Auch dieser Begriff stellt einen Versuch dar, die offensichtliche Unausgewogenheit der aggressiven Marktzugangsinteressen der EU zu verschleiern. “Ausgewogen” klingt gut, steht aber in Wirklichkeit für eine offensive „Friss-oder-Stirb-Agenda“.

“Multilateralismus”: Die EU versucht, sich selbst im Gegensatz zur bilateral agierenden USA als multilaterale Supermacht dazustellen. Zu Unrecht: auch die EU verfolgt eine aggressive bilaterale Handelspolitik, etwa in den EPA-Verhandlungen.

Gleichzeitig erhöhte die WTO durch eine umfangreiche Webseite und Bildungsmaterialien durchaus ihre Transparenz. Die EU reagierte mit dem Internet-Forum “Sich Globalisierung zu Nutze machen” (“Harnessing Globalisation”, wörtlich „Globalisierung anschirren“) und dem so genannten **Dialog mit der Zivilgesellschaft** (Civil Society Dialogue). Die zugrundeliegende Annahme ist einfach: Wenn Unternehmensvertreter und NGOs bei diesen Treffen gleichermaßen ihre Meinung darlegen können, hat die EU ein ebenes

Spielfeld hergestellt. So wird nicht nur die Globalisierung „*angeschirrt*“, auch die Kritiker werden in die EU-Entscheidungsfindung eingebunden. Doch der **Dialog mit der Zivilgesellschaft** liefert wenig Informationen, die nicht auch auf den Webseiten der DG Trade verfügbar sind. Peter Mandelson hat

⁷⁶ WTO 2001

⁷⁷ Brittan 2001

⁷⁸ European Commission 2004: 38

⁷⁹ Lamy 2002

⁸⁰ European Commission 1998

mehrmals seine Teilnahme an diesen Treffen abgesagt. Und meist sind die Vertreter der DG Trade auf den unteren Stufen der Hierarchie nicht sonderlich gut über andere Abteilungen informiert. Sogar Pascal Lamy räumte sehr zutreffend ein, dass *“Transparenz [...] formal einfach herzustellen, in der Realität aber schwer zu gewährleisten ist.”*⁸¹

Schließlich haben Kritiker der gegenwärtigen WTO-Verhandlungen kontinuierlich unabhängige Verträglichkeitsstudien bezüglich der Auswirkungen von Handelsliberalisierung angemahnt. Die EU brachte ihre ersten **Nachhaltigkeitsverträglichkeitsstudien** (Sustainability Impact Assessments, SIA) 1999 auf den Weg. Was zunächst als lobenswerte Initiative erscheint, ist in der Gegenwart höchst fragwürdig. Bisher waren diese Studien in ihrer analytischen Reichweite beschränkt. Außerdem haben ihre Ergebnisse keine praktische Wirkung auf die Gestaltung der EU-Handelspolitik gezeitigt. Die

zugrundeliegende Methodik zeigte eine klare Voreingenommenheit zugunsten weiterer Liberalisierung. Die Unfähigkeit, eine zusammenfassende Bewertung der wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Folgen zu liefern, die bislang streng getrennt analysiert wurden, führte vermutlich zu einer Unterschätzung der realen Wirkung der Verhandlungen. Außerdem sind die SIAs trotz des Ziels, die verhandelnden Akteure zu informieren, nicht zentraler Prüfstein der Gestaltung der EU-Gesetzgebung geworden. Schließlich legt die Entwicklung einiger SIAs von einer offensichtlichen Begünstigung der Unternehmeninteressen Zeugnis ab. Das SIA zu Vertriebsdienstleistungen basiert zu einem großen Teil auf Eingaben der Einzelhandels-Lobby Euro-commerce und wurde u.a. von Julian Arkell (s. Kasten 19, S. 48) verfasst, der als entschiedener Unterstützer von Liberalisierung im Rahmen der GATS-Verhandlungen bekannt ist.

Kasten 11: ALTER-EU – Einsatz für Transparenz und Regulierungen für Lobbygruppen

In Brüssel gibt es kaum Regeln bezüglich Lobbying. Das erschließt sich besonders im Vergleich mit den USA bzw. Kanada. Dort müssen Konzerne und Organisationen, deren Lobbying-Budget einen festgelegten Wert überschreitet, regelmäßig gegenüber öffentlichen Institutionen Bericht über ihre Lobbytätigkeiten ablegen. Diese im Internet einzu-sehenden Berichte schließen Themenfelder, Auftraggeber und finanziellen Umfang des Lobbyings ein. Ohne wesentlich weitreichendere Registrierungs- und Berichtspflichten für Lobbyisten bei den EU-Institutionen wird es keine wirksame demokratische Kontrolle des Einflusses von Unternehmen auf die EU-Politik geben.

Vor diesem Hintergrund startete kürzlich die **Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulations in the European Union (ALTER-EU, Bündnis für Transparenz und Ethikregulierung beim Lobbying in der Europäischen Union)** mit Unterstützung von über 140 europäischen Organisationen eine neue Initiative, um solche Maßnahmen in Brüssel einzuführen. ALTER-EU setzt sich für eine EU-Gesetzgebung zur Offenlegung von Lobbying und einen verbesserten Verhaltenskodex für Beamte der Europäischen Kommission ein.⁸² Erik Wesselius von der auf Lobby-Beobachtung spezialisierten NGO Corporate Europe Observatory (CEO) und Mitbegründer von ALTER-EU, schreibt dazu: „Auch wenn diese Gesetze durchaus nicht ausreichend wären, um den ausufernden Einfluss der Unternehmen einzuschränken, würde diese Transparenz es Parlamentariern erleichtern, die Auftraggeber des an sie gerichteten Lobbyings zu erkennen. Ferner würde den Medien bei der Analyse von Lobbykampagnen geholfen, und die Zivilgesellschaft bekäme ein effizientes Mittel für Gegenkampagnen.“⁸³

Die Gründung von ALTER-EU fiel zeitlich annähernd mit dem Start der **European Transparency Initiative (ETI, Europäische Transparenz-Initiative)** zusammen, die von Siim

⁸¹ European Commission 2004: 24

⁸² www.alter-eu.org

⁸³Wesselius 2005: 17



Graphik: Alter-EU

Kallas, dem EU-Kommissar für Verwaltung, Audit und Betrugsbekämpfung, ins Leben gerufen wurde. Die Transparenzinitiative will stärkere Aufmerksamkeit auf Lobbyaktivitäten in der EU lenken und Transparenz in der EU-Finanzierung erhöhen. Es ist noch unklar, ob die Initiative verbindliche Regelungen bezüglich Lobbying umfassen wird. Die Position von CEO und ALTER-EU ist jedoch eindeutig: „Nur verpflichtende Offenlegung würde es für die Bürger besser nachvollziehbar machen, wer in Brüssel wen zu beeinflussen versucht. Sie würde es wahrscheinlicher machen, dass sich Bürger aktiv einbringen, um der gegenwärtigen Dominanz von ökonomischen Akteuren entgegen zu treten.“⁸⁴

Fazit: Ein breiter Konsens

Eine Reihe von Faktoren machen Brüssel zu einem Eldorado für Konzernlobbyisten: intransparente und komplizierte Strukturen der Entscheidungsfindung, äußerst einflussreiche Beratergremien und – in erster Linie – die Offenheit der Europäischen Kommission, die Unternehmenslobbyisten Zugang zu den höchsten Ebenen der EU-Politik gewährt. Dieser privilegierte Zugang beruht auf einem breiten Konsens bei Lob-

byisten und EU-Beamten, demzufolge Handelspolitik „*zuerst und vor allem*“ auf Wirtschaftsinteressen zugeschnitten sein soll. Lobbying kann daher als Mischung aus Kooperation und Teamarbeit – in Verbindung mit bevorzugtem Zugang – verstanden werden, wobei all jene außen vor bleiben, die diesen Konsens nicht teilen und Menschenrechte statt Wirtschaftsinteressen als vorrangiges Ziel der Handelspolitik ansehen.

⁸⁴ Ibid.: 18

5. Landwirtschaft, Güter und Dienstleistungen: Konzerne kontra Entwicklung und Umweltschutz

Drei Themenbereiche stehen bei der aktuellen WTO-Verhandlungsrunde im Vordergrund: Landwirtschaft, Industriegüter und Rohstoffe sowie Dienstleistungen. Auf allen drei Gebieten gehören einige europäische transnationale Konzerne zu den größten globalen Wettbewerbern. Diese Konzerne nehmen großen Einfluss in Brüssel und werden eng in die Formulierung der EU-Handelspolitik einbezogen. Eine genauere Untersuchung der handelspolitischen Positionen der Europäischen Kommission und der Konzernlobbyisten offenbart einige erstaunliche Ähn-

lichkeiten. Zudem erweisen sich die Auswirkungen der EU Handelspolitik als äußerst problematisch.

Dieses Kapitel behandelt die folgenden Fragen:

- Welche Rolle spielen Lobbyverbände im Agrar-, industriellen und Dienstleistungssektor?
- Auf welche Weise entspricht die Position dieser Lobbyverbände der Position der Europäischen Kommission?
- Welche Auswirkung hat die Aktivität transnationaler Konzerne auf diese Sektoren?

Landwirtschaft – die Vorherrschaft europäischer Nahrungsmittelkonzerne

Obwohl er für die Sicherung der Nahrungsmittelversorgung in Europa äußerst wichtig ist, macht der landwirtschaftliche Sektor in der EU nur 2% des Bruttosozialprodukts und 5% der Arbeitsplätze aus. Bezüglich des Bruttosozialprodukts hat dieser Sektor in den letzten Jahrzehnten im Vergleich zu Industrie und Dienstleistungen am meisten an wirtschaftlicher Bedeutung verloren. Dennoch ist die Landwirtschaft in den vergangenen Jahrzehnten immer der Stolperstein in den WTO-Verhandlungen gewesen. Dafür gibt es gute Gründe: Erstens ist ein funktionierender landwirtschaftlicher Sektor lebenswichtig für die Aufrechterhaltung der Nahrungsmittelversorgung. Überdies lebt durchschnittlich mehr als die Hälfte der Bevölkerung der Entwicklungsländer, also mehr als 1,3 Milliarden Menschen, von der Landwirtschaft.⁸⁵ Daher ist die Landwirtschaft der Sektor, in dem die Ärmsten der Welt aus den Entwicklungsländern entweder

viel zu gewinnen – oder zu verlieren haben. Zweitens, und hier kommen die europäischen transnationalen Konzerne ins Spiel, hat der Agrarsektor nicht nur direkt mit landwirtschaftlicher Produktion zu tun. Landwirte hängen sowohl von Zulieferunternehmen wie der Chemieindustrie, die Pestizide herstellt, ab, als auch besonders von ihren Abnehmern, die landwirtschaftliche Produkte verarbeiten und weiterverkaufen, d.h., die Nahrungsmittel verarbeitende Industrie sowie der Groß- und Einzelhandel. Dieses so genannten Agrobusiness ist zum großen Teil in der Hand einiger weniger weltweit agierender Konzerne konzentriert (siehe Kasten 12, S. 33). Zu den einflussreichsten und größten europäischen Agrobusiness-Konzernen gehören der Chemiekonzern **Bayer**, die Nahrungsmittelgiganten **Unilever**, **Nestlé** und **Danone** sowie die Supermarktketten **Carrefour**, **Metro**, **Ahold** und **Tesco**.

⁸⁵ Vorley 2003: 14

Diese Agrobusiness-Konzerne spielten auch eine Rolle bei der Erstellung des WTO-Agrarabkommens in der Uruguay-Verhandlungsrunde des GATT. Der erste Entwurf des Abkommens wurde von Dan Amstutz verfasst, der nach seiner Arbeit für die US-Regierung zu seiner Anstellung bei Cargill zurückkehrte, dem größten der weltweit mit Getreide handelnden transnationalen Konzerne.⁸⁶ So ist es auch keine Überraschung, dass die Profiteure des WTO-Landwirtschaftsabkommens vor allem das Agrobusiness ist:

- **Beschleunigung des Konzentrationsprozesses:** Von einer weiteren Öffnung der weltweiten Agrarmärkte können vor allem die transnationalen Agrobusiness-Konzerne profitieren, da sie besser als lokale Unternehmen dafür gerüstet sind, die Marktmöglichkeiten auszunutzen.⁸⁷ So ermöglicht das WTO-Landwirtschaftsabkommen diesen transnationalen Konzernen die weitere Expansion und verstärkt so den Konzentrationsprozess in der Nahrungsmittelkette und erhöht damit ihre Marktmacht gegenüber ihren Zulieferern und Abnehmern. So haben viele Analysten gezeigt, dass eine höhere Konzentration im Nahrungsmittelsektor ärmere Produzenten verdrängt (s. Kasten 22, S. 53).⁸⁸ „*Sie machen sich nicht die Mühe, Milch von denen zu kaufen, die wenig verkaufen, sie wollen diejenigen, die viel mehr produzieren dazu bringen, die Anzahl ihrer Zulieferer zu reduzieren und Gewinne beim Volumen machen*“, beschreibt Baldur Frederich, ein Milchbauer aus Rio Grande do Sul in Brasilien, beispielsweise seine Erfahrungen mit dem Verkauf an den italienischen Lebensmittelkonzern Parmalat.⁸⁹ Ähnlich wie im Dienstleistungssektor entwickeln auch die Agrobusiness-Konzerne globale Produktionsnetzwerke, die durch niedrige Zölle, ihre Produktion in die „billigsten“ Weltregionen verlagern können und damit Umwelt- und Sozialstandards weltweit drücken.

- **Hohe Zahlungen für das Agrobusiness:** Auch die benachteiligende Praxis des Dumpings wird durch das WTO-Agrarabkommen nicht eingedämmt. Im Gegenteil - durch sein komplexes System der Klassifikation landwirtschaftlicher Zahlungen legalisiert es hohe Zahlungen, von denen Großgrundbesitzer, große Genossenschaften und, wieder einmal, die Agrobusiness-Konzerne am meisten profitieren. Dies wird weiterhin die intensive und hoch rationalisierte Landwirtschaft mit hohem Pestizideinsatz fördern und gleichzeitig dem europäischen Agrobusiness erlauben, ihre verheerende Exportdumpingpraxis fortzusetzen (siehe Kasten 13).

- **Verlust von Schutzmöglichkeiten:** Entwicklungsländer werden im Zuge einer weiteren Liberalisierung der Agrarmärkte die Mittel, ihre eigenen Märkte zu schützen, verlieren. Berechnungen von Oxfam zeigen, dass die gegenwärtigen Marktzugangsforderungen der EU zu einer weiteren Zollsenkung in 13 Entwicklungsländern führen würde, darunter Panama, China, Indien und Nicaragua.⁹⁰ Dies wird zu noch höheren Importen führen, was wiederum lokale Familienbetriebe in die Armut treiben und weitere Abhängigkeiten schaffen wird (s. Kasten 13, S. 35f). Da Anti-Dumping-Maßnahmen, wie sie die WTO vorsieht, für die meisten Entwicklungsländer zu teuer und aufwendig sind, verlieren diese Länder nicht nur wichtige Zolleinkünfte (vgl. S. 40), sondern vor allem auch äußerst wichtige und unerlässliche Maßnahmen, einem Export-Dumping, wie es von der EU praktiziert wird, effektiv zu begegnen.

⁸⁶ Murphy 2002: 24

⁸⁷ Action Aid 2005b: 16

⁸⁸ Murphy 2002, Vorley 2003

⁸⁹ Action Aid 2005b: 8

⁹⁰ Oxfam 2005a

Kasten 12: Wo liegt die Macht? Das Trichtermodell der Versorgungskette in Europa



In der Versorgungskette vereint sich die Macht auf einige wenige Supermärkte und die verarbeitende Industrie einschließlich der großen Nahrungsmittelkonzerne, die mit ihrer Marktmacht Druck auf Landwirte und andere kleinere Produzenten ausüben können. Quelle: J. Grievink, Cap Gemini / OECD 2003

EU-Zahlungen für Agrarkonzerne

Die EU und die Konzernlobbyisten in der EU spielen eine große Rolle bei der Aufrechterhaltung des verheerenden Systems des Exportdumpings in Verbindung mit dem Abbau von Schutzinstrumenten. Die Position der EU bei den WTO-Landwirtschaftsverhandlungen ist sehr komplex, da sie von vielen widerstreitenden Parteien abhängt. Lobbyverbände des industriellen und des Dienstleistungssektors drängen die EU zu umfangreichen Zugeständnissen gegenüber den Entwicklungsländern, so dass ihre eigenen Interessen bei diesem Kuhhandel nicht unterliegen: „Die viel spannendere Frage ist, wie der nichtagrarische Marktzugang sich entwickelt und welche Art an Angeboten für den Dienstleistungssektor auf den Tisch kommt“, kommentiert beispielsweise der BDI den gegenwärtigen Stillstand bei den WTO-Landwirtschaftsverhandlungen.⁹¹ Die Hauptinteressen Deutschlands und Großbritanniens in der WTO – unterstützt von großen Industrie- und

Dienstleistungskonzernen – richten sich auf die Verhandlungen zu NAMA und GATS. Andererseits verlangt die Lobby die Fortsetzung der enormen finanziellen Unterstützungen, die den größten Teil des gesamten EU-Haushalts ausmachen. Dies gilt besonders für Landwirte aus denjenigen Ländern mit einem weitgehend konzentrierten Agrarsektor, wie beispielsweise Frankreich. Die größte Dachorganisation der nationalen Landwirtschaftsverbände in Europa ist die **COPA-COGECA (Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union - General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union)**. Als eine der größten europäischen Lobbyorganisationen repräsentiert sie hauptsächlich die Interessen der landwirtschaftlichen Großbetriebe und der großer Genossenschaften, die die Hauptnutznießer der Gemeinsamen Agrarpolitik der

⁹¹BDI, Quelle: Wiggerthale 2004: 12

Europäischen Union sind. In Bezug auf die aktuellen WTO-Verhandlungen setzt sich COPA-COGECA für die Aufrechterhaltung von Exportsubventionen ein und versucht, die bestehenden Subventionen innerhalb der EU möglichst unangetastet zu lassen. Eine neuere Analyse von Oxfam zeigt, warum: Die Statistiken der Europäischen Kommission zeigen, dass die größten 15% der französischen Landwirtschaftsbetriebe 60% der EU-Direktzahlungen einstreichen. Die meisten kleinen französischen Landwirtschaftsbetriebe – etwa 70% – bekommen dagegen lediglich 17% der Subventionen, die Paris austeiht.⁹² Insgesamt erreichen 70% der Landwirtschaftszahlungen der EU nur 20% aller Landwirtschaftsbetriebe in Europa – und dies sind die größten und am weitesten rationalisierten.⁹³ Doch nicht nur landwirtschaftliche Großbetriebe profitieren von EU-Zahlungen. Wie Oxfam zeigt, bekommen auch einige der größten Agrobusiness-Konzerne in der EU, wie Nestlé, Campina und BASF, der niederländische Zweig von Mars sowie Heineken, beträchtliche Zahlungen aus dem Landwirtschaftshaushalt der EU.⁹⁴ Gleichzeitig mussten Millionen europäischer Landwirte ihren Betrieb aufgeben, wohl wissend, dass ihnen ihre Produkte zu einem Preis unter den Produktionskosten abgenommen werden. So sind Landwirtschaftseinkünfte in Großbritannien in den letzten Jahren um 40% zurückgegangen, und Frankreich hat in den vergangenen 20 Jahren die Hälfte seiner Landwirte verloren.⁹⁵

Erst vor kurzem hat die EU ihre Landwirtschaftspolitik erneut reformiert: Doch die viel gepriesene so genannte „Entkopplungs“-Politik, d.h. die Loslösung von landwirtschaftlichen Zahlungen an die Produktionsmenge hin zu direkten Zahlungen an Landwirte, führt zu sinkenden Preisen innerhalb der EU und macht es einheimischen Familienbetrieben unmöglich, allein vom Verkauf ihrer Landwirtschaftsprodukte zu leben. Dagegen erlaubt dieses neue Modell vor allem den großen Abnehmern, also den Lebensmittelkonzernen und Supermärkten, Produkte zu Preisen unter den Produktionskosten einzukaufen – was laut der Europäischen Bauern Koordination (CPE, Coordination Paysanne Euro-

péenne) „*vermutlich das Hauptanliegen dieser GAP-Reform war*“. Die Direktzahlungen an Landwirte sind also vielmehr „*indirekte Zahlungen an Agro-Industrie und Supermärkte, was weit entfernt ist von den von der Europäischen Kommission behaupteten Vorteilen für Landwirte und Verbraucher*“.⁹⁶ Es ist die nachhaltig wirtschaftende Landwirtschaft, die Unterstützung bräuchte, um in Europa eine umweltgerechte und existenzsichernde Landwirtschaft zu erhalten. Doch die bäuerliche Landwirtschaft hat in Brüssel wenig zu sagen. Denn obwohl die Rolle der COPA-COGECA nicht mehr so bedeutend ist wie in den 1970ern, als sie vor jedem Abkommen regelmäßig von nationalen Regierungen konsultiert wurde, ist sie immer noch die einflussreichste „Großbauernlobby“ in Brüssel.

Marktzugang für EU-Exporteure – ohne Schutzmaßnahmen

Ein Thema, bei dem sich sowohl die Kommission samt der Generaldirektion Handel (DG Trade) und und der Generaldirektion Landwirtschaft (DG Agriculture), die größte Agrarlobby, als auch die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie einig sind, ist der Marktzugang für europäische Exporte. Dies hat kommt daher, dass die Gemeinsame Europäische Agrarpolitik (GAP) in den 1960er Jahren Eigenversorgung erreicht hatte, während zur gleichen Zeit an einer Landwirtschaftsexportpolitik gearbeitet wurde, die die Vernichtung der Überschüsse an Butter, Milch, Getreide und Rindfleisch auf dem Weltmarkt durch Exportsubventionen finanzieren sollte.⁹⁷ In Frankreich hieß die Parole: „*Für den Export produzieren: Die Landwirtschaft ist Frankreichs grünes Öl*“.⁹⁸ Diese Politik führte durch die Erzeugung eines Nahrungsmittelüberflusses zu einem intensivierten Wettbewerb um Absatzmöglichkeiten auf dem Weltmarkt durch Exportdumping – mit verheerenden Folgen für Familienbetriebe in Entwick-

⁹² Oxfam 2005b, zu weiteren Details zu Exportsubventionen vgl. Wiggerthale 2005a

⁹³ CAFOD 2002: 17

⁹⁴ Oxfam 2005b

⁹⁵ CPE 2005: 5, Action Aid 2004b: 15

⁹⁶ CPE 2005: 6

⁹⁷ Mc Michael (ohne Jahr): 6

⁹⁸ Bové and Dufour 2001: 148



Foto: European Commission 2005

lungsländern (siehe Kasten 13 unten). Auch die Lebensmittel verarbeitende Industrie ist in höchstem Maße auf den Export ausgerichtet (siehe S. 37).

Seit in den 1980er Jahren die Liberalisierung des Handels mit Landwirtschaftsprodukten begann, wurden Entwicklungsländer zunehmend abhängiger von Landwirtschaftsimporten – und wurden damit Ziel der subventionierten Billigexporte der EU. Zwischen 1979 und 2000 stiegen die Landwirtschaftsimporte in Entwicklungsländern um 115%.⁹⁹ Zahlreiche Familienbetriebe verloren ihr Einkommen und wurden in die Armut getrieben, weil sie nicht mit diesen Importen konkurrieren konnten. Dieser Prozess war gleichzeitig mit einem Verfall der Rohstoffpreise verbunden, was wiederum verstärkte Abhängigkeit und Schulden mit sich brachte. UNCTAD zufolge trägt dieses chronische Machtungleichgewicht in den

Strukturen der globalen Warenmärkte zu einem Kreislauf ökonomischer Stagnation und extremer, anhaltender Armut in rohstoffabhängigen Entwicklungsländern bei.¹⁰⁰ Europäische Agrarexporteur profitieren folglich vom strukturellen Ungleichgewicht zum Nachteil der ärmsten ländlichen Bevölkerung der Entwicklungsländer dieser Welt.

Entwicklungsländer wie die G-33, die aus Indonesien, Indien und China, aber auch einigen AKP-Ländern und Mitgliedern der LDC-Gruppe besteht, versuchten innerhalb der WTO Maßnahmen durchzusetzen, die es ihnen erlauben sollte, ihre Märkte zu schützen. Aber selbst diese harmlosen Versuche einer WTO-Reform werden zum großen Teil von der EU bis zur Unkenntlichkeit verwässert oder sogar vollständig blockiert. Denn die EU setzt auf Exportchancen – koste es, was es wolle.

Kasten 13: Exportdumping

Landwirte innerhalb der EU sind stark abhängig von den transnationalen Agrobusiness-Konzernen, die sie unter ständigen Preisdruck setzen. Dies führt dies zu einem scharfen Wettbewerb, in dem Landwirte versuchen, so viel wie möglich zu produzieren und zu verkaufen. In der EU gibt es beispielsweise eine Überproduktion von 20% bei der Milch. Verbunden mit hohen Exportsubventionen und internen Zahlungen führt dies zu einem massiven Preisverfall: 2001 lagen die Exportpreise von EU-Weizen 34% unter den Produktionskosten. Der Fall entrahmten Milchpulvers ist noch gravierender, da dessen

⁹⁹ FAO 2004, vgl. Eberhardt 2005: 15

¹⁰⁰ Action Aid 2005b: 37

Exportpreis nur die Hälfte der Produktionskosten abdeckt.¹⁰¹ Ständige Überproduktion, gepaart mit hohen Exportsubventionen, führt zu Exportdumping in die Märkte von Entwicklungsländern. Hier zwei Beispiele:

Billiges Hühnerfleisch an Westafrika: Seit Beginn der 1990er Jahre ist der Hühnerfleisch-export aus der EU an Küstenstaaten in West- und Zentralafrika bedeutend gestiegen. Diese Exporte bestehen in der Regel aus gefrorenen und in Stücke geschnittenem Fleisch. Konsumenten in der EU essen eher Hühnerbrust statt ganzer Hühner, und in der EU gibt es keinen Markt für in Stücke geschnittenes Fleisch, außer bei Haustierfutter. So bleibt der europäischen Geflügelverarbeitungsindustrie die Wahl zwischen Haustierfutter und dem Export in arme Länder. In der Elfenbeinküste und dem Senegal belaufen sich die Kosten für Geflügelproduktion auf ca. 1,98 €/kg, doch aus der EU importiertes Gefrierhühnerfleisch in Stücken wird auf lokalen Märkten für 0,82 €/kg verkauft. Unter diesen Bedingungen ist es lokalen Landwirten und Produktionseinheiten unmöglich zu konkurrieren. In der ersten Hälfte des Jahres 2002 waren 40% der senegalesischen Produktionseinheiten gezwungen, ihre Produktion einzustellen. In der Elfenbeinküste sank die nationale Hühnerfleischproduktion um 25% zwischen 2002 und 2003. Ein Grund für diesen Rückgang im westafrikanischen Geflügelsektor ist das geringe Zollniveau, das nicht ausreicht, die lokale Produktion zu schützen. Während der Zoll zur Zeit bei 5% liegt, würde ein wirksamer Schutz der lokalen Hühnerfleischproduzenten 400% erfordern. Auf Grund des WTO-Agrarabkommens ist es diesen Ländern unmöglich, spezielle Schutzmechanismen zu nutzen, um ihre durch EU-Exporte bedrohte Produktion zu schützen.¹⁰²

Billiges Milchpulver an Jamaika: Mit nahezu 40% des weltweiten Handelsvolumens ist die EU der größte Anbieter von Milchprodukten auf den Weltmärkten. Durch die Dumpingpraxis drang die EU mit Vollmilchpulver und entrahmtem Milchpulver wie auch Kondensmilch in Märkte in Entwicklungsländern ein und konkurriert dort nun direkt mit einheimischen Produzenten. Jedes Jahr werden aus der EU etwa 40.000 Tonnen Milchpulver und gesüßte Kondensmilch in frankophone Länder Westafrikas exportiert. Im Jahr 1999 kostete ein Liter Milch aus subventioniertem Milchpulver aus der EU 160 Afrikanische Francs im Senegal, während ein Liter aus einheimischer Produktion ca. 350-400 Afrikanische Francs kostete.¹⁰³ Auf Jamaika wurden 1992 als ein Ergebnis der Auflagen eines mit der Weltbank ausgehandelten Strukturanpassungsprogramms im Zuge einer Kreditvergabe Importzölle auf Milchpulver reduziert und die parallele Subventionierung lokaler Milchbauern abgeschafft. Dies führte zu einer Flut von Milchpulverimporten in Jamaika – vorrangig aus EU-Staaten, deren Exporte nach Jamaika sich zwischen 1992 und 2002 fast vervierfachten. Wegen des billigen und leicht verfügbaren Milchpulvers wandten sich jamaikanische Nahrungsmittelfirmen sowie Nestlé von der jamaikanischen Frischmilchproduktion ab. In den Jahren 2000 und 2002 stürzte die Produktion der lokalen Milchbauern um 35% ab. Kleinbetriebe in abgelegenen ländlichen Gebieten sind darauf angewiesen, dass sie ihre Produkte zu Märkten transportieren können. Vor der Liberalisierung wurden sie darin von der Regierung unterstützt, und es gab es eine gut ausgebaute Milchsammel-, Verarbeitungs- und Verkaufsinfrastruktur. Doch das billige Milchpulver aus der EU trug dazu bei, diese Infrastruktur zu zerstören und Kleinproduzenten in die Armut zu treiben.¹⁰⁴

Die Praxis des Exportdumpings bedroht die Ernährungssouveränität des Südens: 1) Zu Dumpingpreisen verkaufte Exportprodukte drohen die lokalen Produkte von den lokalen Märkten auszuschließen. 2) In den importierenden Ländern fallen die Preise, so dass viele Bauern gezwungen sind, ihre Höfe zu verkaufen und deshalb nicht mehr Nahrungsmittel für ihren eigenen Bedarf produzieren können. Sie verlieren so ihr Einkommen und werden in der Folge in die Armut getrieben. Mehr als die Hälfte der Ärmsten dieser Welt können ihren Lebensunterhalt nur durch eigene Landwirtschaft oder Arbeit in der Landwirtschaft bestreiten. Werden die Absatzmärkte für ihre Produkte zerstört, haben sie kein Einkommen mehr, um importierte Nahrungsmittel zu kaufen, und so wird die Sicherstellung ihrer allgemeinen Nahrungsmittelversorgung beeinträchtigt.

¹⁰¹ Khor 2005: 5, CAFOD 2002: 8

¹⁰² Fallstudie entnommen aus Germanwatch 2004: 26ff

¹⁰³ Daten entnommen aus Germanwatch 2004: 30ff

¹⁰⁴ Fallstudie, entnommen aus CAFOD 2002: 9ff

„Fünf-Sterne-Behandlung“: Die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie

Der größte industrielle Sektor der EU – die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie – ist aufs Engste mit dem Agrarsektor verbunden und hat deshalb großes Interesse an den Landwirtschaftsverhandlungen der WTO. Mit einem Produktionswert von über € 800 Millionen ist die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowohl auf Exporte (€ 44 Millionen im Jahr) als auch auf Importe von Rohstoffen in die EU als weltweit größter Importeur von landwirtschaftlichen Rohstoffen stark angewiesen.¹⁰⁵ In Brüssel ist die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie in der **CIAA (Confédération des industries agro-alimentaire de l'UE)** zusammengeschlossen – einem gemischten Unternehmensverband, der die Nahrungsmittelkonzerne **Unilever, Danone** und **Nestlé** zu seinen mächtigsten Mitgliedern zählt. Die CIAA setzt sich zwei Prioritäten: eine sehr begrenzte und an Bedingungen geknüpfte Minderung der Unterstützung des landwirtschaftlichen Sektors und Marktzugang für verarbeitete Nahrungsmittel. Zu den Exportsubventionen schreibt die CIAA: *„Da diese Exportvergütungen die höheren Preise für landwirtschaftliche Produkte in der EU kompensieren, würde ihre Abschaffung dazu führen, dass der Export in bestimmten Sektoren der Nahrungsmittelindustrie nicht mehr lebensfähig wäre, wenn sie nicht Hand in Hand ginge mit notwendigen inneren Marktreformen und wenn es keinen Zugang zu wettbewerbsfähigen landwirtschaftlichen Rohstoffen gäbe“*.¹⁰⁶ Anders ausgedrückt: Keine Einschnitte bei den Exportsubventionen, wenn Preise und Zölle innerhalb der EU nicht gesenkt werden, so dass verarbeitete Nahrungsmittel immer noch auf billige Zufuhrprodukte zurückgreifen kann, um zu einem geringen Preis weiter exportieren zu können. Vor allem aber fordert die CIAA *„die Eröffnung neuer Handelsmöglichkeiten für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie und ihre Produkte“*.¹⁰⁷ Die Forderung nach hohen Zoll-Einschnitten, um neue Exportmärkte zu eröffnen, ist gepaart mit der Blockade der Bemühungen von Entwicklungsländern Maßnahmen ein-

zuführen, um ihre Märkte vor billigen Importen zu schützen.¹⁰⁸

Die Agrarlobby ist von EU-Beamten hoch angesehen, wie der frühere Handelskommissar Lamy vor der CIAA deutlich ausdrückte: *„Bei einer solchen Fünf-Sterne-Behandlung verfügt Ihre Industrie natürlich – so hoffe ich es richtig auszudrücken – über exzellente Beziehungen zur Kommission, und [...] sie haben es verdient, dass wir Sie dazu ermutigen, wohldefinierte Positionen zu Handelsthemen vorzubringen, wobei wir wissen, dass ein geeinter Standpunkt unseren Einfluss erhöhen wird [...]“*.¹⁰⁹ Wenn die CIAA also anbietet, *„Informationen über Produkte und Länder bereitzustellen, bei denen eine Verbesserung des Marktzugangs der Schlüssel dafür sein wird, den offensiven Interessen der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie positiv entgegenzukommen“*,¹¹⁰ werden diese höchstwahrscheinlich von der Kommission in Betracht gezogen. Und tatsächlich setzt die EU während der Vorbereitungszeit auf Hongkong prioritär auf die Erhaltung ihrer derzeitigen Gemeinsamen Agrarpolitik, während sie gleichzeitig auf mehr Zugang zu ihren Exportmärkten drängt. Selbst das Versprechen der EU, alle Exportsubventionen abzuschaffen, wird nach Wunsch der Kommission nur dann erfüllt, wenn die USA einige Zugeständnisse in ihrer Landwirtschaftspolitik machen. Außerdem nutzt die EU die Agrarverhandlungen, um auf anderen Verhandlungsgebieten wie NAMA und GATS Druck auszuüben. Denn was inoffiziell immer der Fall war, ist nun auch offiziell: Das Landwirtschaftsangebot der EU im November 2005 setzt Auflagen für weit reichende Zugeständnisse bei NAMA und GATS voraus, um den Forderungen der Lobbys im Dienstleistungs- und NAMA-Sektor nachzukommen.¹¹¹

105 CIAA 2005a

106 Ebd.

107 Ebd.

108 Zu einer detaillierten Analyse der Agrarsektorlobby in Brüssel vgl. Wiggerthale 2005b

109 Lamy 2003

110 CIAA 2005b: 2

111 European Commission 2005c

Kasten 14: Europäische Landwirtschafts- und Nahrungsmittelfirmen nach Umsatz, 2003-2004¹¹²

Rang	Name	Land	Kategorie	Umsatz (in Mill. \$)
1	Nestlé	Schweiz	Diverse	18,8
2	Unilever	Niederlande/ Großbritannien	Diverse	13,2
3	Diageo	Großbritannien	Alkoholische Getränke	n/a
4	Danone	Frankreich	Diverse	8,9
5	Cadbury/Schweppes	Großbritannien	Getränke, Süßwaren	n/a
6	Heineken	Niederlande	Bier	7,7
7	Parmalat	Italien	Milchprodukte, Snacks, Getränke	n/a
8	Scottish&Newcastle	Großbritannien	Alkoholische Getränke	7,3
9	Associated British Foods	Großbritannien	Zucker, Stärke, Fertiggessen	4,4
10	InBev	Belgien	Bier	3,5

Kasten 15: Das Nahrungsmittelimperium von Unilever

Unilevers Firmenslogan lautet „Den Bedürfnissen der Menschen in aller Welt gerecht werden“. Der multinationale Konzern verfügt tatsächlich über riesigen und noch immer wachsenden weltweiten Einfluss. Unilever ist einer der drei weltweit führenden Nahrungsmittelkonzerne, nach Nestlé und Kraft, und nach Procter and Gamble das zweitgrößte Unternehmen, das mit verpackten Konsumgütern handelt. Trotz Unilevers gigantischer Größe und weltweiter Präsenz ist von dem Konzern erstaunlich wenig zu sehen. Denn Unilever verkauft im Einzelhandel nicht unter seinem eigenen Namen, sondern bevorzugt Markennamen, um die Illusion von Vielfalt zu schaffen. Bekannte Namen wie Magnum, Omo, Dove, Knorr, Unox und Becel gehören alle zur „Unilever-Armada der Markennamen“.¹¹³ Zurückgehend auf Kolonialzeiten, als der Konzern Handelsposten überall in Afrika aufbaute, kontrollieren Unilever und andere Nahrungsmittelkonzerne nun praktisch jeden Schritt des Nahrungsmittelproduktions- und Vertriebsystems.

Die Finger im Spiel: Unilevers Rolle in der Handelspolitik

Unilever – die Königin unter den Brüsseler Agrobusiness-Lobbyisten - ist in der Lage, landwirtschaftliche und ökonomische Systeme nach seinen eigenen Bedürfnissen zu lenken und zu formen. Denn Unilevers Rolle in der Brüsseler Lobbyzene ist atemberaubend: Willem van Laan, agrarökonomischer Berater bei Unilever, ist Vorsitzender des Bereichs WTO/Landwirtschaft in der UNICE-Arbeitsgruppe für internationale Beziehungen. Mit Jean Martin von Unilever als Präsident der CIAA und vier Unilever-Repräsentanten als CIAA-Vorstandsmitgliedern ist der größte Nahrungsmittelkonzern der EU auch der Hauptakteur unter den Nahrungsmittel- und Getränkelobbyisten. Seit 2003 war Niall Fitzgerald, Vorstandsvorsitzender von Unilever, einer der Vorsitzenden des Transatlantic Business Dialogue (TABD), der nun hauptsächlich von den Unilever-Konzernzentralen in London und Rotterdam geleitet wird.¹¹⁴ Nicht zuletzt hat Unilever – gemeinsam mit Danone und Nestlé – die Sustainable Agriculture Initiative (Initiative Nachhaltige Landwirtschaft) ins Leben gerufen. Was auf den ersten Blick wie eine Umweltinitiative aussieht, ist in Wirklichkeit eine interessante Werbestrategie. Unter dem Slogan „Menschen, Planet und Profit“ versucht die Nahrungsmittelindustrie, sich selbst als besorgte Umweltschützer darzustellen, ohne dabei allerdings ihre kommerziellen Interessen vollständig zu verstecken. Denn hinter ihrer Nachhaltigkeitsrhetorik versteckt sich der Plan, aggressive Marktzugangsforderungen in Bezug auf die WTO und andere Handels- und Investitionsabkommen zu legitimieren.¹¹⁵ Die in einem gemeinsamen Brüsseler Bürogebäude untergebrachte Sustainable Agriculture Initiative ist eng verknüpft mit der CIAA. Unilevers Position in der Handelspolitik wird von UNICE und CIAA vertreten, deren Positionen wiederum von der EU genauestens geprüft und berücksichtigt werden (vgl. S. 37).

¹¹² CIAA 2004

¹¹³ Corporate Watch UK, ohne Jahr.

¹¹⁴ CEO 2004: 16

Marktzugang à la Unilever

Liberalisierungen durch die WTO werden den Weg für ein weiteres Anwachsen der weltweit größten Nahrungsmittel- und Getränkekonzerne ebnen – und das ist auch genau das, was Unilever für die gegenwärtigen WTO-Verhandlungen verlangt. Was bedeutet das für die Praxis? Sogar heute noch schreckt Unilever nicht vor dem Gebrauch des Empirevokabulars aus dem 19. Jahrhundert zurück. Patrick Cescau, Direktor der Nahrungsmittelsparte bei Unilever, meint: „Wir verfügen über eine starke Präsenz in den Märkten der Entwicklungs- und Schwellenländer, aber es gibt noch viele ‚weiße Flecken‘, zu denen man vorstoßen sollte“.¹¹⁶ Welche Flecken dies sind, wird durch den folgenden Artikel illustriert: „Es wird Morgen im heruntergekommenen Dörfchen Kiwalani in Tansania, und der Verkäufer Sospeter Jackson ist damit beschäftigt, an der Gestaltung der Marketingzukunft von Afrikas Ein-Dollar-pro-Tag-Ökonomien mitzuhelfen. Im Unilever-Anzug, einem ‚Omo‘-Hemd und einer gelben ‚Key‘-Baseballmütze ist er mit dem Rad zu dem winzigen Laden an einer gekiesten Straße gefahren und hat sich in die tägliche Herausforderung gestürzt, seine Produkte zu einigen der ärmsten Menschen der Welt zu bringen. Verkäufer in Unilever-Uniformen sind als mobile Werbetafeln unterwegs und entwickeln persönliche Beziehungen zu den Ladenbesitzern, indem sie von Tür zu Tür reisen. Sie bekommen Extrazahlungen, wenn sie ihr Tagesziel erreichen. „Ein systematischer Vertrieb ist entscheidend für den Erfolg eines Konzerns in einem Entwicklungsland. Aber sie ist ein großangelegtes Projekt“, meint Rajendra Aneja, geschäftsführende Direktorin bei Unilever Tanzania. In Tansania gibt es etwa 100.000 Läden in 9.000 Dörfern im ganzen Land. Da die Hälfte der Bevölkerung unter der Armutsgrenze lebt, kaufen die Menschen jeden Tag winzige Mengen Reis, Mais und Mehl an kleinen Straßenständen, die für Fahrzeuge zu eng sind. Weil Unilever nur den großen Läden und Supermärkten in den Städten Waren per Lastwagen liefert, musste der Konzern eine andere Form der Verteilung in die Läden der unzugänglichen Dörfer finden. Im Dezember begann der Konzern mit einem Pilotprojekt, um diesem Problem zu begegnen: der ‚Fahrradbrigade‘. Verkäufer bekommen Fahrräder mit großen, hinten festgeschweißten Kästen, um kleine Pakete Waschmittelpulver, Margarine, Seife und Öl zu transportieren. Jeder Verkäufer fährt 20 bis 30 Läden an und folgt dabei einer festgelegten Route. Kleine Omo-Waschmittelpakete und Blue-Band-Margarine sind Marktführer geworden, und Key-Seife, die im letzten Dezember herauskam, hat in nur acht Monaten 15% eines hart umkämpften Marktes gewonnen.“¹¹⁷ Tansania ist eines der ärmsten Länder der Welt und benötigt dringend wirtschaftliche Entwicklung, um die Grundbedürfnisse der Armen zu erfüllen. Ob Unilevers „Erfolg in einem Entwicklungsland“ den Weg zu weiterer Entwicklung der lokalen Bevölkerung öffnet, bleibt höchst fraglich.

Zwangsfütterung mit Gen-Food

Unilever war einer der ersten TNKs, der begann gentechnisch veränderte Produkte zu verwenden. Ihre „Beanfeast“-Produktparte, die mittlerweile verkauft wurde, enthielt gentechnisch veränderte Sojabohnen. Ein kleines, leicht zu übersehendes Sternchen in der Zutatenliste war der einzige Hinweis, um Verbraucher zu warnen. „Bachelors Beanfeast“ enthielt Sojabohnen, in denen genetisches Material eines Virus, einer Bakterie und sogar der Petunia Pflanze eingepflanzt war. Auswirkungen auf den Menschen können nicht vorgesehen werden. Unilever erhielt mehr als 3.000 Protestanrufe von aufgebrachten Verbrauchern aus Großbritannien. Im Frühjahr 1999 sah sich Unilever gezwungen, sein GMO-Flaggschiff Beanfeast aus dem Verkauf zu ziehen.¹¹⁸ Dennoch – als ein früheres Vorstandsmitglied der Biotechnologielobby **Europabio** – war Unilever gemeinsam mit u.a. Monsanto Europe, Novartis, Bayer und Danone daran beteiligt, die US-amerikanische, kanadische und argentinische WTO-Klage gegen das EU Gentechnik-Moratorium durch ihre Lobbyarbeit zu unterstützen.

¹¹⁵ www.saipatform.org

¹¹⁶ Unilever Press Office 2003

¹¹⁷ Financial Times vom 7. November 2000: No order too

small for a bicycle brigade that peddles products in rural Tanzania, entnommen aus Corporate Watch UK, ohne Jahr.

¹¹⁸ Corpwatch UK (ohne Jahr)

NAMA – eine Deindustrialisierungsagenda

Weltweit agierende Produktionsnetzwerke und Deindustrialisierung

Der Handel mit Industriegütern macht mehr als 75% des gesamten Welthandels aus und ist demnach der größte Sektor, über den zur Zeit innerhalb der WTO verhandelt wird.¹¹⁹ Seit den 1990ern wird die weltweite Produktion vermehrt durch große Produktionsnetzwerke organisiert, die in verschiedenen Ländern operieren, und zwar entweder durch direkte Tochterunternehmen oder durch Vertragspartner. Diese Netzwerke und „globalen Wertschöpfungsketten“ werden von einigen wenigen „Führungsfirmen“ dominiert, d.h., von den größten weltweit agierenden transnationalen Konzernen mit ihren Hauptsitzen in den USA, Japan und natürlich Europa. Die Herausbildung dieser globalen Produktionsnetzwerke ist zum einen das Ergebnis technologischer Entwicklungen. Zum anderen leistete aber auch die Liberalisierung des Handels ihren Beitrag, indem sie es transnationalen Konzernen ermöglichte, ihre Waren ohne hohe Transaktionskosten von einem Ort zum anderen zu transportieren und förderte damit Auslagerungsprozesse in Regionen mit den niedrigsten Arbeitskosten. In Bezug auf die gegenwärtigen WTO-Verhandlungen über den Zugang zu nichtagrarischem Märkten (Non-Agricultural Market Access, NAMA) fordern die transnationalen Konzerne nun die weitere Abschaffung so genannter „Handelshemmnisse“. Dazu gehören Industriezölle, die vor allem in einigen Entwicklungsländern hoch sind, sowie andere Maßnahmen wie Exportbeschränkungen oder ökologische und soziale Standards, die so genannten nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Die stärksten Exportsektoren der EU-Staaten sind die folgenden: Die Chemieindustrie mit **BASF** und **Bayer**, Pharmaindustrie mit **GlaxoSmithKline** und den Schweizer Unternehmen **Novartis** und **Roche**, die Automobilindustrie mit **DaimlerChrysler**, **Volkswagen**, **Peugeot**, **Fiat**, **Renault** und **BMW**, Maschinen- und Anlagebau mit **ThyssenKrupp** und **Siemens** und schließlich die Papierindustrie.¹²⁰ Auch das

Hauptziel der EU in den gegenwärtigen NAMA-Verhandlungen ist es, durch breite und drastische Zollkürzungen weiteren Marktzugang zu erreichen (siehe Kasten 16, S. 42). Entwicklungsländer wiederum sind nicht nur stark von Staatseinkünften aus Zolleinnahmen abhängig, sondern auch von politischem Handlungsspielraum bzw. „policy space“, um ihre noch in den Kinderschuhen steckenden Industrien durch Zollpolitik zu regulieren:

- Als Teil von Strukturanpassungsprogrammen der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF) hat eine große Anzahl von Entwicklungsländern ihre Importregime in den 1980er Jahren liberalisiert. Ein UNCTAD-Analyst fand bei einer Stichprobe von 40 Ländern heraus, dass als Folge dieser Liberalisierung in der Hälfte der untersuchten Länder ein Prozess der **Deindustrialisierung** stattgefunden hatte. Die meisten dieser Länder befinden sich in einem niedrigen Entwicklungsstadium, wie z.B. Ghana, Simbabwe, Paraguay, Barbados und Haiti. Doch auch viele andere Länder, besonders in Lateinamerika, hatten ein Schrumpfen ihrer industriellen Basis zu verzeichnen, als ihre Zölle im Zuge von Liberalisierungsprogrammen gekürzt wurden. Dazu gehören Chile, die Philippinen, Brasilien und Venezuela.¹²¹ Weitere Deindustrialisierungen werden nicht nur Entwicklungsperspektiven aushöhlen, sondern auch gravierende Auswirkung auf die Beschäftigung in diesen Ländern haben.
- Nach Abschluss der NAMA-Verhandlungen könnten laut einiger von UNCTAD vorgenommener Simulationen beispielsweise einige afrikanische Länder der Subsahara-Region Einbußen von zwischen 33 und 7 Prozent bei ihren **Zolleinnahmen** hinnehmen müssen - je nach angenommener Zollreduktionsformel. Im Falle Südafrikas bewegt sich der

¹¹⁹ WTO 2002: International Trade Statistics

¹²⁰ European Commission 2005b, European Commission 2004: 46

¹²¹ Shafaeddin 2005, vgl. Action Aid 2005a: 9

geschätzte Verlust zwischen 26 und 5 Prozent.¹²² Einige durch Schulden belastete und extrem verarmte Länder sind jedoch in höchstem Maße von diesen Zolleinnahmen abhängig. In zahlreichen der ärmsten Länder der Subsahara-Region, wie beispielsweise Benin, Gambia, Lesotho, Sierra Leone und Uganda, belaufen sich die Zolleinnahmen auf mehr als 40% aller Staatseinkünfte.¹²³ Einschnitte bei den Zolleinnahmen würden folglich zu noch geringeren Ausgaben der Regierungen in den Bereichen Bildung, Gesundheit und Sozialversicherungswesen oder anderen Diensten führen, deren Ausbau dringend notwendig für die Entwicklung dieser Länder ist.

- Darüber hinaus gründen sich die weltweit agierenden Produktionsnetzwerke ähnlich wie im landwirtschaftlichen Sektor auf eine internationale Arbeitsteilung, innerhalb derer die transnationalen Konzerne ihre arbeitsintensive Produktion in die ärmsten Länder verlegen, während die entwickelten Länder versuchen, ihre Position als Machtblock einer globalen Wertschöpfungskette zu stärken. Die Stärke der EU im industriellen Sektor basiert auf der Produktion von höherwertigen Produkten, d.h. auf mit veredelten bzw. im Wert gesteigerten Produkten, die sich durch Qualität, Markennamen und mit ihnen verbundenen Dienstleistungen zu einem höheren Preis verkaufen lassen und die Hälfte des europäischen Exports sowie ein Drittel der weltweiten Nachfrage ausmachen. Durch diese internationale Arbeitsteilung bleiben Entwicklungsländer in ihrer **Abhängigkeit von Rohstoffen** stecken, wie eine kürzlich erschienene Studie von UNCTAD deutlich zeigt: Benin, Mosambik und Ghana sind traurige Beispiele dafür, wie Handelsliberalisierung die Chancen verringert, ökonomische Diversifikation zu entwickeln. Als Ergebnis von Liberalisierung steigerte Benin seine Spezialisierung auf den Baumwollexport insgesamt ums Vierfache – und damit auch die Abhängigkeit des Landes von einem Produkt.¹²⁴

Die NAMA-Lobbyisten

Auch die NAMA-Verhandlungen werden auf das Engste von Konzernlobbygruppen verfolgt. Dabei ist **UNICE** sicherlich der stärkste Lobbyverband, da die meisten nationalen Unternehmensverbände noch immer über eine starke industrielle Basis verfügen. „Die NAMA-Verhandlungen genießen bei UNICE mit die höchste Priorität in der DDA [Doha Entwicklungsrunde]. Weitgehende Zoll-liberalisierungen und die Abschaffung von nicht-tarifären Handelshemmnissen werden eines der Hauptkriterien sein, nach denen UNICE über seine allgemeine Unterstützung der Abschlussvereinbarung [der WTO-Ministerkonferenz in Hong Kong] entscheiden wird.“¹²⁵ Dies zeigt sich auch darin, dass die letzte UNICE-„Lobbymission“ nach Genf vor der WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2005 den Schwerpunkt auf NAMA legen wird, sowie darin, dass UNICE im ganzen Jahr 2005 verstärkte Aktivitäten zum Thema NAMA in Genf entwickelte.¹²⁶ Unter der Führung der U.S. National Manufacturers Association (NAM, US-Vereinigung Nationaler Produzenten) beispielsweise organisierten UNICE und Vertreter nationaler Arbeitgeberverbände aus Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Dänemark innerhalb der EU sowie Norwegen, Japan und Korea außerhalb der EU gemeinsam ein „Fly-in“ nach Genf.¹²⁷ In bilateralen Treffen mit wichtigen Verhandlungsteilnehmern forderten sie drastische Zollsenkungen und die Abschaffung nicht-tarifärer Handelshemmnissen durch die aktuellen NAMA-Verhandlungen. UNICE konnte bereits im Herbst 2005 eine Erfolgsgeschichte verbuchen: Der Handelsministerrat änderte das Mandat der Kommission von der ursprünglichen Maximalzollgrenze von 25% in den aktuellen Verhandlungen auf nunmehr 15% (siehe Kasten 16, S. 42).

¹²² Fernandez de Córdoba 2004, vgl. Action Aid 2005a: 19

¹²³ Worldbank 2003, vgl. Hilary 2005: 8

¹²⁴ UNCTAD 2004b

¹²⁵ UNICE 2005b

¹²⁶ Vgl. beispielsweise KITA et al 2005

¹²⁷ NAM 2005

Kasten 16: Auffällige Gemeinsamkeiten – die Positionen der Kommission und von UNICE im Vergleich

Die letzte Position der Kommission bei den NAMA-Verhandlungen, auf die man sich im November 2005 als Minimalbedingung für ihr Angebot im Bereich Landwirtschaft einigte, ähnelt stark der Position von UNICE in deren Hongkong-„Fact Sheet“ vom September 2005. Sowohl die Kommission als auch UNICE favorisieren eine einfache Schweizer Formel, d.h. eine Formel, die hohe Zölle in stärkerem Maße reduziert als niedrigere Zölle. Sowohl die Kommission als auch UNICE sind sich darin einig, dass Zölle in „fortgeschrittenen Entwicklungsländern“ 15% nicht überschreiten sollten – eine Zahl, für die UNICE heftige Lobbyarbeit geleistet hatte. Bezüglich nicht-tarifärer Handelshemmnisse erwähnt die Kommission nur Exportzölle, die UNICE ebenfalls an erster Stelle der nicht-tarifären Handelshemmnisse nennt, die sie reduziert sehen möchte. UNICE scheint folglich mit seinen Lobbyanstrengungen bei der Europäischen Kommission sehr erfolgreich gewesen zu sein:

Die Position der Europäischen Kommission zu den NAMA-Verhandlungen:¹²⁸

„Wir streben eine Vereinbarung auf Basis einer **einfachen Schweizer Zollsensungsformel** an, die auf jede Zolllinie einzeln („line-by-line“) angewandt werden und zu nachhaltiger Verbesserung des realen Marktzugangs durch Senkung der **angewandten Zölle** von entwickelten und stärker wettbewerbsfähigen Entwicklungsländern führen soll [...].

Details:

- Fortgeschrittene Entwicklungsländer: [...] die höchsten Zölle sollten **15% nicht überschreiten**. [...]
- Ungebundene Zölle: Heraufgesetzt um 10 Prozentpunkte vor der Reduktion.
- Nicht-tarifäre Handelshemmnisse: Notwendigkeit einer Vereinbarung über die Abschaffung von **Exportzöllen** oder deren Bindung auf niedrigem Niveau.“

Die Position von UNICE zu den NAMA-Verhandlungen:¹²⁹

„Zollsensungsformel: Die Verhandlungen zum jetzigen Zeitpunkt bis Hongkong sollten sich auf die Zollsensungsformel konzentrieren, die **ohne jede Ausnahme die angewandten Industriezölle** beschneiden sollte [...]. UNICE ist der Überzeugung, dass eine **einfache Schweizer Formel** der beste Weg ist, dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen [...]. Das Maximalniveau jeglicher Industriezölle sollte am Ende der Umsetzungsphase **15% nicht überschreiten**.

- Zollbindung: [...] eine nicht-lineare 5%ige Heraufsetzung von ungebundenen Zöllen, bevor sie Gegenstand der Zollformel werden.
- Nicht-tarifäre Handelshemmnisse: Horizontale nicht-tarifäre Handelshemmnisse sollten sich auf die geeignetste und effektivste Weise auf Themen wie **Exportbeschränkungen/-steuern** [...] richten.“

Neben UNICE engagieren sich auch einige sektorale Lobbyverbände bezüglich der NAMA-Verhandlungen. So setzt sich **CEFIC** (European Chemical Industry Council) nicht nur gegen die geplante REACH-Regulierung (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals, Registrierung, Evaluierung und Zulassung von Chemikalien) ein, sondern drängt auch auf Nullzölle bei Chemikalien (siehe Kasten 7, S. 43). In einer von Burson-Marsteller unter führenden Kommissionsbeamten durchgeführten Studie rangiert laut

Auskunft der Befragten der Einfluss der Chemielobbyisten ganz oben.¹³⁰ Zu den Hauptakteuren innerhalb von CEFIC gehört **BASF**. Auch die Automobillobby ist nicht untätig: Der Lobbyverband der Europäischen Automobilindustrie **ACEA** hat gerade erst ein neues Büro in China eröffnet und daher sind seine Hauptinteressen bei den WTO-Ver-

¹²⁸ European Commission 2005e, Unterstreichung im Original, Fettdruck durch die Autorin.

¹²⁹ UNICE 2005a, Fettdruck durch die Autorin.

¹³⁰ Burson-Marsteller/BKSH 2003: 7

handlungen auf Chinas Umsetzung seiner Beitrittsverpflichtungen gerichtet.¹³¹ Nichtsdestotrotz wurde auch das Interesse der Automobilindustrie an den aktuellen WTO-Verhandlungen während

der WTO-Ministerkonferenz 2003 in Cancún offenbar, als **DaimlerChrysler** einen Empfang für die anwesenden Delegierten ausrichtete.



Foto: Andrea Baranes

Kasten 17: Deindustrialisierung und ökologischer Rückschritt? – CEFIC und NAMA

Die Chemieindustrie gehört mit ihren global vernetzten Zulieferer- wie Abnehmerfirmen zu den am stärksten international ausgerichteten Industriezweigen. Sie bildet den drittgrößten industriellen Sektor der Welt, und der Handel mit Chemikalien beläuft sich auf bis zu 10% des weltweiten Warenhandels.¹³² Die Produktion liegt weitgehend in der Hand einiger weniger transnationaler Unternehmen. Von den zehn größten Chemiekonzernen der Welt kommen sechs aus der Europäischen Union, mit den deutschen Firmen **BASF** und **Bayer** an der Spitze.¹³³ Die europäische Produktion macht 30% der Weltproduktion aus.¹³⁴ Die europäischen Firmen sind im European Chemical Industry Council (CEFIC) organisiert, der auch das Sekretariat des International Council of Chemical Associations (ICCA) innehat. In einem riesigen Gebäude außerhalb des Brüsseler Zentrums untergebracht, gehört CEFIC zu den größten und einflussreichsten europäischen Unternehmensverbänden. Der Verband betrachtet die WTO als den wichtigsten Ort für Handelsliberalisierung: „Während der letzten Verhandlungsrunde wurden Vertreter der Chemieindustrie von Entscheidungsträgern dafür gelobt, dass sie einen schlüssigen, globalen Ansatz der Chemieindustrie bereitgestellt hätten. Die Chemieindustrie muss die Gelegenheit ergreifen, bei der nächsten Runde der WTO-Verhandlungen eine ähnliche Rolle zu spielen.“¹³⁵ So ist es nicht weiter überraschend, dass René van Sloten, Beauftragter für Handelspolitik bei CEFIC, auch der UNICE Arbeitsgruppe für Marktzugangs-

¹³¹ ACEA 2005

¹³² Schöring 2004

¹³³ Errechnet aus OECD-Zahlen zum Verkaufsvolumen der Konzerne (Schöring 2004).

¹³⁴ Ebd.

¹³⁵ CEFIC 2001: 2

¹³⁶ ICCA 2005a, ICCA 2005b

¹³⁷ Hilary 2005: 4

fragen und WTO vorsitzt. Das Ziel von CEFIC bei den gegenwärtigen Verhandlungen betrifft hauptsächlich Marktzugang durch weitere Abschaffung von Zöllen und Umweltstandards, die die Chemieindustrie betreffen.¹³⁶

Dies wurde bereits zum Teil in einem plurilateralen Abkommen erreicht. Laut eines Lobbyisten eines großen europäischen Chemiekonzerns wurde das so genannte Chemical Tariff Harmonisation Agreement (CTHA, Abkommen über die Harmonisierung bzw. Angleichung von Chemiezöllen), ein Anhang zum GATT-Abkommen von 1995, vollständig von Lobbyisten der Chemieindustrie geschrieben. CEFIC fordert weitere Zollsenkungen und schlägt eine sektorale Initiative vor, die in den nächsten 15 Jahren zum vollständigen Verbot von Chemiezöllen führen soll. Die Auswirkungen der daraus folgenden Gewinne für die europäische Chemieindustrie sind jedoch höchst fraglich: Das Beispiel der Elfenbeinküste legt nahe, dass Liberalisierung einige Länder daran hindern könnte, ihre eigene Chemieindustrie aufzubauen. Denn hier brach die Chemieindustrie in den 1980ern als Ergebnis einer liberalisierten Handelspolitik auf Druck eines Struktur Anpassungsprogramms des IWFs völlig zusammen und kann nun erst wieder aufgebaut werden. Doch auch hier werden wiederum ausländische Konzerne die größten Gewinne einstreichen.¹³⁷

Die Brüsseler Chemielobby hat noch ein weiteres Ziel: Die EU diskutiert zur Zeit den Vorschlag eines EU-weit gültigen Gesetzes, das die Angabe von Sicherheitsdaten über Chemikalien erfordern würde, um eine einheitliche Regulierung von Chemikalien zu ermöglichen (bekannt unter dem Namen **REACH** – Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals (Registrierung, Evaluierung und Zulassung von Chemikalien)). Bereits im Jahr 1998 einigten sich die Europäische Kommission und der Ministerrat auf die Notwendigkeit, eine neue Maßnahme zur Kontrolle von Chemikalien in Europa einzuführen – auf der Grundlage, dass der Großteil der in Europa verwendeten Chemikalien nicht auf ihre Auswirkungen auf Umwelt und Gesundheit getestet wird. Dies gilt auch für Chemikalien, die sich in menschlichem Fettgewebe und Milch anreichern, die sich dauerhaft in der Umwelt festsetzen sowie viele andere, die gravierende Auswirkungen auf Gesundheit und Umwelt haben könnten. Nach einem langen Arbeitsprozess schlug die Kommission 2001 in einem Weißbuch, d.h. einem ersten Gesetzesentwurf, einen Vorbeugeansatz vor, der die folgende Maßnahme vorsah: Alle chemischen Substanzen, die in einer Menge von mehr als einer Tonne jährlich in der Europäischen Union produziert oder in sie importiert werden, sollten registriert werden.

Die EU-Initiative stieß auf Protest: Nachdem dies anfänglich nur für einzelne Konzerne Thema war, kurbelte schließlich die gesamte Chemielobby ihren Protest an, als BASF 2002 bei CEFIC die Führung übernahm. Chemiekonzerne und ihre Unternehmensverbände beiderseits des Atlantiks betrieben daraufhin eine intensive Kampagne gegen REACH. Europäische Chemiekonzerne vereinten sich im Rahmen des TABD (Transatlantic Business Dialogue, s. S. 20) erfolgreich auch mit der US-amerikanischen Chemieindustrie, die ihrerseits Lobbyarbeit betrieb, um die US-Regierung einzuschalten. Die Argumente der Chemielobbyisten bezogen sich auf Kosten, den Verlust von Arbeitsplätzen und selbstverständlich Wettbewerbsfähigkeit und wurden durch höchst zweifelhafte Studien untermauert.¹³⁸ Außerdem einigten sich die Konzerne dahingehend, dass REACH dem freien Handel zu viele Hindernisse in den Weg stellen würde und so im Widerspruch zu WTO-Abkommen stünde. Diese Kampagne wurde zudem von Japan unterstützt, das REACH als nicht-tarifäre Handelshemmnisse bei der WTO listen ließ und damit auf eine Beseitigung während der NAMA-Verhandlungen drängt. Die Lobbykampagne der Chemieindustrie war äußerst erfolgreich: „Der REACH-Vorschlag ist nur noch ein Schatten der ursprünglichen Pläne“, meint das Europäische Umweltbüro (EEB, European Environmental Bureau).¹³⁹ Die WTO und Handelspolitik hat ihre Rolle dabei gespielt: Denn schon die Androhung eines WTO-Verfahrens gegen ein potentielles nicht-tarifäres Handelshemmnis wie REACH kann ausreichen, Politiker dazu zu bringen, einen zunächst progressiven Vorschlag abzuschwächen.

¹³⁸ AmCham EU, CEFIC, FECC 2004

¹³⁹ Schörling 2004: 1

Laut eines Berichts des Europäischen Parlaments ist einer der erfolgreichsten Akteure auf dem europäischen Parkett die europäische Pharmedia EFPIA (**European Federation of Pharmaceutical Industry Associations**).¹⁴⁰ Während sich der Schwerpunkt ihrer Anstrengungen auf das TRIPS-Abkommen bezieht, strebt sie durch eine sektorale Initiative auch eine Senkung der – bereits sehr niedrigen – Zölle im Bereich

der Pharmaindustrie an. Auch der Textilstreit mit China in der ersten Hälfte von 2005 wurde von der Importeurlobby genau verfolgt: **Eurocommerce** und die **Foreign Trade Association (FTA)**, setzte sich für unbeschränkten Marktzugang ein, während **Euratex**, die europäischen Unternehmensverbände der Textilproduzenten, für weitere Quoten stritt, um die europäische Textilindustrie zu schützen.

Kasten 18: Mehr als Industrieprodukte und Zölle: NAMA und die Folgen für die Umwelt

Ausbeutung natürlicher Ressourcen: NAMA betrifft mehr als bloß Industriegüter. Alle natürlichen Ressourcen werden verhandelt, darunter Holz, Minerale und Edelsteine, aber auch Fisch und Fischprodukte. Die Liberalisierung dieser hochsensiblen Sektoren könnte beträchtliche Auswirkungen auf die Umwelt haben. So kommt eine Studie der USTR beispielsweise zu dem Ergebnis, dass niedrigere Zölle zu einem Anstieg des Handelsvolumens mit forstwirtschaftlichen Produkten sowie einer Steigerung des weltweiten Holzeinschlags führen würden.¹⁴¹ Der weltweite Kahlschlag der Wälder könnte so weiter beschleunigt werden. In der EU ist die Papierindustrie als einer der Hauptabnehmer von Holz an niedrigen Zöllen im forstwirtschaftlichen Sektor interessiert. Aus diesem Grund erwartet die Lobby der europäischen Papierindustrie (**CEPI**, Confederation of European Paper Industries) viel von den aktuellen NAMA-Verhandlungen: „Freier Zugang zu Rohstoffmärkten – für Holz, wieder aufbereitetes Papier, aber auch Chemikalien und Stärke – und die Abschaffung von Im- und Exportbeschränkungen würde die europäische Papierbrei- und Papierindustrie unterstützen.“¹⁴² Es bleibt offen, ob sie dafür auf offene Arme bei der Europäischen Kommission trifft. Ein weiterer ökologisch sensibler Sektor ist die Fischereiwirtschaft. In diesem Bereich ist die Abschaffung von Fischereizöllen zum Beispiel für die europäische Nahrungsmittelindustrie von großem Interesse. **CIAA**, der einflussreiche Verband der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie (s. S. 37), erwähnt ausdrücklich „Fisch und Fischprodukte“ als Sektoren, in denen „CIAA-Mitglieder bedeutende Fortschritte bei den Verhandlungen über Zugang zu Industriemärkten favorisieren“.¹⁴³ Das Beispiel der brasilianischen Fischereixporte in die EU zeigt deutlich, wie niedrigere Zölle die Ausbeutung natürlicher Ressourcen erhöhen. Zwischen 1999 und 2003 sind die Fischereixporte, hauptsächlich von Krabben und Garnelen, um jährlich durchschnittlich 60% gestiegen, während gleichzeitig die brasilianischen Importzölle von 12% auf 4,3% fielen.¹⁴⁴

Öko-Label: Neben den Zöllen sind auch andere ökologische Regulierungsmaßnahmen durch die NAMA-Verhandlungen bedroht. Die folgenden Umweltregulierungen wurden von der WTO bereits als potentiell abzuschaffende „Handelshemmnisse“ zur weiteren Erwägung aufgelistet: die Zertifizierung von Holzprodukten, Restriktionen des Handels mit Chemikalien, die Nachverfolgbarkeit und Kennzeichnung von Fisch und Fischprodukten, generelle Importverbote aus ökologischen Gründen sowie Verpackungs-, Vermarktungs- und Kennzeichnungsanforderungen nach Umweltkriterien.¹⁴⁵ Ein Beispiel eines europäischen Lobbyverbandes, der sich gegen Öko-Label einsetzt, ist der sehr effektive Neuling unter den Konzernlobbyisten **EICTA** (European Information, Communications and Consumer Electronics Technology Industry Association), ein Zusammenschluss aus zwei früheren Verbänden der Telekommunikations- und Informati-

¹⁴⁰ European Parliament 2003: 13

¹⁴¹ FERN 2000

¹⁴² CEPI 2005

¹⁴³ CIAA 2005b: 3

¹⁴⁴ Knirsch/Mittler 2005

¹⁴⁵ Friends of the Earth International 2005

onstechnologie (IT). Als gemischte Organisation zählt EICTA 53 multinationale Konzerne zu seinen Mitgliedern, darunter **Siemens, Philips, Ericson** und **Nokia**. Da Zölle im Elektroniksektor bereits sehr niedrig sind, zeigt sich EICTA hauptsächlich darüber besorgt, dass „regulatorische Barrieren eines der Haupthindernisse für den freien Fluss unserer Produkte geworden sind“, und stellt weiter fest, dass „spezielle Kennzeichnungen, wie Öko-Label, und die Regeln zu deren Anbringung international angeglichen und alle nationalen und regionalen Kennzeichnungen schrittweise beseitigt werden sollten“.¹⁴⁶ Eine solche Maßnahme hätte den Verzicht auf große Erfolge der Umweltbewegungen zum Ergebnis, da internationale Standards höchstwahrscheinlich weniger fortschrittlich wären als in der EU. Selbst wenn die EU nicht auf die weitere Abschaffung dieser besonderen Regulierungen drängen würde, könnte der Druck der Konzernlobbys in Verbindung mit den WTO-Listen Regierungen durch den so genannten „chill effect“ (zu deutsch etwa: „Einfrierungseffekt“) bereits jetzt schon davon abhalten, bereits existierende Kennzeichnungen weiter zu unterstützen oder neue einzuführen. Denn es könnte ja in Zukunft ein Handelsstreit drohen.

Dienstleistungen/GATS – der Wachstumssektor der EU

Der europäische Dienstleistungssektor und die weltweite Privatisierungswelle

Die EU ist der weltweit größte Exporteur von Dienstleistungen, mit einem Anteil von fast einem Viertel der gesamten Dienstleistungsexporte der Welt.¹⁴⁷ Innerhalb der EU gilt der Dienstleistungssektor als „die bei weitem dynamischste wirtschaftliche Tätigkeit“ und beläuft sich auf mindestens zwei Drittel des Bruttosozialprodukts und der Beschäftigung.¹⁴⁸ So schreibt die Europäische Kommission: „Die EU hat daher von einer weiteren Öffnung des Handels mit Dienstleistungen viel zu gewinnen, und dies ist folglich eine ihrer Hauptprioritäten in der Doha-Entwicklungs-Agenda“.¹⁴⁹ Im selben Dokument nennt die DG Trade den Dienstleistungssektor „als vielleicht das offensive Interesse der EU“.¹⁵⁰ Dienstleistungen waren in der EU-Handelspolitik nicht immer von so zentraler Bedeutung. Erst in den letzten zehn Jahren weiteten sich europäische Dienstleistungskonzerne über ihre nationalen Grenzen aus, indem sie ihre ausländischen Direktinvestitionen erhöhten. Dabei ist eine mächtige Gruppe neuer transnationaler Konzerne entstanden – insbesondere in den Bereichen Telekommunikation, Energie und Wasser. In all diesen Sektoren waren die transnationalen Konzerne früher Monopolisten in Staatseigentum, die sich nach der Liberalisierung des EU-Binnenmarktes zu weltweit agierenden Unternehmen entwickelten, d.h., **France Telecom,**

Deutsche Telekom, Telecom Italia und Spaniens **Telefónica** im Telekommunikationssektor, **Electricité de France** und die zwei deutschen Konzerne **RWE** und **E.on** im Energiesektor und schließlich **Suez, Veolia** und wiederum **RWE** im Bereich der Wasserversorgung.¹⁵¹ In zwei anderen Sektoren fordern europäische Konzerne solche aus den USA heraus: Europäische Firmen haben sowohl im Versicherungs-, als auch im Einzelhandelsbereich die Führung übernommen (zu den Versicherungskonzernen siehe Kasten 20, S. 51, zu Einzelhandelsunternehmen siehe Kasten 22, S. 53). Die EU hat klare Prioritäten in den laufenden GATS-Verhandlungen: „Die EU [...] sollte in denjenigen Sektoren Verhandlungen vorantreiben, in denen sie über einen vergleichbaren Vorteil verfügt und in denen von Drittländern bis jetzt erst wenige Verpflichtungen eingegangen wurden (Schifffahrt, Umweltdienstleistungen, Vertriebsdienstleistungen sind gute Beispiele)“.¹⁵² Anders als im Fall von Agrar- und NAMA-Verhandlungen stehen die GATS-Verhandlungen erst am Anfang – und es ist schwer aufzuzeigen, welche Auswirkungen sie bis jetzt gehabt haben. Nichtsdestotrotz wird GATS bestehende

¹⁴⁶ EICTA 2005

¹⁴⁷ European Commission 2003

¹⁴⁸ European Commission 2004: 8

¹⁴⁹ Ebd.

¹⁵⁰ Ebd.: 38, Hervorhebungen im Original.

¹⁵¹ UNCTAD 2004: 108f

¹⁵² European Commission 2005b

Privatisierungs- und Deregulierungspolitik beschleunigen, die bereits jetzt erhebliche Auswirkungen auf Entwicklung und Umwelt hatten. Neben weiterem Marktzugang, werden europäische Konzerne alles daran setzen, dass die EU in den WTO-Verhandlungen auf ein Festzurren bereits bestehender Liberalisierung drängt, die von anderen Foren, wie z.B. dem IWF oder der Weltbank durchgesetzt wurden.

- **Privatisierung:** Die weltweite Ausdehnung von Dienstleistungskonzernen ist oft mit Privatisierung verbunden, die vom IWF, von der Weltbank und dem Telekommunikationsabkommen als Teil von GATS erzwungen oder zumindest beschleunigt. Privatisierungen haben zu einem beispiellosen Kommerzialisierungsprozess geführt, durch den vormals öffentlicher Besitz nun durch Konzerne kontrolliert wird. Die Auswirkungen solcher Privatisierungen sind bereits klar zu erkennen: Zum einen haben Untersuchungen der ILO (International Labour Organisation) gezeigt, dass Privatisierungs- und Umstrukturierungsprozesse bei Wasser-, Strom- und Gasversorgern in der Regel Stellenabbau zum Ergebnis hatten, der oft bis zu 50% der Arbeitskräfte betraf.¹⁵³ Zum zweiten sind Privatisierungen mit der Entstehung einer Zwei-Klassen-Versorgung verbunden: Denn vor allem die Armen haben unter Preiserhöhungen zu leiden oder darunter, dass selbstgebaute Leitungen zerstört werden und diejenigen, die nicht zahlen können, vom Netz genommen werden – wie es z.B. im Fall von Südafrika und Nicaragua bereits passiert ist (siehe auch Kästen 21 und 23, S. 51 und 55).¹⁵⁴ Reichere Schichten dagegen werden zu bevorzugten Kunden. Nicht zuletzt unterhöhlen Privatisierungen die demokratische Kontrolle über zentrale Basisdienstleistungen. Eine weitere Liberalisierung – wie von den GATS-Lobbyisten und der EU gefordert – würde diese Tendenzen weiter verstärken und – bei eingegangenen GATS-Verpflichtungen – praktisch unumkehrbar in internationalem Recht festschreiben.

- **Deregulierung:** GATS ist nicht nur ein Handelsabkommen, sondern es bezieht sich auch – anders als die Agrar- und NAMA-Verhandlungen – auf Investitionen. Zudem sind einheimische Regulierungen wie soziale und Umweltstandards im Dienstleistungssektor von noch höherer Bedeutung als im industriellen und landwirtschaftlichen Sektor, da nationale Dienstleistungssektoren nicht durch Zölle geschützt werden. Daher ist es die Zielrichtung des GATS, einheimische Regulierungen aller Art abzubauen und greift damit direkt in das Recht jeder Gemeinschaft, sich und ihre Ökonomie selbst zu regulieren ein, sei es auf nationaler, aber auch regionaler oder lokaler Ebene. Grundlegende Dienstleistungen wie Wasserversorgung, Abwasserentsorgung oder Strom werden in vielen Ländern auf kommunaler Ebene verwaltet – eine grundlegende Voraussetzung, um demokratische Kontrolle über fundamentale und strategische Dienstleistungen zu sichern.

Konzernlobbyisten hinter dem GATS

Der Prozess, während der Uruguay-Runde¹⁵⁵ auch Dienstleistungen in die multilaterale Handelsordnung einzubeziehen, wurde sehr stark von Konzernen vorangetrieben. David Hartridge, der frühere Direktor der WTO Dienstleistungsabteilung beschrieb dies im Nachhinein folgendermaßen: „*Ohne den enormen Druck, den der amerikanische Finanzsektor ausübte, besonders einige Firmen wie American Express und Citicorp, hätte es kein Dienstleistungsabkommen gegeben*“.¹⁵⁶ Tatsächlich setzten zunächst vor allem US-amerikanische Finanzdienstleister die Idee eines internationalen Dienstleistungsabkommens auf die Tagesordnung der multilateralen Handelsverhandlungen. Europäische Unternehmen brauchten etwas mehr

¹⁵³ ILO 1998, zit. nach Bayliss 2002: 10

¹⁵⁴ ÖBFG 2003: 20ff, Bayliss 2002: 12

¹⁵⁵ Die Uruguay-Runde war die letzte Verhandlungsrunde des GATT. Sie dauerte von 1986 bis 1994 und hatte die Gründung der WTO zum Resultat. Mit dem GATS, das mit der Gründung der WTO in Kraft trat, wurde der Dienstleistungsbereich erstmals in das multilaterale Handelsregime integriert.

¹⁵⁶ Hartridge 1997

Zeit, sich der intensiven Kampagne der US-Dienstleistungsindustrie anzuschließen, die zum GATS führte. Es war die Kommission, die die **European Community Services Group (ECSG, Dienstleistungsgruppe der Europäischen Gemeinschaft)** bildete, um ihre Geschäftsinteressen während der Uruguay-Verhandlungen zu repräsentieren.¹⁵⁷ Die ECSG wurde hauptsächlich vom britischen Finanzsektor vorangetrieben, der durch **British Invisibles (BI)** im Bereich des internationalen Handels bereits gut organisiert war und schon 1981 sein Komitee zur **Liberalisation of Trade in Services (LOTIS, Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen)** gegründet hatte.¹⁵⁸

Kasten 19: Julian Arkell – einer der Experten hinter den GATS-Lobbyverbänden

Julian Arkell ist ein älterer Herr mit einer erstaunlichen Biographie. Mit Bezeichnungen wie „Wie man Konzerne in die GATS-Verhandlungen bringt“ oder „der größte lebende GATS-Experte“ könnte man seine Arbeit und Lebensaufgabe zusammenfassen. Arkell initiierte nicht nur die Gründung von Dienstleistungsgruppen auf nationalem, europäischem und weltweitem Niveau, sondern er war auch persönlich bei fast jedem Lobbyverband engagiert, der bei den GATS-Verhandlungen etwas zu sagen hatte. Die Liste der Lobbyverbände, in denen Arkell engagiert war, ist lang. Auf nationalem Niveau war er stark in die ICC UK und den CBI involviert. Zudem war er Gründungsmitglied des LOTIS-Komitees von British Invisibles. Dann wurde er von British Invisibles damit beauftragt, als ECSG-Sekretär tätig zu werden sowie ähnliche Tätigkeiten für LOTIS auszuführen. Sowohl British Invisibles als auch die ECSG waren die europäischen Triebkräfte hinter den Dienstleistungsverhandlungen in Uruguay. Auf europäischer Ebene agierte er 1990-1994 als Dienstleistungsberichterstatter für die GATT-Arbeitsgruppe von UNICE. Auf globaler Ebene unterstützte er die Gründung des Global Services Network im April 1998, saß 1997-2000 dem World Services Forum vor und war 2001 Mitglied des Business Advisory Committee beim zweiten World Services Congress in Hongkong.

Unter seinen Veröffentlichungen finden sich mehrere Anleitungen zum Lobbyieren im Dienstleistungssektor, deren englische Titel sich wie folgt übersetzen ließen: „Wie man einen nationalen Zusammenschluss von Dienstleistungskonzernen bildet und leitet – eine Aktionscheckliste“ (1997) und „Ein Überblick über Themen bei den GATS-Verhandlungen – für Lobbyisten“ (1998). Darin rät Arkell sowohl Regierungen als auch Konzernen dringend, zu den kommenden GATS-2000-Verhandlungen Lobbyverbände zu bilden: „Die Konzerne müssen in der EU besser organisiert werden, um im weiter gesteckten Interesse des Freihandels wo immer möglich mit den US-Konzernen zu kooperieren“.¹⁵⁹ Arkell musste nicht lange auf die Umsetzung seiner Vorschläge warten. Im Jahr 1999 initiierte Leon Brittan das European Services Forum, das schließlich von Andrew Buxton gegründet wurde, der ebenso wie Arkell im LOTIS-Komitee von British Invisibles eine führende Rolle einnahm.

Seit dem Jahr 2003 konzentrierte sich Julian Arkell auf neue Ziele. Während er bis dahin recht erfolgreich an der Gründung verschiedener GATS-Lobbyverbände beteiligt war, wurde das GATS immer schärfer von seinen Gegnern kritisiert. In einem Hintergrundsbericht zu den GATS-Verhandlungen macht Arkell deutlich, dass „einige Aktivisten-NGOs“ viele falsche Behauptungen in die öffentliche Debatten hineintrügen. Er stellte fest: „Es ist von größter Bedeutung, dass die Unterstützer der Dienstleistungsverhandlungen, Regierungen wie Konzerne, destruktiven Behauptungen entgegentreten und die Wahrheit verkünden.“ Des Weiteren beschrieb er detailliert, welche Argumente für eine solche öffentliche Kampagne zu benutzen seien, nämlich Entwicklungsrhetorik und die Leugnung der Bedrohung öffentlicher Dienstleistungen.¹⁶⁰

157 Arkell 2001: 19

158 Zu einer Übersicht über die im GATS-Prozess aktiven Konzernlobbyorganisationen vgl. Arkell 2001: 19f

und Wesselius 2002

159 Arkell 1998: 30

160 Arkell 2003: 7

Arkell lebt mittlerweile auf einer spanischen Insel und arbeitet als Berater in seiner eigenen Firma International Trade and Services Policy (ITSP insights on issues). Zu seinen Kunden gehören die Europäische Kommission, Hill&Knowlton, ICC Paris, die OECD, UPS, das britische Handels- und Industrieministerium, das Mark Twain Institute (eine radikale, neoliberale Denkfabrik), die US Coalition of Services Industries (US-Verband der Dienstleistungskonzerne) und das US-Handelsministerium. Der 1934 geborene Arkell jettet noch immer um die Welt, um seine Lebensaufgabe zu erfüllen: die Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen im Interesse der Wirtschaft. Erst 2005 war er an der Erstellung einer von DG Trade in Auftrag gegebenen Nachhaltigkeitsverträglichkeitsstudie zu Vertriebsdienstleistungen beteiligt.¹⁶¹

Im Jahr 1999, also kurz vor Beginn der neuen GATS-Verhandlungsrunde, ergriff die Europäische Kommission die Initiative zur Gründung eines schlagkräftigen GATS-Lobbyverbandes. Der Handelskommissar Leon Brittan initiierte die Bildung eines europäischen Lobbyistenverbandes für Dienstleistungen, das **European Services Forum (ESF)**, Europäische Dienstleistungsforum), das seither zu einer hörbaren Stimme innerhalb der Entscheidungsfindungsprozess in der EU-Handelspolitik geworden ist. Zum Eröffnungstreffen des ESF las sich Brittans Einladung an die Wirtschaft wie folgt: *„Sie sind die treibende Kraft des Beratungsgremiums, das wir eingerichtet haben, meine Tür steht Ihnen in allen wichtigen Angelegenheiten offen. Ich bin in Ihrer Hand, um mir Ihre Ziele, Ihre Liberalisierungsprioritäten anzuhören [...] Ich rechne mit Ihrer Unterstützung und Ihren Anregungen, auf der Ebene des einzelnen Unternehmens, des Vorstandsvorsitzenden sowie auf der Ebene europäischer und nationaler Verbände, so dass wir unsere Strategie fein abstimmen und klar die wichtigsten Verhandlungsziele definieren können, die in der internationalen Expansion des Dienstleistungsgeschäfts eine tatsächliche Wirkung haben werden.“*¹⁶² Das ESF ist das beste Beispiel einer geradezu „inzestuösen“ Beziehung zwischen Konzernen und der Kommission. Seit die Unternehmen aufgefordert wurden, bei der Entwicklung der EU-Handelspolitik mitzuwirken, blieb die Kooperation zwischen Kommission und ESF immer sehr eng gewesen. Das Hauptanliegen bei der Gründung des **European Services Forum (ESF)** war die Verbesserung der früheren Dienstleistungsorganisationen, der ECSG und ihres Nachfolgers, des **European Tradable Services Network (ETSN)**, das „weder engagierte Führung

noch Triebkraft besaß“.¹⁶³ Das ESF repräsentiert nun hauptsächlich die Interessen großer transnationaler Dienstleistungskonzerne. Durch direkte, hochrangige Abgeordnete einzelner Unternehmen werden die Interessen der transnationalen Konzerne so gut gesichert wie im ERT. So besteht die **European Service Leaders Group** innerhalb des ESF aus Vorstandsvorsitzenden der größten Dienstleistungskonzerne Europas. ESF-Mitglieder unternehmen regelmäßig so genannte „Lobby-Missionen“ nach Genf, um direkt bei der WTO vor Ort Lobbyarbeit unter Delegierten und Botschaftern zu leisten. ESF-Mitglieder und ihr Sekretariatspersonal treffen sich häufig mit Kommissionsbeamten und führen zudem eine rege E-Mail-Korrespondenz über ihre gemeinsame Strategie in den WTO-Dienstleistungsgesprächen. E-mails, die dem Corporate Europe Observatory vorliegen offenbaren, dass das ESF auch in engem Kontakt mit dem WTO-Sekretariat steht. So wurden das ESF beispielsweise im September 2004 von Alejandro Jara, damals Vorsitzender des WTO-Dienstleistungsrates (Council of Trade in Services), und Hamid Mamdouh von der Dienstleistungsabteilung der WTO darum gebeten, *„eine Beurteilung der öffentlich zugänglichen GATS-Eingangsangebote vorzunehmen, um die Position des Privatsektors zum aktuellen Stand der Verhandlungen abzugeben.“*¹⁶⁴ Diese Beurteilungen wurden persönlich von DG Trade-Beamten und dem ESF diskutiert. Auch auf internationaler Ebene ist das ESF zunehmend gut vernetzt: Im September 2005 beispielsweise

¹⁶¹ www.arkell.info/profile.html

¹⁶² Brittan 1999, Fettdruck im Original.

¹⁶³ Arkell 2001

¹⁶⁴ CEO 2005

organisierte das ESF zusammen mit Dienstleistungslobbyisten aus Australien, Chile, Indien, Japan und den USA eine Lobbyreise nach Genf. Zudem ist das ESF Mitglied in der **Global Services Coalition (GSN)**. Laut eines Berichts der US Coalition of Services spielte die Global Services Coalition eine Schlüsselrolle dabei, sicherzustellen, dass der Dienstleistungsbereich eine angemessene Berücksichtigung im so genannten „Juli Paket“ finden würde, das die Doha-Verhandlungen nach dem gescheiterten Ministertreffen in Cancún im Sommer 2004 wieder auf die Gleise brachte.¹⁶⁵

Die Prioritäten der EU in der aktuellen Verhandlungsrunde

Das übergeordnete Ziel der Europäischen Kommission und der europäischen Dienstleistungskonzerne bezüglich der GATS-Verhandlungen war und ist immer noch durch *„die Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte in der ganzen Welt und die Abschaffung von Handels- und Investitionshemmnissen für den europäischen Dienstleistungssektor“*¹⁶⁶, einen Markt für die Expansion der europäischen Dienstleistungskonzerne zu schaffen. Das ESF hat wiederholt deutlich gemacht, dass grundlegende Dienstleistungen wie die öffentliche Wasserversorgung oder das Gesundheitswesen, sämtlich Gegenstand der Verhandlungen sein sollten: *„Unser Verständnis von öffentlichen Dienstleistungen ist, dass sie etwas für die Öffentlichkeit tun, und die Öffentlichkeit besteht aus Unternehmen, die international Handel treiben“*. Aber gerade diese Sektoren, d.h., die Infrastruktur wie Wasserversorgung, Abwasserentsorgung und Energieversorgung, die für die EU und ihre transnationalen Konzerne von größtem Interesse sind, wurden von vielen WTO-Mitgliedsländern zum großen Teil noch nicht im Rahmen der WTO liberalisiert. Das ESF und andere Dienstleistungs-Lobbyorganisationen verbergen ihren Unmut über den aktuellen Verhandlungsstatus nicht: *„Eine Verhandlungsrunde, die mit Abkommen über die Landwirtschaft und Industriegüter endet, aber keinen bedeutenden Fortschritt im Dienstleistungsbereich gemacht hat, ist inakzeptabel. Dienstleistungen sind integraler Bestandteil der Verhandlungen und müssen dieselbe Berücksichtigung finden und mit derselben Intensität angegangen*

*werden wie Landwirtschaft und Industriegüter.“*¹⁶⁷ So drängt die EU nach dem Ende der Verhandlungen in Doha nun auf einen neuen Anlauf, die ins Stocken geratenen GATS-Verhandlungen wieder in Bewegung zu bringen. Die EU hat dabei vor allem die gegenwärtigen Verhandlungsmodalitäten im Blick. Diese funktionieren derzeit durch ein System der Forderungen und Angebote, die in bilateralen Gesprächen verhandelt werden und es den WTO-Mitgliedern zumindest rein formal ermöglichen, Liberalisierungsverpflichtungen nur nach ihren Wünschen einzugehen. Mit ihrem neuen Vorschlag zu „komplementären Verhandlungsmethoden“ möchte die EU nun so genannte „benchmarks“, d.h. „quantitative Ziele“ bzw. „Mindeststandards“ für neue und überarbeitete Liberalisierungsverpflichtungen einführen, um so den Druck auf zögerliche Mitgliedsstaaten zu erhöhen.¹⁶⁸ Zusätzlich dazu drängt die Kommission auf den Beginn sektoraler Verhandlungen im Bauwesen, bei Computer- und damit verbundenen Dienstleistungen, im Vertriebswesen, bei Umweltdienstleistungen (inklusive Wasserversorgung), Finanzdienstleistungen, Telekommunikationswesen und Schiffstransporten. WTO-Mitglieder müssten dann einer gewissen Anzahl dieser Vereinbarungen beitreten. Die sektoralen Verhandlungen würden in so genannten „Freundesgruppen“ ausgearbeitet, die diejenigen Länder mit speziellen Interessen an einem bestimmten Sektor umfassen würden. Diese sektoralen Verhandlungen würden zu bevorzugten und wahrscheinlich leicht zugänglichen Oasen der Konzernlobbyisten – so geschehen bei den plurilateralen Verhandlungen über Finanzdienstleistungen und Telekommunikationswesen. Auch bei den derzeitigen NAMA-Verhandlungen sind solche Vorkommnisse durch das Protokoll eines plurilateralen Treffens zum Elektroniksektor offenbar geworden.¹⁶⁹ Das ESF gehört zu den stärksten Unterstützern des neuen EU-Vorschlags zu den GATS-Verhandlungsmodalitäten.

¹⁶⁵ Vastine 2005: 17

¹⁶⁶ www.esf.be

¹⁶⁷ ASR, CSCE, ESF; JSN, NASSCOM, USCSI 2005

¹⁶⁸ WTO 2005b

¹⁶⁹ WTO 2005a

Erfolge in der Vergangenheit und noch mehr Dienstleistungs-Lobbyisten

Das ESF ist bei den GATS-Verhandlungen der einflussreichste Lobbyverband in Brüssel. Viele Unternehmen und Verbände bringen ihre Interesse dennoch auch durch weitere Kanäle zum Ausdruck. Ein DG Trade-Beamter nennt den Schifffahrtssektor als einen derjenigen Sektoren, in denen sehr viel Lobbyarbeit stattfindet, und fügt weiterhin andere Sektoren wie Energie, Telekommunikationswesen, Versicherungswesen und Postdienste hinzu. Lobbyerfolge der Vergangenheit spiegeln sich in den Anhängen zum GATS wider, die erst nach dem Ende der Uruguay-Runde jedoch vor Beginn der neuen GATS-Verhandlungen im Jahr 2000 beschlossen wurden, nämlich zu Finanzdienstleistungen und Telekommunikation. Zunächst Finanzdienstleistungen: Ein Bericht der US Coalition of Services stellt fest, dass die Verhandlungen über Finanzdienstleistungen von 1997 „die ersten [waren], bei denen sich ein multinationaler Zusammenschluss von Konzernvertretern, in diesem Fall die größten Finanzdienstleistungsunternehmen und –verbände der USA, Kanadas, Großbritanniens und Kontinentaleuropas, organisierte, um für eine Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen einzutreten“.¹⁷⁰ Sie bilde-

ten die **Financial Leaders Group (FLG)** und die **Financial Leaders Working Group (FLWG)**, um mit den Verhandlungsführern ihrer Regierungen eine gemeinsame Agenda zu entwickeln. Dies beinhaltet die Übergabe gemeinsam erstellter Listen von „Handelshemmnisse“ bei Bank-, Versicherungs-, Wertpapier-, Fonds- und anderen Finanzgeschäften an die Verhandlungsleiter im Dienstleistungsbereich. Die USCSI berichtet weiter: „Konzernrepräsentanten aus mehr als 40 Ländern und Verbänden aus Europa und Nordamerika trafen sich regelmäßig gemeinsam mit den Verhandlungsführern im Bereich der Finanzdienstleistungen sowohl der EU als auch der USA sowie mit Vertretern der EU-Mitgliedsstaaten. Diese bemerkenswerte Zusammenarbeit von Unternehmen und Regierungen führte zu einer gut abgestimmten gemeinsamen Position“.¹⁷¹ FLG und FLWG treten auch weiterhin für eine weitere Liberalisierung in der Doha-Runde ein, und zählen mittlerweile auch Vertreter aus Japan, Hongkong und Australien zu ihren Mitgliedern. Zur Zeit ist es hauptsächlich die Versicherungslobby, die auf weitere GATS-Vereinbarungen drängt (zu den Versicherungskonzernen siehe Kasten 20).

Kasten 20: Europäische Konzerne an vorderster Front: Die weltweit zehn größten transnationalen Konzerne im Versicherungs- und Rückversicherungssektor, geordnet nach Auslandsgewinnen, 2003¹⁷²

Rang	Name	Geschäftsbereich V: Versicherung R: Rückversicherung	Land	Auslandsgewinne \$ Mill.
1	Allianz	V	Deutschland	74 550
2	AXA	V	Frankreich	69 700
3	Zürich Financial Services	V	Schweiz	44 520
4	ING	V	Niederlande	n/a
5	Generali	V	Italien	37 890
6	AIG	V	USA	31 980
7	Münchener Rück	R	Deutschland	27 640
8	Aviva	V	Großbritannien	26 640
9	Swiss Re	R	Schweiz	24 826
10	Prudential	V	Großbritannien	12 975

¹⁷⁰ USCSI 2005: 2

¹⁷¹ Ebd.

¹⁷² Quelle: UNCTAD 2004: 329

Neben dem Finanzdienstleistungssektor kam auch das Telekommunikationsabkommen durch die gute Zusammenarbeit zwischen EU-Beamten und dem Telekommunikationssektor zu Stande, der sowohl durch das ESF als auch den Lobbyverband der Telekommunikationsdienstleister **ETNO (European Telecommunications Network Operators' Association)** repräsentiert wurde.¹⁷³ Ein ESF-Vertreter berichtet, dass das „positive“ Ergebnis dieser Verhandlungen nur durch ein direktes Eingreifen auf der

Ebene der Vorstandsvorsitzenden möglich wurde: *„Wenn die Vorstandsvorsitzenden Peter Mandelson oder ihre jeweiligen nationalen Regierungen – oder noch besser – die Regierung desjenigen Landes, wo sie aktiv sind, anrufen und sagen, wir brauchen diese oder jene Vereinbarung oder wir wollen diese oder jene Regulierungen abgeschafft sehen, andersfalls verlassen wir Ihr Land - dann hat das Gewicht. Und genau das passierte in den Verhandlungen über Finanzdienstleistungen und Telekommunikation.“*

Kasten 21: Die Conquista der transnationalen Konzerne im Bereich Telekommunikation und Energie: Endesa und Telefónica in Lateinamerika

Nach der spanischen Conquista im 16. Jh. weckte Lateinamerika wieder einmal die Aufmerksamkeit spanischer Eroberer, diesmal der transnationalen Dienstleistungskonzerne. Im Telekommunikationssektor erlebt Lateinamerika gerade die wachsende Konkurrenz zweier Hauptakteure: der spanischen Telefónica und dem mexikanischen America Móvil. Beide Konzerne haben ihre Erwerbungen in dieser Region beschleunigt, wobei ihnen der Rückzug verschiedener US-Telekommunikationsunternehmen half. **Telefónica** konzentriert sich wegen des dort stattfindenden Wachstums auf Lateinamerika und hat seine Position in den letzten Jahren ausgebaut. Im Juli 2004 war Telefónica in sieben lateinamerikanischen Ländern präsent und wird bald, nach der vollständigen Übernahme von zehn Bell-South-Unternehmen, gleich in 13 Staaten in der Region präsent sein. Außerdem ist Telefónica auch der Marktführer bei Mobiltelefonen in Lateinamerika.¹⁷⁴

Endesa produziert, transportiert und vermarktet Strom und ist mit diesen Geschäftsbereichen Marktführer in sechs lateinamerikanischen Ländern. In den frühen 1990ern begann Endesa, in Erwartung neuer Wettbewerbsbedingungen auf dem europäischen Markt nach Lateinamerika zu expandieren. Der Konzern ist das größte Unternehmen in Argentinien, Chile, Kolumbien und Peru und kontrolliert mittlerweile 10% des lateinamerikanischen Energiemarktes.¹⁷⁵ Eine zweite auf dem lateinamerikanischen Strommarkt tätige spanische Firma ist Unión Fenosa, die beispielsweise die Stromversorgung in Nicaragua übernahm.¹⁷⁶

Doch Privatisierung hat in lateinamerikanischen Ländern massiv an Popularität verloren – für die Menschen, die vermehrt Widerstand leisten und für die sich die versprochenen „Effizienzgewinne“ nicht einstellen, aber auch für die Firmen selbst, deren Profite geringer als erwartet ausfallen. In Argentinien beispielsweise waren die von den Nutzern für das privatisierte Telekommunikationssystem zu zahlenden Preise zu hoch, und im Stromversorgungssektor waren private Anbieter in vielen Ländern nicht in der Lage, vereinbarte Standards einzuhalten.¹⁷⁷ In Nicaragua wurde Kunden, die ihre hohen Stromrechnungen nach der Privatisierung nicht bezahlen konnten, der Strom abgestellt, selbst wenn dies gravierende Auswirkungen auf ihre lokale Firma oder ihren Hof bedeutete.¹⁷⁸ Noch dramatischer waren einige Privatisierungsprojekte im Wasserversorgungssektor, die – wie beispielsweise in Cochabamba/Bolivien - zu einem regelrechten „Wasserkrieg“ führten (siehe auch Kasten 23, S. 55). „No a la privatización“ (Nein zur Privatisierung) ist ein gängiger Slogan, den man an vielen Mauern auf dem ganzen Kontinent findet.

Der GATS-Anhang zu Telekommunikationsdienstleistungen war ein großer Erfolg für die

¹⁷³ Zu weiteren Informationen über Lobbyarbeit zu GATS und Telekommunikationswesen vgl. Woll 2003

¹⁷⁴ UNCTAD 2004: 66

¹⁷⁵ Ebd.: 67

¹⁷⁶ Zu einem zusätzlichen Beispiel für Stromprivatisierung und Protesten in Lateinamerika (Tractebel/Suez in Peru) vgl. Polaris Institute 2005: 11

¹⁷⁷ Ebd.: 63

¹⁷⁸ ÖBFG 2003

Konzernlobbyisten, wie Christopher Roberts, Vorsitzender des LOTIS von IFSL bestätigt: „Das sektorale Abkommen über das Telekommunikationswesen führte zu einer völlig neuen Liberalisierung. Es ist ein gutes Beispiel dafür, wie GATS funktionieren sollte.“¹⁷⁹ Ginge es nach dem Wunsch der EU und der Dienstleistungskonzerne werden weitere Sektoren der öffentlichen Basisversorgung wie die Energie- und Wasserversorgung diesem Beispiel folgen.

In den aktuellen WTO-Verhandlungen ist auch der sich rapide globalisierende Einzelhandelssektor Thema, der – neben dem weltgrößten Einzelhandelskonzern Walmart (USA) – über eine starke ökonomische Basis in Europa verfügt. **Eurocommerce**, als gemischter Unternehmensverband mit Mitgliedern wie **Metro** und **Tesco**, und der **European Retail Round Table (ERRT, Europäischer Runder Tisch des Einzelhandels)** haben sich in der Kommission Gehör verschafft und werden mit offenen Armen empfangen: „Der europäische Handel unterstützt nachhaltig die ehrgeizige Strategie der Kommission, den Marktzugang zu weltweiten Dienstleistungsmärkten zu verbessern, und wir zählen auf die fortgesetzte Unterstützung sowohl der Kommission als auch des Europäischen Parlaments in der kommenden – entscheidenden – Verhandlungsphase“.¹⁸⁰ Die Europäische Kommission bezeichnet den Einzelhandel wiederholt als einen prioritären Sektor (siehe Kasten 22) und

greift beim Entwerfen ihrer Eingaben in den GATS-Verhandlungen aktiv auf die Informationen von Eurocommerce zurück. Im European Services Forum



Foto: Women in Development Europe (WIDE)

(ESF) leisten vor allem **Metro** und **Royal Ahold** die Lobbyarbeit, doch auch das französische Unternehmen **Carrefour** und das britische Supermarktkette **Tesco** gehören auch zu den größten und einflussreichsten Global Players im Einzelhandelssektor (siehe Kasten 22).

Kasten 22: Ein hoher Preis – GATS und Supermärkte

Der Einzelhandel ist ein wichtiges Glied innerhalb der globalen Wertschöpfungskette für Nahrungsmittel, Kleidung und zahlreiche weitere Konsumgüter. Mit **Carrefour**, **Metro**, **Tesco** und **Royal Ahold** dominieren europäische Konzerne die Liste der größten weltweit agierenden Einzelhandelskonzernen, die vom US-Unternehmen Walmart angeführt wird. Indem sie durch die GATS-Verhandlungen auf leichteren Marktzugang drängt, legt es die EU darauf an, Märkte für diejenigen Einzelhandelsketten zu öffnen, die neue Märkte außerhalb des heiß umkämpften und gesättigten europäischen Marktes erschließen wollen. In letzter Zeit vorgenommene Fusionen und Erwerbungen ließen äußerst mächtige Konzerne entstehen: Beispielsweise werden 75% aller in Großbritannien gekauften Lebensmittel von nur vier Unternehmen verkauft (**Tesco**, **ASDA/Walmart**, **Sainsbury** und **Morrison**).¹⁸¹ Diese Machtkonzentration spiegelt sich in vielen Ländern in der ganzen Welt wider und wird noch weiter zunehmen, wenn der Einzelhandelssektor durch GATS weiter liberalisiert wird. Bereits heute haben europäische Konzerne Marktanteile in Asien und Lateinamerika gewonnen. Die Auswirkungen sind höchst problematisch: Die Ansiedlung europäischer Supermärkte hat in vielen Fällen zu einer Verdrängung lokaler Produzenten und lokaler Kleinbauern geführt, die nicht in der Lage sind, zu den Bedingungen der ausländischen Supermarktketten zu produzieren – wie von der thailändischen Regierung in einem bei der WTO eingereichten Beurteilungspapier beschrieben.¹⁸² Studien von UNCTAD

¹⁷⁹ IFSL 2005

¹⁸⁰ Eurocommerce 2003

¹⁸¹ Action Aid 2005b: 13

¹⁸² WTO 2002

und Oxfam zeigen, dass „Marketingkanäle zunehmend unter die Kontrolle der Konzerne des Großhandels-, der verarbeitenden Industrie und des Einzelhandels, die sich in den importierenden Ländern ansiedeln, geraten, während Auflagen zur Lebensmittelsicherheit und Produktionsbedingungen zusätzliche technische Anforderungen verlangen. Die Standards der Qualitäts- oder Verpackungskontrolle der modernen Supermärkte können von ärmeren Ländern nur sehr schwer erreicht werden, da ihnen die verlangte technische Ausbildung oder eine spezialisierte Ausrüstung fehlen.“¹⁸³ Zwei Beispiele illustrieren die Risiken der Liberalisierung des Einzelhandels in den aktuellen GATS-Verhandlungen:

In Thailand führte die Expansion von **Tesco** zu einem politischen Aufschrei, da sie große Verluste des lokalen Groß- und Einzelhandels mit sich brachte und für Kleinproduzenten und –bauern Abhängigkeitsverhältnisse schuf und zu einem Verlust von Absatzmärkten führte. Die thailändische Regierung reagierte im Jahr 2002 zunächst mit einem Gesetzesvorschlag, der die Ansiedlungsbestimmungen großer Supermärkte verschärfen sollte. Doch im Mai 2005 verkündete sie, diese Ansiedlungsbestimmungen doch nicht vornehmen zu wollen. Dieser Wandel der Regierungspolitik wird als Ergebnis der Lobbyarbeit französischer Ketten wie **Carrefour** und **Casino** verstanden. Darüber hinaus erhielt Thailand im Jahr 2002 GATS-Forderungen der EU, in denen u.a. die Liberalisierung des Einzelhandelssektor verlangt wird. Diese Forderungen haben den Druck auf Thailand, keine weiteren Regulierungen von europäischen Einzelhandelskonzernen vorzunehmen, ganz gewiss erhöht. Wird Thailand auf die Forderungen der EU eingehen, könnten Reregulierungs-Initiativen, wie sie im Jahr 2002 geplant waren und weiterhin von der Zivilgesellschaft gefordert werden, in Zukunft daran scheitern, dass sie durch die WTO angegriffen werden könnten.

Ein weiteres Beispiel für mögliche Auswirkungen einer Liberalisierung im Einzelhandelssektor bietet Indien: Indien verfügt über eine sehr kleinteilige Einzelhandelsinfrastruktur, die von Millionen kleiner Läden, Straßenhändlern und Märkten bestimmt wird. Bis vor kurzem waren ausländische Direktinvestitionen im Einzelhandelssektor nicht gestattet. Nun öffnet Indien langsam seinen Einzelhandelssektor für ausländische Wettbewerber - und europäische Supermärkte stehen schon bereit, den indischen Markt zu erobern. Ein Brüsseler Einzelhandelslobbyist berichtet: „Ein so großes Land mit so vielen Kunden – unsere Firmen wären ja dumm, sich den indischen Markt nicht genauer anzuschauen.“ Genau wie Thailand gehört Indien zu den 60 Ländern, die Forderungen der EU erhielten, ihren Einzelhandelssektor im Rahmen der GATS-Verhandlungen zu liberalisieren. In Indiens neuesten GATS-Angeboten bietet die Regierung nun Verpflichtungen im Einzelhandelssektor an. Dies würde die Öffnung des Einzelhandelssektors verbindlich und praktisch unumkehrbar machen. Indiens kleinteiliger Einzelhandelssektor und seine vielen Kleinbauern werden bald die Konkurrenz der weltgrößten Supermärkte und deren Druck auf die Zulieferer zu spüren bekommen. Die Auswirkungen könnten dramatisch sein.

Eine weitere Verschärfung des Konzentrationsprozesses durch weltweite Expansion wird auch die Marktmacht der Supermärkte innerhalb der globalen Wertschöpfungskette erhöhen. Dies belegt z.B. auch eine Studie der britischen Wettbewerbskommission, die einen klaren Zusammenhang zwischen der Marktkonzentration im Einzelhandel und den gezahlten Preisen an die Zulieferer feststellte (siehe Graphik).¹⁸⁴ Hoher Druck auf Zulieferer und Beschäftigte werden der Preis sein, den sowohl Beschäftigte als auch Produzenten im Norden wie im Süden zu zahlen haben. Doch es regt sich bereits Protest gegen die wachsende Macht der Supermarktketten: In Großbritannien werden **Tesco** und **Asda/Walmart** wegen ihrer Dumpingpraxis angegriffen, die lokale Landwirte, Produzenten in Entwicklungsländern und die Umwelt beeinträchtigen.¹⁸⁵ In Deutschland steht die Discountkette **Lidl** im Zentrum einer Kampagne der Dienstleistungsgewerkschaft Ver.di und des globalisierungskritischen Netzwerks Attac.¹⁸⁶

¹⁸³ Vorley 2003

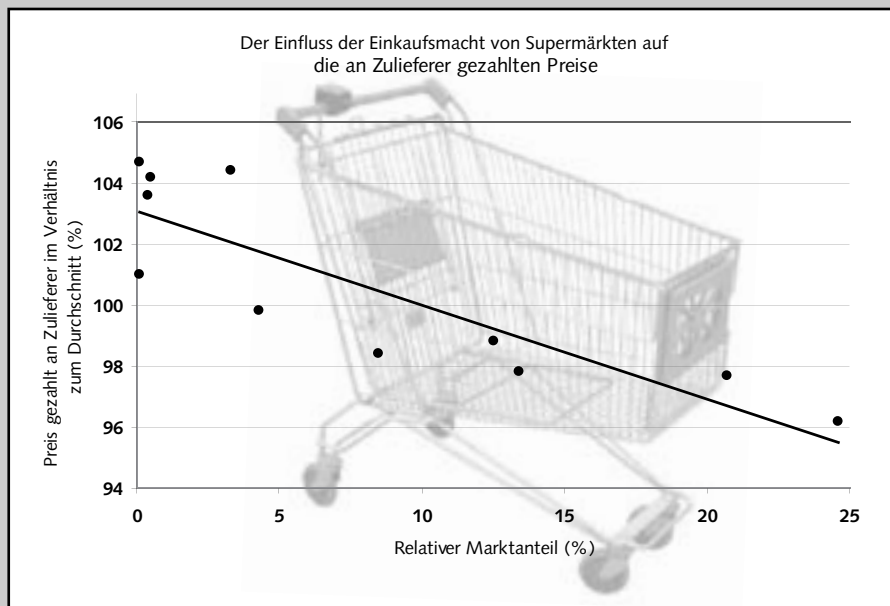
¹⁸⁴ UK Competition Commission, vgl. Vorley 2003

¹⁸⁵ <http://www.waronwant.org/?lid=10788>

¹⁸⁶ www.attac.de/lidl-kampagne, www.verdi-blog.de/

lidl, vgl. auch Bormann, Sarah, Christina Deckwirth und Saskia Teepe (2005): Grenzenlos billig? Globalisierung und Discountierung im Einzelhandel. WEED/ver.di. Berlin

Die Macht der Supermärkte: je höher der Marktanteil des Supermarktes, desto niedriger die Preise für die Zulieferer



Quelle: UK Competition Commission (2000)

Europäische Konzerne sind in einigen Dienstleistungen auf dem Gebiet der Infrastruktur sehr stark geworden, so z.B. in der Strom- und Wasserversorgung. Nach einem vorübergehenden Rückgang der Privatisierungen einiger gescheiterter Projekte in Entwicklungsländern sowie dem wachsenden Widerstand gegen die Privatisierung, sind die transnationalen Konzerne in Europa in ihrer Lobbytätigkeit sehr still geworden. **Suez** hat nach einem Wechsel seines Vorstandsvorsitzenden das ESF verlassen, **RWE** hat sich wiederholt dagegen ausgesprochen,

die Wasserversorgung in das GATS aufzunehmen und im November 2005 kündigte der Konzern sogar den Verkauf seiner Wassersparte Thames Water an. Auch **Veolia** äußert sich öffentlich nicht zu der GATS-Debatte, obwohl das Unternehmen noch immer Mitglied im ESF ist. Doch die EU hat deswegen ihre Forderungen im Bereich Wasser noch lang nicht zurückgezogen. So ist auch anzunehmen, dass Suez und Veolia ihre Lobbytätigkeit hinter den Kulissen fortsetzen (siehe auch Kasten 23).

Kasten 23: GATS und die Auswirkung der Privatisierung auf den Wassersektor: Einige Kampagnenerfolge?

Die Zusammenarbeit zwischen DG Trade und den europäischen transnationalen Konzernen im Wassergeschäft ist sehr eng, wie eine E-Mail von DG Trade an vier europäische Wasserkonzerne bezeugt: „Eines der Hauptziele der EU in der neuen [GATS-]Verhandlungsrunde ist es, tatsächlichen und weit reichenden Marktzugang für europäische Dienstleistungsanbieter und ihre Exporte im Bereich Umweltdienstleistungen zu erreichen. Deswegen sind uns Ihre Informationen sehr wichtig, um unsere Verhandlungsbemühungen auf dem Gebiet der Umweltdienstleistungen gut fokussieren zu können.“¹⁸⁷ Umweltdienstleistungen einschließlich der Wasserversorgung sind ein prioritärer Sektor der EU in den GATS-Verhandlungen. In ihren Eingangsangeboten in den GATS-Verhandlungen forderte die EU Marktzugang im Bereich Wasserversorgung

¹⁸⁷ Veröffentlicht bei Gould 2003



Foto: Dominik Fette

von 72 Ländern. Dies schloss Länder wie Bolivien und Südafrika ein, die bereits äußerst negative Erfahrungen mit TNK-Aktivitäten in ihrem Wassersektor gemacht hatten. In ihren überarbeiteten Forderungen aus dem Jahr 2005 fordert die EU erneut die Liberalisierung von Umweltdienstleistungen, auch diesmal einschließlich der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung.¹⁸⁸ Die EU hat wiederholt behauptet, dass sie keine Privatisierung der öffentlichen Wasserversorgung fordere. Dennoch – Marktöffnung im Bereich der Wasserversorgung wird die Wasserkonzerne in den öffentlichen Sektor hineinlassen und wird deswegen ein Türöffner für Privatisierung sein. Außerdem werden GATS-Verpflichtungen im Wassersektor bereits existierende Privatisierung, die zum Beispiel von IWF und Weltbank auferlegt oder von der EU vorangetrieben wurde, festschreiben. Eine weitere Liberalisierung des Wassersektors im Zuge der GATS-Verhandlungen würde die Kämpfe für ein funktionierendes und demokratisch organisiertes öffentliches Wasserversorgungssystem massiv untergraben.

Doch das Drängen der EU auf eine Liberalisierung des Wassersektors durch GATS hat gewisse Rückschläge erlitten. Die Auswirkungen der Wasserprivatisierung durch europäische transnationale Konzerne erwiesen sich häufig als katastrophal. In vielen Regionen der Welt protestieren Menschen gegen steigende Wasserpreise, schlechte Qualitätsstandards, Beeinträchtigung der Umwelt und sogar Abschaltungen.¹⁸⁹ Suez' Vorgehen in Buenos Aires und Manila sind bloß zwei Beispiele davon, bei denen es schließlich zu einem Rückzug des französischen Konzerns kam.¹⁹⁰ Zudem wächst unter dem Slogan „Wasser ist keine Ware!“ ein auf der ganzen Welt vernetzter und organisierter Widerstand gegen Privatisierung und Kommerzialisierung von Wasserdienstleistungen.

Während die EU also immer noch die weltweite Liberalisierung des Wassersektors fordert, verliert das Image der europäischen Wasserkonzerne seinen Glanz – durch eine starke weltweite Kampagne für eine Wasserversorgung in öffentlicher Hand. Veolia, RWE und Suez sind mittlerweile peinlich darauf bedacht, nicht in das Scheinwerferlicht der Öffentlichkeit zu geraten und ziehen sich verstärkt aus Entwicklungsländern zurück. Und die Konzernlobbyisten wissen sehr gut, was die Kampagne für die GATS-Verhandlungen bedeutet, wie ein Dienstleistungslobbyist feststellt: „Die Auswirkungen werden sein, dass wir weniger GATS-Verpflichtungen im Bereich Wassermanagement haben werden.“

¹⁸⁸ Zu einer Analyse der überarbeiteten EU-Forderungen im Bereich Wasser vgl. Deckwirth 2005

¹⁸⁹ Für einen Überblick über gescheiterte Privatisierungsprojekte der Wasserversorgung in Entwicklungs-

ländern, vgl. www.wdm.org.uk/dadwmap.htm

¹⁹⁰ Zu detaillierten Informationen zu Suez vgl. Polaris Institute 2005, Public Citizen 2005 und www.stopsuez.org

Fazit: Verheerende Auswirkungen für Entwicklung und Umwelt

Landwirtschaft, Industriegüter und Rohstoffe sowie Dienstleistungen – die größten europäischen transnationalen Konzerne sind in allen jenen drei Sektoren aktiv, die zur Zeit in der WTO an vorderster Stelle verhandelt werden. Diese Konzerne werden dabei durch Lobbyverbände aus Brüssel gut vertreten: Der Agrarbusiness hauptsächlich durch die CIAA, die Dienstleistungsindustrie durch das ESF und die „NAMA-Lobby“ durch UNICE. Die Position der Europäischen Kommission bei den WTO-Verhandlungen steht den Forderungen der größten europäischen transnationalen Konzerne sehr nahe. Schaut man sich die Aktivitäten der europäischen transnationalen Konzerne in der ganzen

Welt genauer an, ergibt sich folgendes Bild: Kleinbauern geraten in immer stärkere Abhängigkeit von einigen wenigen im Agrobusiness-Konzernen, und die Liberalisierung des Handels mit Industriegütern bildet nicht nur ein Hindernis für die wirtschaftliche Entwicklung einer der ärmsten Länder, sondern droht auch Umweltschutzstandards weiter zu untergraben. Im Dienstleistungssektor versuchen die transnationalen Konzerne diejenigen Gebiete zu erobern, die sich bis jetzt noch nicht unter kommerzieller Kontrolle befinden. Höhere Preise und ein Verlust an demokratischen Regulierungsmöglichkeiten sind hier die Folgen.

6. Stoppt die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik! Gegenstrategien auf pan-europäischer Ebene

Wessen Handelspolitik?

Peter Sutherland, Vorsitzender von BP, ehemaliger EU-Kommissar und ehemaliger GATT-Direktor (siehe Kasten 8, S. 25) wurde von der WTO mit der Aufgabe betraut, Ideen für eine Reform der WTO zu entwickeln. Bei einer Präsentation seiner Ergebnisse in Florenz im Juli 2004 beschrieb er die Funktion von Handelspolitik und der WTO wie folgt: *„Ich muss sagen, dass die endlosen Debatten über internationale Transparenz – und seien sie auch noch so berechtigt – nicht einem einzigen Unternehmen irgendwo geholfen haben, auch nur einen Dollar in Exportmärkten zu verdienen. Und wenn es einen Berechtigungsgrund für die WTO gibt, dann ist es die, günstige Bedingungen für Konzerne und Unternehmer zu schaffen.“*¹⁹¹ Ein Brüsseler Konzern-Lobbyist umschreibt in ähnlicher Art und Weise die Rolle der Generaldirektion Handel (DG Trade): *„Sie arbeiten für den Handel, und Handel ist Business. Alle Ergebnisse ihrer Arbeit müssen dem Business zu gute kommen. Wir sollten dabei nicht nur als ein Teil der Zivilgesellschaft gesehen werden, sondern als ein besonderer Partner. [...] Was sie tun, ist für uns.“* Dieser Sichtweise liegt ein enges Verständnis von Handelspolitik zugrunde. So wie sie jetzt funktioniert, geht es in der WTO tatsächlich nur um das Business, und das ist die verbreitete Auffassung sowohl der Konzern-Lobbyisten als auch derjenigen, die in der Generaldirektion Handel tätig sind. Doch wie kann eine politische Angelegenheit, die direkte Auswirkungen auf das Leben mehrerer Millionen Menschen auf der ganzen Welt hat, als etwas angesehen werden, das *„zuerst und vor allem dem Business nutzen soll“* – wie es auch der ehemalige EU-Handelskommissar Leon Brittan ausdrückte?¹⁹²

Handelspolitik muss den Menschen und der Umwelt dienen – und zwar nicht nur in Europa, sondern weltweit. Sie sollte *„zuerst und vor allem“* im Einklang mit den Menschenrechten stehen – und darf nicht in exklusiven Zirkeln ausgehandelt werden. Daher ist eine Demokratisierung der Handelspolitik auf der europäischen, aber auch auf der nationalen und globalen Ebene eine notwendige Voraussetzung, um das



Foto: Friends of the Earth Europe

Welthandelssystem wieder neu regeln zu können. Dies wird den Weg bereiten, um einige alternative Prinzipien in die Handelspolitik zu integrieren: a) eine Binnenmarktorientierung statt einer Exportorientierung, b) die Herstellung und Sicherung von ausreichendem politischen Handlungsspielraum („policy space“) statt der Abgabe von immer mehr Kompetenzen an die WTO und c) eine Politik, die der allgemeinen Öffentlichkeit und der Umwelt dient anstatt einer engen „Business first“-Konzern-Agenda.

¹⁹¹ Sutherland 2004

¹⁹² European Commission 1998

Kasten 24: Stoppt GATS – eine erfolgreiche pan-europäische Kampagne

Zu Beginn der GATS-Verhandlungen im Jahr 2000 begannen einige NGOs und soziale Bewegungen die Bedrohung für die öffentlichen Dienste und anderer wichtiger Dienstleistungen zu erkennen, die in der aggressiven Liberalisierungsagenda der EU steckt. Das Seattle to Brussels Network brachte damals zusammen, was bald eine große gesamt-europäische Kampagne werden sollte: eine pan-europäische GATS-Kampagne, die sich zum Ziel setzte, die GATS-Verhandlungen zum Stillstand zu bringen. Einige gemeinsame Aktionen dieser Kampagne waren beispielsweise öffentliche Seminare auf dem europäischen Sozialforum in Florenz 2002, eine „Stoppt-GATS“-Demonstration in Brüssel Ende 2002 und ein europäischer Aktionstag im März 2003, der aus vielen lokalen Aktionen bestand, die parallel in zahlreichen europäischen Ländern stattfanden.¹⁹³ Zudem wurden in vielen europäischen Ländern, wie z.B. Österreich, Frankreich, Italien und der Schweiz so genannte „GATS-freie Zonen“ gegründet, mit denen sich ganze Kommunen mit den GATS-Protesten solidarisierten. Der Fokus der Kampagne richtete sich auf den Zusammenhang zwischen GATS und Privatisierung und stand damit in Verbindung mit Anti-Privatisierungskämpfen auf der ganzen Welt, darunter auch in vielen Entwicklungsländern. Im Oktober 2005 organisierten hauptsächlich französische, schweizerische und belgische Attac-Gruppen ein gesamteuropäisches GATS-freie-Zonen-Treffen. Nur einige Wochen später konnte die Bewegung ein neues Mitglied willkommen heißen: die erste ungarische GATS-freie Zone.

Die europäische GATS-Kampagne war in Teilen auf der institutionellen Ebene erfolgreich. Der Deutsche Bundestag beispielsweise verabschiedete einen Antrag, in dem er die Regierung auffordert, von der Europäischen Kommission die Zurücknahme der GATS-Forderungen bezüglich der Wasserversorgung von Entwicklungsländern zu verlangen. Die Tatsache, dass das deutsche Wirtschaftsministerium diesen Antrag in ihrer WTO-Politik nicht berücksichtigt, verdeutlicht noch einmal mehr die undemokratische Natur der aktuellen Verhandlungen. Vor allem aber zog die Kampagne das GATS-Abkommen ins Scheinwerferlicht und damit unter den prüfenden Blick der Öffentlichkeit. Aus der Auseinandersetzung mit dem Abkommen entstanden an vielen Orten lokale Gruppen, die sich intensiv mit Welthandelsfragen und Privatisierung auseinandersetzten. So musste selbst Pascal Lamy zugeben: „Die zivilgesellschaftliche Skepsis gegenüber dem WTO-System hat weiterhin Einfluss auf die öffentliche Meinung, die Medien und politische Institutionen.“¹⁹⁴

Eine Handelspolitik für die Menschen

Europa besteht nicht nur aus großen transnationalen Konzernen sondern aus Menschen – und diese sind es, die auch in der EU eine starke Stimme und Mitentscheidungsrechte benötigen. In einer transnationalen Gesellschaft wie der Europäischen Union stellt dies sicherlich eine neue große Herausforderung dar. Aber eine kritische pan-europäische Zivilgesellschaft muss nicht bei Null anfangen. Gerade auf dem Feld der Handelspolitik haben sich bereits einige vielversprechende Bündnisse ergeben und gleich mehrere Initiativen sind auf einer gesamteuropäischen Ebene tätig. Ein gutes Beispiel eines solchen pan-

europäisches Netzwerks ist das Seattle to Brussels Network, ein loses Bündnis aus lokalen Gruppen, Gewerkschaften, Kirchen- und Frauenverbänden, umwelt- und entwicklungspolitischen NGOs und Attac-Gruppen. Gemeinsam streitet das Netzwerk, zu dem auch WEED gehört, für eine Handelspolitik, die den Menschen dient, für die Einschränkung der Macht transnationaler Konzerne und für eine starke kritische europäische Zivilgesellschaft:

¹⁹³ www.gatswatch.org

¹⁹⁴ European Commission 2004: 27

Stoppt die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik!



- **Ernährungssouveränität gewährleisten!** In den Agrarverhandlungen in der WTO und anderen Handelsabkommen muss die EU a) ein Verbot jeder Form der Subventionierung durchsetzen, die dafür verwendet wird, auf internationaler Ebene unter den Produktionskosten zu exportieren, b) das Recht aller Länder verteidigen, sich gegen Dumping-Importe zu schützen, c) das Recht aller Länder und Gemeinschaften verteidigen, ihre Landwirtschaft zu fördern, solange nicht unter den Produktionskosten exportiert wird.
- **Entwicklungschancen und Umweltstandards sichern!** Die EU sollte die „NAMA“-Verhandlungen stoppen und politische Handlungsspielraum zusichern, um das Recht zu regulieren zu gewährleisten. Dazu gehören Maßnahmen, die zu gerechten und nachhaltigen Wirtschaftsordnungen führen, Beschäftigung sichern und fördern, der Sozialstaatlichkeit, Gesundheit und Umwelt zu gute kommen, die Partizipations- und Mitentscheidungsmöglichkeiten sichern und die Schonung von Bodenschätzen, sowie einen nachhaltigen Umgang mit natürlichen Ressourcen unterstützen, auch durch die Beendigung weiterer Handelsliberalisierungen bezüglich natürlicher Ressourcen wie Wälder, Fische, Öle, Metalle und Mineralien.
- **Öffentliche und solidarische Dienstleistungen für jeden sicherstellen!** Die GATS-Verhandlungen müssen gestoppt werden. Solange dies nicht erreicht ist, muss die EU damit aufhören, die Einführung von „benchmarks“ oder anderen Änderungen im Verhandlungsprozess zu verfolgen, die Entwicklungsländer dazu zwingen, überstürzte Zusagen auf spezifischen Feldern einzugehen. Grundlegende Versorgungsleistungen, wie Wasser, Energie, Bildung und Gesundheit, deren Zugang wichtig für menschliche Entwicklung sind, müssen von den Verhandlungen ausgenommen werden.

Konzernmacht aushöhlen!

- **Menschenrechte haben Vorrang vor Konzerninteressen – den neoliberalen Konsens durchbrechen!** Handelspolitik ist keine Angelegenheit, bei der es vor allem um die Interessen des Business oder um die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit geht. Handelspolitik muss den Menschen dienen und ihre Interessen haben Vorrang vor den Gewinninteressen von Konzernen.
- **Den Demokratisierungsprozess in der EU fördern und dem privilegierten Zugang der Lobbyisten Einhalt gebieten!** Alle Menschen in der EU müssen wirksame Mitentscheidungsrechte in der EU-Handelspolitik erhalten.
- **Kontrolle der Konzerne durch „Corporate Accountability“!** Das Vertrauen auf die „freiwillige“ Umsetzung von „Corporate Social Responsibility“ durch Konzerne ist ein gefährlicher Irrglaube. Stattdessen bedarf es auf nationaler, europäischer und UN-Ebene rechtlich bindender „Corporate Accountability“-Regeln, mit denen Unternehmen und ihre Heimatländer auf wirksame und überprüfbare Weise an steuerliche, menschenrechtliche, entwicklungs- und umweltpolitische sowie demokratische Pflichten gebunden werden.
- **Gewerkschaften stärken und Arbeitsrechte ausbauen, um demokratische Kontrolle und Arbeitsstandards innerhalb jedes Unternehmens sichern!** Beschäftigte brauchen Mitbestimmungs- und Kontrollrechte am Arbeitsplatz, um ihre Rechte durchsetzen zu können. Dafür benötigen sie eine verbindliche rechtliche Grundlage und eine Stärkung gewerkschaftlicher Strukturen.

- **Öffentliche Dienstleistungen gegen die Kontrolle von Konzernen verteidigen - nein zu Privatisierung!** Basisdienstleistungen wie Gesundheit und Wasser müssen in öffentlicher Hand und unter demokratischer Kontrolle bleiben, bzw. in die öffentliche Hand zurückgeführt werden. Sie müssen demokratisch und solidarisch organisiert sein, um allen Menschen den Zugang zu ermöglichen.

Aktiv werden für eine gerechte EU-Handelspolitik!

- **Die Kritik an der Konzernagenda in der EU-Handelspolitik in die Öffentlichkeit tragen!** Aktionen, öffentliche Diskussionsveranstaltung und Informationsmaterialien stellen Aufmerksamkeit her.
- **Den Einfluss und die Interessen von Konzernen in der EU-Handelspolitik ans Licht bringen!** Wenn über Handelspolitik gesprochen wird, muss auch über Konzerne gesprochen werden. Dazu wird dringend weitere Forschungsarbeit und Informationsaustausch benötigt.
- **Europäische Netzwerke schaffen und stärken!** Die Mitgliedschaft im Seattle to Brussels Netzwerk könnte

ein guter Anfang sein, um auf pan-europäischer Ebene aktiv zu werden. Lokale Aktivitäten sollten auch auf europäischer Ebene sichtbar werden.

- **Weitere Gruppen einbeziehen!** Die Verbindung der Konzernhandels-Agenda mit der Lissabon-Strategie aufzuzeigen, könnte ein erster Schritt sein, um zum Beispiel die Gewerkschaften verstärkt mit an Bord zu nehmen.
- **Global handeln!** Die Welt-Sozial-Foren und das globale Our-World-is-not-for-Sale-Netzwerk bieten mit ihren guten Koordinierungskapazitäten auch bezüglich der Handelspolitik wichtige Ausgangspunkte. Stimmen aus dem Globalen Süden können durch Informationsveranstaltungen und Publikationen in der EU hörbar gemacht werden. Der kommende EU-Lateinamerika-Gegengipfel in Wien sollte ein guter Anknüpfungspunkt für verstärkte regionale Nord-Süd-Zusammenarbeit sein.
- **Alternativen entwickeln!** Vielerorts entstehen in Europa lokale oder regionale Bündnisse, die sich verstärkt mit den Perspektiven einer sozialen EU auseinandersetzen.

Ausblick: Nach Hongkong

Dieser Bericht wurde Anfang Dezember fertiggestellt, als der Ausgang der Ministerrunde in Hongkong noch nicht feststand. Sicher ist allerdings, dass die europäischen transnationalen Konzerne genauso wie die EU und die USA sich stark für ihre Konzernagenda einsetzen werden. Und sie werden die Konzernagenda auch im Jahr 2006 weiter voran treiben, um die aktuelle Welthandelsrunde abzuschließen – und auch über die WTO-Ebene hinaus die bilaterale und regionale Ebene im Auge behalten. Nach Hongkong könnte die WTO wieder aus dem Rampenlicht

verschwunden sein. Doch eine kritische gesamteuropäische Zivilgesellschaft sollte darum bemüht sein, Handelspolitik dorthin zu bringen, wohin sie gehört: an die Öffentlichkeit. *„Die Gesamtdebatte ist noch nicht gewonnen, aber die Broschüren und kommunikativen Gegenangriffe, die wir damals begonnen haben, waren im Rückblick ein Musterbeispiel dafür, wie man einer derartigen Kampagne gegenüber tritt. Die Debatte wird auf jeden Fall weitergehen...“*¹⁹⁵ – In einem Punkt hat Pascal Lamy auf jeden Fall recht: Die Debatte wird weitergehen.

¹⁹⁵ European Commission 2004: 38

ACEA	European Automobile Industry
ADI	Ausländische Direktinvestition
ALTER-EU	Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulations in the European Union
AmCham EU	EU Committee of the American Chamber of Commerce
AoA	Agreement on Agriculture – Landwirtschaftsabkommen in der WTO
BDI	Bundesverband der deutschen Industrie
BI	British Invisibles
CBI	Confederation of British Industry
CEFIC	European Chemical Industry Council
CEO	Chief Executive Officer oder Corporate Europe Observatory
CIAA	Confédération des industries agro-alimentaire de l'UE
COGECA	General Confederation of Agricultural Co-operatives in the European Union
COPA	Committee of Professional Agricultural Organisations in the European Union
CTHA	Chemical Tariff Harmonization Agreement
DDA	Doha Development Agenda – Doha Entwicklungsagenda
DG	Directorate General - Generaldirektion
ECSG	European Community Services Group
EEC	European Economic Community
EFPIA	European Federation of Pharmaceutical Industry Associations
ENA	Ecole nationale d'administration
EP	Europäisches Parlament
EPA	Economic Partnership Agreement
EPC	European Policy Centre
ERRT	European Retail Round Table
ERT	European Round Table of Industrialists
ESF	European Services Forum
ETNO	European Telecommunications Network Operators' Association
ETSN	European Tradable Services Network
EU	Europäische Union
FAO	Food and Agriculture Organization
FTA	Foreign Trade Association
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik der Europäischen Union
GATS	General Agreement on Trade in Services – allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade – allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
ICC	International Chamber of Commerce
ICCA	International Council of Chemical Associations
ICRT	International Communications Round Table
IFPMA	International Federation of Pharmaceutical Manufacturers' Associations
IFSL	International Financial Services London
ILO	International Labour Organisation
IWF	Internationaler Währungsfonds
KMU	Kleinere und mittlere Unternehmen
LOTIS	Liberalisation of Trade in Services

LSE	London School of Economics
MEDEF	Mouvement des Entreprises de France
MEP	Member of European Parliament – Mitglied des Europäischen Parlaments
NAFTA	North-American Free Trade Agreement
NAM	National Manufacturers Association
NAMA	Non-Agricultural Market Access – Nicht-agrarischer Marktzugang
NGO	Non Governmental Organisation – Nichtregierungsorganisation
NTB	Non-Tariff Barriers – nicht-tarifäre Handelshemmnisse
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development – Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PA	Public Affairs
PR	Public Relations
REACH	Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals
RWE	Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke
SAP	Structural Adjustment Programme – Strukturanpassungsprogramm
SIA	Sustainability Impact Assessment – Nachhaltigkeitsverträglichkeitsstudie
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TNK	Transnationaler Konzern
TRIPs	Trade-Related Intellectual Property Rights – Handelsbezogene Eigentumsrechte
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNICE	Union of Industrial and Employers Confederations of Europe
UPS	United Parcel Service
USCSI	US Coalition of Services Industries
USTR	United States Trade Representatives
VCI	Verband der Chemischen Industrie
VNO-NCW	Confederation of Netherlands Industry and Employers
WTO	World Trade Organisation – Welthandelsorganisation

Bücher und Broschüren**Lobbying in Brüssel**

Balanyá, Belén, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma'anit and Erik Wesselius (2000): Konzern Europa. Zürich

CEO (2004). Lobby Planet. Brussels – the EU quarter. 2nd edition. Amsterdam.
www.corporateeurope.org

Landwirtschaft

Eberhardt, Pia (2005): Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness. WEED. Berlin

Wiggerthale, Marita (2005): Agribusiness Macht Handelspolitik. WEED/AbL. Berlin

Action Aid (2005): Power Hungry. Six reasons to regulate global food corporations. London

Murphy, Sophia (2002): Managing the invisible hand: markets, farmers and international trade. Institute for Agriculture and Trade Policy. Minneapolis

Vorley, Bill (2003): Food, Inc.: corporate concentration from farm to consumer. UK Food Group. London

NAMA

EED, Forum Umwelt und Entwicklung, Greenpeace, WEED (2005): Das NAMA-Drama. Wie die WTO-Verhandlungen über Industriegüter Umwelt und Entwicklung bedrohen. Bonn

Action Aid (2005): Bound and Tied. The developmental impacts of industrial trade liberalisation negotiations at the World Trade Organisation. London

GATS

Deckwirth, Christina (2004): Sprudelnde Gewinne? Transnationale Konzerne im Wassersektor und die Rolle des GATS. WEED. Bonn/Berlin

Wesselius, Erik (2002): Behind GATS 2000: Corporate Power at Work. Transnational Institute. Amsterdam www.gatswatch.org

Webseiten**Organisationen and Netzwerke,
die sich mit Handelspolitik, Lobbying und Konzernen beschäftigen**

www.weed-online.org

www.s2bnetwork.org

www.corporateeurope.org

www.alter-eu.org

www.corporatewatch.org

www.agribusinessaccountability.org

Offizielle Webseiten

www.eu.int/comm/trade/index_en.htm

www.wto.org

Konzernlobbygruppen

www.ert.be

www.esf.be

www.unice.org

www.cefic.be

www.ciaa.be

- ACEA (2005):** European Automobile Industry Report. Brussels
- Action Aid (2005a):** Bound and tied. The developmental impacts of industrial trade liberalisation negotiations at the World Trade Organisation. London
- Action Aid (2005b):** Power Hungry. Six reasons to regulate global food corporations. London
- ALTER-EU (2005):** Ending corporate privileges and secrecy around lobbying in the European Union. Amsterdam
- AmCham EU, CEFIC, FECC (2004):** AmCham EU – CEFIC – FECC Discussion Paper on the Trade Impact of REACH. Brussels
- Apeldoorn, Bastian van (2000):** Transnationale Klassen und europäisches Regieren: Der European Roundtable of Industrialists. In: Bieling, Hans-Jürgen und Steinhilber, Jochen (Hrsg.): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie. Münster, S. 189-221.
- Apeldoorn, Bastian van (2002):** The European Round Table of Industrialists: Still a Unique Player? In: Greenwood, Justin:
- Arkell, Julian (2001):** The Position of Industry in the GATS 2000 Negotiations. South Centre Workshop on Trade in Services. 3-4 December 2001, Geneva
- Arkell, Julian (1998):** A review of issues in the GATS negotiations – for lobbyists. Conference on “The Future of Services Trade Liberalisation - Services 2000” sponsored by the Coalitions of Service Industries and Related Service Organisations, held on 23-26 April 1998 at Ditchley Park, near Oxford, UK
- Arkell, Julian (2003):** Background Paper on GATS issues. Symposium on Trade Policy Challenges in East Asia: New Regionalism and the WTO. 20 February 2003. International Trade and Services Policy. www.lse.ac.uk/collections/globalDimensions/tradepolicy/papers/arkell.htm
- ASR, CSCE, ESF, JSN, NASSCOM, USCSI (2005):** WTO Services negotiations in crisis; political will must be mobilized urgently. Joint press release Australian Services Roundtable, Chilean Service Coalition of Exporters, European Services Forum, Japan Services Network, NASSCOM, US Coalition of Service Industries. 24 June 2005
- Balanyá, Belén, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma'anit and Erik Wesselius (2000):** Europe Inc. Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power. London. [auch auf deutsch erhältlich: “Konzern Europa”]
- Bayliss, Kate (2002):** Privatisation and Poverty: The distributional impact of utility privatisation. PSIRU-Report. London
- Bové, José and François Dufour (2001):** The World is not for Sale. London
- Brittan, Leon (1999):** Speech at ESF launching session. 26 January 1999. <http://www.esf.be/pdfs/documents/speeches/splb0199.pdf>
- Brittan, Leon (2001):** Liberalising World Trade. Why business must make its voice heard. In: IFSL World, edition 1, Spring 2001. http://www.sitrends.org/ideas/expert.asp?EXPERT_ID=27
- Burson-Marsteller/BKSH (2003):** A Guide to Effective Lobbying of the European Commission. Based on a survey of Senior Commission Officials. Brussels
- Business Council of Australia, Business Roundtable, Canadian Council of Chief Executives, Consejo Mexicano de Hombres des Negocios, The European Round Table of Industrialists, Nippon Keidanren (2005):** World Business Leaders for Growth. Advancing the Promise of Doha.
- CAFOD (2002): Dumping on the Poor:** The Common Agricultural Policy, the WTO and International Development. Authors: Duncan Green and Matthew Griffin. London.
- CEFIC (2001):** Unlocking €670 billion of Growth. Seven Priorities for the European Chemical Industry in a New Trade Round. Brussels <http://www.cefic.be/Files/Publications/WTObroch.pdf>
- CEO (1999):** Transatlantic Business Dialogue (TABD). Putting the Business Horse Before the Government Cart, Briefing Paper, 25 October Amsterdam <http://www.corporateeurope.org/tabd/berlinbriefing.html>

- CEO (2004).** Lobby Planet. Brussels – the EU quarter. 2nd edition. Amsterdam
- CEO (2005):** E-mails between ESF and DG Trade. Copies may be obtained through CEO or WEED.
- CEPI (2005):** WTO negotiations. The European paper industries reaffirms support for free trade and fair competition. TRD/014/05.
- Chang, Ha Joon (2002):** Kicking Away the Ladder: How the Economic and Intellectual Histories of Capitalism Have Been Re-Written to Justify Neo-Liberal Capitalism. Post-Autistic Economic Review. Based on the author's book Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective. London.
- CIAA (2004):** Data and trends of the EU food and drink industry 2004. Brussels
- CIAA (2005a):** European Food and Drink Industry favours clearer trade rules and a balanced agriculture agreement at the WTO Hong Kong Ministerial Meeting to be held from 13-18 December 2005. Brussels
- CIAA (2005b):** CIAA priorities in the multilateral trade negotiations of the Doha Development Agenda. Brussels
- Corporate Watch UK (2003):** Public relations and lobbying industry. An overview. www.
- Corporate Watch UK (without year):** Unilever. <http://www.corporatewatch.org/?lid=257>
- Cowles, Maria Green (2002):** Large Firms and the Transformation of EU Business Associations: a Historical Perspective. In: Greenwood, Justin: The effectiveness of EU business associations. Palgrave.
- CPE (2005):** Agriculture policies, support, subsidies... CAP, WTO, dumping, development, food sovereignty, ... What are the conditions of legitimacy of public support in agriculture? Eucaproject. Brussels
- Deckwirth, Christina (2005).** Nebelkerzen aus dem BMWA. Im Rahmen des GATS stellt die EU noch immer Forderungen im Wassersektor www.weed-online.org/themen/gats/70000.html
- Deutscher Bundestag (2003):** Sicherung eines fairen und nachhaltigen Handels durch eine umfassende entwicklungsorientierte Welthandelsrunde. Antrag einiger Abgeordneter der Fraktionen der SPD und Bündnis 90/Die Grünen. Drucksache 15/1317. Berlin
- DG Trade (2005):** The EU and the WTO. http://europa.eu.int/comm/trade/issues/newround/index_en.htm
- Eberhardt, Pia (2005):** Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness. WEED. Berlin
- EICTA (2005):** The World Trade Organisation Doha Development Agenda. EICTA Position on the Principles of the Market Access Negotiations for digital technology (including information and communications technology and consumer electronics products). Brussels
- ERT (2005):** Achievements. Highlights of ERT activities. <http://www.ert.be/pg/eng00.htm>
- Eurocommerce (2003):** Statement by Peter Bernert at the Conference WTO & SMEs. Success on Cancún. European Parliament 19 June. Brussels
- European Commission (1998):** Opening World Markets for Services – Towards GATS 2000. Luxemburg
- European Commission (2001):** Joao Aguiar Machado, European Commission, letter to the European Services Forum, October 22, 2001 (on file at Corporate Europe Observatory).
- European Commission (2003):** Making globalization work for everyone. The European Union and world trade. Luxemburg <http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/move/37/en.pdf>
- European Commission (2004):** Trade policy in the Prodi Commission 1999-2004. An assessment. Brussels
- European Commission (2005a):** Communication to the Spring European Council. Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy. Communication from President Barroso in agreement with Vice-President Verheugen, COM(2005) 24 final, 2.2.2005, Brussels
- European Commission (2005b):** External Aspects of Competitiveness. Meeting Documents Workshop No 3. The European Fifth Market Access Symposium. DG Trade. Brussels
- European Commission (2005c):** Making Hong Kong a Success: Europe's Contribution – Brussels, 28th October 2005
- European Commission (2005d):** To Lisbon ... and Beyond: Market Access and External Aspects of Competitiveness. The European Commission's Fifth Market Access Symposium. Programme. DG Trade. Brussels

- European Council (2000):** Presidency Conclusions - Lisbon European Council: 23 and 24 March 2000 DOC/00/8 of 24/03/2000, http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/00100-r1.en0.htm
- European Parliament (2003):** Lobbying in the European Union: Current Rules and Practices. Working Paper. AFCO 104 EN. Brussels
- FERN (2000):** Trade Liberalisation and its impact on forests: an overview of the most relevant issues. <http://www.fern.org/pubs/reports/tradelib.pdf>
- Friends of the Earth International (2004):** What you need to know about 'NAMA': Why the WTO's non-agricultural market access negotiations threaten both environment and development. A briefing paper from Friends of the Earth International. London
- Fritz, Thomas (2004):** Transforming Europe into a Special Economic Zone The EU's Services Directive. Berlin Working Group on Environment and Development - BLUE 21, Berlin, <http://www.attac.de/bolkestein/hintergrund/bilder/Fritz-vs-Bolkestein-EN.pdf>, auf deutsch erhältlich unter www.attac.de/bolkestein.
- Geiger, Andreas (without year):** Lobbyists' – the Devil's Advocates in Europe? In: EULobby.net. Serving the EU Citizen. www. <http://www.eulobby.net/eng/Modul/Abstract/ReadAbstract.aspx?Mid=1458&ItemID=498>
- Germanwatch (2004):** Stop Dumping – Promote Food Security! Bonn/Berlin
- Gould, Ellen (2003):** Water in the Current Round of WTO Negotiations on Services. Canadian Centre for Policy Alternatives. Briefing Paper Series: Trade and Investment. Volume 4, Number 1
- Greenwood, Justin (1997):** Representing Interests in the European Union. London
- HAI (2005):** Does the European Patients' Forum represent patient or industry interests? A case study in the need for mandatory financial disclosure. Health Action International Europe. Amsterdam
- Hardstaff, Peter (2005):** 'Benchmarking' in GATS: Exposing the EU's Aggressive Services Agenda. WDM Briefing. London. World Development Movement
- Hartridge, David (1997):** What the General Agreement of Trade in Services (GATS) Can Do. Contribution to the symposium "Opening markets for banking worldwide", organised by Clifford Chance.
- Hilary, John (2005):** The Doha Deindustrialisation Agenda: Non-Agricultural Market Access Negotiations at the WTO. War on Want. London
- Hoedeman, Olivier (2001):** Post-Seattle Retaliation. US Business Rallies to Keep Neoliberal Globalisation on Track. Corporate Europe Observer - Issue . Amsterdam <http://www.corporateeurope.org/observer9/retaliation.html>
- ICCA (2005a):** Position on Making Hong Kong a Success: The View of the Chemical Industry. Brussels
- ICCA (2005b):** Position on Market Access for the Doha Development Agenda. Brussels
- Karrass, Anne, Ingo Schmidt, Hans-Jürgen Bieling, Frank Deppe, Klaus Dräger, Jörg Huffs Schmid (2004):** Europa: lieber sozial als neoliberal. Hamburg.
- Khor, Martin (2005):** The Commodities Crisis and the Global Trade in Agriculture: Problems and Proposals. Penang
- KITA, NAM, UNICE (2005):** Global Manufacturers Statement on WTO Doha Round. Geneva
- Klasing, Anneke and Maria Christopher (2003):** Draft Report on European Trade Development. Cat.e, Ecologic. Berlin
- Knirsch, Jürgen and Daniel Mittler (2005):** Verbessertes Marktzugang auf Kosten der Umwelt: Die Umweltrisiken der NAMA-Verhandlungen. In: EED, Forum Umwelt und Entwicklung, Greenpeace, WEED (2005): Das NAMA-Drama. Wie die WTO-Verhandlungen über Industriegüter Umwelt und Entwicklung bedrohen. Bonn, S. 40-50
- Lamy, Pascal (2002):** From Doha to Cancún. Speech at the 25th anniversary of the Foreign Trade Association (FTA). 5 June 2002, Brussels http://www.delaus.cec.eu.int/whatsnew/2002/SPEECH_lamy.htm
- Lamy, Pascal (2003):** From Doha to Cancun – Challenges and opportunities of the WTO negotiations for the food sector. General assembly of the Confederation of the EU Food and Drink Industries (CIAA), Brussels, 19 June 2003 http://europa.eu.int/comm/archives/commission_1999_2004/lamy/speeches_articles/spla173_en.htm
- Legal500.com (2005):** Customs, trade, WTO and anti-dumping. http://www.legal500.com/lfe/frames/be_fr.htm
- Mandelson, Peter (2005):** Open markets, open trade: Europe's global challenge. Speech by Peter Mandelson at the Market Access Symposium, European Parliament, 19 September, Brussels

- McMichael (without year):** Global development and the corporate food regime. <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?refID=37655>
- Murphy, Sophia (2002):** Managing the invisible hand: markets, farmers and international trade. Institute for Agriculture and Trade Policy. Minneapolis
- NAM (2005):** NAM leads manufacturers' fly-in to Geneva seeking reduction of tariff barriers to trade. Asia-Pacific, European, and Latin American Manufacturing Groups Join NAM Effort. Washington, DC
- ÖBFG (2003):** Vom Staats- zum Privatmonopol. Die Privatisierung der Stromverteilung in Nicaragua und ihre Folgen. In: Ökumenisches Büro für Frieden und Gerechtigkeit: Nicaragua privatizada. Wenn die Grundversorgung zur Ware wird. München, S. 20-22
- Oxfam (2005a):** Kicking Down the Door. How Upcoming WTO Talks Threaten Farmers in Poor Countries. London
- Oxfam (2005b):** Lid comes off French farm subsidies. Paris. Press Release. http://www.oxfam.org/eng/pr051107_france_eu.htm
- Polaris Institute (2005):** Corporate Profile Suez. Ottawa
- Roberts, Christopher (2005):** Prospects for the GATS Negotiations – a view from business. A talk given by Christopher Roberts, Chairman of IFSL's LOTIS Committee, to a conference on international trade in services held in Münster, Germany on 29th-30th September 2005
- Santer, Jacques (1995):** Address to the Confederation of British Industry, 16 May 1995, London, <http://europa.eu.int/en/comm/js/cbi1605.html>
- Schendelen, Rinus van (2003):** The premier league of lobbying. In: Leif, Thomas und Rudolf Speth: Die Stille Macht. Lobbyismus in Deutschland. Wiesbaden
- Schilder, Klaus, Christina Deckwirth, Michael Frein und Peter Fuchs (2005):** Freie Fahrt für Freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus. WEED/EED. Berlin/Bonn
- Schörling, Inger (2004):** The Only Planet Guide to the Secrets of Chemicals Policy in the EU. REACH - What Happened and Why? Brussels
- Seattle to Brussels Network (2005):** European NGO Statement: 12 key demands to the EU in the run-up to the 6th WTO Ministerial Conference. Brussels. www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/12_demands.pdf?id=87
- Sutherland, Peter (2004):** The Future of the World Trade Organisation. Annual lecture of the Transatlantic Programme at EUI&Robert Schuman Center, 2 July 2004. Florence
- Teuber, Jörg (2001):** Interessenverbände und Lobbying in der Europäischen Union. Frankfurt/Main
- Ul Haque, Irfan (2004):** Commodities under Neoliberalism: The Case of Cocoa. UNCTAD G-24 Discussion Paper Series, No. 25. New York and Geneva
- UNCTAD (1999):** World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York and Geneva
- UNCTAD (2002a):** Trade and Development Report. Developing Countries in World Trade. New York and Geneva.
- UNCTAD (2002b):** World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York and Geneva
- UNCTAD (2004):** World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. New York and Geneva
- UNCTAD (2004b):** The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction. New York and Geneva
- UNCTAD (2005):** World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York and Geneva
- UNICE (2005):** UNICE Roadmap to Hong Kong. Revised UNICE Fiche: Non-Agricultural (Industrial) Market Access (NAMA) Negotiations. Brussels
- UNICE (2005a):** UNICE and the WTO. Priorities. <http://www.unice.org/content/default.asp?PageId=301>
- Unilever Press Office (2003):** Unilever and Pepsico create „Pepsi Lipton International“. Rtd Tea Joint Venture in Selected International Markets. News Release. London, <http://www.unilever.de/imperia/md/content/unilever/20.pdf>
- Vastine, Robert J. (2005):** Services Negotiations in the Doha Round: Promise and Reality. Conference on Perspectives on the Doha Development Agenda. Gerald R. Ford School of Public Policy. University of Michigan October 21, 2005

- Vorley, Bill (2003):** Food, Inc.: corporate concentration from farm to consumer. UK Food Group. London
- Weisbrot, Mark, David Rosnick and Dean Baker (2004):** Poor Numbers: The Impact of Trade Liberalization on World Poverty.
- Wesselius, Erik (2002): Behind GATS 2000:** Corporate Power at Work. Transnational Institute. Amsterdam www.gatswatch.org
- Wesselius, Erik (2005):** High time to regulate EU lobbying. Consumer Policy Review Jan/ Feb 2005, Vol 15, No. 1, S. 13-18.
- Wiggerthale, Marita (2004):** Liberalisation of Agricultural Trade – The Way Forward for Sustainable Development? Global Issue Papers. Heinrich-Boell-Foundation. Berlin
- Wiggerthale, Marita (2005a):** What's wrong with EU agricultural subsidies? Berlin
- Wiggerthale, Marita (2005b):** Agribusiness Macht Handelspolitik. Die Interessen der Lebensmittelbranche im Umfeld der 6. WTO-Konferenz in Hong Kong. WEED. Berlin
- Woll, Cornelia (2003):** Lobbying for global telecommunication markets? The political activities of dominant providers in the EU and the US during the basic telecommunication negotiations of the WTO. Paper presented at the ECPR Conference in Marburg, September 18-21, 2003
- WTO (2001):** GATS - Facts and Fiction. Genf, S. 22
- WTO (2002):** Communication from Thailand. Assessment of Trade in Services. TN/S/W/4 22 July 2002
- WTO (2005a):** Discussions on Electronic NTBs. Communication from Korea. TN/MA/W/6/Add.5. Genf
- WTO (2005b):** Communication from the European Communities and its Member States. Elements for "Complementary Approaches" in Services. TN/S/W/55, 27 October 2005. Geneva

Alle Webseiten wurden am 15. November 2005 überprüft.

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung

weed wurde 1990 gegründet und ist eine unabhängige Nichtregierungsorganisation. Wir sind mit dem Ziel angetreten, in der Bundesrepublik Deutschland mehr Bewusstsein für die Ursachen der weltweiten Armuts- und Umweltprobleme zu schaffen. weed engagiert sich in nationalen und internationalen Netzwerken und führt Organisationen und Initiativen in Nord und Süd zusammen.



Themenschwerpunkte:

- Internationale Verschuldung, Entschuldungsinitiativen und die Rolle Deutschlands
- IWF und Weltbank: Politik, Projekte und Programme
- Reform und Demokratisierung der internationalen Finanzmärkte
- Internationale Handelspolitik und WTO
- Nord-Süd-Politik der Europäischen Union
- Internationale Umwelt- und Entwicklungspolitik

Die Instrumente unserer Arbeit:

- Wir erstellen Recherchen, Hintergrundmaterialien und Arbeitspapiere, z.B. den periodisch erscheinenden » weed-Schuldenreport «.
- weed führt Kampagnen durch, informiert politische Entscheidungsträger und interveniert in politische Entscheidungsprozesse.
- Wir wollen Bewusstsein schaffen durch die Veranstaltung von Seminaren, Workshops und Tagungen. Wir kooperieren intensiv mit Medien und betreiben Öffentlichkeitsarbeit.
- weed arbeitet in nationalen und internationalen NRO-Netzwerken mit.

Schreiben Sie uns oder rufen Sie einfach an:

weed

Torstr. 154, D-10115 Berlin
Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63
Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28

weed

Bertha-von-Suttner Platz 13, D-53111 Bonn
Tel.: +49 - (0)228 - 766 13 - 0
Fax: +49 - (0)228 - 766 13 - 13

weed@weed-online.org

www.weed-online.org

weed bewegt – bewegen Sie weed!

Unterstützen Sie die Arbeit von weed und spenden Sie:

Bank für Sozialwirtschaft (BLZ 100 205 00)
Konto-Nr. 3220600

oder online Spenden

www.weed-online.org/about/spenden/index.html

Werden Sie Mitglied:

Einfach das Formular zum Beitritt unter www.weed-online.org/about/join.html ausfüllen.

WEITERE PUBLIKATIONEN



Freie Fahrt für Freien Handel?

Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus

Autoren: Dr. Klaus Schilder, Peter Fuchs, Christina Deckwirth, Michael Frein

56 S., Schutzgebühr EUR 4,00 (Mitglieder EUR 3,00), incl. Versand

Aus dem Inhalt:

- Die EU als handelspolitische Macht
- Die »WTO plus«-Agenda der EU
- Wo liegen Chancen und Gefahren aus entwicklungspolitischer Sicht?



Grenzenlos billig?

Globalisierung und Discountierung im Einzelhandel

Autorinnen: Sarah Bormann, Christina Deckwirth, Saskia Teepe

96 S., Schutzgebühr EUR 7,00 (Mitglieder EUR 5,00), zzgl. Versand

Aus dem Inhalt:

- Menschen handeln: Die Situation der Beschäftigten
- Auf dem Weg zum globalen Supermarkt? Konzentration und Internationalisierung des Einzelhandels
- In wessen Interesse: Die politischen Strategien der Einzelhandelskonzerne
- Regeln sind Rechte: Regulierung auf nationaler, europäischer und globaler Ebene
- Den Einzelhandel neu gestalten!



Bestellungen: weed, Torstr. 154, 10115 Berlin, Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63, Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28
oder www.weed-online.org/publikationen/bestellung, Email weed@weed-online.org



weed

ISBN: 3-937383-34-4