LN-Dossier 16 // September/Oktober 2017

LATEINAMERIKA NACHRICHTEN

fdcl
Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V.

ALLES RECHTENS?

KONZERNKLAGEN GEGEN LATEINAMERIKANISCHE STAATEN

IMPRESSUM

// ALLES RECHTENS? KONZERNKLAGEN GEGEN LATEINAMERIKANISCHE STAATEN Erscheint als Dossier Nr. 16 innerhalb der LN 519/520 (Sep./Okt. 2017)
// **Herausgeber und Verlag** Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL e.V.) & Lateinamerika Nachrichten e.V. // **Druck** Hinkelsteindruck, 10997 Berlin // **Redaktion** Redaktionskollektiv der LN und FDCL e.V. // **V.i.S.d.P.** Thorsten Schulz, Caroline Kassin, Robert Sowboda // **Redaktionsschluss** 07.09.2017

// MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DER LEZ BERLIN UND GEFÖRDERT VON ENGAGEMENT GLOBAL IM AUFTRAG DES BMZ

// Für den Inhalt dieser Publikation ist allein das FDCL e.V. verantwortlich; die hier dargestellten Positionen geben weder den Standpunkt der LEZ Berlin oder von Engagement Global gGmbH und dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit wieder.

BMZ Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe
Landesstelle für Entwicklungszusammenarbeit
be Berlin

LATEINAMERIKA NACHRICHTEN

Gneisenaustr. 2a, D – 10961 Berlin
Tel.: 030 / 694 61 00, Fax: 030 / 692 65 90
www.lateinamerika-nachrichten.de
redaktion@LN-Berlin.de

FDCL e.V.

Gneisenaustr. 2a, 10961 Berlin
Tel: 030 / 693 40 29, Fax: 030 / 692 65 90
www.fdcl.org
info@fdcl.org

Titelfoto: Protest gegen das System der Schiedsgerichte und für globale Unternehmensregeln
// Foto: Victor Barro/Friends of the Earth International

// ALLES RECHTENS?

Unternehmen können gegen Staaten klagen, wenn ihnen ein Gesetz oder eine Entscheidung einen Strich durch die Gewinnrechnung macht. Das ist seit den Verhandlungen zu den Handelsabkommen zwischen der EU und den USA (TTIP) und Kanada (CETA) allgemein bekannt geworden. Kritik daran kommt nicht allein von Organisationen aus der internationalen Zivilgesellschaft. Der UN-Sonderberichterstatter für die Förderung einer demokratischen und gerechten internationalen Ordnung, Alfred de Zayas, kritisiert die Investor-Staat-Streitschlichtungsverfahren (ISDS) scharf: „Ich bin sehr besorgt über den bisherigen und künftigen Einfluss von ISDS auf die Menschenrechte, insbesondere die Regel, die es Investoren erlaubt gegen Gesetze und Beschlüsse zu klagen, wenn diese ihre potentiellen Gewinne gefährden."

Mit Schlichtung haben solche Verfahren relativ wenig zu tun: Tatsächlich verbergen sich hinter dem Zungenbrecher knallharte juristische Prozesse, in denen Konzerne Staaten auf Millionen und Milliarden verklagen. Grundlage dieser Klagen sind bilaterale Investitionsschutzabkommen (BIT), also Verträge, welche die Investitionen international agierender Unternehmen absichern sollen. Diese Abkommen erlegen den Unterzeichnerstaaten einseitig Pflichten auf, um die Interessen ausländischer Investoren zu wahren.

Durch diesen besonderen Schutz für ausländische Investoren kann die Regulierungsautonomie der Staaten maßgeblich eingeschränkt werden. So müssen sie bei Änderungen des Arbeitsrechts oder Maßnahmen zum Verbraucher*innen- und Umweltschutz damit rechnen, von den Unternehmen vor einem internationalen Schiedsgericht auf Schadensersatz für bereits getätigte Investitionen, aber auch für zukünftig entgangene Gewinne, verklagt zu werden. Umgekehrt geht das aber nicht: Staaten haben mit diesem Verfahren keine Handhabe, um internationale Konzerne, zum Beispiel wegen Umweltzerstörung oder Menschenrechtsverstößen, zu verklagen.

Mit diesem Dossier möchten wir die Diskussion auf die Länder und Abkommen mit Lateinamerika erweitern. Denn auch in Lateinamerika sorgen Investoren-Klagen seit Jahren für große Unruhe. In diesem Dossier wollen wir verschiedene Fälle vorstellen und die zweifelhafte Schiedsgerichtsbarkeit thematisieren. Denn die Auswirkungen auf die politische Entscheidungsfreiheit der Staaten und der Bevölkerung der jeweiligen Länder sind enorm. Andererseits wächst die Skepsis. Einige Staaten verteidigen sich durchaus erfolgreich gegen Investoren, kündigen ihre BIT oder entwickeln alternative Abkommen. Auch solche Beispiele wollen wir benennen. Die Versuchung ist groß, bei Begriffen wie „Investor-Staat-Streitschlichtungsverfahren" von vornherein auf Durchzug zu stellen. Doch angesichts der Intransparenz und Politik der geschlossenen Türen bei solchen Verfahren ist es notwendig, diese Prozesse und ihre Auswirkungen – auch auf die Länder des globalen Südens – öffentlich zu diskutieren. Denn solche Schiedsgerichte sind „Schietgerichte" und gehören, wie auch Alfred de Zayas bemerkte, in Zukunft abgeschafft.

ÜBERBLICK

5 **Eine deutsche Erfindung geht um die Welt** // Lateinamerika im Visier des internationalen Investitionsschutzes

9 **Abgezockt** // Die geheime Welt von Anwaltskanzleien, Schiedsrichter*innen und Prozessfinanzierern

ARGENTINIEN

10 **Viel Feind, viel Ehr** // Die Kirchner-Regierungen wurden öfter verklagt als alle anderen

PERU

12 **Die Marionetten von Doe Run** // Nach jahrelangen Auseinandersetzungen um den Umweltschutz, knickt die peruanische Regierung vor dem Bergbauunternehmen ein

EL SALVADOR

15 **El Salvador vs. OceanaGold** // Von der Schiedsgerichtsklage zum gesetzlichen Bergbauverbot

MEXIKO

18 **Hintertür für Gewinne** // Wie das spanische Unternehmen Abengoa über 40 Millionen US-Dollar vom mexikanischen Staat einklagte

BOLIVIEN

20 **Wasserhahn auf, Geldhahn zu** // In Bolivien verhinderten Proteste nicht nur die Wasserprivatisierung, sondern auch eine 50 Millionen-Dollar-Klage vor dem Schiedsgericht

VENEZUELA

22 **Leichter gesagt als getan** // Venezuela ist zwar aus dem Weltbank-Schiedsgericht ICSID ausgestiegen, hat dort aber mehr Klagen laufen als jedes andere Land

URUGUAY

24 **Sieg für David** // Uruguay konnte seine Tabakkontrollmaßnahmen gegen Philip Morris international verteidigen

KOLUMBIEN

26 **Kolumbien scheut das Schiedsgericht** // Gegen die geplante Preissenkung eines Medikaments läuft das Pharmaunternehmen Novartis Sturm

ALTERNATIVEN

28 **Verträglicher Investitionsschutz?** // Versuch eines „Light Modells“ à la brasileira

30 **Ansage zum Abgang** // Ecuador kündigte kurz vor den Wahlen alle bilateralen Investitionsabkommen

32 **Menschenrechte vor investorenschutz** // Warum wir globale Unternehmensregeln brauchen

Foto: Designed by Kohn Pedersen Fox (CC-SA 2.0)

▲ **Das Tribunal** Gebäude des Hauptsitzes der Weltbankgruppe in Washington, D.C.

EINE DEUTSCHE ERFINDUNG GEHT UM DIE WELT

LATEINAMERIKA IM VISIER DES INTERNATIONALEN INVESTITIONSSCHUTZES

Seit den 1990er Jahren haben auf Druck von Weltbank und Internationalem Währungsfonds immer mehr Regierungen bilaterale Investitionsschutzabkommen (BIT) ratifiziert. Heute gibt es davon weltweit rund 2.400. Die Klagen von Konzernen gegen Staaten haben sich seit dem ersten Abkommen 1959 mehr als verhundertfacht. Seit 2000 gab es vermehrt Kritik an den BIT, insbesondere von den Linksregierungen Lateinamerikas. Die EU-Kommission versucht das System BIT zu retten und hat es in die Handelsverträge mit Kanada (CETA) und Vietnam sowie in ihre Entwürfe für die Abkommen mit den USA (TTIP) und Mexiko eingebaut. Ob BIT aber tatsächlich notwendig sind, ist umstritten.

Bei bürgerlichen Wirtschaftshistoriker*innen erfährt die alte Bundesrepublik stets lobende Erwähnung, gilt sie doch als Erfinderin des modernen Investitionsschutzes. 1959 unterzeichnete die Adenauer-Regierung mit der Militärdiktatur Pakistans das weltweit erste bilaterale Investitionsschutzabkommen (Bilateral Investment Treaty – BIT). Seither fand das deutsche Vorbild zahlreiche Nachahmer.
Die UN-Konferenz für Handel und Entwicklung (UNCTAD) zählt heute weltweit rund 2.400 BIT.

Konzernklagen gegen Staaten haben sich seit dem ersten Abkommen 1959 mehr als verhundertfacht.

Hinzu kommen weitere 300 internationale Verträge mit Investitionsschutzregeln, darunter zunehmend viele Freihandelsabkommen. Mit rund 130 unterzeichneten BIT hat Deutschland dabei international noch immer die Nase vorn.

Hintergrund des Siegeszugs dieser deutschen Erfindung waren Unbotmäßigkeiten dekolonisierter Staaten und des Ostblocks. Damals sahen sich die Niederlassungen transnationaler Konzerne des Westens mit periodischen Enteignungswellen konfrontiert.
Verstaatlichungen der Ölindustrie im Iran, der Kupferminen in Chile oder der Zuckerplantagen in Kuba führten zu nachhaltigen Verstimmungen in den Chefetagen. Doch anders als in früheren Zeiten, waren die westlichen Regierungen im Kalten Krieg nicht mehr in jedem Fall bereit, den diplomatischen Schutz ihrer Unternehmen mittels Kanonenbooten durchzusetzen. Denn dies hätte die friedliche Koexistenz mit dem Sowjetblock gestört.
Hinzu kam, dass vor allem die 1960er Jahre eine regelrechte Sturm und Drang-Zeit des globalen Südens waren. Sozialistische und blockfreie Staaten forderten vor der UN eine „Neue Internationale Wirtschaftsordnung“ und stellten westliche Doktrinen in Frage. Zu den Rechtsauffassungen, die sie partout nicht anerkennen wollten, gehörte auch die sogenannte Hull-Regel.

BIT räumen ausländischen Investoren das Privileg ein, Staaten auf Entschädigungen zu verklagen.

Diese stammt vom Außenminister Roosevelts, Cordell Hull, der sich in den späten 1930er Jahren nicht damit abfinden mochte, dass Mexiko US-Amerikaner*innen noch immer keine Entschädigungen für die Landenteignungen unter der Agrarreform gezahlt hatte. In einem Briefwechsel mit Mexikos Außenminister schrieb Hull, dass kein Staat das Recht auf Enteignungen habe, ohne eine „prompte, angemessene und effektive Entschädigung“ zu zahlen. Das wiederum fanden westliche Jurist*innen sehr einleuchtend, schrieben es fortan in die Lehrbücher, bis die Hull-Regel schließlich in immer mehr BIT auftauchte.
Doch die Vorbehalte des globalen Südens gegen die BIT wirkten bis in die 1980er Jahre fort; nur wenige Regierungen unterzeichneten die ungeliebten Verträge. Erst die Schuldenkrise und die Strukturanpassungsauflagen von Weltbank und IWF sorgten für einen Umschwung. Denn ohne die Erfüllung dieser Auflagen wurden keine weiteren Kredite vergeben. Unter der Knute der Gläubiger ratifizierten seit den 1990er Jahren immer mehr Regierungen die BIT.
Diese beschränkten sich dabei längst nicht mehr auf den Schutz vor Verstaatlichung. Inzwischen enthalten sie diverse Gummiparagraphen, die es Konzernen erlauben, gegen eine Vielzahl öffentlicher und gemeinwohlorientierter Auflagen zu Felde zu ziehen. Als besonders dehnbar erweisen sich die Klauseln der „indirekten Enteignung“ und der „fairen und gerechten Behandlung“.
Seither können Investitionstribunale bereits Einschränkungen von Profitmöglichkeiten als „indirekte Enteignung“ einstufen, etwa im Fall Mexikos, als die Gemeinde Guadalcázar die Betriebsgenehmigung für eine Sondermülldeponie wegen Wassergefährdung verweigerte. Überaus beliebt in Unternehmerkreisen ist auch das Gebot der „fairen und gerechten Behandlung“, das ihnen ein Recht auf ein „stabiles und vorhersehbares Geschäftsumfeld“ zuspricht. Gewöhnliche Änderungen von Gesetzen und Auflagen werden damit angreifbar.
Die Folgen zeigen sich in einer raschen Zunahme der sogenannten Investor-Staat-Schiedsverfahren (Investor-State Dispute Settlement – ISDS). Denn die BIT räumen ausländischen Investoren das exklusive Privileg ein, Staaten vor internationalen Tribunalen auf Entschädigungen zu verklagen, sollten diese ihre Profiterwartungen durchkreuzen. Zwischen 1996 und 2016 kletterte die Zahl bekannter ISDS-Verfahren von 7 auf rund 770.
In über zwei Dritteln der Fälle saßen Regierungen des globalen Südens auf der Anklagebank. Angeführt wird die Hitliste der Beklagten durch Argentinien und Venezuela. 59-mal zitierten Investoren Argentinien vor ein Tribunal, 43-mal Venezuela. Unter den Top Ten der Beklagten finden sich auch Mexiko mit 25 bekannten Fällen und Ecuador mit 23 Fällen.
Das System ist überaus investorenfreundlich. Werden nur die Urteile zugrunde gelegt – unter Ausklammerung von Vergleichen und abgebrochenen Verfahren – geben die Tribunale den Investoren in rund 60 Prozent der Fälle recht. Und auch die Vergleiche nutzen Konzernen. Denn diese sehen oftmals ebenfalls Entschädigungen vor oder zwingen Regierungen, Vorschriften zu lockern, seien dies Steuern, Umweltauflagen oder Preiskontrollen.
Die Investitionstribunale operieren unter weitgehendem Ausschluss der Öffentlichkeit. Es gibt

Foto: European Parliament (CC BY-NC-ND 2.0)

▲ **Nur zu unserem Besten?** EU-Handelskommissarin Malmström diskutiert mit EU-Parlamentariern über Investitionsschutz

keine Berufungsinstanz; die Schiedssprüche sind in der Regel endgültig und sofort vollstreckbar. Bei hohem Streitwert erreichen die Entschädigungen Milliardenbeträge – zumal auch künftig entgangene Gewinne einklagbar sind.
Das musste Ecuador erfahren, als es die Förderkonzession von Occidental Petroleum kündigte, nachdem der US-Ölkonzern illegal einen Teil seiner Produktionsrechte an ein kanadisches Unternehmen weiterverkauft hatte. Dennoch siegte

Würde Argentinien alle Streitfälle verlieren, müsste das Land etwa 80 Milliarden US-Dollar berappen.

Occidental vor einem Schiedstribunal der Weltbanktochter ICSID, das Ecuador 2012 zunächst zu einer Entschädigung von 1,77 Milliarden US-Dollar verdonnerte, die später auf rund eine Milliarde US-Dollar zuzüglich Zinsen verringert wurde.
Würde Argentinien all die Streitfälle verlieren, die ausländische Investoren nach der schweren Wirtschaftskrise 2002 anstrengten, müsste das Land geschätzte 80 Milliarden US-Dollar berappen. Um die Verbraucher*innen nach der Freigabe des Peso-Kurses zu schützen, hatte die argentinische Regierung damals die Gebühren für Strom, Gas und Wasser eingefroren. Dies löste eine Klageflut ausländischer Konzerne aus, die in früheren Jahren Konzessionen erhielten, darunter viele europäische Versorger wie Suez, Vivendi, Saur, EDF, BG, National Grid und Aguas de Barcelona (siehe Artikel Seite 10).
Zum Leidwesen des westlichen Establishments begannen jedoch mehrere Länder des Südens in den vergangenen Jahren, ihre Investitionspolitik grundlegend zu überholen. Aufgrund der schlechten Erfahrungen mit den BIT, kündigten sie viele dieser Verträge oder verweigerten deren Verlängerung. Die Linksregierungen Lateinamerikas waren diesbezüglich eine Avantgarde. Seit 2006 begannen Bolivien, Ecuador und Venezuela, zahlreiche ihrer BIT zu kündigen. Später folgten Südafrika, Indien und Indonesien mit ähnlichen Maßnahmen. Auch kehrten Bolivien, Ecuador und Venezuela dem ICSID den Rücken – jener Institution, vor der die meisten Investitionsfälle verhandelt werden. Stattdessen trieb Ecuadors Ex-Präsident, Rafael Correa, das Pro-

jekt eines eigenen UNASUR-Zentrums für Investitionsverfahren voran (siehe Artikel Seite 30).
Brasilien, dessen Kongress die einstmals unterzeichneten BIT ohnehin nie ratifizierte, entwickelte kürzlich ein neues Modell von Investitionsverträgen, die ohne die Investor-Staat-Klagemöglichkeit auskommen. Erste Abkommen dieser Art unterzeichnete das Land bereits mit Angola, Mozambique und Mexiko (siehe Artikel Seite 28).
Brasiliens Modell reflektiert eine alte lateinamerikanische Doktrin, die der argentinische Diplomat Carlos Calvo in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entwickelte. Sie besagt, dass Ausländer*innen keine größeren Rechte genießen dürfen als Inländer*innen. Investitionsstreitigkeiten sollen deswegen grundsätzlich vor nationalen Gerichten ausgetragen werden. Calvo-Klauseln finden sich noch heute in vielen lateinamerikanischen Verfassungen und Konzessionsverträgen. Doch wurden sie durch die Unterzeichnung von BIT und die Anerkennung der internationalen Schiedstribunale faktisch ausgehebelt.

Die Behauptung, durch BIT würden Investitionen angelockt und Arbeitsplätze geschaffen, ist Unsinn.

Europäische Politiker*innen zerbrachen sich derweil den Kopf, wie sie das ramponierte Image dieser Schattenjustiz für transnationale Konzerne aufpolieren könnten. Herausgekommen ist ein weitgehend kosmetisches Lifting der Sonderklagerechte, das die EU-Kommission „Investitionsgerichtssystem“ (Investment Court System – ICS) taufte. Dieses soll nicht nur für künftige europäische Investitionsverträge gelten, sondern auch für Handelsabkommen. Die Kommission integrierte das System bereits in die Handelsverträge mit Kanada (CETA) und Vietnam sowie in ihre Entwürfe für die Abkommen mit den USA (TTIP) und Mexiko.
Die ICS-Neuerungen ändern jedoch nichts an dem Konzernprivileg. Die einzig wesentlichen Änderungen: Anders als in üblichen ISDS-Verfahren sollen die Streitparteien die drei Schiedsrichter*innen eines Tribunals nicht mehr frei, sondern aus einem Kreis von zuvor ernannten Personen auswählen. Zusätzlich soll es ein Berufungstribunal geben.
Da es jedoch recht aufwändig ist, für jeden Handels- und Investitionsvertrag ein eigenes Investitionsstreitverfahren zu etablieren, lancierte die EU ergänzend den Vorschlag für einen multilateralen Investitionsgerichtshof. Für diesen macht sie derzeit eifrig Lobbyarbeit. Sie hofft, der Europäische Rat wird ihr demnächst ein offizielles Mandat zu dessen Aushandlung erteilen.
Deutsche Sozialdemokrat*innen jubelten: Die EU-Vorschläge seien ihrem unermüdlichen Einsatz geschuldet und würden die Privatjustiz der Schiedstribunale durch einen öffentlich-rechtlichen Investitionsgerichtshof ersetzen. Faktisch dient das ICS jedoch nur dazu, einem nicht zu rechtfertigenden Sonderrecht eine politische Legitimation zu verschaffen. Diesen Etikettenschwindel erkannte auch der Deutsche Richterbund, der das System rundweg ablehnte: „Die Schaffung von Sondergerichten für einzelne Gruppen von Rechtssuchenden ist der falsche Weg.“
Tatsächlich sind BIT und Investor-Staat-Verfahren unnötig wie ein Kropf. Die Behauptung, durch die Unterzeichnung von BIT würden Investitionen angelockt und Arbeitsplätze geschaffen, ist blühender Unsinn, für den auch keine überzeugenden empirischen Belege existieren. Investiert wird vielmehr dort, wo Rohstoffe zu holen sind, eine kaufkräftige Nachfrage lockt oder billige Arbeitskräfte ausgebeutet werden können.
Für Investitionsentscheidungen transnationaler Konzerne sind BIT ein völlig nachrangiges Kriterium. Obgleich Brasilien niemals seine ausgehandelten BIT ratifizierte, siedelten sich dennoch unzählige Multis im Lande an. Dies bezeugen allein die Niederlassungen deutscher Großunternehmen wie VW, Daimler, Bayer oder Siemens.
Dennoch verteidigen die Multis selbstverständlich die Investitionsverfahren als ein weiteres Mittel, gegen unliebsame Entscheidungen der Gastländer vorzugehen und Extraprofite einzuklagen. Doch die herrschende Politik bindet sich mit den Sonderklagerechten stets nur selbst die Hände, um die Partialinteressen des Großkapitals zu bedienen. Sie weigert sich beharrlich, die wahre Herausforderung anzunehmen und Konzerne in die Schranken zu weisen. Anstatt Großkonzerne schrumpfen zu lassen und demokratischer Kontrolle zu unterwerfen, gibt sie ihnen immer weitere Rechte an die Hand.

// Thomas Fritz

ABGEZOCKT

DIE GEHEIME WELT VON ANWALTSKANZLEIEN, SCHIEDSRICHTER*INNEN UND PROZESSFINANZIERERN

Anwaltskanzleien ermuntern Unternehmen Staaten zu verklagen, lobbyieren gegen Reformen des internationalen Investitionsrechts und stellen astronomische Rechtskosten in Rechnung. Prozessfinanzierer steigen ein, um am Ende Teile der Gewinne einzustreichen und heizen den Boom an Klagen weiter an.

Investitionsstreitigkeiten oder Klagen von Investoren gegen Staaten werden vor privaten Schiedsgerichten ausgetragen. Das Instrument der internationalen Investor-Staat-Streitschlichtungsverfahren (ISDS) wurde vonseiten westlicher Regierungen mit dem Argument eingerichtet, dass ein gerechtes und neutrales System zur Streitbelegung erforderlich sei, um die Investitionen ihrer Unternehmen vor vermeintlich befangenen und korrupten Gerichten im Ausland zu schützen.
Die Schiedsgerichte haben keine festen Richter*innen. Ort, Anwält*innen und Richter*innen werden von den Streitparteien nach einem vereinbarten Schlüssel festgelegt. Doch es gibt Zweifel an der Neutralität der Schiedsgerichtsbarkeit. Denn die Akteure machen Millionenumsätze. Ein kleiner Kreis von Kanzleien und Jurist*innen agiert in diesen internationalen Verfahren, abwechselnd als Anwält*innen, Richter*innen oder Expert*innen. Gerade einmal 15 Schiedsrichter*innen haben 55 Prozent aller bekannten Investitionsschutzklagen entschieden. Sie verdienen Millionen mit Investor-Staat-Klagen und befeuern aktiv neue Fälle. Mittels ihres Einfluss auf die Politik, lobbyieren sie gegen Reformen zum Schutz des öffentlichen Interesses. So saßen mehrere Schiedsrichter*innen in Aufsichtsräten multinationaler Konzerne oder hatten auf Regierungsseite Investitionsschutzabkommen verhandelt.
Anwalts- und Schiedsgerichtskosten betragen bei Investor-Staat-Streitfällen im Schnitt acht Millionen US-Dollar pro Klage; in manchen Fällen liegen sie bei über 30 Millionen US-Dollar. Spitzenkanzleien berechnen bis zu tausend US-Dollar pro Stunde. Auch Schiedsrichter*innen erhalten saftige Honorare, im Fall Chevron und Texaco gegen Ecuador verdiente der vorsitzende Schiedsrichter sogar 939.000 US-Dollar.
Die Kanzleien suchen aktiv nach möglichen Fällen sowie nach dem vielversprechendsten Schutzabkommen, das jeweils angewendet werden kann. Sie raten zu Klagen auf Basis unterschiedlicher Investitionsabkommen, notfalls auch durch Neugründung von Briefkastenfirmen in Ländern mit denen Investitionsschutzabkommen existieren.
Da die Klagen sehr teuer sind, hat sich eine weitere Branche darauf spezialisiert, diese Verfahren zu finanzieren. Prozessfinanzierer stellen Gelder für Klagen gegen Staaten zur Verfügung. Dafür erhalten sie einen Anteil an der zugesprochenen Entschädigung.

Es gibt Zweifel an der Neutralität der Schiedsgerichte – die Akteure machen Millionenumsätze.

Pia Eberhard von der Organisation Corporate Europe Observatory stellt fest: „Mit der angeblichen Fairness und Unabhängigkeit der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit ist es nicht weit her.“ Der Boom der ISDS-Verfahren und die neuen Initiativen, den Investitionsschutz noch weiter auszubauen, werden die Kosten für Regierungen weiter erhöhen. Dies gilt nicht nur im monetären, sondern auch im politischen Sinne, denn der Handlungsspielraum von Regierungen wird durch dieses Un-Recht stark eingeschränkt.

// Thorsten Schulz

Basierend auf *Profit durch Un-Recht*, Hrsg. Corporate Europe Observatory, Transnational Institute, CAMPACT und PowerShift, Berlin 2014. Freier Download unter: https://blog.campact.de/wpcontent/uploads/2014/10/LawFirmsReport-DE.pdf

VIEL FEIND, VIEL EHR

DIE KIRCHNER-REGIERUNGEN WURDEN ÖFTER VERKLAGT ALS ALLE ANDEREN

Argentinien zeigt beispielhaft, was einer Regierung blüht, die ein Primat der Politik verfolgt: Klagen von Privatinvestoren, die sich durch neue Gesetze in ihren Profitinteressen eingeschränkt fühlen. Die Kirchner-Ära (2003-2015) ging mit einem Weltrekord an Klagen gegen Argentinien einher, weil die Regierung in der Krise die Interessen der darbenden Normalbevölkerung schützen wollte.

59 Klagen von Investoren vor internationalen Schiedsgerichten laufen gegen Argentinien. Fast alle datieren aus der Zeit nach Argentiniens wirtschaftlichem Zusammenbruch zur Jahreswende 2001/2002, der in der Zahlungsunfähigkeit des Staates mündete und bei dem sich fünf Interims-Präsidenten – wenn man die notverwaltenden Senats- und Parlamentspräsidenten hinzuzählt – die Klinke zum Regierungsgebäude Casa Rosada in die Hand gaben. Was die Investoren in Rage brachte, war die Aufhebung des unter dem Wirtschaftsminister Domingo Cavallo im März 1991 verabschiedeten Gesetzes der Peso-Dollar-Parität. Es wurde in der neoliberalen Hochphase unter dem Präsidenten Carlos Menem (1989-1999) auf den Weg gebracht und musste angesichts der realen wirtschaftlichen Verhältnisse und Entwicklungen zwangsläufig früher oder später in die Zahlungsunfähigkeit Argentiniens münden: Durch die fixierte Gleichsetzung von Dollar und Peso schlugen sich die im Vergleich zu den USA höheren Inflationsraten in Argentinien in einer sich akkumulierenden Überbewertung des Peso nieder. Das machte Reisen in Argentinien in den 90er Jahren extrem teuer, aber vor allem argentinische Güter auf dem Weltmarkt teurer und somit weniger wettbewerbsfähig, während die inländische Industrie gegenüber relativ immer billiger werdenden Importen an Boden verlor, sodass viele Betriebe schließen mussten und eine Phase der Deindustrialisierung eingeläutet wurde.

Gestoppt wurde dies erst durch die Aufhebung des Konvertibilitätsgesetzes in der Regierung von Eduardo Duhalde im Frühjahr 2002. Die Konsequenz: Der Peso wertete rapide ab, was der Wettbewerbsfähigkeit der argentinischen Wirtschaft ebenso zugute kam, wie es internationale Investoren verprellte. Denn sie hatten ihre Investitionen unter der lukrativen Prämisse unternommen, die Peso-Einnahmen eins zu eins in Dollar ummünzen zu können. Durch die Wechselkursfreigabe war diese Voraussetzung hinfällig, die Geschäftsgrundlage de facto eine andere: Die Einnahmen in Peso wurden in Dollar gemessen sukzessive real immer weniger wert.

In der neoliberalen Menem-Ära wurde das öffentliche Tafelsilber verscherbelt. 50 begehrte Staatsunternehmen wurden teils zu Spottpreisen verkauft, so die staatliche Telefongesellschaft, die – auf 10 Milliarden Dollar taxiert – für die Hälfte über den Tisch ging. Insgesamt werden die Privatisierungsverluste durch Unter-Wert-Verkauf auf 60 Milliarden US-Dollar geschätzt. Selbst der neoliberale Guru Milton Friedman nannte diese Privatisierung „einen Betrug an den Argentiniern".

Zwischen 1991 und 1999 wurde zum Beispiel ein Drittel der Trinkwasserversorgung privatisiert. Die größte Übernahme war der Erwerb von Obras Sanitarias de la Nación durch das Unternehmen Aguas Argentinas 1993, an welchem unter anderem der französische Suez-Konzern beteiligt ist. Aguas Argentinas hatte beim Vertragsabschluss versprochen, vier Milliarden US-Dollar in Aufbau und Modernisierung des Wasserversorgungsnetzes zu investieren. Um Mittel dafür freizubekommen, wurde unter anderem 47 Prozent der Belegschaft „frei gesetzt", sprich entlassen.

50 begehrte Staatsunternehmen wurden teils zu Spottpreisen verkauft.

Die Privatisierungsbonanza unter Menem wurde unter den Kirchner-Regierungen von Néstor

(2003-2007) und Cristina (2007-2015) in Teilen rückabgewickelt. So auch in Sachen Suez via Aguas Argentinas. 2006 beendete die Regierung von Néstor Kirchner den Vertrag. Der Grund: Aguas Argentinas wollte die Wasser- und Abwassergebühren anheben, um die durch die Wechselkursliberalisierung schrumpfende Gewinnmarge abzufedern. Denn die Verträge, die ursprünglich auf US-Dollar lauteten, wurden nach der Aufhebung der Peso-Dollar-Parität in argentinische Pesos umgeschrieben. Die Kirchner-Regierung schloss eine Gebührenanhebung jedoch kategorisch aus, weil Suez ihrer Ansicht nach Verpflichtungen zur Verbesserung der Versorgung nicht eingehalten hatte.

Suez, die französische Mutterfirma von Aguas Argentinas, reichte daraufhin eine Klage beim bei der Weltbank angesiedelten Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) ein. Die Klage erfolgte auf der Grundlage des französisch-argentinischen bilateralen Investitionsabkommens. Suez verlangte Entschädigung für entgangene Gewinne. Das ICSID schlug sich auf die Seite von Suez. Argentinien wurde im April 2015 zu einer Entschädigungszahlung von 405 Millionen Dollar verdonnert wegen der Beendigung der Trinkwasser- und Abwasserentsorgungskonzession. Suez jubilierte danach: Das Urteil erkenne die Rechte und Bemühungen des Unternehmens an, über acht Millionen Menschen im Großraum Buenos Aires Dienstleistungen in der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung anzubieten – darunter zwei Millionen, die zuvor keinen direkten Zugang zu Trinkwasser und Sanitäranlagen gehabt hätten, erklärte das Unternehmen.

Auch aus der Menem-Ära stammt ein Streitfall mit Siemens. Der deutsche Konzern hatte von dem südamerikanischen Land 1998 den Auftrag für die Herstellung neuer Personalausweise und die Ausstattung von Grenzübergängen mit Lesegeräten erhalten. Die Auftragserfüllung erfolgte avanti dilettanti. Weder hielt sich Siemens an den vereinbarten Kostenrahmen noch wurde vorschriftsmäßig gearbeitet – die Techniker*innen hatten bei der Fertigung der ersten und bis heute einzigen von Siemens produzierten 3.000 Personalausweise die Fingerabdrücke seitenverkehrt in die Dokumente eingelassen. Für diesen Pfusch wollte sich Siemens durch eine Preiserhöhung pro Ausweis schadlos halten. Die Aufforderung an Siemens, eine Kostenauflistung vorzulegen, lehnte der Konzern ab. Vermutlich auch, weil Siemens

Foto: Roberto Fiadone (CC-BY-SA-4.0)

▲ **Immer über Wasser** Wasserentnahmestelle von Aquas Argentinas im Rio de la Plata

im Zuge der Ausschreibung Bestechungsgelder gezahlt hat. Aktenkundig ist, dass der langjährige Siemens-Konzernchef, Heinrich von Pierer, „Provisionszahlungen“ von zehn Millionen US-Dollar für das Geschäft zur Anfertigung der Personalausweise in Argentinien angewiesen hat. Argentiniens Regierung kündigte den Vertrag. Siemens zog 2002 vor das ICSID und bekam 2009 Recht; die Richter*innen verurteilten Argentinien zu einer Entschädigung von 217 Millionen US-Dollar. Da sie lediglich der Wahrung des Investitionsschutzes verpflichtet sind, hatten die von Siemens gezahlten Bestechungsgelder keinerlei Einfluss auf ihre Entscheidung und auch nicht der Pfusch bei der Auftragserfüllung.

Die Höhe der Summe beruhte ausschließlich auf einer Schätzung des Gerichts. Einer der drei Richter*innen hatte – wie die argentinische Seite – einen „unabhängigen Experten für die Schätzung der Finanzen” gefordert, die beiden anderen Richter*innen sprachen sich dagegen aus. Durch diese Praxis beim ICSID wird die Entscheidungsfreiheit demokratisch gewählter Regierungen eingeschränkt, Gesetze zu Gunsten des Allgemeinwohls zu verabschieden, die das Profitinteresse von Unternehmen beschneiden – ob Atomausstieg, Umweltschutz oder günstige Strom- und Wassertarife. Schließlich schwebt das Damoklesschwert einer ICSID-Klage über jedem entsprechenden Gesetz.

Die Schiedsgerichte als die Kanonenboote des 21. Jahrhunderts zu bezeichnen, wie es die Schweizer Wochenzeitung unlängst getan hat, ist ein treffendes Bild. Der Mechanismus ist subtiler, die Wirkung dieselbe: Durchsetzung von Profitinteressen koste es das Allgemeinwohl, was es wolle.

// Martin Ling

DIE MARIONETTEN VON DOE RUN

NACH JAHRELANGEN AUSEINANDERSETZUNGEN UM DEN UMWELTSCHUTZ, KNICKT DIE PERUANISCHE REGIERUNG VOR DEM BERGBAUUNTERNEHMEN EIN

Die Bergbaufirma Doe Run hat den peruanischen Staat um Schadensersatz in Höhe von 800 Millionen US-Dollar verklagt. Angeblich habe sich die Regierung nicht an Abmachungen gehalten. Die Klage wurde zunächst abgelehnt, doch nun senkt das Umweltministerium die Umweltqualitätsstandards der Luft zu Gunsten der Bergbauindustrie. Umweltorganisationen sind empört.

Auf 3.700 Meter über dem Meeresspiegel liegt die Stadt La Oroya mit 30.000 Einwohner*innen. Sie gilt als das Bergbauzentrum von Peru. Bereits seit 1922 wird in der Region Junín Kupfer abgebaut, in späteren Jahren kamen Mineralien wie Silber, Blei und Zink hinzu. In der Schmelzhütte in La Oroya werden diese Mineralien verhüttet. Eine Menge Wasser ist für diesen Produktionsprozess nötig und eine Menge Chemie. Jährlich werden hier bis zu 600.000 Tonnen Gestein unter anderem mit Schwefelsäure versetzt, um das reine Metall zu gewinnen. Bis 1974 befand sich der metallurgische Komplex in der Hand eines US-Unternehmens, wurde dann nationalisiert und unter der Regierung von Alberto Fujimori 1997 erneut privatisiert. Seitdem wird es von Doe Run Peru, einem Tochterunternehmen der US-amerikanischen Renco Group, betrieben.

Schon bevor Doe Run den metallurgischen Komplex kaufte, war klar, dass Luft, Wasser und Boden der Stadt und der Umgebung hochgradig mit Schwermetallen verseucht sind. Die Berge rund um die Stadt sind kreidebleich. Die Abgase aus der Schmelze haben über Jahre hinweg nicht nur die Vegetation im Umfeld sterben lassen, sondern auch den Fels verätzt. Die giftigen Dämpfe setzen sich in die Augen, Schleimhäute und Lungen der Bewohner*innen. Bereits in den 1990er Jahren hatte das peruanische Gesundheitsministerium besorgniserregend hohe Werte an Schwefeldioxid, Blei, Arsen und Cadmium in der Luft gemessen. 1999 brachten Ergebnisse des Ministeriums zutage, dass 99 Prozent der

Fotos: Eva Tempelmann

▲ **Fast ein Jahrhundert Bergbau hinterlässt Spuren**
Verfallenes Fabrikgebäude in La Oroya

▲ **Eine der dreckigsten Städte der Welt** 30.000 Menschen leiden unter der Umweltbelastung in La Oroya

Kinder unter Symptomen einer Bleivergiftung litten und 20 Prozent dringend medizinische Behandlung benötigten. Eine im Auftrag der katholischen Kirche durchgeführte Studie im Jahr 2005 untermauerte diese Ergebnisse.
Das Thema der Umweltbelastung gelangte durch die Öffentlichkeitsarbeit des Erzbischofs Pedro Barreto schließlich auf die nationale und internationale Agenda. 2006 nahm das Blacksmith Institute, eine renommierte US-amerikanische Umweltorganisation, La Oroya in die Liste der zehn am meisten verschmutzten Städte auf. Der Druck auf Doe Run und auf die peruanische Regierung, etwas gegen diese verheerende Situation zu unternehmen, wuchs. Auf Nachdruck der interamerikanischen Kommission für Menschenrechte bot die peruanische Regierung 2007 erstmals medizinische Versorgung für 65 Betroffene an
In den Kaufvertrag mit Doe Run wurden 1997 zahlreiche Maßnahmen zur Verbesserung der Umweltsituation (zusammengefasst im sogenannten Programa de Adecuación y Manejo Ambiental, PAMA) aufgenommen. Die Regierung sicherte zu, innerhalb von zehn Jahren die verseuchten Böden zu sanieren und Doe Run verpflichtete sich unter anderem, Filteranlagen für die Verhüttung von Kupfer, Zink und Blei einzubauen und die Abwässer zu behandeln. Die Kosten für die Umsetzung des PAMA wurden auf 107 Millionen USD geschätzt. Doe Run setzte aber nur einen Teil der Maßnahmen um. Bei den teureren Interventionen bat es die Regierung mehrmals um Verlängerung der Fristen. Die Anlage werfe nicht genug Rendite für die Investitionen ab, erklärte das Unternehmen.

Ausgerechnet die für die Umwelt wirksamste Maßnahme erfüllte Doe Run Peru nicht.

Obwohl das Unternehmen 2008 und in den Jahren zuvor nach eigenen Angaben Gewinne von rund 100 Millionen US-Dollar erzielte, konnte Doe Run nach Ablauf der Zehnjahresfrist 2007 dem peruanischen Staat gegenüber wirtschaftliche Schwierigkeiten geltend machen. Die Regierung gewährte dem Unternehmen daraufhin einen erneuten Aufschub von zwei Jahren zur Umsetzung des PAMA. Im Sommer 2009 war Doe Run den Auflagen zwar zu einem großen Teil nachgekommen. Aber die Firma hätte den Kupferkreislauf mit einer fachgerechten Entsorgung für die toxischen Gase ausstatten müssen, die bislang ungefiltert durch die Schornsteine in die Umwelt gelangten. Diese Anlage war das wichtigste und kostspieligste Element des PAMA. Ausgerechnet die für die Umwelt wirksamste Maßnahme erfüllte Doe Run Peru nicht.
Als die Regierung keine weiteren Aufschübe genehmigen wollte, meldete das Unternehmen Insolvenz an und legte im August 2009 den Betrieb

still. Wie sich herausstellte, war Doe Run Peru hoch verschuldet und auch mit den Zahlungen an die Erzlieferanten im Rückstand. Die Belegschaft wurde beurlaubt, bei 70 Prozent der Bezüge. 2012 wurde die Zink- und Bleiaufbereitung durch Doe Run Peru, in Abstimmung mit dem Gremium der Gläubiger des Unternehmens, wieder in Betrieb genommen

2011 reichte die Renco-Gruppe eine Klage gegen den peruanischen Staat beim Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Unternehmen (ICSID) ein, einem Gremium der Weltbank mit Sitz in Washington. Sie beruft sich auf das Investitionsschutzabkommen, das Teil des im Jahre 2009 geschlossenen Freihandelsabkommens

Die Verfahrenskosten haben den peruanischen Staat bereits 24 Millionen US-Dollar gekostet.

zwischen den USA und Peru ist. Laut Doe Run habe Peru beim Kauf der Anlage zugesagt, das Gelände rund um La Oroya zu reinigen, da die Umweltverschmutzungen von den vorigen Besitzern der Schmelzhütte stammten (Cerro de Pasco Corporation und Centromin). Das Unternehmen klagte, dass die strikten Umweltauflagen „diskriminierend“ seien und es unmöglich gewesen sei, angemessen auf diese zu reagieren. So seien dem Unternehmen die notwendigen Betriebsgenehmigungen verweigert worden, was letztlich zur Insolvenz im Jahr 2009 geführt habe. Renco fordert daher vom peruanischen Staat Schadensersatz in Höhe von 800 Millionen US-Dollar.

Das ICSID wies die Beschwerde von Doe Run zunächst zurück. Nun ist aber die peruanische Regierung dem Unternehmen ein großes Stück entgegengekommen: Im Juni 2017 senkte die Regierung die Luftqualitätsstandards zu Gunsten der Bergbauindustrie. Die bisherigen Luftqualitätsstandards seien „unrealistisch“ gewesen und verlangsamten die Investitionen in Peru, begründete Präsident Kuczynski den Schritt. Das Umweltministerium erhöhte den Grenzwert für Schwefeldioxid in der Luft, einem Nebenprodukt des Herauslösens von Kupfer und anderen Basismetallen, von 20 µg/m3 (Mikrogramm pro Kubikmeter in 24 Stunden) auf künftig 250 µg, also mehr als die zehnfache Menge. Zusätzlich dürfen Unternehmen diesen Wert bis zu sieben Mal pro Jahr überschreiten statt wie bisher drei Mal pro Jahr.

Zivilgesellschaftliche Organisationen und Umweltverbände sind entsetzt. Sie hatten die Vorabpublikation der neuen Umweltqualitätsstandards hart kritisiert und klagen über fehlendes Mitspracherecht. Die Ko-Direktorin der Asociación Interamericana para la Defensa del Ambiente (AIDA), Anna Cederstav, empört sich, dass „die peruanische Regierung versucht, die Beteiligung der Bevölkerung zu einem für sie höchst wichtigen Thema zu verhindern und stattdessen den Bergbauunternehmen in die Hände spielt. Die Auswirkungen dieser Entscheidung lässt sie völlig außer Acht.“ AIDA arbeitet seit 20 Jahren mit der betroffenen Bevölkerung von La Oroya. In der Tat stärkt die jüngste Flexibilisierung der Umweltauflagen der Renco-Gruppe den Rücken und kommt gleichzeitig Kaufinteressenten des metallurgischen Komplexes von La Oroya zu Gute, die auf Lockerungen der Umweltauflagen gehofft hatten. Die peruanische Regierung scheint wie eine Marionette an den Fäden der Bergbauindustrie zu hängen.

Bisher haben die Verfahrenskosten für den Prozess den peruanischen Staat bereits 24 Millionen US-Dollar gekostet, sagt José de Echave, stellvertretender Geschäftsführer der NGO CooperAcción und früherer Vizeminister für Umwelt. Die drohende Schadensersatzzahlung ist noch nicht vom Tisch, und es ist nicht die einzige. Zwischen 2001 und 2013 haben Konzerne insgesamt 23 Klagen mit einem Streitwert von 5.829 Millionen US-Dollar eingereicht; 13 davon allein in den letzten drei Jahren und die meisten von Bergbaukonzernen.

Hinsichtlich La Oroya zeichnet de Echave ein düsteres Bild: „Wir haben es hier mit einer der schlimmsten durch den Bergbau verursachten Altlasten in der Geschichte Perus zu tun“, sagt der Ökonom. Fälle wie La Oroya fassten all das zusammen, was ein Land bezüglich Umweltmanagement, Investitionsförderungen und Schutz der öffentlichen Gesundheit nicht tun sollte. „Die Geschichte des Ortes und die 20 Jahre der Präsenz des Unternehmens Doe Run sind eine lange Liste von Fehlentscheidungen seitens der peruanischen Regierung, von Verantwortungslosigkeit und schlimmen Praktiken eines profitorientierten Unternehmens.“

// Eva Tempelmann

EL SALVADOR VS. OCEANAGOLD

VON DER SCHIEDSGERICHTSKLAGE ZUM GESETZLICHEN BERGBAUVERBOT

Foto: CRIPDES

▲ **„Haut ab aus El Salvador!“** Demonstration gegen das Schiedsgerichtsverfahren im Oktober 2016

Das Parlament in El Salvador verabschiedete am 29. März 2017 ein weltweit einzigartiges Bergbauverbot. Das Gesetz zählt zu den größten Errungenschaften sozialer Bewegungen in Mittelamerika in den letzten Jahren. Der Kampf der Bewegung gegen den industriellen Goldbergbau ist eng mit der Anwesenheit eines Bergbaukonzerns und seiner Klage gegen El Salvador vor dem Schiedsgerichtshof der Weltbank verbunden. Der Fall zeigt nicht nur, welche negativen Auswirkungen transnationale Schiedsgerichtsklagen innerhalb der Länder haben können. Er verdeutlicht auch, was eine starke soziale Bewegung und internationale Solidarität bewirken können.

Als der kanadische Goldbergbaukonzern Pacific Rim 2004 erstmals Erkundungsarbeiten im Departament Cabañas im Norden des Landes durchführte, waren die betroffenen Gemeinden zunächst ratlos. „Wir besichtigten die Auswirkungen eines Bergbauprojekts in Valle de Siria in Honduras und entschieden, dass wir das nicht haben wollen“, sagt Marcelo Rivera, ein Bergbaugegner aus San Isidrio. Es fand sich bald eine Gruppe von Bergbaugegner*innen zusammen, welche die Menschen über die Umweltauswirkungen offener Tagebaue und des Einsatzes der hochgiftigen Chemikalie Zyanid im Bergbau informierte. Zusammen mit weiteren von Bergbaukonzessionen betroffenen Gemeinden und

entwicklungspolitischen Organisationen gründeten sie den Nationalen Runden Tisch gegen den metallischen Bergbau. Durch die solidarische Zusammenarbeit gestärkt, forderten sie die damalige Regierung der rechtsgerichteten ARENA-Partei auf, dem Konzern die Lizenz für den Abbau zu verweigern. Die Argumente waren auf ihrer Seite: das Unternehmen verfügte weder über die Landtitel, noch erfüllte es die Umweltkriterien oder hatte die erforderliche Machbarkeitsstudie eingereicht.

Nachdem die Regierung dem Unternehmen eine Absage erteilte und 2008 sogar ein Moratorium auf Bergbauprojekte beschloss, reichte Pacific Rim 2009 eine Klage beim Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) der Weltbank über 301 Millionen US-Dollar Entschädigung ein. Pacific Rim klagte zunächst im Rahmen des Freihandelsvertrags CAFTA-DR zwischen den mittelamerikanischen Ländern und den USA. Das Unternehmen gab unter anderem an, indirekt enteignet und diskriminiert worden zu sein. Es ist nur schwer nachvollziehbar, wie nicht erzielte erwartete Gewinne mit einer indirekten Enteignung gleichgesetzten werden können. Oder warum sich Pacific Rim als Opfer von Diskriminierung darstellt, obwohl es in El Salvador keine einheimischen Bergbauunternehmen gibt.

Zunächst scheiterte die Klage: Nicht wegen fadenscheiniger Argumente, sondern weil Pacific Rim als kanadisches Unternehmen nicht im Rahmen des CAFTA-Vertrages klagen konnte. Eine Briefkastenfirma, die das Unternehmen eigens für den Prozess in den USA gegründet hatte, ließ das ICSID nicht gelten. In der Folge klagte Pacific Rim im Rahmen des salvadorianischen Investitionsschutzgesetzes, dies akzeptierte das Schiedsgericht.

2013 kaufte das australische Unternehmen OceanaGold Pacific Rim auf. Sieben Jahre ließ die Entscheidung des Schiedsgerichts auf sich warten. Im Oktober 2016 lehnte dann das ICSID die auf schwacher Grundlage gestellte Konzernklage ab und verpflichtete das Unternehmen, einen Teil der Prozesskosten (acht von zwölf Millionen US-Dollar) an El Salvador zurückzuzahlen.

Die Anti-Bergbaubewegung war sichtlich erleichtert über die Entscheidung. Schließlich hatten viele befürchtet, die Regierung könnte mit dem Unternehmen verhandeln und doch noch eine Genehmigung für das El Dorado-Bergbauprojekt erteilen. Dennoch betont der Nationale

Foto: Lisa Backmann

▲ **Miguel Rivera** wurde aufgrund seines Widerstands gegen das Bergbauprojekt ermordet

Runde Tisch gegen den metallischen Bergbau, dass mit dem Schiedsspruch nichts gewonnen sei; dass Staaten in solchen Verfahren überhaupt nur verlieren könnten. Die verlorenen Prozesskosten, die sinnvoll z.B. im Bildungswesen hätten investiert werden können, sind nur der geringste Schaden. Das Unternehmen hat die betroffenen Gemeinden gespalten. Es hat einen Teil der Bevölkerung durch Versprechen von Arbeitsplätzen und vermeintlich gemeinnützigen Projekten der unternehmenseigenen El Dorado-Stiftung auf seine Seite gebracht. Das zerstörte den sozialen Zusammenhalt, löste Konflikte aus und führte zur Ermordung von vier Aktivist*innen. Auch der Bruder von Marcelo, Miguel Rivera, wurde ermordet: „Miguel war einer der bekanntesten Umweltaktivist*innen. (...) Wir suchten ihn zwölf Tage lang und fanden dann seinen Körper mit Folterspuren“, sagt er. Die Hintergründe der Morde sind immer noch nicht aufgeklärt. Selbst wenn das Unternehmen sie nicht in Auftrag gab, hat es durch eine verantwortungslose PR-Arbeit die Gewalt angeheizt.

Obwohl die Regierung schon 2006 ein Bergbaumoratorium verhängte, fühlten sich die Gemeinden in Cabañas und anderen Regionen nie vor dem hochgiftigen Goldbergbau sicher. Die Organisationen des Nationalen Runden Tisches gegen den metallischen Bergbau haben deshalb ein gesetzlich verankertes Bergbauverbot gefordert. Bis vor kurzem hat kaum jemand damit gerechnet, dass das Gesetz noch verabschiedet wird.

Foto: ADES

▲ **„Wasser ist wertvoller als Gold“** Demonstration für das Anti-Bergbaugesetz im März 2017

Nach der Entscheidung des Schiedsgerichts ging jedoch alles sehr schnell. Anfang 2017 schloss sich das Erzbistum von San Salvador der Bewegung an und reichte einen Gesetzesentwurf ein. Diesen verabschiedete das Parlament Ende März einstimmig. „Das Gesetz ehrt all jene, die unzählige schlaflose Nächte in Angst verbrachten oder aufgrund ihres Widerstandes ermordet wurden“, schreibt Pedro Cabezas von der Organisation CRIPDES auf seiner Facebook-Seite.

Warum wurde das Gesetz nach all den Jahren des Kampfes erst nach dem Schiedsverfahren scheinbar spontan verabschiedet? Eine Erklärung liefert der Begriff des „Chilling Effects“ aus der kritischen Forschung über Investor-Staat-Konflikte (ISDS). Nach der These schrecken Regierungen aus Furcht vor Klagen davor zurück, den Handlungsspielraum von Unternehmen zugunsten des Gemeinwohls einzuschränken. Man kann also davon ausgehen, dass das Gesetz in El Salvador erst verabschiedet werden konnte, nachdem die Gefahr einer hohen Strafzahlung gebannt worden war. Der Fall deutet stark darauf hin, dass derartige Verfahren nicht nur lokale Konflikte anheizen, sondern auch die demokratische Souveränität von Gesellschaften einschränken.

Doch die Verabschiedung des Gesetzes ermutigt auch. Sie zeugt davon, was eine starke und geschlossene soziale Bewegung erreichen kann. Die beteiligten Organisationen und Gemeinden vertraten weitgehend einheitliche Standpunkte. Die Beziehungen zwischen den Organisationen in der Hauptstadt und den betroffenen Gemeinden waren auf Augenhöhe. Eine wichtige Rolle spielte und spielt die internationale Unterstützung. Die International Allies against Mining in El Salvador mit Mitgliedsorganisationen z.B. in den USA, Australien, Kanada und Deutschland haben ihre Solidarität durch zahlreiche offene Briefe, Petitionen und Delegationsreisen bekundet. Von Deutschland aus unterstützt die Christliche Initiative Romero (CIR) die Partnerorganisation CRIPDES durch Kampagnenaktivitäten. Im Februar forderten über 280 Organisationen weltweit im Rahmen der Kampagne „Pay Up and Pack Up“ das Unternehmen auf, ihre Tochterfirma sowie die Stiftung zu schließen, die Prozesskosten zu erstatten und bei der Aufklärung der Morde mit den Behörden zu kooperieren. Anfang Juli erstattete das Unternehmen zumindest die acht Millionen Euro an die Regierung, kündigte jedoch kurz danach an, in El Salvador künftig nachhaltige Landwirtschaft betreiben zu wollen. Die Aktivist*innen stellten in Reaktion darauf klar, dass sie gegenüber möglichen Täuschungen und Versuchen der politischen Einflussnahme des Unternehmens wachsam bleiben werden.

// Christian Wimberger

HINTERTÜR FÜR GEWINNE

WIE DAS SPANISCHE UNTERNEHMEN ABENGOA ÜBER 40 MILLIONEN US-DOLLAR VOM MEXIKANISCHEN STAAT EINKLAGTE

Mexiko gehört zu den Ländern mit den meisten Handelsabkommen weltweit. Seit dem Abschluss des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) 1994 mit den USA und Kanada wurde es 25 mal von internationalen Unternehmen verklagt. Europäische Unternehmen klagen bisher auf der Grundlage von bilateralen Abkommen zum Investitionsschutz mit ihren Heimatländern. 2010 erreichte eine soziale Bewegung die Schließung einer Deponie für toxische Abfälle, die Mensch und Umwelt gefährdete. Die spanische Betreiberfirma Abengoa klagte gegen Mexiko und gewann.

Mexiko ist ein Vorreiter des Freihandels. Es ist sehr attraktiv für Unternehmen von Mexiko aus zu exportieren. Das Land unterhält 12 Freihandelsabkommen mit 46 Ländern, die insgesamt über 1,55 Milliarden Konsument*innen umfassen. Der Schutz ihrer Investitionen ist daher auch im Interesse Mexikos. Die Möglichkeit zur Klage von Unternehmen gegen Staaten wurde erstmals 1994 in einen regionalen Freihandelsvertrag übernommen, nämlich in den zwischen Mexiko, den USA und Kanada (NAFTA).
Auch die aktuelle Neuverhandlung des Handelsabkommens zwischen der EU und Mexiko sieht einen Investitionsschutz mit Klagemöglichkeit vor. Das ist neu. „Die Typen von Handelsabkommen, die von der Europäischen Union und Mexiko heute verhandelt werden, sind sehr verschieden zu denen früherer Jahre. Sie verringern die Handelshindernisse enorm, wodurch sie für die Öffnung von Märkten weitaus effektiver werden", erklärt die EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström. Im bisherigen und noch gültigen Handelsabkommen mit der EU ist ein Kapitel zum Investitionsschutz nicht enthalten, dafür hat Mexiko aber mit den meisten EU Mitgliedsstaaten bilaterale Investitionsabkommen abgeschlossen.
Mit der Einrichtung von Schiedsverfahren sollte ursprünglich die Möglichkeit geschaffen werden Investitionen vor Risiken zu schützen. Doch zugleich haben sie ein Ungleichgewicht geschaffen, das dem potentiellen Missbrauch des Verfahrens durch global agierende Unternehmen die Tür weit aufgestoßen hat. Mexiko wurde bisher 25 Mal von internationalen Unternehmen aus Kanada, den USA und Europa verklagt. Es wurden insgesamt mehr als 246 Millionen Dollar an neun Unternehmen als Schadensersatz gezahlt, lässt sich aus Erhebungen der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) entnehmen. In dieser Summe nicht enthalten sind die Verfahrenskosten, inklusive der Gehälter für die Anwält*innen und Richter*innen. In bisher acht Fällen ging der Schiedsspruch zugunsten Mexikos aus, das sich bei derartigen Verfahren zwangsläufig in der Verteidigerrolle befindet.
Ein besonders delikater Fall wurde 2009 von dem spanischen Unternehmen Abengoa gegen den mexikanischen Staat begonnen. Von ihrer Tochterfirma Befesa und zusammen mit dem Spanischen Unternehmen zur Finanzierung von Entwicklung (Cofides) wurde mit dem Bau einer riesigen Deponie für toxische Abfälle im Bundesstaat Hidalgo, unweit von Mexiko-Stadt, begonnen. Sie befindet sich nur 500 Meter von einer Siedlung der Indigenen Otomí entfernt sowie in der Nähe der Stadt Zimapán und eines Naturschutzgebietes. Die Region gehört wegen weitreichender Minen zu den durch Arsen und Blei meist belasteten Orten der Welt, mit allen gesundheitlichen Folgen für die lokale Bevölkerung. Dieser wurde zuvor gesagt es würde eine Recyclinganlage gebaut. Von der Zentralregierung in Mexiko-Stadt wurde es weder für nötig

Mexiko zahlte aufgrund von Klagen insgesamt mehr als 246 Millionen Dollar an Unternehmen.

gehalten die Menschen richtig zu informieren noch Notfallpläne für mögliche Unfälle zu veröffentlichen. Nachdem mit dem Bau begonnen und das Vorhaben eines hoch giften Endlagers offensichtlich wurde, organisierten sich die Anwohner*innen in dem Bündnis "Wir sind alle Zimapán" (span. "Todos somos Zimapán") um das Vorhaben zu verhindern. Da die nötigen Lizenzen vom Staat bereits vergeben waren, brauchte es eine mehr als dreijährige soziale Mobilisierung und einer internationalen Kampagne bis dem Unternehmen letztlich die Nutzungsrechte vom Staat entzogen wurden und die Anlage 2010 endgültig stillgelegt wurde. Zuvor war die Eröffnung aufgrund der Mobilisierungen immer wieder verzögert worden.
Die Anwohner*innen hatten über den Zeitraum der Mobilisierung und Informationskampagnen von „Wir sind alle Zimapán" einiges von staatlicher Seite zu ertragen. Mehr als ein Jahr war die Bundespolizei in Zimapán und überwachte das Geschehen.

Abengoa hat Erfahrung mit Gegenwind aus der Zivilbevölkerung.

Darüber hinaus wurde versucht, das Bündnis zu unterdrücken und unglaubwürdig zu machen. Bis 2010 mit der historisch höchsten Wahlbeteiligung José María Lozano Bürgermeister wurde und sich das Kräfteverhältnis zugunsten der Bewegung verschob. Lozano annullierte die Genehmigung seines Vorgängers gegenüber Befesa. Über die Rolle der staatlichen Institutionen sagte er später der mexikanischen Online-Zeitung Contralínea: „Die Verantwortlichen von Semarnat und Profepa [Umweltministerium und Staatsanwaltschaft für Umweltschutz, Anm. d. Red.] warfen uns Fehlverhalten vor, dass wir die Entwicklung von Zimapán behindern würden. Wenn die Anlage erst mal in Betrieb wäre, würden wir davon profitieren. Ich sagte ihnen, dass die Menschen wegen Krankheiten sterben, die von der Verunreinigung stammen, dass sie in ihren Gemeinden an Krebs sterben, weil es keine Ambulanz gibt; ob das Unternehmen uns damit helfen würde? Ihre Antwort machte mir klar auf welcher Seite sie stehen."
Eine Empfehlung der Nationalen Kommission für Menschenrechte (CNDH) in der sie unter anderem auf die Achtung des Rechts auf eine angemessene Umgebung für Entwicklung und Wohlstand hinwies, wurde von Semarnat und Profepa zurückgewiesen.
Das spanische Mutterunternehmen Abengoa antwortete schon 2009 auf die Verzögerung der Eröffnung mit einer Klage vor dem Internationalen Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID), auf der Grundlage eines bilateralen Investitionsschutzabkommens mit Spanien. Es forderte von der mexikanischen Regierung 70 Millionen US-Dollar Entschädigung und bekam nach vierjähriger Verhandlungszeit 40,3 Millionen US-Dollar zugesprochen.
Die Verhandlungen nachzuvollziehen ist schwierig, die Schiedsgerichte der Weltbank „handeln auf Grundlage kaum transparenter und fast geheimer Mechanismen", sagt Alejandro Villamar vom mexikanischen Aktionsnetzwerk gegen den Freihandel. Fragwürdig ist auch, ob sich die mexikanische Regierung in einer klaren Opposition zu der Klage gegen sie befand oder sie stattdessen damit beschäftigt war die Interessen der Firma zu schützen. Damit wäre von vornherein das vorausgesetzte Gleichgewicht der Interessen zwischen dem Investor und dem Staat außer Kraft gewesen.
Abengoa hat Erfahrung mit derartigen Klagen als auch mit dem Gegenwind aus der Zivilbevölkerung. Sie war eine der Firmen, die in Bolivien im Jahr 2000 den sogenannten Wasserkrieg auslöste, als sich die Bevölkerung der Stadt Cochabamba gegen die Privatisierung ihrer Wasserversorgung wehrte. Auch in diesem Fall wurde Klage beim ICSID eingereicht (siehe Artikel Seite 20).
Der Schiedsspruch zugunsten Abengoas im Fall Zimapán hat für das Unternehmen zumindest einen fahlen Beigeschmack. Denn die internationale Kampagne gegen die giftige Deponie hatte Erfolg und brachte das Unternehmen vielfach negativ in die Schlagzeilen. Und dagegen kann es nicht klagen.

// Robert Swoboda

WASSERHAHN AUF, GELDHAHN ZU

IN BOLIVIEN VERHINDERTEN PROTESTE NICHT NUR DIE WASSERPRIVATISIERUNG, SONDERN AUCH EINE 50 MILLIONEN-DOLLAR-KLAGE VOR DEM SCHIEDSGERICHT

Die bolivianische Stadt Cochabamba erlangte in den 2000er Jahren Berühmtheit, als sich die Bewohner*innen erfolgreich gegen die Privatisierung der lokalen Wasserversorgung wehrten. Nachdem die Regierung die Privatisierung rückgängig gemacht hatte, verklagte das Unternehmen Aguas del Turani Bolivien vor dem Schiedsgericht der Weltbank auf 50 Millionen US-Dollar. Wegen des starken öffentlichen Drucks zog das Unternehmen seine Klage gegen Bolivien nach vier Jahren zurück.

Bolvien hat ein Wasserproblem. Nicht einmal die Hälfte der Bevölkerung hat sauberes Wasser zum Waschen oder Kochen, mehr als jede*r zehnte keinen Zugang zu Trinkwasser. Wiederkehrende Dürreperioden verschärfen die Lage, nicht nur für die Landwirtschaft, auch in den Städten ist das Wasser knapp. Um allen Menschen den Zugang zu sauberem Trinkwasser zu ermöglichen, braucht es neben dem technischen Know-How vor allem eins: Geld – und auch das ist in Bolivien Mangelware.

Das war auch schon vor zwanzig Jahren der Fall. Um an neue Kredite und Hilfen für den Ausbau der Wasserversorgung von der Weltbank zu kommen, privatisierte die damalige bolivianische Regierung unter Präsident (und Ex-Diktator) Hugo Banzer 1999 die Wasserversorgung der Städte Cochabamba und El Alto/La Paz. Dies hatte die Weltbank zur Bedingung für ihre finanzielle Unterstützung gemacht. Die Ökonom*innen aus Washington drückten diese Idee damals – es war das Goldene Zeitalter der neoliberalen Wirtschaftsideologie – einer Reihe von Ländern auf: Durch betriebswirtschaftliches Denken und Handeln bei der Wasserversorgung (wie auch bei anderen öffentlichen Gütern) würde effizient und zum Wohle aller gewirtschaftet, so der Gedanke.

So übergab im September 1999 die bolivianische Regierung Cochabambas Wasser in einem geheimen Prozess an den einzigen Bieter, das Unternehmen Aguas del Turani. Die Mehrheitseigentümer von Aguas del Turani waren die Unternehmen Bechtel, das größte Bau- und Anlagenbauunternehmen der USA und das spanische Unternehmen Abengoa. Der Vertrag beinhaltete eine Monopolkonzession für die Wasserversorgung über 40 Jahre mit garantierten Renditen von 16 Prozent.

Binnen weniger Wochen erhöhte Aguas del Turani die Wasserpreise im Schnitt um mehr als 50 Prozent, zudem verbot sie die lizenzlose Nutzung des Regenwassers. Die Folge war ein Aufstand in der ganzen Stadt - heute bekannt als der „Wasserkrieg“ von Cochabamba. Vier Monate lang demonstrierten die Menschen, einer starb, Hunderte wurden verletzt, bis das Unternehmen schließlich fluchtartig das Land verließ und die Regierung die Privatisierung rückgängig machte.

„Die Proteste Anfang 2000 wurden schnell zu einem Katalysator des Widerstands gegen die neoliberale Politik und ganz allgemein gegen die rassistische herrschende Klasse und markieren den Beginn des sogenannten ‚Zyklus der Rebellion‘“, erklärt Börries Nehe, der an der Nationalen Autonomen Universität Mexikos zu Bolivien forscht. „Der ‚Wasserkrieg‘ hatte gezeigt, dass diese Klasse, und auch die internationalen Unternehmen und Institutionen, nicht unbesiegbar sind – und dass die Gemeingüter sehr wohl erfolgreich gegen Staat und Kapital verteidigt werden können. Diese Einsicht trug in den folgenden Jahren stark zur Artikulation der Kämpfe von so unterschiedlichen Akteuren wie den indigenen Bewegungen aus dem Hoch- und Tiefland, den cocaleros aus Cochabamba und den Nachbarschaftsräten El Altos bei.“

Achtzehn Monate später, im November 2002, verklagte Aguas del Turani den bolivianischen Staat hinter den verschlossenen Türen des Schiedsgerichts der Weltbank (ICSID) auf 50 Millionen US-Dollar. Dabei ging es weniger um eine Ausgleichszahlung für bereits getätigte Investitionen – diese beliefen sich nach Schätzungen auf weniger als eine Million – sondern vor allem für entgangene Gewinne in der Zukunft, mit denen das Unternehmen nach der Aufkün-

Foto: Peg Hunter (CC BY-NC 2.0)

▲ **„Wasser für alle"** Die Bevölkerung in Cochabamba feiert ihren Sieg gegen die Wasserprivatisierung

digung des Vertrages nun nicht mehr rechnen konnte. Grundlage der Klage war das bilaterale Investitionsabkommen zwischen Bolivien und Holland von 1992. Um sich vor dem Schiedsgericht der Weltbank auf dieses Abkommen berufen zu können, hatte Aguas del Turani seinen Firmensitz bereits 1999 eigens nach Amsterdam verlegt.

Der Prozess und die Inhalte des Verfahrens vor dem Schiedsgericht blieben geheim. Nach den Regeln des ICSID hatten weder die Bevölkerung Cochabambas noch die Presse Zugang zum Verfahren. 300 Organisationen aus 43 Ländern – darunter auch Bolivien – forderten 2003 mit einer Petition Transparenz und Öffnung des Verfahrens für die Öffentlichkeit. Der ICSID lehnte ab. Dennoch, oder gerade deswegen, gab es in den folgenden Jahren weltweit Proteste, in denen Auguas del Turani und ihre Mehrheitseigentürmer Bechtel und Abengoa kontinuierlich aufgefordert wurden, die Klage fallen zu lassen. Massen von Protest-Mails erreichten die betroffenen Unternehmen, es gab Demonstrationen und Blockaden vor den Firmensitzen von Bechtel in San Francisco und den Niederlanden und Proteste am Wohnsitz des Abengoa-Präsidenten in Washington.

Die Aufrechterhaltung des öffentlichen Drucks über vier Jahre zahlte sich schließlich aus: Im Januar 2006 reisten Vertreter*innen von Bechtel und Abengoa nach Bolivien und unterzeichneten ein Abkommen, nachdem die Unternehmen die Klage vor dem Schiedsgericht gegen eine symbolische Zahlung von zwei Bolivianos, etwa 0,30 US-Dollar, fallen ließen. Mit Anwaltskosten von einer Million US-Dollar ist Bolivien am Ende mit einem blauen Auge davon gekommen.

Der Fall Aguas del Turani vs. Bolivien war der erste in dieser Größenordnung, in dem ein Unternehmen aufgrund globalen öffentlichen Drucks aufgab. Er zeigt, dass soziale Bewegungen und die Zivilgesellschaft im Stande sind, erfolgreich gegen diese Art von Schiedsgerichtsverfahren anzugehen – trotz der Versuche, die Öffentlichkeit durch die Politik der geschlossenen Türen außen vor zu lassen. Er zeigt jedoch auch, dass es dafür einen langen Atem braucht und dass scheinbar Erreichtes durch Hintertürchen wie den Investitionsschutz wieder unterlaufen werden kann. So sind multinationale Konzerne eben – wie jedes kapitalistische Unternehmen – in der Regel bereit, ihre Interessen auch gegen die grundlegenden Interessen der Bevölkerung und deren erbitterten Widerstand durchzusetzen. Ohne den Aufstand der bolivianischen Bevölkerung wäre die Privatisierung nie rückgängig gemacht und die Preise wären nicht wieder gesenkt worden. Doch ohne den fortgesetzten öffentlichen Druck, in und außerhalb Boliviens, hätte Aguas del Turani vom bolivianischen Staat womöglich trotzdem 50 Millionen Dollar fürs Nichtstun eingestrichen.

Am Beispiel einer öffentlichen Dienstleistung wie der Wasserversorgung, wird deutlich, dass Staaten bzw. deren Bevölkerung bei Investitionsschutzklagen nichts zu gewinnen hat, sondern dass diese ausschließlich im Interesse von Konzernen entschieden werden, um ihre Profitinteressen abzusichern und das wirtschaftliche Risiko auf die Allgemeinheit abzuwälzen. Der Interessenskonflikt zwischen dem Gemeinwohl und privatwirtschaftlicher Profitmaximierung ist vorprogrammiert. Dies spricht einmal mehr für die Forderung, dass Dienstleistungen der Daseinsvorsorge von der öffentlichen Hand erbracht werden müssen und in Handels- und Investitionsschutzabkommen nichts zu suchen haben.

// Caroline Kassin

LEICHTER GESAGT ALS GETAN

VENEZUELA IST ZWAR AUS DEM WELTBANK-SCHIEDSGERICHT ICSID AUSGESTIEGEN, HAT DORT ABER MEHR KLAGEN LAUFEN ALS JEDES ANDERE LAND

Im Jahr 2012 verkündete der damalige Präsident Hugo Chávez den Ausstieg Venezuelas aus dem ICSID-Abkommen. Dennoch sind derzeit 24 Klagen anhängig, die überwiegend auf die Verstaatlichungspolitik unter der Regierung Chávez zurückgehen. Sie könnten das krisengeschüttelte Venezuela teuer zu stehen können.

Gute Nachrichten sind rar geworden in Venezuela. Seit Jahren leidet das Land unter einer wirtschaftlichen und politischen Krise, ein Ende ist nicht in Sicht. Doch im März dieses Jahres konnte die Regierung einen handfesten Triumph vermelden: Das internationale Schiedsgericht der Weltbankgruppe (ICSID) hob einen Teil seines Schiedsspruches von 2014 auf, nach dem Venezuela fast 1,6 Milliarden US-Dollar an dem US-amerikanischen Mineralölkonzern ExxonMobil hätte zahlen müssen. Hintergrund ist die staatliche Übernahme der Erdölförderstätten Cerro Negro und La Ceiba im Jahr 2007, an denen ExxonMobil beteiligt war. Zwar wurde das Unternehmen damals nach venezolanischem Recht entschädigt. 2014 entschied das ICSID jedoch, dass in dem Fall internationale Maßstäbe gelten. Im März kippte es nun diese Entscheidung und reduzierte die zu zahlende Summe auf 180 Millionen. „Wir waren uns sicher, dass unsere Position richtig war und sind sehr zufrieden über die Entscheidung des Komitees“, sagte der Rechtsanwalt George Kahale, der Venezuela in dem Fall vertreten hatte. Da der US-Konzern ursprünglich gut zehn Milliarden US-Dollar gefordert hatte, sah sich die Regierung ohnehin schon als Sieger.

Dabei wollte Venezuela mit dem ICSIS eigentlich gar nichts mehr zu tun haben. Im Januar 2012 hatte der damalige Präsident Hugo Chávez die Mitgliedschaft aufgekündigt und versichert, Venezuela würde in Zukunft „keinerlei Entscheidung des ICSID mehr anerkennen“. Die venezolanische Regierung bemängelte vor allem, das Schiedsgericht würde fast immer im Sinne der transnationalen Konzerne entscheiden. Zudem sei der Beitritt Venezuelas nicht legitim gewesen, da ihn eine politisch schwache Übergangsregierung nach der Absetzung des Präsidenten Carlos Andrés Pérez im Jahr 1993 vollzogen hatte.

Laut den ICSID-Statuten trat der Rückzug Venezuelas ein halbes Jahr später, im Juli 2012, in Kraft. Doch erledigt war die Sache damit noch lange nicht. Zum einen hat ein Austritt keinen Einfluss auf bereits laufende Verfahren. Zum anderen hat Venezuela eine Reihe Bilateraler Investitionsschutzabkommen (BIT) unterzeichnet, in denen das ICSID als Streitschlichtungsmechanismus anerkannt wird, wenn auch in den meisten Fällen nicht als einziges Schiedsgericht. Um sich dem Einfluss des ICSID vollends zu entziehen, müsste Venezuela also auch die BIT kündigen – die für diesen Fall wiederum Übergangszeiten von bis zu 15 Jahren vorsehen.

Gut fünf Jahre später laufen gegen Venezuela 24 Klagen internationaler Unternehmen. Insgesamt wurde in der Geschichte des Schiedsgerichtes lediglich Argentinien häufiger verklagt. Die gegen Venezuela eingereichten Klagen haben ihren Ursprung überwiegend in der Verstaatlichungspolitik der Chávez-Regierungen (1999 – 2013). Betroffen sind verschiedene Branchen wie Erdöl, Bergbau, Glasproduktion, Lebensmittel oder Tourismus, meist geht es um die angemessene Höhe der Entschädigung. Sollten sich die Konzerne durchsetzen, würden sich die finanziellen Probleme Venezuelas zumindest auf dem Papier enorm verschärfen. Die Währungsreserven sind im Zuge der andauernden Wirtschaftskrise von knapp 30 Milliarden US-Dollar im Jahr 2011 auf mittlerweile unter zehn Milliarden gefallen. Genaue Informationen gibt es zu den meisten Klagen nicht, laut Schätzungen belaufen sich die noch offenen Forderungen insgesamt jedoch auf bis zu 50 Milliarden US-Dollar. Allein der Erdöl-

Noch offene Forderungen von bis zu 50 Milliarden US-Dollar.

Foto: Luis Adolfo Ovalles

▲ **Die Schöne und das Biest** Der Berg Auyan Tepuy und der Bergbau von San Salvador de Paul

konzern ConocoPhillips verlangt für die Enteignung von Erdölförderprojekten im Jahr 2007 über 30 Milliarden US-Dollar von der venezolanischen Regierung.

Laut den bisherigen Erfahrungen scheinen die Unternehmen jedoch vor allem hoch zu pokern. Venezuela verliert zwar in der Regel die Fälle vor dem ICSID, die zu zahlenden Summen liegen aber meist deutlich unter den ursprünglich geforderten. So sprach das Schiedsgericht dem kanadischen Bergbauunternehmen Crystallex im vergangenen Jahr beispielsweise 1,2 Milliarden US-Dollar Entschädigung plus 200 Millionen US-Dollar Zinsen zu. Das ebenfalls kanadische Unternehmen Rusoro soll knapp eine Milliarde US-Dollar erhalten. Im Zuge der Verstaatlichung der Goldindustrie hatten beide im Jahr 2011 Bergbaukonzessionen verloren und jeweils mindestens drei Milliarden US-Dollar Entschädigung gefordert.

Das zugesprochene Geld tatsächlich einzutreiben, ist allerdings nicht einfach und muss im Zweifelsfall auf dem Rechtsweg eines Mitgliedsstaats des ICSID durchgesetzt werden. Seit die venezolanische Regierung aktiv um Investor*innen für die Rohstoffförderung buhlt, eröffnen sich zumindest für Bergbaukonzerne neue Möglichkeiten, an ihr Geld zu kommen. Im Februar 2016 schuf der amtierende venezolanische Präsident, Nicolás Maduro, per Dekret eine gigantische Bergbauzone im Süden des Landes, um die infolge des Einbruchs der Erdölpreise weggefallenen Staatseinnahmen zu kompensieren. Im so genannten Minenbogen des Orinoko lagern bedeutende Vorkommen an Gold, Kupfer, Diamanten, Eisen, Bauxit und Coltan. Die Regierung schätzt den Gesamtwert auf zwei Billionen US-Dollar. Um die Rohstoffe zu fördern ist Venezuela auf Investitionen angewiesen. Das Interesse ist groß: Im August 2016 unterzeichnete die Regierung Verträge über Investitionen im Wert von insgesamt zehn Milliarden US-Dollar. Details sind nur in wenigen Fällen bekannt – darunter über den Vertrag mit Gold Reserve. Der kanadische Bergbaukonzern hatte zwischen 1992 und 2009 die Gold- und Kupfermine Las Brisas im Osten des Staates Bolívar ausgebeutet, bevor die Chávez-Regierung die Konzession entzog. Das ICSID sprach Gold Reserve daraufhin im Jahr 2014 eine Entschädigung in Höhe von 740 Millionen US-Dollar zu. Im Rahmen des neuen Vertrages zahlt Venezuela das Geld nun aus und erwirbt von Gold Reserve für weitere 240 Millionen Dollar die technischen Daten der Mine. Das Unternehmen tätigt im Gegenzug Investitionen in Höhe von zwei Milliarden US-Dollar, gewährt Venezuelas einen Kredit über weitere zwei Milliarden Dollar und wird erneut in Las Brisas sowie der benachbarten Mine Las Cristinas tätig werden. Der Rückzug aus dem Schiedsgericht bleibt für Venezuela also bis auf Weiteres vor allem Symbolpolitik.

// Tobias Lambert

SIEG FÜR DAVID

URUGUAY KONNTE SEINE TABAKKONTROLLMASSNAHMEN GEGEN PHILIP MORRIS INTERNATIONAL VERTEIDIGEN

Das Schiedsgericht der Weltbank (ICSID) hat 2016 die Klage des Tabakkonzerns Philip Morris International gegen Uruguay abgewiesen. Die Verbote des kleinen südamerikanischen Landes von Tabaksorten wie „mild“ oder „blue“ sind zulässig und Warnhinweise dürfen einen Großteil der Zigarettenschachteln einnehmen. Das war ein Sieg für die Tabakkontrolle. Die Schiedsgerichte jedoch bleiben ein Problem für regulierende Gesetzgebungen, die allzu stark in Unternehmensinteressen eingreifen.

Vor einem Jahr ging ein begeisterter Aufschrei durch die sozialen Netzwerke als das Weltbank-Schiedsgericht (ICSID) die im Jahr 2010 eingereichte Klage des Tabakkonzerns Philip Morris International (PMI) gegen Uruguay ablehnte. PMI hatte aufgrund der 2006 und 2010 verschärften Tabakkontrollgesetze Schadensersatz von mindestens 25 Millionen US-Dollar gefordert. Nach dem Sieg für den südamerikanischen Staat musste das Tabakunternehmen diesem insgesamt sieben Millionen Dollar für Prozess- und Verwaltungskosten zahlen sowie die gesamten Kosten für das Schiedsgericht tragen. Präsident Tabaré Vazquez rief anlässlich des gewonnenen Prozesses jedoch zur Mäßigung auf, da die vielen Toten, die der Tabakkonsum schon gefordert habe, keinen Anlass zum Feiern gäben. Dabei dürfte gerade Vazquez sich besonders über den Sieg freuen, denn dank ihm ist Uruguay auf dem lateinamerikanischen Subkontinent Vorreiter in der Tabakkontrolle. Vazquez, der früher als Krebsspezialist gearbeitet hat, brachte in seiner ersten Amtszeit (2005-2010) strenge Gesetze zum Schutz von Nichtraucher*innen auf den Weg. Bereits ab 2006 war es verboten, in geschlossenen öffentlichen Räumen zu rauchen. 2010 traten weitere Bestimmungen in Kraft: Werbung für Zigaretten ist seither nur noch an Kiosken erlaubt, nicht mehr auf Plakaten, im Fernsehen oder im Radio. Zigarettenautomaten gibt es nicht mehr. Auch Werbeaktionen, bei denen Zigaretten verschenkt werden, sind seither verboten. 80 Prozent der Vorder- und Rückseite der Schachteln sind mit einem Warnhinweis bedeckt. Verharmlosende Bezeichnungen wie „mild“ oder „light“ sind ebenso verboten wie die Diversifizierungen von Marken durch Bezeichnungen wie „Blue“ oder „Gold“. Mit den Bestimmungen orientiert sich Uruguay an den Vorgaben des Tabakkontrollabkommens der Weltgesundheitsorganisation (WHO). Das Abkommen haben bisher 180 Staaten unterzeichnet. Es sieht umfassende Einschränkungen von Werbung und Rauchverbote in der Öffentlichkeit vor.

Uruguay ist auf dem lateinamerikanischen Subkontinent Vorreiter in der Tabakkontrolle.

Als Reaktion auf die Tabakkontrollmaßnahmen der Regierung schloss PMI im Oktober 2011 das Werk seiner uruguayischen Tochterfirma Abal Hermanos und verlegte die Produktion nach Argentinien. Die Produktion in Uruguay lohne sich nicht mehr, so der Konzern. PMI hatte in Uruguay einen Marktanteil von 25 Prozent, 70 Prozent des Zigarettengeschäfts wickelte das uruguayische Unternehmen Tabacos Monte Paz ab.

Bereits 2010 hatte PMI Klage gegen den Staat Uruguay erhoben. Philip Morris Products und die PMI-Tochterfirma FTR Holding, beide mit Sitz in der Schweiz, klagten zusammen mit Abal Hermanos vor dem Schiedsgericht für Investitionsstreitigkeiten der Weltbank auf der Basis eines Investitionsschutzabkommens zwischen der Schweiz und Uruguay von 1991. Dabei betonte das Unternehmen in einer Stellungnahme im Oktober 2010, dass es grundsätzlich sowohl Rauchverbote als auch Warnhinweise und das Verbot von Werbung unterstütze. PMI ginge, laut

eigener Aussage, nur gegen drei Einschränkungen vor: Erstens gegen das Verbot der Diversifizierung von Marken, da die Sorten Marlboro Blue, Green und Gold nicht mehr verkauft werden dürfen. Das habe dazu geführt, dass von zwölf Marken sieben vom Markt genommen werden mussten. Der zweite Klagegrund waren die Warnhinweise, die 80 Prozent der Schachtel bedecken sollten. Dies hielten die Kläger für „übertrieben". Mit demselben Argument wollte das Unternehmen gegen die drastischen Warnhinweise auf den Schachteln vorgehen: Diese bauten auf Emotionen und würden „Abwehr und Ekel, sogar Horror" hervorrufen. Durch diese Maßnahmen würden die Geschäfte des Unternehmens auf unangemessene Weise geschädigt und der Wert ihrer im Land getätigten Investitionen ersatzlos gemindert. Zudem vermisste das Unternehmen eine faire und gleichberechtigte Behandlung. PMI verlangte eine Entschädigung und eine Rücknahme der drei Bestimmungen.

Im Konflikt mit dem Tabak-Multi bekam Uruguay internationale Rückendeckung.

Im Februar erklärte Vazquez auf einem Treffen mit Aktivist*innen für Tabakkontrolle in Berlin seine dezidierte Haltung zur „Tabakepidemie". Man könne sie nur bekämpfen, wenn man das mit aller Entschlossenheit tue. Lungenkrebs sei eine industriell erzeugte Krebsepidemie, die Industrie selbst der Überträger dieser Krankheit.

Im Konflikt mit dem Tabak-Multi bekam Uruguay internationale Rückendeckung. Nicht nur die WHO lobte das Land für seine Gesetze und sicherte ihm Unterstützung zu. Der New Yorker Bürgermeister Michael Bloomberg, der das Rauchen in sämtlichen Parks und an Stränden verboten hatte, gewährte 500.000 US-Dollar Prozesskostenbeihilfe. Und die Schweizer Bundesrätin Marina Carobbio stellte im Dezember 2010 eine Anfrage an den Bundesrat, um die Haltung der Regierung zu dem Verfahren kennenzulernen und herauszufinden, ob das Investitionsschutzabkommen zu Gunsten Uruguays geändert werden könne. Diese Möglichkeit hatte auch Vazquez in einem Interview mit der Schweizer Tageszeitung *Le Courrier* zur Sprache gebracht. Seiner Ansicht nach sollten gesundheitsschädliche Produkte aus dem Abkommen ausgenommen werden. 2011 veröffentlichte das Volkswirtschaftsdepartement im Namen des Bundesrates die Antwort: Zu Vazquez und Carobbios Vorschlag hieß es, „regulatorische Maßnahmen zur Verfolgung öffentlicher Interessen per se oder um ganze Wirtschaftssektoren von den Verpflichtungen eines Investitionsschutzabkommens auszunehmen, würde dem Vertragszweck nicht entsprechen, der darin besteht, ausländische Investitionen in allen Sektoren vor völkerrechtswidrigem Handeln zu schützen."

Der Präzedenzfall, der nun geschaffen wurde, könnte auch andere Regierungen ermutigen, Maßnahmen zum Gesundheits- und Umweltschutz sowie zur Tabakkontrolle durchzusetzen. Tabaré Vazquez verschärfte die Tabakkontrolle in Uruguay in seiner zweiten Amtszeit: Die Steuern auf Tabakprodukte wurden erneut erhöht und neben den großen Warnhinweisen soll auch „Plain Packaging" für die Schachteln eingeführt werden – also eine einheitliche, braune Verpackung, auf der der Name der Marke in kleinen, ebenfalls einheitlichen Buchstaben steht.

Auch wenn mit dem Urteil im Fall PMI/Uruguay ein Sieg für David gegen Goliath gelungen ist, sind die Schiedsgerichte nach wie vor eine gute Möglichkeit für Unternehmen, ihre Interessen durchzusetzen. Im März 2016 registrierte das Schiedsgericht eine weitere Klage gegen Uruguay, diesmal von der US-Telekommunikationsfirma Italba. Sie klagt, weil ihr 2011, während der Amtszeit Pepe Mujicas, von der Telekommunikation-Aufsichtsbehörde Ursic (Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones) Frequenzen entzogen worden waren. Nachdem Italba in Uruguay vor Gericht gezogen war, bekam das Unternehmen die Frequenzen im April dieses Jahres wieder. Die Klage vor einem internationalen Schiedsgericht scheint Italba dennoch attraktiv zu sein.

// Dinah Stratenwerth

(Dieser Text erschien in ähnlicher Fassung bereits in der LN 507/508)

KOLUMBIEN SCHEUT DAS SCHIEDSGERICHT

GEGEN DIE GEPLANTE PREISSENKUNG EINES MEDIKAMENTS LÄUFT DAS PHARMA-UNTERNEHMEN NOVARTIS STURM

Glivec heißt das Medikament gegen Blutkrebs, das Kolumbien unter Zwangslizenz stellen wollte. Erklärtes Ziel des Gesundheitsministeriums war es, den Preis drastisch zu senken. Dagegen läuft der Schweizer Hersteller Novartis Sturm und droht mit dem Gang vor ein internationales Schiedsgericht. Das will Bogotá nicht riskieren und knickt ein.

Glivec heißt der Blockbuster des Schweizer Novartis Konzerns. Mit dem Präparat erwirtschaftet der in Basel ansässige Pharmakonzern rund zehn Prozent seines Umsatzes. Zwischen vier und fünf Milliarden US-Dollar waren das in den letzten Jahren und aus Kolumbien wurden seit 2012 alljährlich rund 40 Millionen US-Dollar aus der Gesundheitskasse überwiesen, um rund 2.500 an Leukämie und anderen Krebsarten erkrankte Patient*innen mit dem Präparat behandeln zu können.

Viel Geld für ein Land wie Kolumbien, so argumentiert Gesundheitsminister Alejandro Gaviria, der die Experten des Landes Ende 2015 anwies zu prüfen, ob sich die Kosten der Behandlung von rund 14.000 Euro pro Patient senken ließen. Damit begann ein Konflikt mit dem Schweizer Pharmakonzern, der überaus brisant ist, denn er stellt die Spielregeln vom Umgang von Patentschutz, internationalen Handelsverträgen und Generica in Frage.

Überfällig sei das, so der Direktor der kolumbianischen Nichtregierungsorganisation Misión Salud, Germán Holguín. „In Kolumbien, aber auch in anderen Ländern läuft eine Kampagne gegen den Einsatz der kostengünstigeren Generika. Dagegen wehren wir uns und versuchen die Preise für patentierte Präparate auf ein bezahlbares Niveau zu senken“, schildert Holguín zwei Eckpfeiler der Aktivitäten von Misión Salud. Bei dem Krebspräparat Kaletra gelang es, die Kosten um 85 Prozent zu senken, bei Imatinib, was unter dem Handelsnamen Glivec vertrieben wird, um 44 Prozent, so der Gesundheitsexperte, der 2002 Misión Salud gründete.

Zentrales Ziel der Organisation ist es, das kolumbianische Gesundheitssystem allen Kolumbianer*innen zugänglich zu machen: „Patientenwohl geht vor Konzerninteressen“, formuliert Andrea Carolina Reyes, Pharmazeutin und Vizedirektorin von Misión Salud, den Kerngedanken hinter der Organisation. Die gilt in Kolumbien gemeinsam mit der Fundación Infarma als Stimme der Zivilgesellschaft zum Thema der medikamentösen Versorgung der Bevölkerung.

Die ist prekär. Zum einen ist das staatliche Gesundheitssystem längst nicht landesweit präsent, weshalb Misión Salud mit Gesundheitsbrigaden in abgelegenen Regionen wie dem Chocó oder auch im Cauca aktiv ist, zum anderen fehlt es schlicht an Ressourcen, um die Versorgung zu verbessern und auszubauen. „Teil der Realität in Kolumbien ist es, dass die staatlichen Fonds hinten und vorne nicht reichen. Es muss schlicht zwischen Trinkwasseranschlüssen für kleine Dörfer und dem Kauf von teuren, patentierten Medikamenten entschieden werden“, erklärt Andrea Carolina Reyes.

Genau deshalb sind die Initiativen des Gesundheitsministers Alejandro Gaviria auch so bahnbrechend. Sie verfolgen das Ziel, die Ausgaben für patentierte Medikamente zu senken. Dabei werden Preise auf internationaler Basis verglichen, mit den Herstellern verhandelt und mit alternativen Präparaten verglichen – auch die Produktion von Generika wird dabei ins Auge gefasst. Für die Pharmakonzerne ist das durchaus lästig. Der Streit mit Novartis um sein Präparat Glivec, Wirkstoff Imatinib, ist ein Paradebeispiel für die unterschiedlichen Meinungen und Standpunkte rund um ein Präparat.

Unstrittig ist, so die Gesundheitsanalystin

Foto: Misión Salud

▲ **Hoffentlich Generika** Vor allem teure Medikamente gefärden die Gesundheitsversorgung

Tatiana Samay Andia Rey, dass in den letzten fünf Jahren Defizite im Gesundheitssystem erwirtschaftet wurden, wofür in der öffentlichen Wahrnehmung hochpreisige, patentierte Medikamente mitverantwortlich sind. Druck auf die Hersteller hat Gesundheitsminister Gaviria bereits ausgeübt, in dem er internationale Vergleichspreise für verschiedene Medikamente eingeholt hat und die Hersteller damit konfrontiert und auch an die Öffentlichkeit gegangen ist, so die Gesundheitsexpertin der Universität Los Andes. Das habe dafür gesorgt, dass bei einigen Medikamenten die Preise gesenkt werden konnten und Pharmakonzerne in der Defensive landeten.

Bei Glivec liegt der Fall allerdings komplizierter, denn de facto gibt es zwei Patente für das Präparat: eines für das Molekül und eines, welches ein Kristall dieses Moleküls separiert. In Indien wurden beide Patente von der nationalen Kommission für Medikamente abgelehnt, in Kolumbien ist das kristalline Präparat nach 14-jährigem Rechtsstreit schließlich 2012 für das Land patentiert worden – allerdings nur bis zum Juli 2018. Vielleicht ein Grund, weshalb der Basler Konzern dem Gesundheitsministerium nicht weiter entgegenkommen will, denn nachdem Gesundheitsminister Gaviria den Zugang zum Wirkstoff Imatinib als nationales Interesse deklariert hat (ganz konform mit dem Abkommen für geistiges Eigentum – TRIPS), reagierte Novartis mit dem Vorschlag den Konflikt vor ein internationales Schiedsgericht im Kontext der Freihandelsverträge Kolumbien-Schweiz schlichten zu lassen. Das könnte für Bogotá jedoch negativ ausgehen und auch der Druck aus der Pharmabranche, vor allem aus den USA, hat allerdings dazu geführt, dass die Regierung in Bogotá den Fall auf Eis gelegt hat.

In den USA heißt es, dass Zwangslizenzen intellektuelle Eigentumsrechte unterminieren würden, berichtete der „Pharmaletter“ im Januar und genau das scheint auch die Position von Novartis: „Novartis stimmt grundsätzlich nicht mit der Entscheidung des kolumbianischen Ministeriums für Gesundheit überein, eine Erklärung des öffentlichen Interesses auf seine lebensrettende Medizin Glivec durchzusetzen“, heißt es aus Basel. Novartis glaube vielmehr, dass das kolumbianische Vorgehen „gegen das System des geistigen Eigentums verstoße“.

Deshalb hat der Konzern im Dezember 2016 Klage erhoben, um die DPI (Declaration of Public Interest) auf den Prüfstand zu stellen. Das ist das gute Recht des Konzerns, genauso wie es das Recht Kolumbiens, unter Hinweis auf „öffentliches Interesse“ solche Zwangslizenzen auszustellen. Doch angesichts des internationalen Drucks hat Kolumbien sich entschieden eine „obligatorische Lizenz“ für das Anti-Krebsmittel Glivec zu verabschieden. Ob das nun eine Reaktion auf den internationalen Druck ist oder darauf zurückzuführen ist, dass das Glivec-Patent nur noch bis zum Juni 2018 gültig ist, ist nicht ganz klar. Auf jeden Fall zeigt das kolumbianische Vorgehen, dass die Preise der Pharmakonzerne nicht einfach so akzeptiert werden müssen. Sie sind verhandelbar und schon das ist eine kleine Revolution auf dem Markt.

// Knut Henkel

VERTRÄGLICHER INVESTITIONSSCHUTZ?

VERSUCH EINES „LIGHT MODELLS“ À LA BRASILEIRA

Private Schiedsgerichte stehen seit Jahren in der Kritik der Zivilgesellschaft. Undemokratisch, intransparent und zu unternehmerfreundlich sind die meist genannten Kritikpunkte. Aber auch Regierungen wie Ecuador, Argentinien unter der Regierung Kirchner oder Brasilien unter den Regierungen Lula und Rousseff hatten sich dieser Kritik mehr und mehr angeschlossen. Brasilien ging dabei einen Sonderweg. Sie schufen die nach eigenen Aussagen „bilateralen Investitionsschutzverträge der neuen Generation“, ein sogenanntes „Light Modell“. Seit 2015 hat Brasilien mit Angola, Chile, Kolumbien, Malawi, Mexiko und Mosambik solche Verträge geschlossen, mit Südafrika, Algerien, Marokko und Tunesien wird noch verhandelt.

Am 30. März 2015 schlossen Brasilien und Mosambik in Maputo den ersten bilateralen Investitionsschutzvertrag (BIT) der „neuen Generation“. Der Vertrag „Abkommen zur brasilianisch-mosambikanischen Kooperation und Förderung von Investitionen“ (ACFI) wurde laut damaliger Mitteilung des Außenministeriums „in Abstimmung mit dem Privatsektor“ erarbeitet und ist vor allem vor dem Hintergrund von brasilianischen Auslandsinvestitionen in Mosambik in Höhe von 9,5 Milliarden US-Dollar zu sehen. Brasilien stellt in Mosambik einen erheblichen Anteil der gesamten ausländischen Direktinvestitionen (siehe *LN* 491). Das Gleiche gilt für Angola und auch Mexiko hat bedeutsame Direktinvestitionen aus Brasilien. Brasiliens erklärtes Interesse ist der Investitionsschutz seiner Auslandsanlagen. Dies Interesse hegen auch die Unterzeichnerstaaten Angola, Mexiko und die anderen, gleichwohl verfügen diese über weitaus geringere Direktinvestitionen in Brasilien als andersherum. Dennoch waren sich alle Seiten einig, dass Investitionsschutzverträge geschlossen werden müssten, nur dass diese Verträge anders sein sollten als die herkömmlichen BIT.

In allen von Brasilien geschlossenen Investitionsschutzverträgen der neuen Generation heißt es in Bezug auf Streitfälle um Beeinträchtigung oder gar Enteignung ausländischer Direktinvestitionen: „Falls es nicht möglich sei, den Streit zu schlichten, können die Vertragspartner auf Streitschlichtungstribunale zwischen Staaten zurückgreifen“. Aber diese Tribunale können nur solche sein, „die von dem Gemeinsamen Komitee selbst eingesetzt und von allen Vertragsparteien akzeptiert wurden“. Damit bleiben die Internationalen Streitschlichtungstribunale wie die Weltbanktochter ICSID, der London Court of International Arbitration oder die International Chamber of Commerce in Paris ausgeschlossen – und damit auch deren Intransparenz und nahezu ausschließlich auf Wirtschaftsschutz bedachten Regularien und Grundsätze.

Statt der Klage eines privaten Investors gegen einen Staat sieht der Vertrag zwischen Mosambik und Brasilien einen Mechanismus zur Streitschlichtung vor, der von den zwei betreffenden Staaten selbst eingerichtet wird. Jeder der beiden Staaten hat das Recht, die gleiche Anzahl an Richter*innen zu nominieren. Ein Staat führt dabei stellvertretend für den Investor, der sich diskriminiert fühlt, die Klage gegen den anderen Staat. Der Investor kann also anders als bei den „klassischen“ BIT nicht autonom klagen, sondern muss erst „seine“ Regierung überzeugen. Brasiliens Außenministerium, das dieses mehr oder weniger neue Light-Modell erarbeitet hat, preist es als eine neue Generation von internationalen Investitionsschutzverträgen an.

Ob die Ersetzung der „klassischen“ Investor-State-Klagemöglichkeit durch das genannte Verfahren einen Fortschritt und ein „Light Modell“ darstellt ist hingegen fraglich: Vor dem Hintergrund der anhaltenden Proteste von mosambikanischen Anwohner*innen gegen den

Foto: Gregor Zielke

▲ **Kleinbäuerliche Landwirtschaft in Mosambik** Durch Abkommen mit Brasilien in Zukunft noch mehr bedroht?

brasilianischen Multi Vale, dessen Kohleabbau ihnen die Lebensgrundlage vor Ort entzieht oder vor dem Hintergrund der Befürchtung mosambikanischer Kleinbauern, die durch das ProSavana-Projekt (siehe *LN* 466) ihr Land verlieren, bleiben erhebliche Zweifel bestehen, ob nicht doch wieder die Investorenrechte Priorität bekommen anstatt die Rechte der lokalen Bevölkerung. Zudem bleibt weiterhin unklar was geschieht, wenn sich zwar die beiden Vertragsparteien Brasilien und Mosambik im Streitfall eines Investors in dem gemeinsamen Streitschlichtungstribunal einigen, der Investor mit dem Ergebnis aber nicht zufrieden ist. Denn für solche Fragen haben international agierende Konzerne eben doch immer noch die (nicht nur) als letztes Drohmittel fungierenden genannten „klassischen" Internationalen Streitschlichtungstribunale. Wie das sein kann und warum es im konkreten Fall nur Mosambik, aber eben nicht Brasilien treffen könnte, erhellt ein kurzer Rückblick auf das Jahr 2006 und nach Bolivien.

Boliviens Präsident Evo Morales verabschiedete damals das Dekret 29122, das dem staatlichen Erdölkonzern Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos die Monopolstellung garantierte und dadurch Druck auf den brasilianischen Erdölriesen Petrobras und Brasiliens Regierung ausübte. Bolivien kündigte an, die Petrobras-Liegenschaften in Bolivien aufzukaufen, während Petrobras drohte, sich gegen die „gefühlte" Enteignung durch einen zu niedrigen Kaufpreis zur Wehr zu setzen. Brasiliens damaliger Präsident Lula vermittelte und Bolivien und Petrobras einigten sich letztlich auf einen etwas höheren Kaufpreis, da Lula im Gegenzug dafür einen etwas höheren Preis für das Gas akzeptierte, das Brasilien von Bolivien importiert. Aber Petrobras hatte bei dem Ganzen einen Trumpf in der Hand, der sowohl Evo Morales als auch Lula durchaus bewusst war: Wäre es zu einer „diskriminierenden" Enteignung oder Teilenteignung von Petrobras in Bolivien gekommen, hätte Petrobras Bolivien vor ein internationales Schiedstribunal wie das ICSID zerren können. Zwar hat Brasilien selbst keinen bilateralen Investitionsschutzvertrag in diesem Sinne ratifiziert, dafür aber Bolivien. Und zwar unter anderem mit den Niederlanden. Und ihre bolivianischen Niederlassungen hatte die Petrobras schon vor Jahren einer ihrer eigenen Tochtergesellschaften in den Niederlanden überschrieben.

Diese Konstellation dürfte sich leicht auf Mosambik übertragen lassen: Mosambik hat gleich wie Bolivien bilaterale Investitionsschutzverträge ratifiziert, auch mit den Niederlanden. Und sowohl der Bergbaukonzern Vale, als auch die Baufirmen Camargo Corrêa und Odebrecht besitzen Tochtergesellschaften in den Niederlanden, die zudem mit niedrigen Steuersätzen locken. Bleibt abzuwarten, wann die ersten brasilianischen Farmgesellschaften die landwirtschaftlichen Flächen in Mosambik über ihre beispielsweise niederländischen Tochtergesellschaften registrieren lassen, wenn ProSavana dann so richtig losgeht. So wären die Firmen dann doppelt abgesichert, die lokal betroffenen Kleinbäuer*innen hingegen nicht.

// Christian Russau

ANSAGE ZUM ABGANG

ECUADOR KÜNDIGTE KURZ VOR DEN WAHLEN ALLE BILATERALEN INVESTITIONSABKOMMEN

Bilaterale Investitionsabkommen (BIT) sind seit den 90er Jahren groß in Mode gekommen. Ihr Zweck besteht darin, die Investitionen von privaten Unternehmen des einen Landes im jeweils anderen Land zu schützen. Was sich vernünftig anhört, führt in der Praxis der privaten Schiedsgerichte bei Streitfällen oft zur Vorfahrt für private Profitinteressen. Ecuador hat deswegen im Mai unilateral alle seine BITs gekündigt.

Es war ein Abgang mit einem Paukenschlag: Einseitige Aufkündigung aller 16 noch gültigen Bilateralen Investitionsabkommen (BIT) Ecuadors. Das gab der scheidende Präsident Rafael Correa am 16. Mai bekannt, acht Tage bevor er seinem Nachfolger Lenín Moreno die Präsidentenschärpe anlegte. Die Entscheidung war freilich alles andere als ein Schnellschuss. Sie war eine Reaktion auf den Bericht der Kommission zur Prüfung der Investitionsabkommen (CAITISA), die seit 2013 alle entsprechenden Verträge auf ihre Legalität und Legitimität gecheckt hatte. Die zentrale Empfehlung von CAITISA: Beendigung aller Investitionsabkommen. Eine weitere Empfehlung: die Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS) aus allen künftigen Verträgen auszuschließen. Stattdessen soll das nationale Justizwesen für den rechtlichen Schutz der Investoren sorgen.

Was passieren kann, wenn private Schiedsgerichte urteilen, musste Ecuador besonders schmerzlich im Herbst 2012 erfahren: Da beschied das bei der Weltbank angesiedelte Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) über den Streitfall des US-amerikanischen Ölmultis Occidental gegen Ecuador. Die Regierung in Quito hatte Occidental bereits erteilte Bohrgenehmigungen 2006 wieder entzogen, weil die US-Firma vertragswidrig ohne Zustimmung der Regierung Lizenzen an Dritte weiterverkauft hatte. An diesem Verhalten nahm das aus jeweils drei Richter*innen gebildete ICSID keinen Anstoß, an dem Vorgehen Ecuadors sehr wohl: Wegen des Verstoßes gegen die „faire und gleiche Behandlung“ ausländischer Firmen sprach das Gericht dem Konzern 2,3 Milliarden US-Dollar Schadensersatz zu.

Ecuadors linksgerichtete Regierung unter dem seit 2007 amtierenden Rafael Correa fühlte sich durch das Urteil brüskiert, zumal es im Gegensatz zu der 2008 verabschiedeten neuen Verfassung stand. In der ist eindeutig festgeschrieben, dass die Menschen und die Menschenrechte über den Kapitalinteressen stehen.

Das Urteil veranlasste die Regierung dazu, sieben Monate später die besagte Kommission CAITISA einzuberufen. Dabei wurde auf eine fundierte Mischung Wert gelegt: Acht der zwölf Mitglieder gehörten nicht der Regierung an, neben Investment-Anwält*innen und Regierungsvertreter*innen fanden sich darin auch Vertreter*innen der Zivilgesellschaft. Den Vorsitz hatte die uruguayische Handelsexpertin Cecilia Olivet, die am Amsterdamer Transnational Institute als Wissenschaftlerin arbeitet. Unter Olivets Leitung sollte CAITISA alle 26 BITs auf den Prüfstand stellen, die Ecuador seit dem Jahre 1968 unterzeichnet hatte, die meisten davon in den 90er Jahren, als bilaterale Investitionsabkommen im Nachklang zum neoliberalen „Ende der Geschichte“ nach dem Zerfall der Sowjetunion Hochkonjunktur hatten. Offenbar unterschätzten viele Länder des Globalen Südens damals die Risiken. Diese These vertritt Lauge Poulsen in seiner Doktorarbeit „*Sacrificing sovereignty by chance*“ (Die Souveränität versehentlich opfern): „Durch Überschätzung der Vorteile der BIT und indem sie alle Risiken ignorierten, sahen die Regierungen der Entwicklungsländer die Abkommen oftmals nur als 'Gesten des Guten Willens'. Viele opferten damit ihre Souveränität mehr aus Versehen als mit Absicht. Und üblicherweise merkten

Foto: Presidencia de la República del Ecuador

◀**Alles muss weg!**
Übergabe des BIT-Reports an den ehemaligen Präsidenten Ecuadors Correa

die Regierungsvertreter erst als sie mit den ersten Forderungen konfrontiert waren, dass die Abkommen nicht nur im Prinzip, sondern auch in der Realität einklagbar waren."

Die Einsicht, dass die BIT oft zu Lasten der Länder des Globalen Südens ausfallen, hat sich herumgesprochen. Ecuadors Aufkündigung der BIT gingen ähnliche Schritte in Südafrika, Bolivien, Indonesien und Indien voraus, die ebenfalls fallweise BIT einseitig beendeten.

Das Risiko, dass ohne BIT die ausländischen Direktinvestitionen versiegen, mithin BIT erst die Voraussetzung für ausländische Direktinvestitionen schaffen, wird in dem 668 Seiten umfassenden CAITISA-Bericht zur Schimäre erklärt: Mit den drei Ländern, aus denen die meisten Investitionen in Ecuador stammen – Brasilien, Mexiko und Panama – unterhält Quito keine BIT und von den sieben größten Investor*innen entfallen lediglich 23 Prozent auf Unternehmen aus einem Land, das ein BIT mit Ecuador vereinbart hat.

Cecilia Olivet kommt zu einem klaren Schluss: „Investoren hatten unverhältnismäßig großen Nutzen von ihren BIT-basierten Klagen gegen Ecuador. Die finanziellen Kosten für Ecuador waren gewaltig. Der Gesamtbetrag beläuft sich bislang auf 1,498 Milliarden Dollar, was 62 Prozent der Gesundheitsausgaben entspricht. Ferner hat die Regierung für ihre Verteidigung 156 Millionen Dollar an internationale Anwaltsfirmen bezahlt." Die 2,3 Milliarden Dollar für Occidental sind dabei nicht berücksichtigt.

Rafael Correa hat in seiner Amtszeit versucht, die Diskussion über die Legitimität der BIT in internationalen Foren zu beleben, so im UN-Menschenrechtsrat, wo Ecuador den Vorsitz einer regierungsübergreifenden Arbeitsgruppe innehat, die einen verbindlichen Vertrag über Unternehmens- und Menschenrechte ausarbeiten soll (Siehe Artikel Seite 32).

In dem 2008 gegründeten Staatenbund Union Südamerikanischer Nationen (UNASUR) hat Ecuador die Einrichtung eines regionalen Streitschlichtungsmechanismus angeregt, der transparenter und mit Berufungsmechanismen versehen sein soll. Das ICSID der Weltbank tagt in Washington hinter verschlossenen Türen, Einspruchsmöglichkeit gegen das Urteil besteht nicht.

Bis zur Umsetzung der Empfehlung von CAITISA für zukünftige Abkommen ist es noch ein weiter Weg: „Die Kommission gab der Regierung ferner den Rat, nur solche Investitionsabkommen abzuschließen, die auf einem alternativen Investitionsmodell basieren. Dieses neue Modell würde die Rechte der Investoren stark einschränken. Die Rechte der Regierung auf Regulierung und Steuerung der Investitionen würden geschützt. Verhaltensstandards würden vorgegeben und dem Investor rechtsverbindliche Auflagen gemacht um sicherzustellen, dass er die nationalen und internationalen Menschenrechtsnormen sowie soziale und Umweltrechte respektiert." Von dieser von Cecilia Olivet geäußerten Wunschvorstellung ist nicht nur Ecuador noch weit entfernt, auch im Globalen Norden wollen sich private Investoren nicht regulativ einhegen lassen: Das Urteil vom ICSID über die Schadenersatzklage des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall gegen die Bundesregierung wegen durch den Atomausstieg entgangener Profite steht noch aus. Der Streitwert beträgt fast fünf Milliarden Euro.

// Martin Ling

MENSCHENRECHTE VOR INVESTORENSCHUTZ

WARUM WIR GLOBALE UNTERNEHMENSREGELN BRAUCHEN

Zahlreiche Handels- und Investitionsabkommen haben international tätigen Unternehmen den weltweiten Zugang zu Märkten und Rohstoffen erheblich erleichtert und ihnen äußerst weitgehende Investorenrechte eingeräumt. Wenn ein Staat durch Verankerung von Umweltschutz- oder Sozialstandards die Gewinnerwartungen von ausländischen Investoren beeinträchtigt, können die Unternehmen den betreffenden Staat vor internationalen Schiedsgerichten auf Schadensersatz verklagen. Führen wirtschaftliche Aktivitäten zu Menschenrechtsverletzungen und Umweltverschmutzungen, ist es im Gegenzug für Betroffene bislang kaum möglich, die beteiligten Unternehmen dafür zur Verantwortung zu ziehen.

Was tun, wenn ausländische Unternehmen gegen Umweltstandards und Menschenrechte verstoßen? Juristisch dagegen vorgehen – ist doch logisch, könnte man meinen. Doch nationale Regierungen und Gerichte bleiben in solchen Fällen aus unterschiedlichen Gründen oft untätig. Einer Klage im Herkunftsstaat des Unternehmens stehen in vielen Fällen rechtliche Hürden entgegen. Ein internationaler Gerichtshof, vor dem Betroffene gegen transnationale Unternehmen klagen können, existiert nicht. „Was wir brauchen sind stärkere Regeln, ein klareres Verständnis, was in Ordnung ist und was nicht, und stärkere Gesetze und Regulierung, um sicherzustellen, dass diejenigen, die sich nicht an diese Normen halten zur Verantwortung gezogen werden“, bemerkte der US-amerikanische Ökonom und Nobelpreisträger Joseph Stiglitz bereits 2013 beim UN Forum zu Wirtschaft und Menschenrechten.
Abhilfe soll nun ein internationales Menschenrechtsabkommen schaffen, das klare Regeln für Unternehmen festschreibt und den Betroffenen von Menschenrechtsverletzungen durch wirtschaftliche Aktivitäten Klagemöglichkeiten eröffnet. 2015 wurde bei den Vereinten Nationen eine zwischenstaatliche Arbeitsgruppe zur Erarbeitung eines solchen Abkommens eingerichtet, dem sogenannten „Treaty“. Seitdem gab es zwei Treffen, bei denen über mögliche Inhalte verhandelt wurde. Beim letzten Treffen im Oktober 2016 waren 80 Staaten vertreten. Die Initiative für diese Arbeitsgruppe kam 2014 von Ecuador und Südafrika. Ein Grund für Ecuador, sich im Menschenrechtsrat für die Erarbeitung von verbindlichen Unternehmensregeln einzusetzen, war die Erfahrung mit dem Fall Chevron/Texaco.
Von 1964 bis 1992 förderte das US-Unternehmen Texaco, das 2001 von Chevron übernommen wurde, Erdöl in der Region Lago Agrio des ecuadorianischen Amazonasgebiets. 1993 reichte eine Betroffenengemeinschaft aus 30.000 Bewohner*innen der Region eine Klage in den USA

Ein internationales Menschenrechtsabkommen soll klare Regeln für Unternehmen festschreiben.

ein, in der dem Unternehmen vorgeworfen wurde, giftige Rückstände aus der Ölförderung in die Flüsse geleitet und dadurch mehr als 450.000 Hektar tropischen Regenwalds zerstört zu haben. Nach neun Jahren Rechtsstreit wies das Gericht die Klage mit dem Argument zurück, dass ecuadorianische Gerichte näher am Fall wären. Im Jahr 2011 schließlich verurteilte ein ecuadorianisches Gericht Chevron/Texaco zur Zahlung von 18 Milliarden Dollar. Daraufhin zog der Konzern sämtliche Vermögenswerte aus Ecuador ab, sodass das Urteil nicht vollstreckt werden konnte. Gleichzeitig rief er den Ständigen Schiedsgerichtshof in Den Haag an und warf Ecuador vor, durch unzulässige Beeinflussung des ecuadoria-

Foto: Victor Barro/Friends of the Earth International

◀ **Keine Einzelkämpferin**
Über 800 Organisationen haben sich in der Treaty Alliance zusamengeschlossen

nischen Gerichts gegen mehrere Bestimmungen aus dem bilateralen Investitionsabkommen mit den USA verstoßen zu haben. Im Februar 2011 erließ das Schiedsgericht eine einstweilige Verfügung, in der Ecuador die Vollstreckung des Urteils gegen Texaco/Chevron untersagt wird.
Dieser Versuch von ecuadorianischen Amazonasbewohner*innen, den amerikanischen Ölmulti Chevron/Texaco für Umweltverschmutzungen im Amazonasgebiet zur Verantwortung zu ziehen veranschaulicht das derzeitige Problem: Die Interessen von Investoren sind sehr viel besser geschützt als Menschen- und Umweltrechte. Betroffene Ecuadorianer*innen konnten in 24 Jahren kein Urteil gegen Chevron durchsetzen. Chevron verklagt jedoch Ecuador vor einem Investitionsschiedsgericht und gewinnt binnen vier Jahren (siehe Kasten).

Es braucht einen internationalen Gerichtshof, vor dem Betroffene gegen Unternehmen klagen können.

Für transnational agierende Unternehmen wurden internationale Schiedsgerichte geschaffen – mit der Begründung, dass ihnen die nationalen Rechtswege in den Ländern, wo sie ihre Investitionsvorhaben realisieren, keinen verlässlichen Schutz bieten. Gleichzeitig werden die Betroffenen solcher Vorhaben von einem nationalen Gericht zum anderen verwiesen und können das Urteil letztendlich nicht vollstrecken. In vielen Fällen kommt noch hinzu, dass die Unternehmen über ein komplexes Netz an Tochterunternehmen und Lieferketten agieren und sich damit jeder rechtlichen Verantwortung entziehen.
Doch damit soll bald Schluss sein: Das künftige Abkommen muss festlegen, dass Betroffene von Menschenrechtsverstößen durch Unternehmen sowohl im Land, wo der Schaden eingetreten ist, als auch im Heimatland des Unternehmens klagen können. So wäre es den Betroffenen im Fall Chevron/Texaco erspart geblieben, nach jahrelangem Prozess in den USA mit ihrem Verfahren an ecuadorianische Gerichte verwiesen zu werden. Regelungen zur justiziellen Zusammenarbeit hätten die grenzüberschreitende Anerkennung und Vollstreckung des Urteils, mit dem Chevron zur Zahlung von Schadensersatz verurteilt wurde, gewährleistet. Zudem sollten die Staaten einen internationalen Gerichtshof schaffen, vor dem Betroffene gegen transnationale Unternehmen klagen können, wenn sie in ihren Rechten verletzt wurden. Schließlich könnte das Abkommen durch eine spezielle Vorrangklausel sicherstellen, dass Vorgaben zum Schutz von Menschenrechten für die Vertragsstaaten Vorrang haben vor widersprechenden Bestimmungen in Handels- und Investitionsverträgen. Auch könnte es die Vertragsstaaten verpflichten, in

alle ihre Handels- und Investitionsschutzabkommen verbindliche menschenrechtliche Ausnahmeklauseln aufzunehmen – also Klauseln, die klarstellen, dass Bestimmungen in Handels- und Investitionsschutzabkommen nicht so ausgelegt werden dürfen, dass sie den Spielraum von Staaten einschränken, Maßnahmen zum Schutz von Umwelt und Menschenrechten zu treffen. Nationale Gerichtsentscheidungen, die Betroffenen von Menschenrechtsverletzungen Rechtsschutz gewähren, dürften damit nicht länger als Verletzung von Handels- und Investitionsschutzklauseln angesehen werden. Schließlich würde das Abkommen Klarheit bezüglich der menschenrechtlichen Sorgfaltspflichten von Unternehmen schaffen. Durch Festlegung eines verbindlichen Pflichtenprogramms, wäre den Unternehmen klar, was sie zum Schutz von Menschenrechten entlang der Lieferkette leisten müssen und Betroffene könnten sich bei Verletzungen dieser Pflichten vor Gericht darauf berufen.

Ende Oktober 2017 wird die Arbeitsgruppe zum dritten Mal in Genf tagen und über konkrete Textvorschläge verhandeln. Bis sich die beteiligten Länder auf ein Abkommen geeinigt haben, werden jedoch mit Sicherheit noch einige Jahre vergehen. Wie bei internationalen Verträgen üblich, wird das Abkommen erst in Kraft treten, wenn es von einer Mindestanzahl von Staaten unterzeichnet und ratifiziert wurde. Da das Abkommen nur die Vertragsstaaten binden wird, ist es wichtig, dass es von einer Vielzahl von Staaten unterstützt wird. Bislang wird der Prozess hauptsächlich von Ländern des globalen Südens vorangetrieben. Die großen Industrienationen, insbesondere auch Deutschland, sind noch skeptisch und setzen lieber auf freiwillige Unternehmensverantwortung. Wenn die westlichen Industrienationen sich weiterhin glaubhaft für den internationalen Menschenrechtsschutz einsetzen wollen, müssen sie auch den eigenen Unternehmen gewisse Standards abverlangen und sollten sich nicht davor drücken, diese international festzuschreiben. Dies gilt insbesondere für Staaten wie Deutschland, deren wirtschaftlicher Erfolg nicht zuletzt auch auf Gewinnen beruht, die durch Auslandsinvestitionen der heimischen Industrie erwirtschaftet werden.

// Sarah Lincoln & Maren Leifker

ECUADOR VS. CHEVRON CHEVRON VS. ECUADOR

1964 Texaco erhält eine Erdöl-Konzession in Partnerschaft mit der staatlichen Ölgesellschaft Petroecuador

1993 Texaco verliert die Lizenz, Petroecuador verbleibt als alleiniger Besitzer

1993 30.000 Ecuadorianer*innen verklagen Texaco als Verband der von Texacos Tätigkeiten Betroffenen (UDAPT) auf Entschädigung. 70 Milliarden Liter giftiger Flüssigkeiten wurden in die Natur geleitet, 900 Müllhalden voller toxischer Stoffe hinterlassen und hunderte Fälle von Krebserkrankungen festgestellt

1995 Texaco zahlt in Absprache mit der damaligen Regierung 40 Millionen Dollar. Die Klage der UDAPT wird aufrecht erhalten, da die Zahlung als zu niedrig bewertet wird

2001 Texaco wird von Chevron übernommen. Die UDAPT reicht in New York Klage ein. Die Klage wird zugelassen aber an ein ecuadorianisches Gericht verwiesen

2003 Die Klage wird in Ecuador eingereicht

2009 Chevron verklagt Ecuador zur Zahlung von 96 Millionen US-Dollar plus Zinsen vor dem Investitionsschiedsgericht in Den Haag aufgrund eines bilateralen Investitionsabkommens zwischen den USA und Ecuador

2011 Chevron wird von einem ecuadorianischen Gericht zur Zahlung von 8,65 Milliarden Dollar verurteilt. Während des Prozesses zieht das Unternehmen alles an Besitz und Vermögen aus Ecuador ab

2013 Um von Chevron die aus dem Urteil fälligen Zahlungen zu erhalten, wird unter anderem in Argentinien ein Vollstreckungsurteil bewirkt, das allerdings wieder aufgehoben wurde

2013 Chevron gewinnt die Klage in Den Haag mit der Begründung, dass Texaco mit dem Deal von 1995 aus der Verantwortung entlassen worden war und Ecuadors Verfahren des Lizenzentzugs unfair war

2014 Ein US Gericht hebt das ecuadorianische Urteil von 2011 auf, weil die Kläger*innen bestochen und gefälschte Beweise verwendet haben sollen. Die UDAPT fechtet die Entscheidung an

2017 Der Oberste Gerichtshof der USA bestätigt das Urteil von 2014 zugunsten Chevrons

WEITERE INFORMATIONEN UND PUBLIKATIONEN

3-Minuten-Video zum UN-Abkommen zu Unternehmen und Menschenrechten auf www.fdcl.org/publikationen

// Anzeige

Lateinamerika Nachrichten
im Mehringhof
Gneisenaustraße 2a
10961 Berlin

LN-DOSSIERS

Themenbroschüren, herausgegeben von den Lateinamerika Nachrichten

Nr. 15 // Gestaute Ströme Wasserkraft in Lateinamerika: Fluch oder Segen? // Juli/August 2017

Nr. 14 // Vorwärts und nicht vergessen Eine Zeitreise durch die Lateinamerika-Solidarität // Februar 2016

Nr. 13 // Green Grabbing und Bioökonomie in Lateinamerika Land, Wald und Wasser im Visier von Klimaschutz und Profit // Dezember 2015

Nr. 12 // Kämpferisch, korrupt, kriminalisiert Gewerkschaften in Lateinamerika // September/Oktober 2015

Nr. 11 // Grenzen bewegen Migration und Grenzräume in Lateinamerika // Juli/August 2014

Nr. 10 // Abseits des Flutlichts Fußballkultur in Lateinamerika rund um die WM // Mai 2014

Nr. 9 // Im Schatten der Spiele Fußball, Vertreibung und Widerstand in Brasilien // September/Oktober 2013

Nr. 8 // Erbe einer Diktatur 40 Jahre nach dem Putsch in Chile // Juli/August 2013

Nr. 7 // Medien und Macht in Lateinamerika Staatsnähe, Medienkonzentration und Gegenöffentlichkeit // März 2013

Nr. 6 // Verbohrte Entwicklung (Neuer) Extraktivismus in Lateinamerika // September/Oktober 2012

Nr. 5 // Suche nach Harmonie Warum indigene Justiz weder gut noch böse ist // Juli/August 2012

Nr. 4 // Landhunger und satte Gewinne Geschäfte mit Ackerland in Lateinamerika // September 2011

Nr. 3 // Frauenmorde in Zentralamerika und Mexiko // Juni 2011

Nr. 2 // Wir waren unsichtbar Honduras nach dem Putsch – Perspektiven der Widerstandsbewegung // April 2011

Nr. 1 // Glaube Hoffnung Macht Christliche Kirchen in Lateinamerika // November 2010

Die Dossiers sind teilweise noch als Einzelbroschüren verfügbar. Wenn diese vergriffen sind, verschicken wir gerne die jeweilige Ausgabe mit eingeheftetem Dossier.

Einfach bestellen:
abo@LN-Berlin.de oder // 030 - 694 61 00 // **www.lateinamerika-nachrichten.de**