

ständnis für die Sorgen vieler Bürgerinnen und Bürger: Die USA und die EU teilen zwar nicht in allen Bereichen Werte und Ziele. Aber verglichen mit anderen Wirtschaftsräumen der Erde gibt es hier hohe Standards beim Schutz der Umwelt, wie auch von Arbeitnehmern und Verbrauchern.

Sigmar Gabriel hat als Wirtschaftsminister und SPD-Parteivorsitzender klar gemacht, dass es ein Freihandelsabkommen mit den USA nur geben kann, wenn vier klare Bedingungen erfüllt sind: Erstens, dass keine Standards verschlechtert werden, zweitens, dass das bewährte System unserer Daseinsvorsorge nicht angefasst wird, drittens, dass es besondere Ausnahmen für den Kulturbereich geben muss und dass viertens keine rechtsstaatlich getroffenen, demokratisch legitimierten Entscheidungen von Parlamenten, die

dem Allgemeinwohl dienen, durch internationale Konzerne vor Schiedsgerichten angegriffen werden können. Wir werden den ausgehandelten Abkommenstext daran messen und unsere Zustimmung davon abhängig machen. Im Falle, dass es sich bei TTIP um ein sogenanntes »gemischtes« Abkommen handelt, wovon auszugehen ist, müssten in Deutschland Bundestag und Bundesrat zustimmen.

Wir brauchen in Deutschland dringend eine unvoreingenommene und ergebnisoffene Debatte, an der sich Wissenschaft und Zivilgesellschaft beteiligen. Die Politik sollte diese Debatte offensiv voranbringen. Das ist nicht immer leicht, da der Prozess mit Unsicherheiten über das Ergebnis verbunden ist. Aber die Chancen, die ein solches Abkommen bieten kann, sind es wert. Daher braucht es vor allem Mut: Mut zur Differenzierung.



**Hubertus Heil**

ist stellvertretender Fraktionsvorsitzender der SPD-Bundestagsfraktion mit Zuständigkeit für die Themen Wirtschaft und Energie sowie Bildung und Forschung.

[hubertus.heil@bundestag.de](mailto:hubertus.heil@bundestag.de)

*Uwe Wötzel*

## **Gute Handelspolitik geht nur mit Sozialstandards**

Dieser Beitrag erörtert an dem aktuellen Beispiel TTIP die gewerkschaftliche Position zur zwingenden Notwendigkeit der Ratifizierung und Umsetzung fundamentaler Arbeitsrechte als Voraussetzung von völkerrechtlichen Verträgen zum Abbau von Handelshemmnissen.

Eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) soll die Marktregeln im künftigen gemeinsamen Wirtschaftsraum harmonisieren und Wohlfahrtsgewinne schaffen. Wer könnte etwas dagegen haben? Versteht man doch unter Wohlfahrt die Bemühungen um die Be-

friedigung der Grundbedürfnisse von Menschen und um einen guten Lebensstandard. Der transatlantische Handel ist heute bereits hoch integriert. Mehr als 75.000 Unternehmen sind im EU-US-Handel bereits wirtschaftlich erfolgreich. Der überwiegende Teil des grenzüberschreitenden Handels erfolgt unternehmensintern. Die nationalen Unternehmen (TNU) erzielen betriebswirtschaftliche Vorteile, wenn Handelsregeln vereinfacht werden. Es ist empirisch jedoch nicht belegt, dass die Allgemeinheit von den betriebswirtschaftlichen Vorteilen profitiert. Während in den letz-

ten Jahren der Außenhandel wuchs und der Kapitalverkehr im Volumen um ein Vielfaches anstieg, erlebte der weit überwiegende Teil der abhängig beschäftigten arbeitenden Menschen in der EU und den USA keine Steigerung ihres Wohlstandes. Reallohnzuwächse blieben aus, der Anteil der Working poor und prekäre Beschäftigung nahmen zu und die Massenarbeitslosigkeit bewegt sich in vielen Staaten der EU und der USA auf viel zu hohem Niveau.

Der Abbau von Handelshemmnissen innerhalb der EU und im internationalen Handel ist gekennzeichnet durch eine asymmetrische, einseitige Ausrichtung der Handelspolitik auf die Forderungen der Investoren und der Global Player unter den großen Unternehmen, die im weltweiten Konkurrenzkampf um die Ausweitung ihrer Absatzmärkte und die Optimierung ihrer Wertschöpfungsketten kämpfen. Im globalen Konkurrenzkampf zwischen den älteren Industriestaaten und den neueren Schwellenländern erhoffen sich die EU und die USA mit TTIP für ihre global agierenden Unternehmen Vorteile. Ohne lästige Grenzen sollen Konstruktion, Produktion, Vertrieb, Konsumtion und Arbeitsmarkt weltweit möglichst leistungsfähig und kostengünstig für die Investoren genutzt werden.

Die Erfahrungen des seit 1992 bestehenden EU-Binnenmarktes und der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA widerlegen die rosigen Prognosen von

Wohlfahrtsgewinnen und offenbaren die Konstruktionsfehler der einseitig auf die betriebswirtschaftlichen Vorteile der Global

*Dominanz der Arbeitgeber wird weiter gestärkt*

Player zugeschnittenen Marktregeln. Deren einseitiger Stärkung steht bisher weitgehend eine Schwächung der Beschäftigten in diesen Unternehmen gegenüber. Nur bezogen auf den EU-Binnenmarkt gibt es den Versuch eines Ausgleiches durch das Recht zur Bildung Europäischer Betriebsräte. Ihre rechtlichen Befugnisse sind be-

grenzt, Vetorechte zum Vorteil der Beschäftigten fehlen. EU-weit operierende Unternehmen nutzen den Konkurrenzkampf, um die Lohnkosten an ihren Standorten zu drücken. In einem transatlantischen Markt wird bei Reduzierung von Marktbarrieren die Dominanz der Arbeitgeber weiter gestärkt.

Die Ursache liegt in den – im Vergleich zur EU – deutlich schwächeren Rechten der Beschäftigten und ihrer Gewerkschaften in den USA. Gewerkschaftsrechte sind in den USA eingeschränkt: Streikposten, die auf die Organisierung der Beschäftigten zielen sind beispielsweise gesetzlich verboten. Ein gesetzlicher Anspruch auf gewerkschaftliche Informationstafeln in den Betrieben besteht nicht. Im privaten Sektor haben leitende Angestellte und Führungskräfte, selbstständige Auftragnehmer/innen und Hausangestellte nicht das Recht, Gewerkschaften zu gründen oder beizutreten. Ein Drittel der Beschäftigten des öffentlichen Dienstes ist vom Recht auf Tarifverhandlungen ausgeschlossen.

Arbeitgeber reagieren auf gewerkschaftliche Organisierungskampagnen überwiegend mit massiven Überwachungen, Drohungen, Einschüchterungen, Übergriffen des Wachpersonals oder Entlassungen von Gewerkschaftsmitgliedern. In Fällen erfolgreicher Kampagnen verweigern oder verzögern Arbeitgeber Verhandlungen mit den Gewerkschaften und zweifeln Abstimmungsergebnisse an. 1973 war noch jeder vierte Beschäftigte in der Privatwirtschaft Gewerkschaftsmitglied. Die Bush-Jahre und die gewerkschaftsfeindlichen Praktiken republikanischer Gouverneure haben den geringen Einfluss der US-Gewerkschaften weiter reduziert. Im Privatsektor waren 2012 nach Angaben des US-Bureau of Labor Statistics nur noch 6,6 % der Arbeiter organisiert. Investoren schätzen diese Entwicklung sehr, denn in gewerkschaftsfreien Unternehmen sind die Löhne deutlich niedriger. Gewerkschaftsfreie Bundesstaaten der USA gelten deswegen

als Oasen für Investoren. Dorthin gehen auch deutsche Unternehmen gern: Sie weiten ihre Produktion zunehmend auf US-Bundesstaaten aus, die traditionell keine gewerkschaftliche Organisation haben. Hierbei sind die Südstaaten oft erste Wahl. Mercedes baut Autos in Alabama, BMW in South Carolina. Politische Einschüchterungen eines Senators wirkten sich, trotz Duldung durch das Management des VW-Werkes in Chattanooga, Tennessee, gegen die Automobilarbeitergewerkschaft aus.

Weitere Unternehmen aus Deutschland fahren in den USA seit Jahren einen aggressiven Anti-Gewerkschaftskurs. Das spüren auch die Beschäftigten der US-T-Mobile, einer Tochter der Deutschen Telekom AG. Diese bekämpft in den USA das Bemühen von Beschäftigten zur Anerkennung ihrer Gewerkschaft mit massiven Einschüchterungen und Entlassungen. Der deutsche Logistik-Konzern DHL führt in den USA sogar eine Kampagne gegen die Gewerkschaften. Gewerkschaftsaktivisten werden beschattet und am Verteilen von Flugblättern gehindert. Die US-Bundesbehörde für Arbeitsbeziehungen hörte Beschwerden der Gewerkschaftsaktivisten an und befand in zwei Fällen, dass DP-DHL das US-amerikanische Arbeitsrecht verletzte. DP-DHL reagierte prompt und entzog sich den Gewerkschaftswahlen durch Betriebsschließungen. Auch Bosch, ThyssenKrupp, Siemens und andere Unternehmen teilen die gewerkschaftsfeindliche Politik in den USA.

Diese Missachtung von Arbeitsrechten in den USA spiegelt sich in der minimalen Ratifizierung von Mindestnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) wider. Die ILO hat 1998 mit der »Erklärung über grundlegende Rechte bei der Arbeit« den so genannten ILO-Kernarbeitsnormen eine besondere politische Aufwertung gegeben. Damit bekennen sich alle Mitgliedsstaaten der Organisation ausdrücklich zu den Kernarbeitsnormen. Für den Internationalen Gewerkschaftsbund

ist die Durchsetzbarkeit dieser Normen, der grundlegenden Arbeitnehmerrechte für alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, eine »Vorbedingung für ein gerechtes Globalisierungsmodell«. Die »Erklärung über grundlegende Rechte bei der Arbeit« verpflichtet alle Regierungen ausdrücklich zur Achtung der in diesen Übereinkommen verankerten

### *Durchsetzbarkeit der Kernarbeits- normen als Vorbedingung*

Grundsätze sowie zu deren Verteidigung innerhalb der multilateralen Organisationen. Zu den Kernarbeitsnormen zählen die Vereinigungsfreiheit, das Recht auf Kollektivverhandlungen, das Verbot der Zwangsarbeit und Diskriminierung sowie von Kinderarbeit. Doch von den genannten Kernarbeitsnormen haben die USA auch die Gewerkschaftsrechte auf Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen nicht ratifiziert.

Eine TTIP, welche diese im Vergleich zur EU deutlich schwächeren Sozialstandards nicht nach oben anpasst, steigert die Vorteile für Investoren und fördert so den Lohnunterbietungswettbewerb unter den entwickelten Industrieländern.

Das defizitäre Arbeitsrechtssystem der USA ist in der EU bekannt. Trotzdem hat das EU-Verhandlungsmandat keine Ansprüche formuliert. Die EU schlägt für das TTIP-Kapitel zur nachhaltigen Entwicklung nur eine extrem schwache Bezugnahme auf die »ILO-Erklärung über grundlegende Rechte bei der Arbeit« vor und verlangt die Förderung menschenwürdiger Arbeit durch effektive innerstaatliche Umsetzung der ILO-Kernarbeitsnormen. Mit einem Verweis auf freiwillige Initiativen wie »Corporate Social Responsibility« bleiben die EU-Vorschläge wirkungslos.

Vor dem Hintergrund dieser Realität genügt es in keiner Weise, wenn der Bundeswirtschaftsminister ankündigt: »Das Recht der Mitbestimmung, der Betriebsverfassung und der Tarifautonomie ist kein nicht-tarifäres Handelshemmnis und daher auch

nicht Gegenstand der TTIP-Verhandlungen und darf es auch im Verlauf der Verhandlungen nicht werden. ... Nationale Gesetze oder Vorschriften eines EU-Mitgliedsstaates für Beschäftigung oder soziale Sicherungsmaßnahmen, die Vorschriften über Lohnverhandlungen, das Streikrecht, Mindestlöhne und Tarifverträge bleiben

unberührt«. Die Praxis zeigt, dass Investoren ihre Standortentscheidungen gern zugunsten weniger sozial geschützter Staaten treffen. Der Unterbietungswettbewerb muss jedoch beendet werden. Deshalb sind nur Abkommen mit starken, durchsetzbaren Regelungen zum Schutz und Ausbau von Arbeitnehmerrechten akzeptabel.



**Uwe Wötzel**

ist Gewerkschaftssekretär im Bereich Politik und Planung in der Bundesverwaltung der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft ver.di.

[uwe.woetzel@verdi.de](mailto:uwe.woetzel@verdi.de)

*Laura Valentukeviciute*

## **TTIP: Motor für Privatisierung und Public Private Partnership**

TTIP könnte eine größere Gefahr für die öffentliche Daseinsvorsorge darstellen, als die Europäische Kommission und auch viele Politiker/innen in Deutschland weismachen wollen. Bereiche der öffentlichen Daseinsvorsorge könnten für das transatlantische Handels- und Investitionswesen geöffnet werden. Dies wäre ein Vorstoß, der über die bestehenden vergleichbaren internationalen Abkommen hinausginge.

TTIP-Verhandlungsdokumente machen deutlich, wie beide Seiten eine Marktöffnung anstreben: Die EU erklärt in einem Positionspapier zu öffentlicher Beschaffung, sie wolle eine »Gewährleistung besserer Marktzugangsbedingungen für EU- und US-Unternehmen«. Die USA fordern, dass umfassend Markthindernisse in den Bereichen Tarife, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Beschaffung angegangen werden.

Allerdings zeigt die EU-Kommission einen größeren Eifer als die USA, die öffentliche Vergabe von Dienstleistungen und Aufträgen in die TTIP-Verhandlungen aufzunehmen. So haben die USA zwei vage

Ziele zu diesem Kapitel formuliert: einen erweiterten Zugang für US-Firmen zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten der EU und gleiche Bedingungen für US- und einheimische Lieferanten. Im Gegensatz dazu legte die Kommission ein detailliertes Positionspapier zur öffentlichen Beschaffung vor: Zunächst will sie die Regelungen des 2014 in Kraft getretenen WTO-Abkommens zu öffentlicher Beschaffung (GPA) ausweiten und das höchste Liberalisierungsniveau erreichen, das EU und USA in all ihren bisherigen Freihandelsabkommen vereinbart haben. Ebenso möchte die Kommission die »Buy American«- und Ausnahmeregelungen sowie die Hindernisse für grenzüberschreitende Beschaffung oder Beschaffung mit Tochterunternehmen vor Ort beseitigen. Auch sollen die Regeln auf alle Verwaltungsebenen und Beschaffungsmärkte angewendet werden, also national, regional und lokal. Abschließend wird gefordert, dass PPP (Public Private Partnership, oder ÖPP – Öffentlich-private Partnerschaften) in das Kapitel zum öffentlichen Vergabewesen aufgenommen wird.