



BDI

Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.

BEWERTUNG

CETA

Comprehensive Economic and Trade Agreement

Mai 2016

- Das Freihandelsabkommen der EU mit Kanada (*Comprehensive Economic Trade Agreement*, CETA) wird den Zugang zum kanadischen Markt für europäische Unternehmen erheblich erleichtern und den bilateralen Wirtschaftsaustausch deutlich fördern. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) bewertet das Freihandelsabkommen insgesamt positiv und setzt sich deshalb für eine schnelle Ratifizierung und Inkraftsetzung ein.
- Industriezölle werden zu 100 Prozent abgebaut, 99 Prozent bereits mit Inkrafttreten des Abkommens. Der Zugang zum kanadischen Vergabemarkt wird auf föderaler und sub-föderaler Ebene erheblich verbessert. Die Einreise für Geschäftszwecke und die Entsendung von Mitarbeitern in Tochterunternehmen wird erleichtert. CETA enthält zudem ein modernes Investitionsschutzkapitel, in dem viele Reformvorschläge aufgegriffen wurden.
- Allerdings ist CETA in einigen Bereichen hinter den Erwartungen zurückgeblieben: Es wurde die Chance verpasst, liberale und einfachere Ursprungsregeln zu vereinbaren. Dies erschwert es den Unternehmen, die vereinbarten Zollvorteile zu nutzen. Im Bereich der regulatorischen Zusammenarbeit muss das Abkommen erst noch mit Leben erfüllt werden, um zu spürbaren Ergebnissen zu gelangen.

Inhaltsverzeichnis¹

Einführung und allgemeine Bewertung	3
Bewertung zentraler Kapitel	5
Präambel, einführende Bestimmungen und Ausnahmen (Kapitel 128)	5
Marktzugang für Güter / Zölle (Kapitel 2)	6
Zoll- und Handelserleichterungen (Kapitel 6)	9
Subventionen (Kapitel 7)	10
Investitionen (Kapitel 8)	11
Vorübergehende Einreise (Kapitel 10)	13
E-Commerce (Kapitel 16)	14
Wettbewerbspolitik (Kapitel 17)	15
Staatsunternehmen, Monopole und mit speziellen Rechten ausgestattete Unternehmen (Kapitel 18)	16
Öffentliches Auftragswesen (Kapitel 19)	16
Geistiges Eigentum (Kapitel 20)	18
Nachhaltige Entwicklung (Kapitel 22 – 24).....	20
Regulatorische Zusammenarbeit und technische Handelsbarrieren (Kapitel 4 und 21).....	24
Technische Handelsbarrieren (Kapitel 4)	25
Regulatorische Zusammenarbeit (Kapitel 21)	26
Protokoll zur gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen und Konformitätsbewertungsstellen	28
Protokoll zur gegenseitigen Anerkennung der Zertifikate zur Einhaltung und Umsetzung der guten Herstellungspraxis	29
Bilaterale Kooperation und administrative Vorkehrungen (Kapitel 25 und 26).....	30
Streitschlichtung (Kapitel 29)	34
Impressum	36

¹ Diese Bewertung und die entsprechenden Kapitelnummern beziehungsweise -bezeichnungen beziehen sich auf den CETA-Vertragstext, den die Europäische Kommission am 29.02.2016 nach dem Abschluss der Rechtsförmlichkeitsprüfung veröffentlicht hat: Europäische Kommission, *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada of the one part and the European Union and its Member States*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154329.pdf>.

Einführung und allgemeine Bewertung

Die Europäische Union (EU) und Kanada haben im September 2014 die bilateralen Verhandlungen über ein umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, CETA) per gemeinsamer Erklärung des damaligen Kommissionspräsidenten José Manuel Barroso und des kanadischen Premierministers Stephen Harper offiziell abgeschlossen. Nach einer umfangreichen Rechtsförmlichkeitsprüfung wurde am 29. Februar 2016 der finale Vertragstext veröffentlicht. Hauptziel des Abkommens ist es, durch steigende bilaterale Handels- und Investitionsflüsse zum Wirtschaftswachstum in der EU und in Kanada beizutragen. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) bewertet das Freihandelsabkommen insgesamt positiv und setzt sich für eine schnelle Ratifizierung und Inkraftsetzung ein.

Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) hat die rund fünfjährigen Verhandlungen des Freihandelsabkommens stets unterstützt und begrüßt ihren erfolgreichen Abschluss. Kanada ist ein wichtiger Wirtschaftspartner der EU und Deutschlands. Das Land erwirtschaftete 2014 ein Bruttoinlandsprodukt (BIP) von knapp 1,8 Milliarden US-Dollar, hat mehr als 30 Millionen kaufkräftige Konsumenten und ist damit die elftgrößte Volkswirtschaft der Welt.² Die Wirtschaft wuchs 2014 um 2,4 Prozent.³ Mit einem Export- und Importanteil von jeweils rund 26 Prozent macht der Außenhandel einen wichtigen Teil des kanadischen BIP aus.⁴ Im Jahr 2014 war Kanada mit einem Wert von 59,1 Milliarden Euro der zwölftwichtigste Handelspartner der EU. Umgekehrt war die EU im selben Jahr der zweitwichtigste Handelspartner nach den USA. Das bilaterale Handelsvolumen mit Deutschland betrug 2014 12,4 Milliarden Euro.⁵ Deutsche Unternehmen exportieren vor allem Automobile, Kfz-Teile und Maschinen nach Kanada, während Kanada insbesondere Rohstoffe, aber auch Maschinen und chemische Erzeugnisse nach Deutschland ausführt.⁶

CETA passt zur Gesamtstrategie der EU (zunächst Lissabon-Strategie, jetzt Europa 2020), das Wirtschaftswachstum in der EU zu fördern. Durch Handelsabkommen wie CETA steigt die internationale Wettbewerbsfähigkeit der EU. Als Mitglied der OECD und der G7 ist Kanada zudem ein strategischer Partner Deutschlands und Europas bei der Gestaltung des globalen Ordnungsrahmens.

Mit CETA legt die Kommission einen der umfassendsten und ambitioniertesten Freihandelsverträge vor, welche die EU bisher verhandelt hat. In Übereinstimmung mit den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) wird im Wesentlichen der gesamte Handel liberalisiert. 99 Prozent der Zölle werden bereits mit Inkrafttreten des Abkommens beseitigt.⁷ Auf Industrieprodukte werden spätestens nach sieben Jahren keine Zölle mehr entfallen. Die Vereinbarungen mit Kanada ergänzen die WTO-Verträge: Sie sind nicht nur ambitionierter in den Liberalisierungszielen (zum Beispiel beim Zollabbau, bei der Liberalisierung von Dienstleis-

² GTAI, Wirtschaftsdaten kompakt: Kanada, Mai 2015, http://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2015/05/pub201505292065_159500_wirtschaftsdaten-kompakt---kanada--mai-2015.pdf > (eingesehen am 02.07.2015).

³ DEStatis, Daten nach Staat: Kanada, <<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Laen-derRegionen/Internationalen/Land/Amerika/Kanada.html>> (eingesehen am 11.11.2015).

⁴ Statistics Canada, Imports, Exports and Trade Balance of Goods, <<http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/gblec02a-eng.htm>> (eingesehen am 11.11.2015).

⁵ Europäische Kommission, Countries and Regions: Canada, <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>> (eingesehen am 11.11.2015).

⁶ DEStatis, Außenhandel – Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2014, Juni 2015, <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Ge-samtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Handelspartner/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?__blob=publicationFile> (eingesehen am 11.11.2015).

⁷ Europäische Kommission, CETA – Summary of the Final Negotiating Results, Dezember 2014, S. 2, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf> (eingesehen am 02.07.2015).

tungen oder auch beim Schutz des geistigen Eigentums). Sie gehen auch über das Regelwerk der WTO hinaus und decken Bereiche ab, die noch nicht oder noch nicht umfänglich Bestandteil der WTO sind (zum Beispiel Investitionen, Wettbewerb, öffentliches Beschaffungswesen). Aus Sicht des BDI sind drei Punkte besonders bemerkenswert:

1. CETA ist – zusammen mit den Freihandelsabkommen EU-Singapur und EU-Vietnam – das erste ausverhandelte Freihandelsabkommen der EU mit einem umfassenden Investitionskapitel, das den Investitionsschutz und Investor-Staats-Schiedsverfahren (ISDS) einschließt. Wie im Abkommen mit Vietnam ist die Einrichtung eines stehenden Investitionsgerichtes (*Investment Court System*) vorgesehen, das die bisherigen ad-hoc tagenden Schiedsgerichte ablösen soll. Die jeweilige gesetzgeberische Freiheit der Vertragspartner wird durch die Vereinbarungen des Investitionskapitels grundsätzlich nicht eingeschränkt. Dies stellen sowohl spezielle Klarstellungen im betreffenden Kapitel als auch die Leitlinien in der Präambel des Abkommens sicher.
2. CETA öffnet den kanadischen Vergabemarkt für Bieter aus der EU auch auf der Ebene unterhalb des Bundesstaats (Provinzen und Gemeinden) – und damit sogar stärker, als dies für Unternehmen aus den Partnerländern des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (North American Free Trade Agreement, NAFTA) der Fall ist.
3. Mit CETA werden ein übergeordneter Gemeinsamer Ausschuss auf Minister- beziehungsweise Kommissar-Ebene (*CETA Joint Committee*) sowie eine Reihe bilateraler Fachgremien gegründet. Diese sollen unter anderem die Umsetzung des Abkommens überwachen, dazu beitragen, dass keine neuen nicht-tarifären Handelshemmnisse entstehen und den Informationsaustausch zwischen allen Beteiligten befördern. Der Gemeinsame Ausschuss kann zur Umsetzung des Abkommens bindende Entscheidungen treffen. Darüber hinaus ist eine Überprüfung und Anpassung des Abkommens in einzelnen Bereichen vorgesehen, beispielsweise durch eine erweiterte Anerkennung von Konformitätsprüfungen. Damit wird CETA zu einem „lebenden“ Abkommen (*living agreement*), das auch während der Anwendung noch Verbesserungen in den Wirtschaftsbeziehungen ermöglicht. Die demokratisch legitimierten Entscheidungskompetenzen und -prozesse in der EU und Kanada setzt es dabei nicht außer Kraft.

CETA weist zwar aus Sicht der deutschen Industrie in einzelnen Bereichen auch schmerzvolle Kompromisse (siehe unten) auf, die in künftigen Verträgen vermieden werden sollten. Insgesamt bewertet der BDI das Freihandelsabkommen aber positiv und hält eine schnelle Ratifizierung für wirtschaftlich und politisch geboten. Mit seinen umfassenden und ambitionierten Regelungen setzt CETA neue Standards für moderne Freihandelsabkommen, berücksichtigt die zentralen Forderungen der deutschen Industrie nach mehr Marktzugang und stellt eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Status quo dar. Die Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigungslage der deutschen und europäischen Industrie werden von den Vereinbarungen langfristig profitieren.

Die nächsten Schritte, bis das Abkommen uneingeschränkt in Kraft tritt, sollten daher zügig veranlasst werden. Nur so können die Vorteile für Unternehmen und Bürger schnell nutzbar gemacht und Unsicherheiten über die zukünftigen bilateralen Wirtschaftsbeziehungen vermieden werden. Europa muss sich als verlässlicher und handlungsfähiger Partner in der Welt beweisen.

Da auf europäischer Seite CETA voraussichtlich in die gemischte Zuständigkeit der EU und Mitgliedstaaten fallen wird, könnten bis zur abschließenden Ratifizierung oder Ablehnung mehrere Jahre vergehen. Entsprechend kann der Rat eine vorläufige Anwendung derjenigen Bereiche beschließen, die in die ausschließliche Kompetenz der EU fallen. In der Praxis hat das Europäische Parlament durchgesetzt, dass es vor der vorläufigen Anwendung von Freihandelsabkommen diesen zustimmt (gesetzlich ist dies nicht notwendig). Auch für CETA ist dies zu erwarten.

Nach bisherigen Erfahrungen ist mit diesem Schritt in der zweiten Jahreshälfte 2016 zu rechnen. Die Entscheidung der Europäischen Kommission, den rechtlichen Charakter des Freihandelsabkommens der EU

mit Singapur durch ein Gutachten des Europäischen Gerichtshofes prüfen zu lassen, könnte den Prozess eventuell verzögern.⁸

Bewertung zentraler Kapitel

Präambel, einführende Bestimmungen und Ausnahmen (Kapitel 128)

(Preamble und Exceptions)

Die politischen Leitlinien in der Präambel des Abkommens setzen aus Sicht des BDI den richtigen Schwerpunkt. Zunächst wird klargestellt, dass es in CETA um eine verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit auf Basis klar definierter Regeln geht, die im Einklang mit den multilateralen Handelsregeln stehen. Gleichzeitig wird möglichen Bedenken gegen das Abkommen schon in der Präambel Rechnung getragen. Laut dem Präambel-Text hat jede Vertragspartei auch in Zukunft das Recht, eigenständig zu regulieren und legitime Politikziele in Bereichen wie der öffentlichen Gesundheit, der Umwelt und der Kultur zu verfolgen.

Der Kulturbereich ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Verhandlungspartner den Bedenken der Öffentlichkeit Rechnung getragen haben. Bereits die Präambel betont als besonderes Ziel die Wahrung und Förderung kultureller Vielfalt und Eigenständigkeit. Unter anderem wird auf die UNESCO-Konvention zum Schutz der kulturellen Vielfalt aus dem Jahr 2005 Bezug genommen. Außerdem wird das Recht auf eigene Regulierungsmaßnahmen und finanzielle Unterstützung betont. Zudem sind für den Kulturbereich in den Kapiteln Dienstleistungen, Investitionen, Subventionen und öffentliches Auftragswesen weitreichende Ausnahmen definiert. Durch diese allgemeinen Ausnahmen sowie weitere spezielle Ausnahmen in den Anhängen gehen die Partner nicht über ihre jeweiligen multilateralen Marktöffnungsverpflichtungen hinaus, bleiben jedoch auch nicht dahinter zurück.

Darüber hinaus hat CETA die allgemeinen Ausnahmen der WTO (GATT-Artikel XX) für eine Reihe von Kapiteln integriert (Marktzugang, Ursprungsregeln, Zoll- und Handelserleichterungen, etc.). Damit kann unter ganz bestimmten Umständen gegen die vereinbarten Handelsregeln verstoßen werden. Als Gründe können unter anderem notwendige Maßnahmen zum Umweltschutz und zum Erhalt endlicher natürlicher Ressourcen, aber auch zum Schutz spezieller kultureller Aspekte dienen.

Weitere Ausnahmen wurden, wie in Freihandelsabkommen üblich, zum Schutz der jeweiligen Steuersysteme oder auch der nationalen Sicherheit festgelegt. Entgegen anfänglicher Befürchtungen in Teilen der Zivilgesellschaft können die Vertragsparteien den Grad ihrer Marktöffnung in den Bereichen öffentliche Versorgungsunternehmen, Wasserversorgung, Bildung, Gesundheit und Soziales selbst festlegen (siehe Vorbehalte in Annex-II).

⁸ Die Eingabe ist im Juli 2015 erfolgt. Für das Erstellen des Gutachtens hat der EuGH in vergleichbaren Fällen ein bis zwei Jahre benötigt. Aus dem Gutachten könnten sich Rückschlüsse auf die Rechtsnatur von anderen Freihandelsabkommen der EU wie CETA ergeben. Deshalb sind Auswirkungen auf den Ratifizierungsprozess von CETA nicht ausgeschlossen.

Marktzugang für Güter / Zölle (Kapitel 2)

(National Treatment and Market Access for Goods)

Der BDI bewertet die Regelungen zum Marktzugang für Güter außerordentlich positiv. Basierend auf Daten der Jahre 2009 bis 2011 sparen EU-Exporteure bei voller Umsetzung des Zollabbaus jährlich rund 470 Millionen Euro, kanadische Exporteure rund 158 Millionen Euro.⁹ Die Ursprungsregeln in CETA werden von der deutschen Industrie teilweise kritisiert. Die Chance auf liberale und vor allem einfachere Ursprungsregeln blieb meist ungenutzt. Vielmehr wurden Regeln geschaffen, die abermals von denen anderer Freihandelsabkommen abweichen.

Zölle

100 Prozent der Zolllinien für industrielle Produkte werden vollständig beseitigt, über 99 Prozent bereits mit Inkrafttreten des Abkommens.¹⁰ Dies gilt auch für „Hochzollprodukte“ wie beispielsweise Wälzlager. Lediglich Zölle auf 17 verschiedene Produkte im Automobilbereich werden über drei, fünf beziehungsweise sieben Jahre beseitigt. Kanadische Importzölle auf Schiffe werden über einen Zeitraum von sieben Jahren abgebaut. Sieben Jahre nach Inkrafttreten des Abkommens werden alle Zölle für Industrieprodukte komplett beseitigt sein. Insgesamt sind die Übergangszeiten jedoch sehr kurz.

Auf rund 92 Prozent der Ausfuhren landwirtschaftlicher Produkte und Nahrungsmittel nach Kanada werden letztlich keine Zölle mehr anfallen.¹¹

Grundsätzlich gilt die Inländerbehandlung. Demnach dürfen die Vertragsparteien nicht zwischen heimischen Waren und solchen aus dem Partnerland diskriminieren. Zollrückvergütungen werden genauso untersagt wie Exportrestriktionen. Diese Regelungen konnte die EU in anderen Abkommen nicht oder nur zum Teil durchsetzen. Dass CETA einen Schritt weitergeht, ist sehr zu begrüßen.

Der CETA-Vertragstext sieht vor, dass die Vertragsparteien bilaterale Ausschüsse für den Güterhandel und die Landwirtschaft schaffen. Sie können mit Empfehlungen dazu beitragen, dass das Abkommen reibungslos umgesetzt und mögliche Verbesserungen diskutiert werden. Der Ausschuss für den Güterhandel könnte beispielsweise Umsetzungsfragen im Bereich Zölle, Zollverfahren und zum Schutz des geistigen Eigentums erörtern und klären sowie weitere oder schnellere Zollsenkungen empfehlen, aber nicht beschließen. Der Gemeinsame Ausschuss (*CETA Joint Committee*) könnte beschließen, den Abbau oder die Beseitigung von Importzöllen zu beschleunigen oder auszuweiten. Der Gemeinsame Ausschuss (*CETA Joint Committee*) könnte beschließen, den Abbau oder die Beseitigung von Importzöllen zu beschleunigen oder auszuweiten. Ein solcher Beschluss muss jedoch nach den jeweiligen rechtlichen Verfahren der Vertragsparteien genehmigt werden.¹² Die bilateralen Gremien können nach Ansicht des BDI dazu beitragen, Umsetzungsprobleme schneller zu lösen und die Vereinbarungen zur engeren Zusammenarbeit mit Leben zu füllen.

⁹ Europäische Kommission, *CETA – Summary of the Final Negotiating Results*, Dezember 2014, S. 2, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf> (eingesehen am 01.04.2016).

¹⁰ Siehe ebenda.

¹¹ Siehe ebenda, S. 3.

¹² Der Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union sieht hier eine Ratsentscheidung nach Vorschlag der Kommission oder des Hohen Vertreters der Union für Außen- und Sicherheitspolitik vor (Art. 218 (9) AEUV).

Ursprungsregeln und -protokolle

(Protocol on Rules of Origin and Origin Procedures, ANNEX 30-D - Section A)

Komplexe Ursprungsregeln, wie sie in CETA angelegt sind, sind für Unternehmen mit erheblichen administrativen Kosten verbunden. Angesichts der bereits relativ niedrigen Außenzölle Kanadas dürften viele Unternehmen die Zollpräferenzen letztlich nicht nutzen, da die Differenz zwischen dem Präferenzsatz und dem unter der WTO gebundenen Zoll zu gering ist. Die eingesparten Zollabgaben rechtfertigen nicht die mit der Ursprungserbringung verbundenen Bürokratiekosten.

Eine potenzielle Kumulierung mit Drittstaaten, mit denen beide Parteien ein Freihandelsabkommen haben, lässt CETA offen. Bedauerlich ist, dass mit CETA nicht gleich der Weg für eine Kumulierung mit den USA und Mexiko geebnet wurde. Vorbild könnte hier das Abkommen EU-Singapur sein, das eine ASEAN-Kumulierung bereits vorsieht. Die deutsche Industrie befürwortet für die NAFTA-Region Ursprungsregeln, die sowohl industrie- als auch länderübergreifend einheitlich sind.

Allgemeine Ursprungsregeln

Die Ursprungsregeln des allgemeinen Teils entsprechen in ihrer Systematik weitestgehend den bekannten Ursprungsprotokollen anderer Freihandelsabkommen. Ansätze für Handelserleichterungen sind zu erkennen. Insgesamt wurden die Erleichterungen jedoch nicht konsequent für alle Industrien geschaffen. Eine Anpassung an die Bedürfnisse veränderter globaler Wertschöpfungs- und Logistikketten wurde versäumt.

Vereinzelt wurden Verbesserungen im Bereich des Ursprungserwerbs erzielt. Beispiele hierfür sind die Klarstellungen beim stufenweisen Ursprungserwerb und die Fristen für die nachträgliche Präferenzgewährung. Beim Ursprungsnachweis werden in Zukunft nun auch Langzeiterklärungen möglich sein. Unerfreulich ist indes, dass sinnvolle Erleichterungen nicht für alle Industriebranchen gelten. Das hilfreiche *Averaging* ermöglicht beispielsweise nur der Automobilindustrie leichtere Durchschnittskalkulationen beim Ursprungserwerb. Erleichterungen bei der buchhalterischen Trennung (Befreiung davon, dass Handelswaren physisch getrennt aufbewahrt werden müssen) gelten hingegen nicht für die Automobilindustrie. Diese Vorteile sind allein einigen Agrarprodukten wie Getreide und pflanzlichen Fetten sowie Mischungen, mineralischen Brennstoffen und chemischen Verbindungen vorbehalten. Es wäre wünschenswert gewesen, Vereinfachungen allen Sektoren zu Gute kommen zu lassen.

Einige Bestimmungen des Ursprungsprotokolls erscheinen zudem veraltet. Sie genügen nicht mehr den Anforderungen globaler Lieferketten. So sollte die Toleranzregel die heutige länderübergreifende Arbeitsteilung stärker berücksichtigen. Sie sollte zusätzliche ausländische Wertschöpfungsanteile zulassen (etwa 15 Prozent statt nur 10 Prozent). Auch wurde versäumt, das Direktbeförderungsprinzip an die veränderten Warenströme anzupassen. In Zeiten weitverbreiteter *just-in-time*-Lieferung ist die früher übliche Direktbeförderung seltener geworden. Lagerung und Verteilung werden zunehmend über regionale Hubs organisiert (etwa Sammeldepots und Seelager). Gerade für die deutsche Industrie, die mit über 30 Prozent große und weiterhin steigende Importanteile an ihren Exporten verzeichnet, ist es besonders wichtig, dass Waren ihren präferentiellen Status unabhängig vom Beförderungsweg behalten.

Unerfreulich ist für viele Industriesektoren auch die Abschaffung von Verwaltungsdokumenten beim Ursprungsnachweis. Wie im EU-Südkorea-Abkommen wird die formelle Warenverkehrsbescheinigung EUR.1 nun auch in CETA nicht mehr als gültiger Ursprungsnachweis akzeptiert. Einerseits entspricht es zwar modernen Handelsabkommen, Ursprungsnachweise ausschließlich über Handelsdokumente – eine Ursprungserklärung auf der Rechnung – zu erbringen. Andererseits sehen sich aber viele Unternehmen zusätzlichen Zertifizierungshürden ausgesetzt, wenn die Ursprungserklärung auf der Rechnung nur von einem Ermächtigten Ausführer ausgestellt werden darf. Der Status eines Ermächtigten Ausführers muss nämlich zuvor von der örtlichen Behörde bewilligt werden.

Produktspezifische Ursprungsregeln

Besonders enttäuschend sind Teile der produktspezifischen Ursprungsregeln für alle Industriegüter mit Ausnahme der Agrarkapitel (Kapitel 1-24 der Kombinierten Nomenklatur). Die produktspezifischen Ursprungsregeln bestimmen maßgeblich, unter welchen Voraussetzungen eine Ware vom präferenziellen CETA-Zollsatz profitieren kann. Ohne den entsprechenden Nachweis kann der Präferenzzollsatz nicht in Anspruch genommen werden. Die durch CETA gesenkten oder abgeschafften Zölle verlieren an Nutzen, wenn die Ursprungsregeln zu komplex sind.

Anders als von der deutschen Industrie gefordert, wurde die Harmonisierung von Ursprungsregeln in CETA nicht vorangetrieben. Die den Ursprung bestimmenden Regeln sind abermals ausschließlich sektor- oder warenspezifisch. Je nach Branche gelten unterschiedliche Wertschöpfungs-, Tarifsprung- oder warenspezifische Verarbeitungsregeln. Ihre Administration bindet in den Unternehmen Zeit und schafft zusätzliche Kosten. Die Regeln belasten überproportional gerade den industriellen Mittelstand.

Der BDI hätte länder- und industrieübergreifende, einheitliche Ursprungsregeln in CETA sehr begrüßt. Im Sinne einer länderübergreifenden Harmonisierung setzt sich der BDI nachdrücklich für eine Kumulierung mit dem nordamerikanischen Freihandelsraum ein. Hierdurch wäre es möglich, dass Wertschöpfungs- und Bearbeitungsschritte auf den europäischen oder kanadischen Ursprung angerechnet werden, die in den USA oder Mexiko getätigt wurden. Die regionale Arbeitsteilung würde berücksichtigt und eine gemeinsame transatlantische Handelszone gefördert.

Die industrieübergreifende Harmonisierung sollte langfristig durch folgende einheitliche Wertschöpfungsregel vorangetrieben werden. Der BDI schlägt ein Fünf-Spalten-Modell sowohl für TTIP als auch für ein überarbeitetes CETA vor:¹³

HS-Position	Bei Bedarf Warenbeschreibung	Einheitliche Wertschöpfungs Regel	Sektorspezifisch Wechsel der Tarifposition	Sektorspezifisch Warenspezifische Verarbeitungsregeln
123456		EU: ≤ 50% Nichtursprung CAN: ≥ 40% der Nettoherstellkosten	Für bestimmte Industrien	Sektorspezifisch

Eine solche horizontale Wertschöpfungsregel würde es Unternehmen gleich welcher Branche ermöglichen, die Ursprungsbestimmung einer einheitlichen Regel folgend vorzunehmen. Bisher waren dafür Dutzende von Regeln im Ursprungsprotokoll eines Freihandelsabkommens vorgesehen. Gerade dem industriellen Mittelstand könnte hiermit der Sprung über den Atlantik erleichtert werden. Zur Berechnung des Wertschöpfungsanteils sollten die europäische und US-amerikanische Berechnungsweise parallel anwendbar sein. Neben der horizontalen Wertzuwachsregel enthält das Fünfspaltenmodell zudem industrie- und warenspezifische Lösungen. Die für die kanadische Automobilindustrie ausgehandelten Ursprungsregeln mit besonderen Ausnahmen für eine Quote von 100.000 Fahrzeugen entsprechen nicht den allgemein anerkannten Regeln der Branche und sollten eine absolute Ausnahme darstellen.

¹³ Einzelheiten zur BDI-Position finden Sie auf der TTIP-Homepage des BDI: <http://bdi.eu/media/user_upload/20150420_BDI-Papier_Ursprungsregeln-in-TTIP_Deutsch.pdf>.

Zoll- und Handelserleichterungen (Kapitel 6)

(Customs and Trade Facilitation)

In den Bestimmungen werden Themen der Zoll- und Handelserleichterung wie Transparenz der Vorschriften, vereinfachte Verfahren, Anwendung internationaler Vereinbarungen behandelt. Diese sind auch in jedem anderen Freihandelsabkommen der EU enthalten und stellen somit keine echten Neuerungen dar.

Das Kapitel enthält Regelungen, die die Zollabwicklung erleichtern sollen. Beide Parteien werden angehalten, Maßnahmen zur erhöhten Transparenz und für vereinfachte Verfahren anzuwenden. Um potenziellen Konflikten vorzubeugen, sollen die Vertragspartner ihre Zusammenarbeit weiter stärken. Die EU und Kanada verpflichten sich zudem, internationale Vereinbarungen (Zollwert, Harmonisiertes System) einzuhalten. Dabei sollen insbesondere auf internationalen Foren, wie beispielsweise der WCO (*World Customs Organization*), mögliche Meinungsverschiedenheiten bei Zollfragen geklärt und einvernehmliche Entscheidungen getroffen werden.

Zudem wird der Gemeinsame Ausschuss für die Zollkooperation (*Joint Customs Cooperation Committee*, JCCC) in das Abkommen aufgenommen. Dieser wurde bereits 1998 mit einem gemeinsamen Zollabkommen gegründet (*Agreement between the European Community and Canada on Customs Cooperation and Mutual Assistance in Customs Matters*). Das Gremium aus fachlich zuständigen Beamten beider Seiten soll überwachen, dass die bilateralen Vereinbarungen zur Zollabwicklung und Handelserleichterung reibungslos umgesetzt werden. Dazu zählen auch andere zollrelevante Teile des Abkommens wie der Umgang mit den präferenziellen Ursprungsregeln, Grenzmaßnahmen zum Schutz von geistigem Eigentum und gegebenenfalls die zeitweilige Aussetzung von Präferenzzöllen. Das JCCC kann lediglich Empfehlungen abgeben und Vorlagen für den Gemeinsamen Ausschuss (*CETA Joint Committee*) vorbereiten. Weder das JCCC noch der Gemeinsame Ausschuss kann Vereinbarungen treffen, die nicht ausdrücklich im Vertrag vorgesehen sind.¹⁴ So hat das JCCC unter anderem die Aufgabe, über Lösungswege zu beraten, wenn eine Person oder ein Unternehmen auf systematische Weise die Zollvereinbarungen bricht. Sollten weder Zollbehörden noch das JCCC das Problem einvernehmlich lösen, könnte die betroffene Vertragspartei Zollpräferenzen für einzelne Tariflinien zeitweise aussetzen. Das bilaterale Streitschlichtungsverfahren des Abkommens muss vorher nicht durchgeführt werden. Die Entscheidung zur Präferenzaussetzung trifft kein CETA-Gremium, sondern jede Seite nach ihren eigenen gesetzlichen Verfahren.¹⁵

Aus Sicht des BDI kann das JCCC dazu beitragen, dass konkrete Probleme bei der Umsetzung des Abkommens zügiger von den zuständigen Behörden angegangen werden.

¹⁴ Siehe dazu auch Kapitel „Administrative und institutionelle Vorkehrungen“.

¹⁵ Die temporäre Aussetzung von Zollpräferenzen ist im Kapitel „Marktzugang für Güter“ in Artikel 9 geregelt.

Subventionen (Kapitel 7)

(Subsidies)

Die Regelungen in CETA zur Vermeidung wettbewerbsverzerrender Subventionen sind ein Schritt in die richtige Richtung, bleiben aber hinter den Möglichkeiten zurück, um Subventionswettläufe angemessen zu sanktionieren.

CETA sieht vor, dass die Vertragsparteien alle zwei Jahre allgemeine Informationen über geleistete Subventionen (Rechtsgrundlage, Art und Höhe der Subvention) austauschen. Sofern eine Partei ihre Interessen durch eine Subvention der anderen Partei beeinträchtigt sieht, kann sie weitere Informationen anfordern und Konsultationen über die Abmilderung der negativen Effekte der Subvention verlangen. Die andere Vertragspartei soll sich bemühen, nachteilige Auswirkungen der Subvention zu beseitigen oder zu minimieren.

Diese Vorgabe unterliegt lediglich hinsichtlich landwirtschaftlicher Exportsubventionen den schiedsgerichtlichen Vorschriften des Abkommens: In CETA werden Exportsubventionen für Agrarprodukte, welche die jeweils andere Vertragspartei beeinträchtigen, verboten, sobald der Zoll für das betroffene Produkt vollständig abgebaut ist. Die Regelungen in CETA über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen nehmen Bezug auf die einschlägigen WTO-Vorschriften (Übereinkommen über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen). Zudem wird ausdrücklich festgestellt, dass Subventionen für audiovisuelle Dienste und Kultursubventionen in keiner Weise durch CETA berührt oder eingeschränkt werden. Bezüglich Subventionen im Agrar- und Fischereibereich streben die Vertragsparteien eine vertiefte Kooperation auch auf Ebene der WTO und global an.

Um einen fairen Wettbewerb zu gewährleisten, befürwortet der BDI außerhalb des Kulturbereichs eine strenge Subventionskontrolle. Wichtig hierfür sind dabei auch höhere Transparenzvorgaben im globalen Kontext, sofern der Schutz vertraulicher Unternehmensinformationen gewährleistet ist. Die Vorschriften in CETA sind diesbezüglich ausreichend. Allerdings wären weitgehendere Sanktionsregelungen wünschenswert gewesen. Dies gilt insbesondere in Hinblick auf den möglichen Vorbildcharakter des Abkommens für weitere Freihandelsabkommen. Global steht die europäische Industrie oft im Wettbewerb mit subventionierten Unternehmen aus dem Ausland. Ein bloßes Lippenbekenntnis zur Verhinderung wettbewerbsbeschränkender staatlicher Förderungen ist nicht ausreichend. Vielmehr müssen praktikable Lösungen für Subventionswettläufe gefunden werden. Das EU-Korea-Freihandelsabkommen sieht beispielsweise ein Verbot besonders schädlicher Subventionen vor, sofern diese den internationalen Handel der Vertragsparteien beeinträchtigen. In ihrem ersten Vorschlag zu den Subventionsvorschriften in TTIP regt die EU ein ähnliches Verbot an. Eine vergleichbare Regelung wurde in CETA leider nicht geschaffen.

Investitionen (Kapitel 8)

(Investment and Declaration by Canada on the Investment Canada Act)

Das Investitionskapitel verbessert den Marktzugang für europäische Investoren nach Kanada und den Schutz bestehender und neuer Investitionen. Bislang haben 21 der 28 EU-Mitgliedstaaten, darunter Deutschland, keinen bilateralen Investitionsförder- und Schutzvertrag (IFV) mit Kanada. Insbesondere durch die öffentliche TTIP-Debatte hat sich auch die weltweite Diskussion um reformierte Schutzstandards im völkerrechtlichen Investitionsschutz beschleunigt. Seit 2012 haben mindestens 110 Länder ihre Investitionspolitik erneuert.¹⁶ Im Vergleich zu den Regelungen in vielen der bisher weltweit bestehenden 3 325 IFVs¹⁷ nimmt das Investitionsschutzkapitel in CETA viele Reforminitiativen auf und kommt ISDS-Kritikern weit entgegen – etwa durch ausdrückliche Sicherstellung der Regulierungshoheit der Staaten. Viele der unterbreiteten Gestaltungsvorschläge für materielle Schutzstandards in einem Investitionskapitel in TTIP sind grundsätzlich zu begrüßen. Der Einsetzung eines öffentlichen Investitionsgerichtshof (*Investment Court System*, ICS) steht der BDI offen gegenüber. Problematisch ist jedoch, dass Unternehmen nicht bei der Auswahl von Schiedsrichtern einbezogen werden. Außerdem dürfte eine vorgeschlagene Liste von 15 Schiedsrichtern nicht ausreichen, um genügend qualifizierte Richter für verschiedenste Fälle zur Auswahl zu haben. Ob die Urteile der neuen Institution international vollstreckbar sein werden, bleibt noch offen.

Für Investoren aus der EU in Kanada bietet CETA eine Reihe von Verbesserungen. Beispielsweise wird der Schwellenwert des *Investment Canada Act* von 354 Millionen Kanadischen Dollar auf 1,5 Milliarden angehoben (diese Regelung findet sich nicht in Artikel 8, sondern im Annex des Abkommens wieder).¹⁸ Damit müssen weniger Investitionsvorhaben vorab von der Regierung genehmigt werden. Vorbedingungen für Investitionen (*performance requirements*) wie zum Beispiel bestimmte Exportquoten oder Anforderungen an die Einbeziehung lokaler Wertschöpfung (*local content*) werden untersagt.

CETA verbessert jedoch nicht nur den Marktzugang für Investoren, sondern schützt auch getätigte Investitionen. Gegenüber dem ursprünglich vorgelegten Vorschlag hat sich die Ausgestaltung des Investitionskapitels in CETA deutlich geändert. Die Verhandlungspartner haben die Rechtsprüfungsphase (*legal scrubbing*) dazu genutzt, Vorschläge aus der laufenden weltweiten Diskussion über die Modernisierung des völkerrechtlichen Investitionsschutzes in den CETA-Text aufzunehmen. Der auffälligste und weitreichendste Vorschlag ist die Einrichtung eines stehenden Gerichts zur Austragung von Investitionsstreitigkeiten. Der ursprüngliche CETA-Entwurf sah noch ein traditionelles Schiedsverfahren vor, das auf fallweise ad-hoc einzurichtenden Schiedsgerichten mit jeweils drei Schiedsrichtern basierte.

Viele der vorgelegten Ausgestaltungen materieller Schutzstandards im Investitionskapitel von CETA sind grundsätzlich zu begrüßen. Das *right to regulate* wird deutlich bekräftigt (etwa in Artikel 8.9). Dabei wird insbesondere klargestellt, dass entgangener Profit oder die Enttäuschung einer Profiterwartung alleine keinen Verstoß gegen das Investitionsschutzkapitel darstellen. CETA schützt speziell auch die Möglichkeit, Subventionen zu zahlen oder zu entziehen (etwa Artikel 8.9 Abs. 4). Grundlegende Schutzstandards werden von CETA erfüllt. So gewährt der Vertrag ausländischen Investoren Inländerbehandlung (Artikel 8.6). Auch Meistbegünstigung gegenüber Investoren aus anderen Ländern wird gewährleistet (Artikel 8.7), allerdings

¹⁶ UNCTAD, *IIA Issue Note No. 1 March 2016*, <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2016d1_en.pdf> (eingesehen am 11. März 2016), S. 5.

¹⁷ UNCTAD, *IIA Navigator*, <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>> (eingesehen am 28. Januar 2016).

¹⁸ Europäische Kommission, *CETA – Summary of the Final Negotiating Results*, Dezember 2014, S. 10, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf> (eingesehen am 02.07.2015).

nicht bezüglich prozeduraler Regeln (ISDS). Auch wird durch CETA eine gerechte und billige Behandlung (*fair and equitable treatment, FET*) der Investoren garantiert (Artikel 8.10). Allerdings zählt eine Liste auf, was genau eine unfaire beziehungsweise eine unbillige Behandlung ausmacht, um ein Klagegrund zu sein. Ein negativer Punkt an CETA ist, dass das Investitionskapitel keine Schirmklausel (*umbrella clause*) enthält. Gleichwohl kann es bei der Feststellung des Vorliegens ungerechter und unbilliger Behandlung eine Rolle spielen, ob der Staat durch den Bruch von Zusagen Erwartungen des Investors verletzt hat (Artikel 8.10 Abs. 4). Insgesamt entspricht das Schutzniveau des vorgelegten Investitionskapitels von CETA in etwa dem Standard, der auch im TTIP-Vorschlag der Europäischen Kommission verankert ist. Der BDI begrüßt moderne Schutzstandards, die im Vergleich zu älteren IFV die Schutzrechte präziser definieren. Viele Formulierungen in CETA sind grundsätzlich zu begrüßen, allerdings gibt es auch Grund zur Sorge. Die Voraussetzungen für das Vorliegen einer ungerechten und unbilligen Behandlung sind sehr hoch gesteckt. Was Formulierungen wie *manifest arbitrary* (offensichtlich willkürlich) in der Praxis bedeuten beziehungsweise wie ein solcher Tatbestand nachgewiesen werden kann, lässt sich noch nicht abschätzen.

Auch einige Elemente der Ausgestaltung des Schiedsverfahrens zur Austragung von Streitigkeiten zwischen Investor und Gaststaat bei Vertragsbrüchen sind grundsätzlich zu begrüßen. Wie schon beim TTIP-Vorschlag der Europäischen Kommission und wie im Freihandelsabkommen der Europäischen Union mit Vietnam soll es zur Bearbeitung von Schiedsklagen ein neuartiges, ständiges Tribunal geben, das vom ICSID-Sekretariat unterstützt werden soll. Dieses Tribunal soll grundsätzlich aus 15 Richtern bestehen, von denen fünf aus der EU, fünf aus Kanada und fünf aus Drittländern kommen soll. Das *CETA Joint Committee* soll die Richter für eine fünfjährige Amtszeit ernennen und kann die Gesamtzahl der Richter erhöhen. Jeder Fall wird von drei Richtern entschieden (je einer aus EU, Kanada und einem Drittland). An die Schiedsrichter werden hohe ethische Anforderungen gestellt (Artikel 8.30). Wie auch der TTIP-Vorschlag der EU-Kommission sieht CETA außerdem einen Berufungsmechanismus vor (Artikel 8.28). Dieser soll mit Inkrafttreten des Abkommens eingerichtet werden. Neben dem ständigen Tribunal ist dies die wichtigste Neuerung im Vergleich zu dem ursprünglichen Vertragstext, der 2014 vorgelegt worden war. Überdies sind hohe Transparenzstandards vorgesehen, die sich an den UNCITRAL-Transparenz-Regeln orientieren (Artikel 8.36). CETA nennt ausdrücklich das Ziel, gemeinsam mit anderen Handelspartnern einen multilateralen Investitionsgerichtshof einzurichten (Artikel 8.29). Es wird klargestellt, dass der Investitionsgerichtshof keine bindende Auslegung nationalen Rechts vornehmen kann (Artikel 8.31). CETA hält fest, dass Urteile, die im Rahmen des Investitionskapitels ergehen, Urteile im Sinne der *New York Convention* sind (Artikel 8.41). Wenn diese Urteile als derartige Urteile anerkannt werden, wären sie weltweit vollstreckbar in allen Unterzeichnerstaaten dieser Konvention. Die Verfahrenskosten sollen unter CETA von der unterlegenen Partei getragen werden (Artikel 8.39 Absatz 5). Diese *loser pays*-Regel kann vor ungerechtfertigten Klagen schützen. Grundsätzlich begrüßt der BDI die Einrichtung eines reformierten Schiedsverfahrens in Form eines stehenden Investitionsgerichtshofs. Allerdings sind auch hier noch einige Fragen ungeklärt. Problematisch ist, dass Unternehmen nicht bei der Auswahl von Schiedsrichtern einbezogen werden. Außerdem dürfte eine vorgeschlagene Liste von 15 Schiedsrichtern nicht ausreichen, um genügend qualifizierte Richter für verschiedenste Fälle zur Auswahl zu haben. Ob die Urteile der neuen Institution international vollstreckbar sein werden, bleibt noch offen. Offen ist außerdem, wie der Weg hin zu einem multilateralen Investitionsgerichtshofs weiter gehen kann.

Vorübergehende Einreise (Kapitel 10)

(Temporary Entry)

Die Vereinbarungen erleichtern eine befristete Entsendung von Arbeitnehmern wie Führungskräften und Experten sowie den befristeten Arbeitsaufenthalt für eine Reihe von Dienstleistungsberufen. Grundsätzlich begrüßt der BDI diese Regelungen, auch wenn deutsche Staatsbürger bereits zum Teil von großzügigeren bilateralen Regelungen profitieren und es auch Grund zur Detailkritik gibt.

CETA erleichtert den temporären Zugang und Aufenthalt natürlicher Personen für Geschäftszwecke im jeweiligen Partnerland. Vorgesehen ist etwa, dass der temporäre Zugang von Schlüsselpersonal der anderen Partei grundsätzlich gestattet ist. Zudem untersagt der Vertragstext quantitative Zugangsbegrenzungen. Ebenso ist nicht gestattet, den Zugang von Arbeitsmarktgutachten abhängig zu machen.

Geschäftsreisende für Investitionszwecke benötigen keine Arbeitserlaubnis. Für andere im Kapitel definierte Personalgruppen wie Investoren und entsandte Mitarbeiter (*intra-corporate transferees*) ist diese Erleichterung leider nicht vorgesehen.

Konkret ist vorgesehen, dass Geschäftsreisende für Investitionszwecke für die Dauer von 90 Tagen innerhalb einer Periode von sechs Monaten einreisen können, ohne dass eine Arbeitserlaubnis oder ein vorheriges Einreiseverfahren nötig ist. Dies bringt für deutsche Staatsbürger jedoch keine Vorteile. Bilaterale Visavereinbarungen zwischen Kanada und einzelnen EU-Mitgliedstaaten bleiben gültig. Danach können deutsche Staatsbürger schon heute für die Dauer von sechs Monaten ohne besondere Einreiseerlaubnis einreisen. Für Trainees ist eine Entsendung für maximal ein Jahr möglich, bei Investoren gilt ebenfalls eine Einjahresfrist mit möglicher Verlängerung. Bei firmeninternen Versetzungen in das Gebiet des CETA-Partners wird die Beschäftigung erlaubt. Spezialisten und Führungspersonal können für bis zu drei Jahre beziehungsweise die Vertragsdauer entsendet werden. Eine 18-monatige Verlängerung ist möglich. Selbständige erhalten eine Arbeitserlaubnis von bis zu einem Jahr, sofern sie einen Dienstleistungsvertrag vorweisen können.

Das kanadische Einreiserecht regelte bislang nicht eindeutig, bis zu welchem Grad ausländische Monteure und Techniker gelieferte Maschinen und Anlagen selbst installieren oder warten dürfen. CETA schafft hier Klarheit: Monteure und Techniker werden auf Basis von vertraglicher Gewährleistung und Serviceverträgen tätig werden können, wenn diese in Verbindung mit Kauf- oder Leasingverträgen stehen.

Unabhängig vom Bestehen eines Kauf- oder Leasingvertrages können Unternehmen auf Basis von Wartungs- und Montageverträgen in Zukunft Personal nach Kanada entsenden, um die entsprechende Dienstleistung für Dritte zu erbringen, ohne dass eine Arbeitsgenehmigung erforderlich ist. Dies ist zu begrüßen, da Wartung und *After-Sales-Service* in der Praxis oftmals nicht im Kaufvertrag enthalten sind. Bedauerlich ist, dass die Vereinfachung nur für die ersten zwölf Monate der Wartungs- oder Montageverträge gilt. In der Praxis sind diese Verträge oft länger. In solchen Fällen muss weiterhin eine Arbeitsgenehmigung beantragt werden, wenn auch erst zu einem späteren Zeitpunkt (ca. drei Monate vor Ablauf der ersten zwölf Monate).

Nicht gelöst werden durch CETA die folgenden praktischen Fallkonstellationen: Wenn eine Maschine von der kanadische Tochterfirma in Kanada verkauft wird, die technischen Dienstleistungen aber von Technikern aus dem Mutterhaus in Deutschland erbracht werden sollen, so können Arbeitsgenehmigungen und Visa für einen Monteur-Einsatz in Kanada erforderlich sein. Gleiches gilt, wenn ein Unternehmen in Kanada ein Produkt von einem Hauptlieferanten eines Drittlands bezieht, die technischen Dienstleistungen jedoch durch einen deutschen Subunternehmer erbracht werden. Dieses Defizit ist auch mit der Überarbeitung des CETA-Textes nicht behoben worden.

E-Commerce (Kapitel 16)

(Electronic Commerce)

Das Kapitel über E-Commerce legt die Nicht-Verzollung digitaler Produkte fest. Darüber hinaus bleibt das Abkommen weit hinter den Ambitionen der EU und Kanadas im digitalen Handel zurück. Besonders enttäuschend ist, dass CETA keinen freien Datentransfer gewährleistet sowie dass Daten- und IKT-Infrastruktur-Lokalisierungsanforderungen nicht eingeschränkt werden. Während digitaler Protektionismus in den Handelsbeziehungen zwischen EU und Kanada eine geringe Rolle spielt, wurde die Chance verpasst, durch CETA ein Abkommen mit Modellcharakter für den digitalen Handel zu verabschieden.

CETA definiert E-Commerce als Handel, der über Telekommunikation – gegebenenfalls auch in Verbindung mit anderen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) – durchgeführt wird. Ausnahmen von den Bestimmungen des Kapitels bestehen gemäß GATS-Prinzipien unter anderem für den Schutz der öffentlichen Moral, der Gesundheit und der Privatsphäre.

Das Kapitel über E-Commerce beinhaltet wenige verbindliche Bestimmungen. Zu diesen gehört erstens die Nicht-Verzollung digitaler Produkte, wie Software, Text oder auch Musik in digitaler Form. Auf der WTO-Ebene besteht lediglich ein nicht-ständiges Moratorium für die Nicht-Verzollung elektronischen Datenverkehrs, welches deren Inhalt – wie digitale Produkte – nicht explizit einschließt. Insofern ist eine klare verbindliche Regelung in CETA zu begrüßen. Sonstige Diskriminierung digitaler Produkte gegenüber inländischen Äquivalenten schränkt CETA jedoch – anders als die Transpazifische Partnerschaft (TPP) – nicht ein.

Zweitens stellen die EU und Kanada in CETA klar, dass sämtliche WTO-Regeln für den E-Commerce gelten. So wird die technologische Neutralität des Handelsrechts bestätigt. Demzufolge gelten für den Handel mit digitalen Produkten und Dienstleistungen sowie über digitale Modalitäten dieselben Regeln wie für den physischen Handel. Dies stellt einen deutlichen Fortschritt dar, der Rechtssicherheit verbessert. Auf WTO-Ebene wurde bisher nur die technologische Neutralität des GATS implizit bestätigt. In diesem Punkt ist CETA sogar ambitionierter als das TPP-Abkommen, das diesbezüglich keinerlei Bestimmungen enthält.

Die restlichen Bestimmungen des Kapitels sind vage und unverbindlich. So werden die Vertragsparteien dazu angehalten, Regelungen einzuführen oder beizubehalten, um die Privatsphäre zu schützen. Hierbei sollten internationale Standards, insbesondere von Organisationen, denen beide Vertragsparteien angehören, in Betracht gezogen werden. Die EU und Kanada erkennen weiterhin an, dass transparente und vorher-sagbare Regulierungen, Interoperabilität, Wettbewerb und die Förderung von KMU im E-Commerce wichtig sind. Ein Mechanismus oder Bestimmungen, um diese Handelsverbesserungen zu fördern wird jedoch nicht vereinbart.

Schließlich vereinbaren die Vertragsparteien einen Dialog bezüglich Intermediär-Haftung (Haftung von Internetdiensteanbietern für durch oder auf ihre/n Dienste/n online gestellte Inhalte durch Dritte), SPAM, digitale m Vertragsabschluss und Datenschutz. Damit bleibt CETA hier deutlich hinter dem TPP-Abkommen zurück, das Vertragsparteien verbindlich verpflichtet, Intermediäre zu schützen, SPAM zu bekämpfen sowie digitale Vertragsabschlüsse zu vereinfachen.

Besonders enttäuschend ist, dass CETA keine Regelungen über den freien Transfer nicht-sensibler Daten beinhaltet. Ebenso fehlen Bestimmungen, die Lokalisierungsanforderungen an IKT-Infrastruktur sowie nicht-sensible Daten einschränken. Zwischen den EU und Kanada bestehen in diesem Bereich zwar kaum Handelsbarrieren. Allerdings wurde so die Chance verpasst, mit einem Handelspartner, dessen Werte man im Internetraum teilt, ein Abkommen mit Modellcharakter für einen freien und vertrauenswürdigen digitalen Handel zu schaffen. CETA bleibt so hinter den Ambitionen der EU-Handelsstrategie „Trade for All“ zurück. In dieser gibt die EU das Ziel vor, im Außenhandel Lokalisierungsanforderungen einzuschränken sowie ei-

nen freien Datentransfer zu ermöglichen. Auch Kanada hat sich in TPP zu freien Datentransfers sowie Verbot von Lokalisierungsanforderungen an Daten und IKT-Infrastruktur zwischen den Vertragsparteien verpflichtet.

Der freie Datentransfer ist im 21. Jahrhundert ebenso bedeutend wie der Verkehr von Gütern, Kapital und Personen. Datentransfers werden benötigt, um E-Commerce durchzuführen, digitalisierte Dienstleistungen anzubieten, Wertschöpfungsketten zu steuern sowie Forschung und Entwicklung zu betreiben. Unternehmen und Verbraucher sollten frei wählen können, ob sie ihre Daten lediglich lokal speichern oder auch ins Ausland transferieren wollen. Durch Vereinbarungen zu einem freien Datentransfer würde der Datenschutz nicht eingeschränkt werden, da richtigerweise entsprechende GATS-Ausnahmeregelungen für den Schutz der Privatsphäre bestehen. Diese nimmt die EU auch in alle FTA auf. Somit würden auch die Regelungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung zum Transfer personenbezogener Daten nicht tangiert werden. Dies sollte in zukünftigen EU-FTA, die Bestimmungen zum freien Datentransfer beinhalten, auch explizit klargestellt werden.

Wettbewerbspolitik (Kapitel 17)

(Competition Policy)

CETA legt in den Grundzügen fest, dass die Vertragsparteien durch bestehende und neue Regelungen wettbewerbsbeschränkendes Verhalten durch Kartelle, marktmächtige Unternehmen und Unternehmenszusammenschlüsse in ihren Handelsbeziehungen unterbinden sollten. Die getroffenen Vereinbarungen hält der BDI für sinnvoll und ausreichend.

Im Kapitel zur Wettbewerbspolitik wird unter anderem auf ein bereits bestehendes Abkommen, das *Agreement between the European Communities and the Government of Canada Regarding the Application of their Competition Law* vom 17.6.1999, Bezug genommen. Dieses enthält umfangreiche Pflichten zur gegenseitigen Information und Zusammenarbeit. Darüber hinaus sollen die Prinzipien der Transparenz, Nichtdiskriminierung (Gleichbehandlung) und der Verfahrensgerechtigkeit zur Anwendung kommen. Diese Maximen befürwortet der BDI. Ausnahmen vom Anwendungsbereich des Kartellrechts sollen der jeweils anderen Vertragspartei mitgeteilt werden. Auch dieser Schritt ist nach Ansicht des BDI im Sinne größtmöglicher Transparenz notwendig.

Für Unternehmen in der Europäischen Union, die mit Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse betraut sind oder den Charakter eines Finanzmonopols haben, gelten Sonderregeln. Sie unterliegen den vereinbarten Wettbewerbsregeln nur insoweit, als dass ihre Anwendung nicht die Erfüllung der ihnen übertragenen besonderen Aufgabe rechtlich oder tatsächlich verhindert.

Das Kapitel zur Wettbewerbspolitik in CETA unterliegt nicht dem bilateralen Streitschlichtungsmechanismus. Damit wird Konflikten mit der nationalen beziehungsweise europäischen Gesetzgebung vorgebeugt.

Insgesamt wird das geltende Recht der Europäischen Union im Hinblick auf die Wettbewerbsregeln weder abgeschwächt noch verschärft. Dies erleichtert die Ratifizierung in den Mitgliedsstaaten. Dass die Wettbewerbsregeln keine Abschwächung erfahren, ist auch aus Sicht der Industrie als positiv zu bewerten.

Staatsunternehmen, Monopole und mit speziellen Rechten ausgestattete Unternehmen (Kapitel 18)

(State Enterprises, Monopolies and Enterprises granted Special Rights or Privileges)

CETA soll garantieren, dass staatliche Monopole und Staatsunternehmen in einer nicht-diskriminierenden Weise tätig sind und im Einklang mit wirtschaftlichen Erwägungen stehen. Gleichzeitig werden die Vertragsparteien nicht daran gehindert, staatliche Monopole oder Staatsunternehmen zu gründen oder zu behalten. Diese Verpflichtungen sollen den Status quo sicherstellen und souveräne Handlungsspielräume bewahren. Diesen Weg hält der BDI für richtig.

Für kritische beziehungsweise sensible Bereiche, die vertraglich festgeschrieben sind, lässt CETA die Möglichkeit offen, gegenüber der anderen Vertragspartei diskriminierende Maßnahmen zu ergreifen. Dies kann sich auch auf staatliche Monopole und exklusive Rechte für öffentliche Einrichtungen oder Versorgungsunternehmen (*public utilities*) beziehen. Für Leistungen der sogenannten Daseinsvorsorge, sofern sie von der öffentlichen Hand erbracht werden, bestehen keine Öffnungsverpflichtungen. Die Vertragsparteien können demnach den Marktzugang ausländischer Investoren im Bereich öffentlicher Dienstleistungen einschränken, dürfen jedoch nicht die bereits im Markt tätigen Unternehmen aufgrund ihrer Nationalität diskriminieren.

Aus Sicht der Industrie ist es richtig, dass die notwendige Diskussion über eine weitere Öffnung von Märkten in diesem Bereich nicht über Freihandelsabkommen geführt wird. Grundsätzlich sollte die Regulierungshoheit der Staaten im Bereich der Daseinsvorsorge in Freihandelsabkommen anerkannt werden. Gleichzeitig ist es Aufgabe der EU-Kommission, gegenüber den Mitgliedstaaten weitere Liberalisierungsanstöße zu geben. Einen solchen weiteren Liberalisierungsprozess hat der BDI immer wieder angeregt und würde ihn auch weiterhin unterstützen.

Öffentliches Auftragswesen (Kapitel 19)

(Government Procurement)

Im CETA-Abkommen haben sich erstmals alle staatlichen Ebenen Kanadas (Bundesstaaten, Provinzen, Territorien und bestimmte Unternehmen beziehungsweise Einrichtungen, darunter auch Energieversorger) in einem bilateralen Freihandelsabkommen verpflichtet, ihre Märkte für öffentliche Aufträge substantiell zu öffnen. In bisherigen Abkommen wie dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen NAFTA hatte Kanada seine Beschaffungsmärkte für ausländische Bieter bislang nur auf bundesstaatlicher Ebene geöffnet. Die deutsche Industrie begrüßt die weitergehende Marktöffnung im Rahmen von CETA ausdrücklich.

Auch wenn der kanadische Beschaffungsmarkt deutlich kleiner als der europäische ist, bleibt er für die deutsche Industrie von beachtlichem Interesse. Während umfassende statistische Gesamtzahlen fehlen, ergeben einzelne offizielle Schätzungen Hinweise auf das Vergabevolumen Kanadas. So wurde der Wert der öffentlichen Aufträge auf Bundesebene Kanadas in der gemeinsamen Studie der EU und Kanadas aus dem

Jahr 2008¹⁹ auf 15 bis 19 Milliarden Kanadische Dollar beziffert. In einer jüngeren Quelle wurde das Volumen öffentlicher Aufträge der kanadischen Gemeinden – bezogen auf 2011 – auf rund 112 Milliarden Kanadische Dollar geschätzt.²⁰

Wenngleich CETA nicht zu einer vollkommenen Marktöffnung führt, werden die Marktzugangsmöglichkeiten für europäische Bieter doch grundlegend verbessert, weil mit dem Abkommen erstmals eine weitgehende Öffnung bisher verschlossener subzentraler Vergabemärkte erfolgt.

CETA enthält ausführliche, von der EU und Kanada gleichermaßen zu beachtende Bestimmungen für ein transparentes und wechselseitig zugängliches öffentliches Auftragswesen. Bemerkenswert ist vor allem, dass in dem Abkommen weitreichende Diskriminierungsverbote vorgesehen sind. Dabei erstreckt sich die Marktöffnung in Kanada nicht nur auf die bundesstaatliche Ebene, sondern auch auf einen großen Kreis subzentraler und sonstiger öffentlicher Auftraggeber. Damit entspricht die eingeräumte kanadische Marktöffnung im Grundsatz der weiten bereits bestehenden Marktöffnung in der EU. In der EU sind die regionalen und kommunalen Vergabemärkte durch die EU-Richtlinien für öffentliche Aufträge prinzipiell flächendeckend geöffnet.

Im Rahmen von CETA sind die Schwellenwerte weitgehend an den Schwellenwerten der EU-Richtlinien für öffentliche Aufträge und des Abkommens über das Öffentliche Beschaffungswesen der WTO (*Government Procurement Agreement*, GPA) orientiert.²¹ Beispielsweise liegen die Schwellenwerte für Vergaben bundesstaatlicher kanadischer Regierungsstellen bezüglich Liefer- und Dienstleistungen bei 130 000 Sonderziehungsrechten (SDR)²² und für Bauleistungen bei 5 Millionen SDR. Für Vergaben subzentraler öffentlicher Auftraggeber in Kanada betragen die Schwellenwerte 200 000 SDR für Liefer- und Dienstleistungen sowie 5 Millionen SDR für Bauleistungen. Für Aufträge sonstiger von dem Abkommen erfasster kanadischer Auftraggeber betragen sie je nach Kategorie für Liefer- und Dienstleistungen 355 000 oder 400 000 SDR und für Bauleistungen 5 Millionen SDR.

Neben den Bestimmungen, welche Auftraggeber von den Regeln betroffen sind und welche Schwellenwerte und grundlegende Prinzipien gelten, enthält CETA auch eine Reihe wichtiger Detailregelungen zum öffentlichen Auftragswesen. Dies gilt zum Beispiel für Bestimmungen zu wichtigen Verfahrensarten, Prinzipien für eine diskriminierungsfreie elektronische Vergabe und Mindestanforderungen für die Durchführung elektronischer Auktionen.

Sehr wichtig sind ferner Bestimmungen, die den Rechtsschutz für die Fälle regeln, in denen fehlerhafte Auftragsvergaben beanstandet werden. Vorgesehen ist danach ein zügiges, effektives, transparentes, nichtdiskriminierendes Nachprüfungsverfahren. Dafür können administrative oder gerichtliche Stellen vorgesehen werden. Für Verfahren, die nicht von Gerichten, sondern von administrativen Stellen geprüft werden, sieht das Abkommen vorsorglich gewisse rechtliche Mindestgarantien vor, zum Beispiel zu Qualifikationsanforderungen an die Mitglieder der Prüfkammer.

Besonders zu begrüßen ist, dass Kanada ein zentrales Webportal für die elektronische Auftragsvergabe einrichten muss. Dort sollen Informationen zu allen Ausschreibungen auf den verschiedenen Verwaltungsebe-

¹⁹ Kanadische Regierung, Europäische Kommission, *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership*, Joint Study, 2008, S. 74, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf> (eingesehen am 02.07.2015).

²¹ Europäische Kommission, *Fakten und Zahlen zum Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada*, Memo, 2013, <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-911_de.htm> (eingesehen am 02.07.2015).

²² Schwellenwerte definieren die Mindestauftragswerte, ab denen die Bestimmungen für das öffentliche Auftragswesen gelten.

²² Sonderziehungsrechte (*Special Drawing Rights*, SDR) sind eine künstliche, internationale Währung, die vom Internationalen Währungsfonds (IWF) eingeführt wurde. Diese wird unter anderem bei staatenübergreifenden Vereinbarungen zum öffentlichen Auftragswesen als Bezugsgröße für die Schwellenwerte, ab denen diese Vereinbarungen gelten, verwendet.

nen verfügbar sein. Schließlich ist die Gründung eines bilateralen Ausschusses für das öffentliche Auftragswesen vorgesehen, um den fachlichen Austausch in diesem Sektor zu fördern und ein Forum für Umsetzungsfragen zu bieten.

Die CETA-Vereinbarungen zum öffentlichen Auftragswesen sollten als Vorbild und Argumentationshilfe für die TTIP-Verhandlungen mit den USA genutzt werden. So zeigt CETA, dass in bilateralen Handelsabkommen auch verbindliche Marktöffnungsbestimmungen für die regionale und kommunale Ebene vereinbart werden können.

Geistiges Eigentum (Kapitel 20)

(Intellectual Property)

Die Bilanz der Vereinbarungen zum Schutz des geistigen Eigentums (*Intellectual Property Rights*, IPR) fällt aus Sicht der deutschen Industrie gemischt aus. Erfreulich ist, dass die Praxis des „*dual litigation*“ abgeschafft werden soll. Enttäuschend ist jedoch der in CETA vereinbarte Schutz unveröffentlichter Unterlagen über pharmazeutische Produkte, der lediglich den bisherigen status-quo in Kanada zementiert. Der erzielte Schutz geographischer Herkunftsbezeichnungen in Kanada sollte die Zustimmung der europäischen Gesetzgeber zu CETA erhöhen.

Die bereits in internationalen Abkommen zum geistigen Eigentum bestehenden Regelungen werden durch CETA nicht verändert. Zu diesen Abkommen gehören in erster Linie das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS) der WTO und die Regeln der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO). Auch in die Regelungsbereiche verschiedener spezieller IPR-Abkommen wird nicht eingegriffen (Revidierte Berner Übereinkunft und *WIPO Copyright Treaty* im Bereich Urheberrecht, Singapur-Vertrag über das Recht der Marken, Protokoll zum Madrider Abkommen über die internationale Registrierung von Marken, *Geneva Act of the Hague Agreement* bezüglich Designschutz, Patentrechtsvertrag).

Keine Seite muss wegen CETA ihre Verfahren zur Anmeldung und Registrierung von Marken ändern. Für die Nutzung beziehungsweise Registrierung beschreibender Begriffe werden den Vertragsparteien weite Spielräume eingeräumt. Kanada hat in diesem Bereich keine speziellen Verpflichtungen übernommen. CETA verpflichtet die Vertragsparteien vielmehr, nach besten Kräften alle angemessenen Anstrengungen zu unternehmen, um internationale Abkommen und Standards sowie Schutzverfahren für Marken und Design effizienter zu machen.

In dieser Beziehung erwähnt CETA speziell den Singapur-Vertrag über das Recht der Marken, das Protokoll zum Madrider Abkommen über die internationale Registrierung von Marken und die Genfer Akte des Haager Abkommens über die internationale Eintragung gewerblicher Muster.

Die deutsche und europäische Praxis, die Eintragung beschreibender Begriffe abzulehnen, wird grundsätzlich nicht verändert. Dies ist zu begrüßen.

CETA schützt die Bezeichnung einer langen Liste von Agrarprodukten mit besonderem geographischen Ursprung (z.B. Nürnberger Bratwürste). Allein in Kanada werden somit über 140 solcher geographischer Herkunftsbezeichnungen (*geographical indications*, GIs) für europäische Produkte geschützt. Auch wurde eigens ein Ausschuss für GIs eingerichtet (*Committee on Geographical Indications*). Dieser soll Fragen rund um GIs erörtern und gegebenenfalls dem Gemeinsamen Ausschuss (*CETA Joint Committee*) den Schutz weiterer GIs empfehlen. Der Schutz regional produzierter Nahrungsmittel wie Feta-Käse oder Champagner ist bis dato in Nordamerika nicht üblich. Die Vereinbarungen etablieren erstmals in einem Partnerland mit

Common Law außerhalb der EU eine Abweichung von dem Prinzip „*first in time first in right*“, da für die gelisteten europäischen Produkte in Kanada teilweise bereits nicht-europäische Produzenten Handelsmarken eingetragen haben. CETA trägt somit dazu bei, dass Produkte mittelständischer Betriebe der Agrar- und Ernährungsindustrie im kanadischen Markt besser geschützt werden. Dies ist ein Verhandlungserfolg für die Europäer und sollte die Unterstützung für CETA erhöhen.

Unterlagen (die in Zusammenhang mit dem Medikament stehen: also Studienunterlagen, Analysen etc.) werden vor Marktzulassung für mindestens sechs Jahre geschützt. In diesem Zeitraum ist es einem Generikahersteller nicht gestattet, eine Marktzulassung zu beantragen, die sich auf die gleichen Unterlagen beruft. Für weitere zwei Jahre darf ein Generikum nicht verkauft werden, der Hersteller kann jedoch bereits die zur Zulassung notwendigen Unterlagen einreichen. Die deutsche Industrie spricht sich weiterhin für die in Industriestaaten üblichen zehn Jahren Unterlagenschutz aus. Das nun erreichte Ergebnis zementiert in Kanada lediglich den Status quo. Dass sich Kanada darauf eingelassen hat, die in Europa bei langwierigen Zulassungsverfahren übliche Patentverlängerung für pharmazeutische Produkte einzuführen, auch wenn diese auf zwei zusätzliche Jahre beschränkt ist (in der EU fünf), ist zu begrüßen.

Ebenso erfreulich ist, dass beim Schutz unveröffentlichter Unterlagen über pharmazeutische Produkte (*protection of undisclosed data relation to pharmaceutical products*) mit CETA radiopharmazeutische und biologische Daten eines Unternehmens datenschutzrechtlichen Schutz genießen werden. Dies war bislang umstritten.

Positiv zu bewerten ist, dass CETA der forschungsbasierten pharmazeutischen Industrie die gleichen Einspruchsrechte im Rahmen der *Patented Medicines/Notice of Compliance (PM/NOC)-Verordnung* einräumt wie der Generika-Industrie und damit die in Kanada bisher übliche *dual litigation* Praxis beendet. *Dual litigation* bezeichnet die im kanadischen Recht vorgesehene zweistufige Prüfung möglicher Patentverletzungen bei der Zulassung von Generika. In der ersten Stufe – vor der Zulassung – wird nur relativ oberflächlich geprüft, ob ein Patentverstoß vorliegt. Bisher verfügte der Originalhersteller über kein wirksames Rechtsmittel, um gegen eine Entscheidung innerhalb der ersten Stufe vorzugehen. Im Gegensatz dazu konnte aber der Generikahersteller gegen einen Beschluss zu Gunsten des Originalherstellers im Rahmen der PM/NOC-Verordnung Beschwerde einlegen. Wenn das Generikum zugelassen und im Markt eingeführt wurde, der Rechteinhaber aber immer noch der Meinung ist, seine Patentrechte würden verletzt, kann im zweiten Schritt noch eine gerichtliche Prüfung durchgeführt werden.

Die Offenlegungspflichten, die mit den in den USA und Kanada üblichen *discovery*-Verfahren verbunden sind, stellen eine erhebliche Belastung für europäische Unternehmen dar. Unter *discovery*-Verfahren sind die Parteien verpflichtet, sich vor *trial* gegenseitig angeforderte Unterlagen auszuhändigen, sich der Vernehmung durch die Anwälte der Gegenseite zu stellen und auf schriftliche Fragenkataloge schriftliche Antworten vorzulegen. Die wichtige Rolle der *discovery* zeigt sich darin, dass Kläger auch ohne den Besitz eigener Beweise ihre Ansprüche geltend machen können, wenn sie damit rechnen dürfen, die Beweismittel bei der Gegenseite oder bei Dritten zu finden. Durch ein solches *discovery*-Verfahren wird ein Unternehmen gezwungen, den Ermittlungsbehörden Einsicht in sämtliche relevante Unterlagen zu gewähren. Die umfangreichen Unterlagen bereitzustellen ist mit einem hohen Zeit- und Kostenaufwand verbunden. Die in CETA gewählte Formulierung beim Nachweis von Verstößen (*Art. 15 evidence*) fällt bedauerlicherweise so aus, dass es in der Praxis schnell zu einem *discovery*-Verfahren kommen kann.

CETA verspricht insgesamt eine einfache, faire, gerechte und kostengünstige Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums. So enthält der Vertragstext Bestimmungen über zivilrechtliche Sanktionen. Ebenfalls sind wichtige Möglichkeiten der Grenzbeschlagnahme bei Einfuhr vorgesehen. Dies trifft insbesondere bei Verdacht auf gefälschte Markenprodukte zu.

Nachhaltige Entwicklung (Kapitel 22 – 24)

(Trade and Sustainable Development, Trade and Labor und Trade and the Environment)

Der BDI begrüßt, dass sich die Vertragspartner über die Prinzipien und Ziele der nachhaltigen Entwicklung einig sind und weitreichende Vereinbarungen zu deren Förderung getroffen wurden. Der Ausbau der bilateralen Investitions- und Handelsbeziehungen soll nicht zulasten der Sozialstandards- und Arbeitnehmerrechte oder auch der Umwelt gehen. Gleichzeitig kann das Zusammenspiel von wirtschaftlichem Wachstum, sozialer Entwicklung und Umweltschutz durch CETA gestärkt werden.

CETA enthält drei Kapitel zu handelsbezogenen Nachhaltigkeitsfragen: ein einleitendes Kapitel zur Nachhaltigen Entwicklung und jeweils eines zu Handel und Arbeit sowie Handel und Umwelt. Nach Einschätzung des BDI geht CETA zur Förderung der Nachhaltigkeit noch über das hinaus, was in vorherigen Abkommen wie mit Südkorea oder Singapur vereinbart worden ist. Dies betrifft sowohl die Schaffung von Institutionen und Mechanismen, die mit der Umsetzung betraut sind, als auch den Umfang und Inhalt des Abkommens. Die Vereinbarungen in CETA spiegeln die hohen Nachhaltigkeitsstandards der Vertragsparteien wider und setzen hohe Maßstäbe für die zukünftige Zusammenarbeit. Sowohl die Einhaltung internationaler Verpflichtungen als auch die Umsetzung nationaler Arbeits- und Umweltgesetze stehen im Fokus dieser Kapitel.

Handel und Nachhaltige Entwicklung

Das einleitende Kapitel stellt den Bezug zu internationalen Arbeits- und Umweltabkommen her. Dazu gehören zum Beispiel die Rio-Deklaration zu Umwelt und Entwicklung von 1992 oder auch die Ministererklärung des Wirtschafts- und Sozialrates der Vereinten Nationen über Vollbeschäftigung und menschenwürdige Arbeit von 2006. Ziel ist, die Kooperation zu Nachhaltigkeitsfragen zu fördern, nationale Gesetze auf diesem Gebiet durchzusetzen und entsprechende internationale Vereinbarungen zu respektieren. Außerdem wird vereinbart, die Zivilgesellschaft bei Nachhaltigkeitsfragen verstärkt einzubinden. Als ein Weg dafür werden öffentliche Konsultationen genannt. Ferner wird die Bedeutung von Maßnahmen zur erhöhten Transparenz unterstrichen. Diese Maßnahmen werden in den folgenden beiden Kapiteln und in einem speziellen Kapitel zur Transparenz näher ausgeführt.

Die Vertragspartner vereinbaren in allgemeiner Form, die Kooperation auszubauen und in der Handelspolitik auf Aspekte der Nachhaltigkeit zu achten. Die Entwicklung und Umsetzung freiwilliger Programme zur nachhaltigen Produktion von Gütern und Dienstleistungen sollen ermutigt werden. Als Beispiele werden Öko-Label, *Fair Trade*-Initiativen und die OECD-Leitlinien für Multinationale Unternehmen genannt.

Deutsche Industrieunternehmen bieten nachhaltige und umweltfreundliche Technologien an und sind auf diese im Produktionsprozess angewiesen. Daher ist der BDI in besonderer Weise an Vereinbarungen zum Umweltschutz interessiert. Die Förderung von Öko-Labeln durch CETA wird von der deutschen Industrie aufmerksam verfolgt. Allerdings kann die Umweltrelevanz von komplexen Gütern nicht mit Hilfe einfacher Label abgebildet werden. Investitionsgüter sind oftmals nach spezifischen und sehr unterschiedlichen Kundenwünschen ausgestaltet. Durch diese Einzelauslegungen können Investitionsgüter in ihrer Umweltrelevanz erheblich variieren. Der BDI hält Öko-Label daher im Bereich der Investitionsgüter nicht für den richtigen Ansatz. Die sehr unspezifische Förderung dieser umweltpolitischen Instrumente durch CETA sieht der BDI kritisch.

Über die oben genannten Vereinbarungen hinaus werden institutionelle Arrangements getroffen. So wird mit CETA ein bilateraler Ausschuss für Handel und Nachhaltige Entwicklung gegründet (*Committee on Trade and Sustainable Development*), der mit Regierungsvertretern und Beamten beider Seiten besetzt ist. Der

Ausschuss hat die Aufgabe, die Umsetzung der drei Kapitel zur Nachhaltigkeit zu begleiten und auf kooperative Weise sicherzustellen. Zudem soll ein gemeinsames Forum zur Einbindung der Zivilgesellschaft in diesen Prozess eingerichtet werden. Das Forum soll in die Konsultationen zum Thema einbezogen werden (siehe zu den Institutionen auch Kapitel „Bilaterale Kooperation und administrative Vorkehrungen“).

Das Kapitel Handel und Nachhaltige Entwicklung unterliegt dem allgemeinen bilateralen Streitschlichtungsmechanismus des Abkommens (siehe Kapitel Streitschlichtung). Anders als in den nachfolgenden Kapiteln zu Handel und Arbeit beziehungsweise Handel und Umwelt ist hier weder eine Ausnahme von diesem Schlichtungsverfahren noch eine Schlichtung über ein eigenes Expertenpanel vorgesehen. Das allgemeine Streitschlichtungsverfahren sieht bei Feststellung eines Verstoßes der einen Seite als letzte Konsequenz auch die Möglichkeit ökonomischer Gegenmaßnahmen der anderen Seite in Höhe des entstandenen Schadens vor. Nach Einschätzung des BDI ist es jedoch äußerst unwahrscheinlich, dass es dazu kommt: Erstens enthält das Kapitel Handel und Nachhaltige Entwicklung abgesehen von institutionellen Vorkehrungen keine konkreten Verpflichtungen. Es werden vielmehr allgemeine politische Ziele und Absichten zur Transparenz und Zusammenarbeit definiert. Zweitens sind große Probleme bei der Umsetzung nicht zu erwarten, da die Vereinbarungen politisch und gesellschaftlich breite Unterstützung finden dürften.

Handel und Arbeit

Die Vertragsparteien unterstreichen den Wert der internationalen Zusammenarbeit und Übereinkünfte auf dem Gebiet der Beschäftigung und der Arbeitsangelegenheiten. Hohe Arbeitsstandards werden als wirtschaftlich sinnvoll beschrieben und eine stärkere Kohärenz des politischen Handelns bei dem Thema angestrebt. Die Bedeutung des sozialen Dialogs bei Arbeitsfragen wird hervorgehoben. Gleichzeitig wird das Recht der jeweiligen Vertragsparteien anerkannt, die Prioritäten, Gesetze und Schutzstandards auf dem Gebiet selbst festzusetzen. Dabei sollen die Maßnahmen mit internationalen Verpflichtungen im Einklang stehen. CETA definiert zudem das Ziel, verbesserte Gesetze und Maßnahmen für hohe Arbeitsschutzstandards anzustreben.

Mit CETA verpflichten sich die Vertragsparteien darauf, mit ihrem Arbeitsrecht und ihren Verfahren den Schutz der grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit zu gewährleisten. Weitere Verpflichtungen werden hervorgehoben. Diese stehen mit den Prinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation ILO und den Bestimmungen der ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und den Nachfolgebeschlüssen der 86. Internationalen Arbeitskonferenz von 1998 in Einklang. So muss sichergestellt werden, dass

- die Versammlungsfreiheit und das Recht auf Kollektivverhandlungen gewährleistet sind,
- alle Formen von Zwangsarbeit eliminiert werden,
- Kinderarbeit effektiv beseitigt wird und
- Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf unterbunden wird.

Die Vertragspartner sagen verbindlich zu, mit ihrem Arbeitsrecht und Verfahren die folgenden Ziele zu fördern, die in der Agenda für menschenwürdige Arbeit (*Decent Work Agenda*) enthalten sind und mit internationalen Verpflichtungen wie der ILO-Erklärung von 2008 über Soziale Gerechtigkeit für eine faire Globalisierung im Einklang stehen:

- Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz,
- Mindeststandards für Beschäftigte und
- nicht-diskriminierende Arbeitsbedingungen.

Jede Vertragspartei bekräftigt unter anderem ihre Verpflichtung zur effektiven Umsetzung der grundlegenden ILO-Übereinkommen, die sie ratifiziert hat. Des Weiteren sieht CETA vor, dass sich jede Seite bemüht, die übrigen – gegebenenfalls noch nicht ratifizierten – grundlegenden ILO-Übereinkommen anzunehmen.

Während diese bereits in allen EU-Mitgliedstaaten ratifiziert sind, wird somit lediglich Kanada dazu angehalten, die zwei noch verbleibenden Übereinkommen zum Mindestalter und zu Kollektivverhandlungen zu ratifizieren. Dafür gibt es bereits einen nationalen Fahrplan.

CETA untersagt den Vertragsparteien, die Arbeitsstandards abzusenken, um Handel oder Investitionen damit zu fördern. Ausnahmen von eigenen Gesetzen oder eine unzureichende Durchsetzung dieser aus oben genannten ökonomischen Gründen wird verboten. Des Weiteren sind Bestimmungen zu Durchsetzungsverfahren, Verwaltungsverfahren, administrativer Kontrolle und öffentlicher Information enthalten. Diese sollen zum Beispiel sicherstellen, dass Personen effektiv Rechtsmittel ergreifen können, wenn vermeintlich gegen nationale Arbeitsbestimmungen verstoßen wird. Zudem soll eine öffentliche Debatte ermutigt werden, die zur besseren Einhaltung von Regeln und Rechtssetzung auf dem Gebiet der Arbeit führt.

Die Vertragsparteien verpflichten sich zur Zusammenarbeit, um die Ziele des Kapitels zu erreichen. Zu den Maßnahmen der Kooperation gehört zum Beispiel der Informationsaustausch über gute fachliche Praxis auf dem Gebiet von Handel und Arbeit, über entsprechende Aktivitäten der jeweiligen Seite und die Erfahrungen mit anderen Freihandelsabkommen im Bereich der Nachhaltigkeit. Des Weiteren soll in der ILO, WTO und vis-à-vis anderer Staaten enger zusammengearbeitet werden. Dabei sollen Vertreter der Arbeitgeber und Arbeitnehmer sowie der Zivilgesellschaft einbezogen werden.

Vertragsparteien dürfen jederzeit Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit von Arbeitnehmern ergreifen, auch wenn keine eindeutigen wissenschaftlichen Belege für eine Gefährdung vorliegen (Art. 23.3 Abs. 3). Damit wird ein wesentlicher Aspekt des Vorsorgeprinzips für den Bereich des Arbeitsschutzes implizit in CETA verankert.

Um das Kapitel Handel und Arbeit umzusetzen, wird ein institutioneller Mechanismus geschaffen. Jede Seite richtet ein Büro als Kontaktpunkt (*contact point*) ein. Das Büro ist für die andere Seite der erste Ansprechpartner für Fragen der Kooperation und des Informationsaustausches, zur Beantragung von Regierungskonsultationen zum Thema oder für eine mögliche Streitschlichtung. Der im einleitenden Kapitel („Handel und Nachhaltige Entwicklung“) vorgesehene bilaterale Ausschuss soll die Umsetzung der Kapitel zu Handel und Arbeit und Handel und Umwelt überwachen. Beide Seiten müssen Beratergruppen – sofern sie nicht schon bestehen – einrichten und zu Belangen des Kapitels konsultieren. In den Beratergruppen sollen Vertreter von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen in ausgewogener Weise vertreten sein.

Jede Seite kann über den Kontaktpunkt bilaterale Regierungskonsultationen zu bestimmten Umsetzungsfragen oder Forderungen beantragen. Bei den Konsultationen müssen die Vertragsparteien die notwendigen Informationen zur Verfügung stellen, es sei denn, diese unterliegen dem jeweiligen gesetzlichen Vertraulichkeitsschutz. Bei der Klärung der Angelegenheit sollen alle relevanten Informationen und Meinungen beachtet werden. Die ILO wird in dem Kontext explizit genannt. Sollte die Angelegenheit nicht geklärt sein, kann der bilaterale Ausschuss für Handel und Nachhaltige Entwicklung gebeten werden, eine Lösung herbeizuführen und öffentlich bekannt zu machen.

Sofern die Regierungskonsultationen ein Problem nicht zur Zufriedenheit aller Vertragsparteien lösen, kann zur Streitbeilegung auch ein Expertenpanel eingesetzt werden. Die Verfahren und der Verhaltenskodex für das Panel sind dieselben wie für die allgemeine zwischenstaatliche Streitschlichtung, die in einem gesonderten Kapitel des Abkommens erklärt sind (siehe unten). Das mit drei unabhängigen Experten besetzte Gremium gibt in einem öffentlichen Bericht Empfehlungen zur Lösung der strittigen Angelegenheit ab. Dabei sollen auch die Einschätzungen der ILO berücksichtigt werden. Auch sind Eingaben durch Dritte möglich, zum Beispiel durch Vertreter der Zivilgesellschaft. Der Ausschuss für Handel und Nachhaltige Entwicklung ist dafür zuständig, ständig eine Liste von mindestens neun qualifizierten Schlichtern zu führen und die jeweiligen Experten-Panel zusammenzustellen. Die Vertragsparteien müssen sich binnen drei Monaten nach Übermittlung eines Panel-Berichts zusammensetzen und einen Aktionsplan zur Umsetzung der Empfehlungen erstellen. Die Beratergruppen aus Vertretern der Zivilgesellschaft müssen über diese Umsetzungsentscheidungen rechtzeitig informiert werden.

Die Prozesse und Fristen dieser Streitbeilegung sind in CETA ausführlicher und klarer festgelegt als in vorherigen EU-Verträgen. Ein Bezug zum Streitschlichtungsmechanismus der WTO oder zu anderen Verfahren internationaler Organisationen wie der ILO wurde nicht aufgenommen.

Angelegenheiten, die unter dem Kapitel Handel und Arbeit aufkommen, müssen mit den Regeln und Verfahren geklärt werden, die in dem Kapitel vorgesehen sind. Dazu zählt neben den Regierungskonsultationen und dem Expertenpanel auch die Möglichkeit, Mediation in Anspruch zu nehmen. Es wird ausdrücklich betont, dass die Verpflichtungen zu Handel und Arbeit bindend sind und mit Hilfe der Streitschlichtungsverfahren des Expertenpanels durchsetzbar sind. Klar ist damit auch, dass ökonomische Druckmittel zur Durchsetzung von Ansprüchen aus diesem Kapitel nicht vorgesehen sind. Dies entspricht der bisherigen Praxis in Freihandelsabkommen der EU.

Das mögliche öffentliche *naming and shaming* im Fall von Vertragsverletzungen und ungelösten Streitfällen kann sich als praktikabler und politisch effektiver herausstellen als ein mit wirtschaftlichen Sanktionen bewehrter Mechanismus, der auf die Aussetzung von Präferenzen oder Strafzahlungen setzt. In anderen Verträgen Kanadas sind solche ökonomischen Druckmittel unter sehr speziellen Umständen möglich. Dieses politisch und wirtschaftlich schwer zu nutzende Instrument wurde allerdings bislang nie eingesetzt und war damit höchstens als Drohkulisse wirksam.

Gleichzeitig bleiben die Rechte und Pflichten der Vertragspartner im WTO-Abkommen und anderen internationalen Verträgen gültig. Sollte eine Partei von CETA Regeln aus dem Bereich Arbeit und Umwelt potenziell verletzen, die auch in anderen internationalen Verträgen und Übereinkommen, wie die der ILO, enthalten sind, kann die andere Partei beide Wege zur Beilegung des Konfliktes beschreiten. Logisch wäre, dass die Partner im Streitfall erst bilateral eine Einigung suchen und bei einem Misserfolg die multilaterale Ebene einschalten. In diesem Sinne enthält das Kapitel zu Handel und Arbeit (sowie auch das Kapitel Handel und Umwelt) ein mit anderen internationalen Vertragswerken komplementäres Durchsetzungssystem. Da ökonomische Sanktionsmaßnahmen als letztes Mittel in dem Bereich nicht vorgesehen sind, werden beispielsweise die effektiven Verfahren der ILO nicht ersetzt oder untergeben.

Handel und Umwelt

CETA betont die Bedeutung von Umweltfragen für die nachhaltige Entwicklung und erkennt an, dass der internationale Handel im Umweltbereich dazu einen Beitrag leisten kann. Eine engere Zusammenarbeit auf diesem Gebiet soll die Ziele des Abkommens komplementieren.

Das Kapitel Handel und Umwelt ist in weiten Teilen analog zum Kapitel Handel und Arbeit aufgebaut und enthält entsprechende Vereinbarungen für den Umweltbereich. Dies betrifft vor allem

- die multilaterale Zusammenarbeit,
- die Durchsetzung nationaler Gesetzgebung,
- den Fortbestand der eigenen Regulierungsautonomie,
- garantierter Zugang zu Rechtsmitteln und praktikable Verfahren bei etwaigen Verstößen,
- den bilateralen Informationsaustausch, die allgemeine Transparenz und geplante Kooperationsmaßnahmen sowie
- die institutionellen Vorkehrungen einschließlich möglicher Regierungskonsultationen und Streitschlichtungen ausschließlich mit Hilfe des im selben Kapitel beschriebenen Expertenpanels und des gemeinsamen Ausschusses für Nachhaltige Entwicklung.

In Bezug auf Umweltmaßnahmen wird nochmals betont, dass die im Kapitel „Ausnahmen (*Exceptions*)“ erläuterten allgemeinen Ausnahmen in vollem Umfang genutzt werden können. Diese enthalten unter anderem den Ausnahmeregelung der WTO (GATT 1994, Artikel XX). Dieser sieht zum Beispiel vor, dass eine Partei entgegen handelspolitischer Verpflichtungen notwendige umweltpolitische Maßnahmen zum Schutz des

Lebens von Menschen, Tieren und Pflanzen sowie der Gesundheit ergreifen kann. Allerdings können sich auch Einschränkungen bei den umweltfördernden Maßnahmen ergeben – beispielsweise zum Schutz der nationalen Sicherheit, der Steuerinteressen und rechtlich geschützter Informationen. Außerdem sind in der Definition der Umweltgesetzgebung das Management und der Abbau von Rohstoffen (*natural resources*) nicht enthalten. Dies schränkt die Verpflichtungen zur Aufrechterhaltung nationaler Umweltschutzstandards ein. Anders als im Kapitel zu Handel und Arbeit wird im Artikel zur Streitbeilegung im Bereich Umwelt nicht explizit unterstrichen, dass die Verpflichtungen des Kapitels bindend sind.

Im Kapitel Handel und Umwelt sagen die Vertragsparteien einerseits verbindlich zu, bei ihren Umweltmaßnahmen wissenschaftliche und technische Informationen sowie internationale Standards zu berücksichtigen. Dies gilt, sofern der bilaterale Handels- und Investitionsverkehr von den Maßnahmen betroffen ist. Andererseits dürfen wissenschaftliche Unklarheiten nicht vorgeschützt werden, wenn unmittelbarer Schaden von der Umwelt abgewendet werden muss. Auch in dieser Bestimmung findet sich eine implizite Verankerung des Vorsorgeprinzips mit Blick auf den Schutz der Umwelt.

Im Abkommen zeigen sich die Parteien entschlossen, den Handel mit und die Investitionen in Umweltgüter und -dienstleistungen zu fördern sowie entsprechende nicht-tarifäre Handelsbarrieren abzubauen. Dies ist eine Referenz zum plurilateralen „Umweltgüterabkommen“. Das Abkommen wird mit eben diesen Zielen seit Anfang 2014 von der EU und Kanada sowie gut einem Duzend weiteren Parteien in Genf verhandelt. Die große Mehrheit der deutschen Industrie lehnt solche Initiativen ab, da diese unter anderem zu einer ungerechtfertigten Diskriminierung zwischen Produkten und zu erhöhten Kosten für die Handelsabwicklung führen können.

CETA enthält Vereinbarungen zum Handel mit forstwirtschaftlichen Produkten sowie mit Fischerei- und Landwirtschaftsprodukten. Damit sollen nationale und internationale Aktivitäten zur nachhaltigen Entwicklung in den Bereichen gefördert werden. Solche sektorspezifischen Vereinbarungen waren bislang nur in verkürzter Form im EU-Freihandelsabkommen mit den Anden-Staaten enthalten.

Regulatorische Zusammenarbeit und technische Handelsbarrieren (Kapitel 4 und 21)

(Regulatory Cooperation and Technical Barriers to Trade)

Der BDI begrüßt, dass technische Handelsbarrieren reduziert und die regulatorische Zusammenarbeit intensiviert werden sollen. Regulatorische Fragen werden maßgeblich in fünf Kapiteln behandelt: dem Kapitel über technische Handelsbarrieren (*technical barriers to trade*, TBT, Kapitel Nr. 4), dem Kapitel über gesundheits- und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (*sanitary and phytosanitary measures*, SPS, Kapitel Nr. 5), dem Kapitel zur Regulierungskooperation (Nr. 21) sowie den Annex zur gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungsstellen und von Zertifikaten über die Einhaltung der guten Herstellungspraxis. Dazu kommen spezifische Anhänge und Protokolle mit detaillierten Vereinbarungen oder auch Ausführungsbestimmungen.

Technische Handelsbarrieren (Kapitel 4)

(Technical Barriers to Trade)

Die in CETA getroffenen Übereinkünfte über technische Handelsbarrieren (*technical barriers to trade*, TBT) sind für die deutsche Industrie wichtig und werden daher grundsätzlich begrüßt. Konkretere, sektorspezifische Vereinbarungen müssen folgen, um tatsächlich substanzielle Kosteneinsparungen zu bringen.

Die Regelungen in CETA zu technischen Handelsbarrieren (*technical barriers to trade*, TBT) bauen auf den multilateralen Vereinbarungen der WTO auf. CETA übernimmt Artikel 2 bis 9 und Annex 1 und 3 des TBT-Abkommens der WTO vollständig.

Im TBT-Kapitel geht es um die Frage, wie die verstärkte Kooperation im Bereich der technischen Regulierung, Standardsetzung, Messtechnik, Zertifizierung und Akkreditierung, Konformitätsprüfung, Marktüberwachung und der diesbezüglichen Regeldurchsetzung umgesetzt werden soll. Dabei spielen eine intensivierete Zusammenarbeit der privaten und öffentlichen Regulierungsorganisationen, mehr Informationsaustausch und Transparenz sowie Vereinbarungen zu Kennzeichnungspflichten eine zentrale Rolle. Um die Aktivitäten zu begleiten, werden bilaterale Ausschuss-Strukturen eingerichtet, die ad-hoc weitere Arbeitsgruppen bilden können.

Hat eine Vertragspartei eine technische Regulierung vorbereitet, die sie für äquivalent mit einer technischen Regulierung der anderen Vertragspartei mit kompatiblen Zielen und Produktumfang betrachtet, kann sie schriftlich bei der anderen Partei die Anerkennung der Äquivalenz beantragen. Die andere Vertragspartei kann dies ablehnen, muss die Entscheidung aber auf Wunsch begründen (Art. 4, Abs. 2). Auch in Zukunft dürfte die Feststellung der Äquivalenz aufgrund der unterschiedlichen Systeme im Bereich der technischen Regulierung schwierig sein.

Die Vertragsparteien verpflichten sich im TBT-Kapitel, Transparenz bei der Erarbeitung technischer Regulierungen sicherzustellen. Dazu sollen dem Vertragspartner die für die Regulierung relevanten Informationen, Studien und Daten zur Verfügung gestellt werden. Auch sollen Stakeholder frühzeitig in die Erarbeitung eingebunden werden und die Möglichkeit erhalten, Stellungnahmen abzugeben. Aus Gründen der Sicherheit, des Gesundheitsschutzes oder auch des Umweltschutzes kann dies jedoch auch unterlassen werden. Der BDI hält diese breite Ausnahme für einen Schritt in die falsche Richtung. Zwar ist es richtig, dass der politische Gestaltungsspielraum in diesen Bereichen nicht eingeschränkt werden sollte. Aber gerade in den Bereichen Produktsicherheit, Gesundheit und Umweltschutz sind eine Vielzahl von Stakeholdern auf unterschiedlichste Art und Weise von potenziellen Regulierungen betroffen. Sie sollten daher die Möglichkeit zu Stellungnahmen erhalten. Zudem stellt die Möglichkeit dritter Parteien, ihre Expertise in den Regulierungsprozess einzubringen, per se keine Gefährdung von Verbrauchern und Umwelt dar.

Der in CETA vorgesehene allgemeine Streitschlichtungsmechanismus ist grundsätzlich einsetzbar, sollte es bei der Umsetzung des TBT-Kapitels zu Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern kommen. Artikel 3, 4, 7, 8 und 9 des TBT-Abkommens der WTO können bei bilateralen Problemen nun über den CETA-Streitschlichtungsmechanismus beigelegt werden.²³ Diese Artikel beziehen sich auf den Bereich der Kennzeichnung und Etikettierung von Produkten und Substanzen. Die Streitschlichtung könnte auch eingesetzt wer-

²³ Für den ebenfalls aus dem TBT-Abkommen der WTO übernommenen Artikel 2 und Annex 1 und 3 ist das nicht explizit erwähnt. Artikel 2 umfasst die Erarbeitung und Umsetzung von sowie die Entscheidung über technische Regulierungen. Im Umkehrschluss dürften diese nicht der bilateralen Streitschlichtung unterliegen, sondern wären nur über die WTO einklagbar.

den, wenn die eine Seite Kennzeichnungs- und Etikettierungspflichten einführt, die nach Ansicht des Vertragspartners deutlich handelsbeschränkender ausfallen, als es für die Erfüllung legitimer Politikziele notwendig wäre. Ein bilateraler Streitschlichtungsmechanismus für diesen Bereich ist positiv, da der bilaterale Mechanismus weniger aufwendig ist als der multilaterale (s. Kapitel Streitschlichtung). Somit können in diesen bestimmten Fällen langwierige WTO-Verfahren vermieden werden.

Der CETA-Text zum TBT hält explizit das Recht beider Vertragsparteien fest, die Regelungen zum Schutz von Gesundheit, Sicherheit, Umwelt und Verbrauchern zu treffen, die sie selbst für notwendig erachten. So wird das *right to regulate* auch hier gesichert.

Ein Verweis zur Zusammenarbeit mit den USA ist im Bereich des Automobilsektors zu finden: Für den Fall, dass die EU und die USA sich im Rahmen von TTIP auf eine Harmonisierung der technischen Standards einigen, soll geprüft werden, ob diese Regelung auch auf kanadische Standards übertragen werden kann.

Der Zusammenarbeit auf dem Gebiet der technischen Regulierung von Automobilen ist ein eigener Abschnitt oder Anhang gewidmet (Annex 4-A). Hier geht es insbesondere um eine intensivere Kooperation und Kommunikation. Ziel ist es, die Anerkennung und Anwendung internationaler technischer Normen im Rahmen multilateraler Foren wie der *UN Economic Commission for Europe* (UN ECE) zu fördern. Zudem wollen sich die Vertragspartner bemühen, künftig technische Anforderungen im Fahrzeugbereich möglichst abzustimmen und zu harmonisieren. Geplant sind dafür unter anderem jährliche Treffen, der Austausch von Informationen über Forschungs- und Entwicklungsprogramme und gemeinsame Analysen.

Diese Vereinbarungen zur regulatorischen Kooperation erbringen zunächst keine Kostenvorteile für die europäische Automobilindustrie: Der Artikel V des Abschnitts zur Kooperation im Automobilbereich soll eine Einbindung der UN-Regelungen in das kanadische System (*Canada Motor Vehicle Safety Standards*, CMVSS) bewirken. Dies ist ein grundsätzlich interessanter Weg, um technische Vorschriften zu harmonisieren und zusätzliche Rechtssicherheit zu schaffen. In den Verhandlungen der EU mit den USA über TTIP wird ein anderer Ansatz gewählt. Dort wird über Äquivalenz der Standards beider Seiten diskutiert. Jedoch schafft CETA auf dem Weg keine Rechtssicherheit, denn Kanada behält die Freiheit, Änderungen vorzunehmen (Artikel 4.2). Die avisierte Übernahme von UN-Regulierungen in das CMVSS (Tabelle in Annex 4-A-2) entspricht lediglich einer Willenserklärung ohne Verbindlichkeit. Hier gelten zudem alle Öffnungsklauseln aus Artikel V. Kanada muss also Taten folgen lassen. Die Überarbeitung des CETA-Textes hat hier nicht zu mehr Verbindlichkeit geführt. Daher sollten, spätestens in den jährlich vorgesehenen Gesprächen, verbindlichere Vereinbarungen angestoßen werden.

Das Thema Emissionen wird überhaupt nicht behandelt. Insofern wird es ohnehin nicht möglich sein, ein Fahrzeug nach EU-Spezifikation direkt in Kanada anzubieten.

Regulatorische Zusammenarbeit (Kapitel 21)

(Regulatory Cooperation)

Der BDI begrüßt und unterstützt grundsätzlich die vereinbarten Ziele und Mittel einer verstärkten regulatorischen Zusammenarbeit zwischen Kanada und der EU. Einige Vereinbarungen sind jedoch auch kritisch zu bewerten. Mit dem Abkommen wurde eine zumeist vage Struktur geschaffen – es bedarf nun des politischen Willens, diese mit tatsächlichem Leben und damit wirtschaftlichen Vorteilen zu füllen.

Zu den Zielen der regulatorischen Kooperation gehören ein verbesserter Schutz von Menschen, Gesundheit, Tieren, Pflanzen und der Umwelt, das vertiefte gegenseitige Verständnis des jeweiligen Regulierungssystems, der vereinfachte Wirtschaftsaustausch und eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit. Dazu wird ein

bilateraler Informations-, Daten- und Wissensaustausch sowie Konsultationen über geplante und laufende Regulierungsaktivitäten eingerichtet. Konkrete Regulierungsvorschläge sollen rechtzeitig zur Kommentierung der anderen Seite übermittelt werden. Gemeinsame Risikobewertungen und Folgenabschätzungen werden angestrebt. Standards und Prüfungen sollen durch diese Zusammenarbeit harmonisiert und in einzelnen Fällen gegenseitig anerkannt werden. Gemeinsame Aktivitäten bei Forschung und Entwicklung werden ermutigt und der Austausch über die Entwicklung von Normen gefördert. Die EU und Kanada verpflichten sich, ihren Regulierungsprozess transparent zu gestalten. Dies begrüßt der BDI ausdrücklich.

Der Vertragstext garantiert die regulatorische Autonomie beider Seiten. Die Kooperation ist zu jeder Zeit freiwillig; beide Parteien können sich der Zusammenarbeit in einzelnen Bereichen und Branchen verweigern oder sich aus ihr zurückziehen. Der CETA-Text besagt ausdrücklich: „Die Vertragsparteien können auf freiwilliger Basis Maßnahmen zur Regulierungskooperation ergreifen. Zur Klarstellung: Keine Vertragspartei ist verpflichtet, in eine bestimmte regulatorische Zusammenarbeit einzutreten, und jede Vertragspartei kann sich weigern, zu kooperieren oder aus der Zusammenarbeit zurückzuziehen. Wenn sich eine Partei der Regulierungskooperation verwehrt oder sich aus dieser Zusammenarbeit zurückzieht, sollte sie bereit sein, die Gründe für ihre Entscheidung der anderen Partei darzulegen.“ Der freiwillige Charakter der Vereinbarungen sollte nach Meinung des BDI nicht dazu führen, dass die gemeinsamen Aktivitäten und die Kooperationen halbherzig bleiben. Einen konkreten Bezug zum Vorsorgeprinzip, wie es im Europäischen Primärrecht verankert ist, gibt es im Abkommen nicht. Allerdings werden die jeweiligen Regulierungsmechanismen ausdrücklich geschützt. So heißt es in Art. 21.5, S.2, dass eine Vertragspartei nicht davon abgehalten werden kann, unterschiedliche regulatorische Maßnahmen zu ergreifen, die sich aus anderen Prinzipien, Werten oder Prioritäten ergeben. Das Vorsorgeprinzip findet zudem eine implizite Verankerung in Art. 21.3., in dem als Ziel der regulatorischen Zusammenarbeit unter anderem der Schutz der Gesundheit, der Sicherheit, von Tieren und Pflanzen und der Umwelt festgehalten wird. Weitere implizite Verankerungen des Vorsorgeprinzips finden sich in Kapitel 23 und 24 zu „Handel und Arbeit“ bzw. „Handel und Umwelt“ (s.o.).

Die bilaterale Zusammenarbeit ist nicht exklusiv. Die Verpflichtungen aus Abkommen mit anderen Partnern werden anerkannt. Auch dies sind aus Sicht des BDI sinnvolle Vertragsinhalte von CETA.

Das Ziel, unnötige Regulierungsunterschiede und Kosten für Unternehmen zu minimieren, findet ebenso die Unterstützung des BDI. Die oben genannten Instrumente sind grundsätzlich geeignet, diese Zielrichtung zu erfüllen. Dabei ist jedoch wichtig, dass die regulatorische Zusammenarbeit branchenspezifisch erfolgt, da sich die bestehenden Handelsbarrieren je nach Industriebranche zum Teil erheblich unterscheiden. Es ist daher richtig, dass die Möglichkeit der gegenseitigen Anerkennung von Regulierungen nur in bestimmten Fällen (*considering in specific cases*) überprüft werden soll.

Im CETA-Regulierungskapitel werden die Vertragspartner ermutigt, stärker internationale Standards einschließlich Standards und Leitlinien zur Konformitätsprüfung zu nutzen. Soweit hier internationale, konsensbasierte Normen gemeint sind, (zum Beispiel von der *International Organization for Standardization/ISO* oder der *International Electrotechnical Commission/IEC*) findet das Instrument die Unterstützung des BDI. CETA darf nicht dazu führen, dass konkurrierende Normenwerke entstehen.

CETA sollte vielmehr fördern, dass internationale Normen in das nationale Regelwerk übernommen werden, wie es in der Europäischen Union weitgehend praktiziert wird. Der sogenannte *New Approach*, der in der EU den Rechtsrahmen für Konformitätsbewertungsverfahren regelt, ist grundlegend für die Harmonisierung von Normen im EU-Binnenmarkt und sollte in der Kooperation auf internationaler Ebene gestärkt werden. Eine intensivere Zusammenarbeit von Normungsorganisationen ist insbesondere vor dem Hintergrund der sich internationalisierenden Lieferketten hilfreich. Ein kohärentes weltweites Normenwerk, nach dem Grundsatz *one standard, one test, accepted everywhere*, ist ein wichtiges Ziel der deutschen Industrie.

CETA sieht die Einrichtung eines Forums für Regulatorische Kooperation (*Regulatory Cooperation Forum, RCF*) vor. Dieses soll von einem stellvertretenden Minister (Kanada) beziehungsweise einem Generaldirektor (EU-Kommission) geleitet werden. Ziel des RCF ist es, den Austausch von Regierungsbehörden zu institutionalisieren, Ansprechpartner in konkreten Regulierungsfragen zu identifizieren und die bilaterale

regulatorische Kooperation zu befördern. Der RCF kann Stakeholder aus der Wissenschaft, von NGOs, Wirtschafts- und Verbraucherverbänden und anderen Organisationen konsultieren. Der überarbeitete Text trifft jedoch die Klarstellung, dass eine Teilnahme von Stakeholdern an den Sitzungen nur möglich ist, wenn beide Vertragsparteien dem zustimmen. Aus Sicht des BDI kann ein RCF dazu beitragen, dass mögliche Probleme in der Zusammenarbeit frühzeitig erkannt und regelmäßig an die politischen Entscheidungsträger berichtet werden. Zudem kann das Gremium dazu beitragen, dass die Regulierungsbehörden beider Seiten tatsächlich kontinuierlich kooperieren. Das RCF ist darüber hinaus ein geeignetes Instrument, die Umsetzung des Freihandelsabkommens in der Praxis zu begleiten. Dabei ist wichtig, dass das RCF keine Entscheidungsbefugnis hat und die Entscheidungshoheit von Regierungen und Parlamenten nicht unterminieren kann. Daher können Empfehlungen des RCF auch nicht durch den im Abkommen vereinbarten allgemeinen Streitbeilegungsmechanismus eingeklagt werden.

Protokoll zur gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen und Konformitätsbewertungsstellen

(Protocol on the Mutual Acceptance of the Results of Conformity)

Der BDI begrüßt, dass durch die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen und Konformitätsbewertungsstellen administrative Anforderungen entfallen. Gelingt die Kooperation in diesem Bereich, können nicht-tarifäre Handelshemmnisse abgebaut und neue NTBs vermieden werden. Dabei wäre eine Ausweitung der Produktliste, für die die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen möglich ist, wünschenswert gewesen. Die Vereinbarungen zur Konformitätsbewertung führen aus Sicht des BDI nicht zur Aufweichung von bestehenden europäischen Standards, da sich die Protokolle nur auf bereits jetzt vergleichbare Standards beziehen.

In CETA haben sich die Vertragsparteien verständigt, sowohl Konformitätsbewertungsstellen als auch Konformitätsprüfungen selbst für die in Annex 1 zum Protokoll, gelisteten Sektoren (hauptsächlich Maschinenbau und Elektroindustrie, aber auch Freizeitausrüstung) gegenseitig anzuerkennen. Allerdings wird dieser Vertragsteil nicht mehr in einem eigenen Kapitel, sondern nur noch in einem Protokoll geregelt. Die Substanz der Vereinbarungen ist davon unberührt geblieben.

Diese Liste der Sektoren kann innerhalb der ersten drei Jahre nach Inkrafttreten von CETA durch weitere Sektoren ergänzt werden. Die Kriterien für die Konformitätsprüfungen ergeben sich aus dem jeweiligen Regelwerk, also etwa den in Kanada geltenden Gesetzen, Regulierungen und Normen. Diese sollen explizit nicht gegenseitig anerkannt werden. So steht in CETA: „Dieses Protokoll setzt nicht voraus, dass eine Partei die technischen Regulierungen der anderen Partei als gleichwertig anerkennt“ (Artikel 2, Absatz 5).

Die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsprüfungen begrüßt der BDI. Erfreulich ist auch, dass im Vertragstext bereits angelegt ist, die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen auf weitere Güter vorzunehmen. Dies ist wichtig, da die konkreten Vereinbarungen zum jetzigen Zeitpunkt noch auf wenige Bereiche begrenzt sind.

In Europa wird bei vielen Produkten der Nachweis der Konformität durch eine Herstellerselbsterklärung ohne Einbindung einer Drittstelle erbracht. Diese mögliche Form der Konformitätsbewertung muss weiterhin so beibehalten werden. Im europäischen Binnenmarkt sieht der Rechtsrahmen verschiedene gleichrangige Konformitätsbewertungsverfahren vor. In Kanada hat sich hingegen das Prinzip der Dritt Zertifizierung etabliert. Daher kann die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen richtigerweise nur für einen Teil der Industrie erfolgen.

Ebenso zu begrüßen ist, dass mit CETA akkreditierte Konformitätsbewertungsstellen gegenseitig anerkannt werden. Damit erkennt Kanada eine in der EU akkreditierte Konformitätsbewertungsstelle (beispielsweise die technischen Überwachungsvereine, TÜV) als kompetent an, um zu überprüfen, ob ein in der EU hergestelltes Produkt die rechtlichen und technischen Anforderungen in Kanada erfüllt. Für Unternehmen kann dies den Aufwand für Konformitätsbewertungen deutlich verringern.

CETA sieht vor, dass die Akkreditierung einer Konformitätsbewertungsstelle „durch eine Bestätigung durch Dritte“ erfolgen muss. In Artikel 3 und 5 wird konkretisiert, dass es sich dabei in der Regel um nationale Akkreditierungsstellen handelt. Diese Feststellung ist wichtig, weil in der EU eine Akkreditierung durch eine nationale Stelle Praxis ist. In Deutschland ist dies die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAkkS), die als Dienstleister hoheitliche Aufgaben wahrnimmt.

Außerdem ist mit dem europäischen Akkreditierungssystem (Verordnung 765/2008) in Verbindung mit den entsprechenden internationalen Organisationen wie ILAC und IAF ein kohärentes Akkreditierungssystem für Konformitätsbewertungsstellen, aber auch Laboratorien und Inspektionsstellen entstanden. ILAC und IAF bieten schon heute die Möglichkeit zur gegenseitigen Anerkennung. Der BDI sieht deshalb keine zwingende Notwendigkeit, darüber hinaus Regelungen zu treffen. Stattdessen sollten die EU und Kanada verstärkt das schon bestehende internationale System sowohl für die Akkreditierungsorganisationen als auch für die erteilten Akkreditierungen anerkennen und nutzen.

Bei der gegenseitigen Anerkennung von Ergebnissen der Konformitätsbewertung wird die EU darüber hinaus In-House-Stellen in Kanada anerkennen, die Konformitätsbewertungen durchführen, sofern diese Stellen in einem EU-Mitgliedsland akkreditiert sind. In-House-Stellen führen Konformitätsbewertungen etwa im eigenen Unternehmen durch, müssen aber akkreditiert sein und dürfen nicht in die interne Wertschöpfungskette (zum Beispiel Entwicklung, Herstellung oder Wartung) des zu prüfenden Produktes involviert gewesen sein. Offen bleibt, ob auch eine Anerkennung von europäischen internen Stellen in Kanada erfolgt. Bedauerlicherweise hat die Überarbeitung des CETA-Textes hier zu keiner Konkretisierung oder Klarstellung geführt.

Verstößt eine Vertragspartei gegen die Vereinbarungen zu Konformitätsbewertungsstellen und Konformitätsprüfungen, kann der in CETA vorgesehene allgemeine Streitschlichtungsmechanismus eingesetzt werden.

Protokoll zur gegenseitigen Anerkennung der Zertifikate zur Einhaltung und Umsetzung der guten Herstellungspraxis

(Protocol on the mutual recognition of the compliance and enforcement programme regarding good manufacturing practices for pharmaceutical products)

Der BDI begrüßt administrative Erleichterungen, die durch die gegenseitige Anerkennung von Zertifikaten über die Einhaltung der guten Herstellungspraxis möglich werden.

In CETA wird das bestehende Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Zertifikaten über die Einhaltung der guten Herstellungspraxis (*Good Manufacturing Practice*, GMP) für den Pharmasektor integriert und in einen umfassenden Kontext eingebunden. Die GMP besteht aus Richtlinien zur Qualitätssicherung von Produktionsabläufen und Produktionsstätten. Die gegenseitige Anerkennung der Einhaltung der guten Herstellungspraxis gilt für in Annex 2 gelistete Produkte, für die die GMP in der EU und in Kanada äquivalent ist. Dazu zählen unter anderem Medikamente in der Human- und Veterinärmedizin sowie Blut und Plasma. Eine im jeweiligen Land akkreditierte Stelle kann mit einem Zertifikat bestätigen, dass ein Hersteller die Richtlinien der GMP einhält und umsetzt. In Deutschland sind diese Behörden das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte für den Bereich der Humanmedizin und das Bundesministerium für Gesundheit für den Bereich der Veterinärmedizin. Mit CETA kann Kanada das von einer in der EU akkreditierten Stelle

ausgestellte Zertifikat als gleichwertig anerkennen. Dadurch kann beispielsweise vermieden werden, dass eine Produktionsstätte oder ein Labor von einer kanadischen und einer europäischen Stelle geprüft und inspiziert werden muss. Allerdings stellt der CETA-Text fest, dass beide Vertragsparteien zu jeder Zeit eigene Überprüfungen durchführen können. Verstößt eine Vertragspartei gegen die Vereinbarungen zu guten Herstellungspraktiken (*Good Manufacturing Practices*), kann der in CETA vorgesehene allgemeine Streit-schlichtungsmechanismus eingesetzt werden.

Die eigentliche Produktzulassung und die Preisfestsetzung pharmazeutischer Produkte bleiben von der Anerkennung der Zertifikate unberührt.

Wie auch die Regelungen zur gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen werden diese Regelungen nun nicht mehr in einem eigenen Kapitel, sondern in einem Protokoll zum Abkommen geklärt.

Bilaterale Kooperation und administrative Vorkehrungen (Kapitel 25 und 26)

(Bilateral Dialogues and Cooperation and Administrative and Institutional Provisions)

Mit einer ausdifferenzierten Struktur von Gremien und Dialogen für nahezu alle Bereiche des Abkommens setzt CETA auf eine aktiv begleitete Umsetzung des Abkommens. Der BDI begrüßt dies grundsätzlich. Damit wird ein kontinuierlicher und intensiver Informationsaustausch zwischen allen Stakeholdern gewährleistet. Auf Verbesserungspotenzial oder Probleme kann somit frühzeitig eingegangen werden.

Die Struktur von bilateralen Ausschüssen und Gremien ist in CETA weiter ausdifferenziert als in allen bisherigen EU-Abkommen. Sie wird die Umsetzung von CETA und somit auch den Wirtschaftsaustausch vereinfachen. Die Gremien können regelmäßig den fachlichen und politischen Dialog zwischen den Vertragspartnern und mit der Zivilgesellschaft gewährleisten. Der Vertragstext erwähnt explizit, dass bei wesentlichen Entscheidungen der Ausschüsse die jeweils rechtlich notwendigen Entscheidungsprozesse in den Vertragsstaaten eingehalten und die internen Genehmigungen der Vertragsparteien eingeholt werden. Somit wird CETA zu einem „lebenden Abkommen“, ohne die Entscheidungskompetenz etwa der EU-Mitgliedstaaten oder des Europäischen Parlaments zu unterminieren. Allerdings muss die aufwendige Gremienstruktur auch erst mit Leben gefüllt werden. Dies dürfte mit wachsender Zahl bilateraler Abkommen beider Partner mit anderen Staaten nicht einfacher werden. Aus Sicht des BDI ist es wichtig, dass Vertreter der EU-Mitgliedstaaten und interessierte Parteien aus der Zivilgesellschaft immer dann in die Gremienarbeit eingebunden werden, wenn es sachlich geboten ist. Zudem sollten die Gremien in ihrer Arbeit größtmögliche Transparenz sicherstellen.

Gemeinsamer Ausschuss

Um die Umsetzung von CETA zu begleiten und die allgemeinen Ziele des Abkommens zu fördern, sieht der Vertragstext einen Gemeinsamen Ausschuss (*CETA Joint Committee*) vor. Der Gemeinsame Ausschuss kann sich mit allen bilateralen Handels- und Investitionsfragen des Abkommens befassen. Er beaufsichtigt die Arbeit aller anderen CETA-Gremien und sucht im Einklang mit den vorgesehenen Schlichtungsverfahren nach Wegen, um Umsetzungsprobleme zu vermeiden oder zu lösen. Die jährlichen oder auf Antrag häufiger stattfindenden Sitzungen sollen vom kanadischen Handelsminister und dem EU-Handelskommissar oder deren Beauftragten geleitet werden.

Grundsätzlich werden Entscheidungen des Gemeinsamen Ausschusses und der speziellen bilateralen Ausschüsse im Konsens getroffen. Der Gemeinsame Ausschuss kann eigene Kompetenzen an die speziellen

Ausschüsse delegieren, deren Aufgaben übernehmen und neue Ausschüsse gründen. Die Kompetenzen der Ausschüsse sind detailliert beschrieben.

Auch der Gemeinsame Ausschuss kann nur über Angelegenheiten entscheiden, die im CETA-Vertragstext bereits vorgesehen sind. Modifizierungen des Abkommens sind nicht ohne die demokratisch legitimierten Verfahren der jeweiligen Vertragspartei möglich. Wenn der Ausschuss Anhänge, Anlagen und Protokolle, die Teil des CETA sind, modifiziert, „können“ (*may*) die Parteien die Entscheidungen nach den jeweils geltenden Voraussetzungen und Prozesse in der EU beziehungsweise Kanada genehmigen. Diese Textstelle bietet unterschiedliche Auslegungsmöglichkeiten.²⁴ Die Vertragspartner haben im Rahmen der rechtlichen Überprüfung darauf verzichtet, hier präzisere Regelungen zu schaffen. Auf EU-Ebene verlangt eine Änderung des CETA-Textes die Zustimmung von Rat und Europäischem Parlament, bei Änderung der Anhänge einen Beschluss des Rates auf Vorschlag der Europäischen Kommission. Im Sinne eines vereinfachten Verfahrens können jedoch eingegrenzte Entscheidungskompetenzen an die Ausschüsse eines Freihandelsabkommens wie CETA übertragen werden. Dies ist gleichsam vom EU-Vertrag abgesichert.²⁵ Die in den Grenzen ihrer Kompetenzen getroffenen und von den Vertragspartnern legitimierten Beschlüsse der Ausschüsse entfalten somit bindende Wirkung und müssen umgesetzt werden. Unklar bleibt nach erster Prüfung, welche Änderungen der CETA-Anhänge der Gemeinsame Ausschuss nach EU-Recht zur autonomen Entscheidung übertragen bekommen soll und welche auf EU-Seite noch einer Bestätigung durch den Rat bedürfen.

Im Zuge der rechtlichen Überprüfung des CETA-Textes wurden die Kompetenzen des Gemeinsamen Ausschusses auf andere Art eingeschränkt. Bestimmte Anhänge kann der CETA-Ausschuss nun nicht mehr modifizieren. Dies betrifft die drei zentralen Anhänge und die Anhänge wichtiger Kapitel:

- Anhang I: Im ersten Anhang werden Ausnahmen definiert, die in CETA vereinbarte Maßnahmen und Liberalisierungsverpflichtungen einschränken. Entsprechend kann der Gemeinsame Ausschuss nicht eigenständig entsprechende Ausnahmen erweitern oder einschränken. Die Ausnahmen betreffen verschiedene Bereiche des Abkommens, hauptsächlich aber Investitionen und Dienstleistungen. Die Ausnahmetatbestände sind auf kanadischer Seite nach föderaler Ebene, Provinzen und Territorien aufgelistet. Auf europäischer Seite sind die Bereiche nach EU-Ebene, Mitgliedsstaat und Region getrennt ausgenommen. Beispiele für Ausnahmen in Kanada enthalten den Landkauf, Land- und Forstwirtschaft, Dienstleistungen im Bereich Soziales, Transport und Telekommunikation, den Energiesektor und den Tourismus. Auch die EU hat zahlreiche Gebiete ganz oder teilweise von Verpflichtungen ausgenommen. Dies betrifft beispielsweise die Förderung von Forschung und Entwicklung, Gesundheits-, Sozial- und Bildungsdienstleistungen, Postdienstleistungen, bestimmte Transportdienstleistungen, den Landkauf. Deutschland hat zusätzlich unter anderem Verpflichtungen in folgenden Bereichen ausgeschlossen oder eingeschränkt: Presseerzeugnisse, Anwaltszulassungen, Bundesärzteordnung und Telemedizin sowie Gesundheits- und Sozialdienstleistungen.
- Anhang II: Im zweiten Anhang sind Bereiche festgelegt, in denen die Vertragsparteien zukünftig mit CETA getroffene Vereinbarungen einschränken können. Der Anhang ist ähnlich aufgebaut und geht hauptsächlich um dieselben Themengebiete (Investitionen und Dienstleistungen). Für Deutschland sind die Bereiche Fischerei, Umweltdienstleistungen, Versicherungen, Beschäftigungsregelungen und Atomkraft genannt. Typische Einschränkungen, die in Anhang I und II getroffen wurden oder werden können, betreffen den Marktzugang, die Inländerbehandlung, die Meistbegünstigung und Leistungsanforderungen. So können gewissen Dienstleistungen oder Investitionen an die nationale Staatsbürgerschaft geknüpft werden.
- Anhang III: Der Anhang definiert weitere Vorbehalte Kanadas im Bereich Finanzdienstleistungen.

²⁴ P. Stoll/ T. Holterhus/ H. Gött, *Die geplante Regulierungszusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und Kanada sowie den USA nach den Entwürfen von CETA und TTIP*, 2015, Seite 10 <http://media.arbeiterkammer.at/wien/PDF/studien/Regulierungszusammenarbeit_ttip_ceta.pdf> (eingesehen am 1.04.2016).

²⁵ Siehe Artikel 218 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union, insbesondere Absatz 7 und 9.

- Alle Anhänge der Kapitel Investitionen (8), Grenzüberschreitender Handel mit Dienstleistungen (9), vorübergehende Einreise, ausgenommen Annex 10-A (10) und Finanzdienstleistungen (13).

Spezielle Ausschüsse

Unter der Aufsicht des Gemeinsamen Ausschusses tagen spezialisierte Ausschüsse zu folgenden Themen:

- Güterhandel
(*Committee on Trade in Goods*) einschließlich Zölle, technische Handelsbarrieren, Schutz geistigen Eigentums, mit Unterausschüssen unter anderem zur Landwirtschaft,
- Zollkooperation
(*Joint Customs Cooperation Committee/JCCC*),
- Gesundheits- und Pflanzenschutzrechtliches
(*Joint Management Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures/SPS*),
- Dienstleistungen und Investitionen
(*Committee on Services and Investment*) mit einem Unterausschuss zur Anerkennung beruflicher Qualifikationen (*Joint Committee on Mutual Recognition of Professional Qualifications*),
- Finanzdienstleistungen
(*Financial Services Committee*),
- Öffentliches Auftragswesen
(*Committee on Government Procurement*),
- Nachhaltige Entwicklung
(*Committee on Trade and Sustainable Development*),
- Regulatorische Zusammenarbeit
(*Regulatory Cooperation Forum*) sowie
- Geographische Herkunftsangaben
(*Committee on Geographical Indications*).

Weitere Dialogforen sollen zu den Themen Biotechnologie, Holzprodukte, Rohstoffe sowie Forschung und Entwicklung eingerichtet werden. Kanada spielt als Rohstofflieferant weltweit eine wichtige Rolle. Nach Einschätzung von *Natural Resources Canada* liegen dort beispielsweise über 40 Prozent der weltweit bekannten Vorkommen an Seltenen Erden. Diese sind für die Hightech-Industrie elementar. Außerdem verfügt Kanada über große Vorkommen an Nickel, Kobalt, Zink, Eisenerz, Gold und Ilmenit.²⁶ Im Gegensatz dazu ist Deutschland zu 100 Prozent Nettoimporteur bei Metallerzen. Der BDI begrüßt daher den bilateralen Rohstoffdialog. Er ist auf ein offenes, diskriminierungsfreies und transparentes Handelsumfeld ausgerichtet. Der Dialog sollte genutzt werden, um in Abstimmung mit der Wirtschaft konkrete Effizienzgewinne im transatlantischen Rohstoffhandel anzustoßen.

Die Vertragspartner können mit Zustimmung des Gemeinsamen Ausschusses weitere Dialogforen schaffen. Darüber hinaus sind weitere Foren für den Dialog mit der Zivilgesellschaft vorgesehen (zum Beispiel das gemeinsame *Civil Society Forum* im Kapitel „Handel und Nachhaltige Entwicklung“ oder auch die *domestic advisory groups* in den Kapiteln zu Handel und Arbeit und Handel und Umwelt).

Wichtige Entscheidungen werden in der Regel von den speziellen Ausschüssen vorbereitet und dem Gemeinsamen Ausschuss getroffen. Beispielsweise soll der Ausschuss für Zollkooperation im Bereich der Ursprungsregeln die Anhänge überprüfen – Änderungsvorschläge werden dann dem Gemeinsamen Ausschuss vorgelegt. Alleine die Ausschüsse für SPS-Fragen und für Finanzdienstleistungen haben gewisse eigenständige Entscheidungskompetenzen (siehe unten).

²⁶ Außerdem verfügt Kanada über erhebliche unerschlossene Vorkommen an Lithium, Diamanten und Graphit.

Die speziellen Ausschüsse befassen sich in ihrem Bereich mit dem Austausch von Informationen, der Abstimmung von Positionen sowie der Umsetzung und Überwachung von Vertragspflichten. Auf Fachebene werden etwaige Probleme besprochen, einvernehmliche Lösungen gesucht und Verbesserungsvorschläge erörtert. Die Ausschüsse berichten zu ihrem jeweiligen Themengebiet an den Gemeinsamen Ausschuss und können ihm Entscheidungsempfehlungen vorlegen.

Im Folgenden wird auf Besonderheiten einzelner Ausschüsse eingegangen.

Güterhandel: Das Mandat des Ausschusses für Güterhandel erstreckt sich auf die folgenden Themen: Güterhandel, Zölle, technische Handelshemmnisse (*Technical Barriers to Trade*), Protokoll über die gegenseitige Anerkennung der Ergebnisse von Konformitätsprüfungen und Schutz geistigen Eigentums im Güterbereich. Auf Antrag einer der Vertragsparteien oder zur Vorbereitung des Gemeinsamen Ausschusses kann sich der Ausschuss für Güterhandel außerdem mit den folgenden Themen befassen: Ursprungsregeln, Ursprungsverfahren, Zoll- und Handelserleichterungen, Grenzmaßnahmen, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, öffentliches Beschaffungswesen sowie regulatorische Zusammenarbeit.

Der Ausschuss für Güterhandel kann über einen vorgezogenen Zollabbau beraten.²⁷ Diese Funktion wird auch vom *Canada-EU Agriculture Dialogue* ausgeübt. Dieser jährliche Dialog wurde im Jahr 2008 eingerichtet und soll weiterhin unabhängig von CETA tagen. Der Ausschuss für Güterhandel kann außerdem neue Produkte für die gegenseitige Anerkennung der Ergebnisse von Konformitätsprüfungen vorschlagen.

Um den Ausschuss in seiner Arbeit zu unterstützen, sollen folgende Unterausschüsse gegründet werden: Landwirtschaftsausschuss (*Committee on Agriculture*), Wein und Spirituosen Ausschuss (*Committee on Wines and Spirits*) und die Gemeinsame Arbeitsgruppe für Arzneimittel (*Joint Sectoral Group on Pharmaceuticals*).

SPS-Ausschuss: Der SPS-Ausschuss hat die Kompetenz, bestimmte Änderungen in den Anhängen des SPS-Kapitels durchzuführen, ohne den Gemeinsamen Ausschuss damit zu befassen. Diese Entscheidungen können beispielsweise notwendig werdende Listenanpassungen über Tier- oder Pflanzenkrankheiten oder angepasste Prüfverfahren betreffen. Diese Änderungen müssen nach den internen Verfahren und rechtlichen Vorgaben in der EU und Kanadas bestätigt werden. Auf EU-Seite sind die jeweiligen Expertengremien des Rates für diese Genehmigung zuständig: die Potsdam-Gruppe für veterinäre Fragen beziehungsweise die Roosendaal-Gruppe für den Pflanzenschutz.²⁸

Dienstleistungen und Investitionen: Der Ausschuss für Dienstleistungen und Investitionen kann sich mit folgenden Themen befassen: grenzüberschreitender Dienstleistungshandel, Investitionen, vorübergehende Einreise, E-Commerce und Schutz geistigen Eigentums im Dienstleistungsbereich. Wenn er dazu aufgefordert wird, kann er sich darüber hinaus mit Finanzdienstleistungen und dem öffentlichen Beschaffungswesen befassen.

Außerdem wird ein Unterausschuss zur Anerkennung beruflicher Qualifikationen eingesetzt (*Joint Committee on Mutual Recognition of Professional Qualifications*). Dieser Ausschuss wird mit der Kompetenz zur Verhandlung neuer Abkommen zur Anerkennung beruflicher Qualifikationen betraut. Diese bedürfen der Bestätigung des Gemeinsamen Ausschusses, nachdem die Vertragspartner ihre jeweiligen internen Anforderungen erfüllt haben.

Der Ausschuss soll unter anderem eruieren, ob und wie ein Berufungsverfahren für Verfahren der Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS) unter diesem Abkommen ausgestaltet werden könnte. In Einvernehmen der Vertragsparteien und ihrer jeweiligen rechtlichen Anforderungen soll der Ausschuss für Dienstleistungen und

²⁷ Siehe dazu auch Kapitel Zoll- und Handelserleichterungen.

²⁸ Die Expertengremien sind mit Vertretern der 28 Mitgliedstaaten besetzt und entscheiden im „Komitologie-Verfahren“ (Artikel 291 AEUV und Artikel 5 EU-Verordnung 182/2011). Das Europäische Parlament hat Kontrollrechte, die sich lediglich auf mögliche Kompetenzüberschreitungen beziehen.

Investitionen eine Liste mit Schiedsrichtern und einen Verhaltenskodex für die Schlichter ausarbeiten. Auf gleiche Weise können bindende Entscheidungen zur Reform der ISDS-Verfahren des Abkommens herbeigeführt werden. Darüber hinaus kann er dem Gemeinsamen Ausschuss eine für Streitschlichtungsverfahren bindende Interpretation von CETA-Artikeln und eine Änderung der Definition der gerechten und billigen Behandlung (*fair and equitable treatment*) vorschlagen.

Der Ausschuss für Dienstleistungen und Investitionen kann dem Gemeinsamen Ausschuss eine Änderung des Anhangs mit geschützten geographischen Angaben vorschlagen. Der Gemeinsame Ausschuss ist dann ermächtigt, bindende Entscheidungen zu treffen.²⁹

Finanzdienstleistungen: Der Ausschuss für Finanzdienstleistungen kann unter anderem eine bindende Einzelfallentscheidung für Investor-Staats-Schiedsverfahren treffen, die unter den modifizierten Vorschriften des Kapitels über Finanzdienstleistungen geführt werden. Diese Funktion kann auch vom Gemeinsamen Ausschuss übernommen werden. Im Falle eines solchen Verfahrens kann der Ausschuss entscheiden, ob eine staatliche Regulierung aus bestimmten Gründen gerechtfertigt ist und der klagenden Partei nicht als Grundlage des ISDS-Verfahrens dienen kann. Zu diesen Rechtfertigungsgründen gehört die Sicherung der Finanzstabilität.³⁰ Ist dies der Fall, kann das Verfahren nur weiter verfolgt werden, wenn es weitere Forderungen gibt.

Streitschlichtung (Kapitel 29)

(Dispute Settlement)

CETA sieht ein zwischenstaatliches Streitschlichtungsverfahren vor, das in den Grundzügen anderen modernen Freihandelsabkommen der EU (zum Beispiel mit Südkorea) gleicht. Der BDI hält es für unverzichtbar, ein derartiges Verfahren als letztes Mittel vorzusehen, und begrüßt die sehr klar geregelten Verfahrensweisen.

Der in CETA verankerte Staat-Staat-Streitschlichtungsmechanismus kann genutzt werden, wenn ein bilateraler Streitfall auch durch einen vorgeschalteten Konsultationsprozess oder ein freiwilliges Mediationsverfahren nicht gelöst werden kann. Die Streitschlichtung ist für alle Bereiche des Abkommens einsetzbar, es sei denn, es sind dort Ausnahmen oder spezielle Formen der Streitschlichtung formuliert. Aus diesen Gründen sind Finanzdienstleistungen, Steuern und die Kapitel zu Arbeits-, Umwelt- und Wettbewerbsfragen ausgenommen.

CETA schließt nicht aus, dass die Partner bei bilateralen Handelskonflikten den Streitschlichtungsmechanismus der WTO nutzen. Untersagt wird in CETA jedoch, in einer substantiell gleichen Frage das jeweils an-

²⁹ Im Vertragstext ist nicht explizit erwähnt, dass diese Änderung des Anhangs die Genehmigung der Vertragsparteien nach ihren jeweiligen internen Verfahren voraussetzt. Davon sollte allerdings ausgegangen werden. Während diese Kompetenz im Kapitel über den Schutz des geistigen Eigentums dem CETA Committee on Geographical Indications übertragen wird (Intellectual Property Rights Art. 7.7), heißt es im allgemeinen Kapitel über Institutionen, dass diese Aufgabe dem Ausschuss für Dienstleistungen und Investitionen (Committee on Services and Investment) übertragen wird (Administrative and Institutional Provisions Art. X.02 Specialized Committees). Eine systematische Interpretation deutet darauf hin, dass es sich dabei um das gleiche Komitee handelt, sodass hier der Name Ausschuss für Dienstleistungen und Investitionen verwendet wird.

³⁰ Siehe Artikel 15 „Prudential Carve-out“ im Kapitel Finanzdienstleistungen.

dere Schlichtungsinstrument parallel oder nacheinander einzusetzen. Nur wenn der angestrebte Schlichtungsweg nicht zu einem abschließenden Ergebnis kommt, kann der jeweils andere Schlichtungsmechanismus angerufen werden.

Das Schlichtungsverfahren ist in CETA klarer geregelt als in bisherigen EU-Abkommen und versucht, für alle Eventualitäten einen zügigen Lösungsweg vorzugeben. Das Panel unter neutralem Vorsitz wird, wie international üblich, mit drei Schlichtern schlank besetzt. Bis zum finalen Schiedsspruch ist der Prozess vertraulich. Im Gegensatz zum WTO-Verfahren ist eine Berufungsinstanz nicht vorgesehen. Die Fristen sind zum Teil wesentlich kürzer. Die Konsultationsphase in CETA ist mit bis zu 45 Tagen bereits kürzer als die bis zu 60 Tage in der WTO. Von der Einberufung eines Panels bis zum finalen Schiedsspruch sollen bei einem nicht-beschleunigten Verfahren bei CETA nur sechs Monate vergehen. Auch hier sind die Fristen enger als bei einem WTO-Verfahren: Für ein WTO-Verfahren ohne Berufung sind maximal neun Monate vorgesehen, für ein Verfahren mit Berufung zwölf.

Die Auslegung des Vertrags soll in der Tradition des internationalen Rechts (einschließlich der Wiener Konvention zum Vertragsrecht) und vergangener WTO-Streitschlichtungsentscheidungen vollzogen werden. Sollte sich eine Partei nicht an den Schiedsspruch halten, so kann die andere Partei eigene Verpflichtungen unter CETA aussetzen oder eine Kompensation verlangen. Diese Maßnahmen sollen zeitlich befristet sein und insgesamt nur den ursprünglich entstandenen Schaden ausgleichen.

Insgesamt hält der BDI das Streitschlichtungsverfahren in CETA für einen schnellen und wirksamen Mechanismus, der auch für andere Abkommen Vorbildcharakter haben könnte.

Impressum

Autoren

Dr. Stormy-Annika Mildner
T: +49 30 2028-1562
s.mildner@bdi.eu

Eckart von Unger
T. +32 2792-1011
e.unger@bdi.eu

Fabian Wendenburg
T. +49 30 2028-1421
f.wendenburg@bdi.eu

Herausgeber

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
Breite Straße 29, 10178 Berlin
www.bdi.eu
T: +49 30 2028-0

BDI-Dokumenten-Nr. D 0791