



Machthungrige Strippenzieher

Das Konzernlobbying rund um die WTO

Ohne das massive Lobbying international agierender Konzerne wäre die Welthandelsorganisation WTO nicht entstanden. Diese Broschüre beleuchtet die Machenschaften der Konzerne. Und sie zeigt auf, wie deren Vertreter von den Regierungen mit offenen Armen empfangen werden. Die Anliegen der breiten Bevölkerung sowohl im Süden als auch im Norden werden demgegenüber kaum angehört und berücksichtigt. Darum wächst der weltweite Widerstand gegen die WTO und deren Handelspolitik.



Machthungrige Strippenzieher

Das Konzernlobbying rund um die WTO



EvB

Erklärung von Bern
Dichiarazione di Berne
Déclaration de Berne



EvB

Erklärung von Bern
Dichiarazione di Berne
Déclaration de Berne

- 4_ Die Handschrift der Konzerne
- 7_ Konzerne schreiben die Welthandelsagenda
- 10_ Der Fall Pfizer
- 11_ Der Fall Cargill
- 13_ Der Fall Monsanto
- 14_ Europäische Konzerne als aufstrebende Lobbymacht
- 17_ Auf Reisen mit Doris Leuthard
- 22_ Auch die EvB lobbyiert in Sachen WTO
- 24_ Theorie ist nicht gleich Praxis
- 27_ Die Welt wird komplizierter
- 29_ EvB-Argumente gegen Allgemeinplätze des Seco
- 31_ Forderungen an den Bundesrat



EvB
 Erklärung von Bern
 Dichiarazione di Berne
 Déclaration de Berne

Dokumentation «Machthungrige Strippenzieher: Das Konzernlobbying rund um die WTO» 02/2007 September, Auflage 20 000 **HERAUSGEBERIN** Erklärung von Bern (EvB), Quellenstrasse 25, Postfach, 8031 Zürich, Telefon 044 277 7000, Fax 044 277 7001, info@evb.ch, www.evb.ch **TEXTE** Marianne Hochuli und Steffen Klatt (S.17–21) **REDAKTION** Sibylle Spengler (EvB) **GESTALTUNG** c.p.a. Clerici Partner AG, Zürich **DRUCK** ROPRESS Genossenschaft, Zürich. Gedruckt mit Biofarben auf Cyclus Offset, 100% Altpapier.

Das EvB-Magazin inkl. Dokumentation erscheint 5- bis 6-mal jährlich.
EvB-Mitgliederbeitrag: Fr. 60.– pro Kalenderjahr. Spendenkonto: 80-8885-4

Die Produktion dieser Dokumentation wurde ermöglicht durch eine grosszügige Spende der Stiftung Hélène und Marcel Perincioli-Jörns sowie der Stiftung GlobalLokal.



Die Konzernagenda hat ausgedient

Eine überwältigende Mehrheit der Bevölkerung ist der Meinung, dass die Globalisierung zu mehr Ungerechtigkeit führt. Sowohl innerhalb eines Landes als auch zwischen reichen und armen Ländern. Dies bringt eine Umfrage der «Financial Times» zutage, die im Juli 2007 in sechs europäischen Ländern sowie in den USA durchgeführt wurde. Ebenfalls werden die hohen Managerlöhne stark verurteilt, und es wird gefordert, dass die Politik für mehr Verteilungsgerechtigkeit sorgt.

Auch die WTO – eine der wichtigsten Akteurinnen der Globalisierung – kommt aufgrund harscher Kritik aus den Entwicklungsländern mit ihrer Liberalisierungsagenda nicht voran. Länder wie Indien oder Brasilien sind nicht mehr bereit, sich weiterhin die Agenda des Nordens diktieren zu lassen. Nun scheint sich zu rächen, dass sämtliche WTO-Abkommen nur durch ein massives Lobbying von Konzernen aus den Industrieländern entstanden sind. Weder die Interessen der Entwicklungsländer noch diejenigen der eigenen Bevölkerung wurden darin berücksichtigt.

Es ist Zeit für ein Umdenken. Das WTO-Modell mit seinen strikten Prinzipien, die lediglich auf die Interessen der grössten Konzerne ausgerichtet sind, hat ausgedient. Ökonomen und zivilgesellschaftliche Organisationen aus den Entwicklungsländern fordern den dringend notwendigen Handlungsspielraum zurück, den sie durch die WTO verloren haben. Und die Bevölkerung in den Industrieländern doppelt nach: Regierungen müssen multinationale Konzerne zur Verantwortung ziehen und eine Wirtschaftspolitik formulieren, die dem Wohle der Bevölkerung dient und nicht zulasten der Umwelt geht.

Marianne Hochuli



Die Handschrift der Konzerne

Die WTO stärkt die Rechte der international tätigen Konzerne. Dabei wird der Handlungsspielraum für Regierungen geschmälert, eine Handelspolitik zugunsten ihrer Bevölkerung und der Umwelt zu verfolgen. Dies zeigt auch ein Beispiel aus der Schweiz.

Die 1995 gegründete Welthandelsorganisation WTO leitete eine massive Ausweitung und Aufwertung der Handelspolitik ein. Handels- und Wirtschaftsminister von damals 132 Ländern unterzeichneten ganz neuartige Abkommen zum Welthandel. Grundlegende Entscheide über die Wirtschaftspolitik eines jeden Landes sollen fortan auf der internationalen Ebene getroffen werden. Dies bedeutet für die einzelnen Mitgliedsländer eine Beschneidung des Handlungsspielraums auf der nationalen, regionalen und kommunalen Ebene. Bei der WTO geht es darum, Unternehmen, die internationalen Handel und grenzüberschreitende Investitionen tätigen, bessere Absatzchancen und Gewinne zu garantieren. Haben sich ausländische Investoren in einem Land niedergelassen, dürfen sie gegenüber inländischen Unternehmen nicht benachteiligt werden. Damit wird es für ein

Land unmöglich, entweder besonders umweltfreundliche oder soziale Unternehmen zu bevorzugen oder die eigenen KMU zu unterstützen.

Kleine Schweiz, grosser Player

Sämtliche WTO-Abkommen gehen auf ein intensives Lobbying von international agierenden Konzernen mit Hauptsitz in den

Die WTO greift in die Schweizer Politik ein

Am 10.3.2004 forderte die Nationalrätin Chantal Galadé mit einer Motion den Bundesrat auf, bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen Betriebe, welche Lehrstellen und andere Ausbildungsplätze anbieten, vermehrt zu berücksichtigen. Der Bundesrat wies jedoch in seiner Beantwortung darauf hin, dass es aufgrund des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen nicht möglich sei «leistungsfremde» Kriterien zu berücksichtigen, denn dies verstosse gegen das verankerte Gebot der Gleichbehandlung von in- und ausländischen Anbietern. Nicht alle Staaten der WTO würden über dasselbe System der praxis-orientierten Berufsbildung wie die Schweiz verfügen. Von ausländischen Unternehmen zu verlangen, dass sie im Bereich der Lehrlingsausbildung aktiv werden müssten, verletze deshalb das Nichtdiskriminierungsgebot.

Industrieländern zurück. Diese beanspruchen die Freiheit, die Gewinne aus dem Land, wo investiert und produziert wurde, abzuziehen, anstatt sie vor Ort zu reinvestieren. Inländische Gesetzgebungen oder Auflagen an Investoren werden dabei als Handelsschranken angesehen, die beseitigt werden müssen. Der Anteil der multinationalen Konzerne am Welthandel beträgt seit Mitte der 90er-Jahre rund zwei Drittel; dabei wird ungefähr ein Drittel konzernintern abgewickelt, zum Beispiel mittels Austausch zwischen verschiedenen Tochterfirmen. 80 der 100 grössten Konzerne stammen aus den beiden grössten Machtblöcken in der WTO, der EU und den USA. Und die kleine Schweiz ist mit vier Konzernen (UBS, Nestlé, Credit Suisse und Zurich Financial Services) unter den 100 Top-Unternehmen ganz gross mit dabei.

«Gemäss der Aufstellung für das Jahr 2006 sind von den 40 weltgrössten Konzernen deren 20 US-amerikanische, fünf britische und vier schweizerische Gesellschaften (Global Players). Grosse Wirtschaftsnationen wie China, Frankreich und Japan stellen lediglich je zwei Konzerne, Australien, Holland, Italien, Russland und Saudi-Arabien je einen. 10 Prozent der 40 weltweit grössten Konzerne sind also Schweizer Gesellschaften. Dies bei einem schweizerischen Anteil am Weltbruttosozialprodukt von etwa 0,9 Prozent und an der Weltbevölkerung von nur gerade rund 0,1 Prozent», so Prof. Dr. Karl Hofstetter, Verwaltungsratsmitglied der SwissHoldings, die 42 Konzerne mit Sitz in der Schweiz vertritt. Der Kommentar im Jahresbericht bezieht sich auf die alljährlich vom US-amerikanischen Wirtschaftsmagazin «Forbes» veröffentlichte Liste der weltgrössten Konzerne nach dem Börsenwert.

Die WTO

Die Welthandelsorganisation WTO wurde 1995 als Nachfolgerin des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) gegründet. Das Ziel der WTO ist die Liberalisierung des Welthandels durch den Abbau sogenannter «Handelshemmnisse» wie Zölle, Einfuhrquoten oder inländische gesetzliche Bestimmungen, beispielsweise strenge Umwelt- oder Gesundheitsgesetze. 150 Länder sind heute WTO-Mitglieder. Der seit 2005 amtierende WTO-Generalsekretär ist der frühere EU-Handelskommissar Pascal Lamy. Das höchste Organ der WTO ist die alle zwei Jahre stattfindende WTO-Ministerkonferenz der Wirtschafts- und Handelsminister der Mitgliedsländer. Bereits zwei Ministerkonferenzen sind gescheitert. Weder 1999 in Seattle (USA) noch 2004 in Cancún (Mexiko) konnten sich die MinisterInnen über die weitere Ausrichtung der Welthandelsregeln einigen. Seither sind die Verhandlungen ins Stocken geraten.

Die wichtigsten Abkommen der WTO

GATT: Das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen «General Agreement on Tariffs and Trade» regelt den Warenverkehr und wurde bereits 1947 von 23 Staaten abgeschlossen. Das Ziel war, Zölle und staatliche Beschränkungen abzubauen. Innert 15 Jahren wurden 63 Nationen, die 80 Prozent des Welthandels bestritten, GATT-Mitglieder. Bei der Entstehung der WTO 1995 wurde das GATT durch das Landwirtschaftsabkommen erweitert, das seither auch den Welthandel mit Landwirtschaftsgütern regelt.

GATS: Das «General Agreement on Trade in Services» regelt den internationalen Dienstleistungshandel. Dazu gehören auch Bereiche des Service public wie die Energie- und Wasserversorgung, der Gesundheits- und Bildungsbereich.

TRIPS: Das «Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights» regelt handelsbezogene Aspekte des geistigen Eigentums. Dazu gehören Patente, Urheberrechte und der Markenschutz.

DSU: Das «Dispute Settlement Understanding» ist das WTO-Gericht für internationale Handelsstreitigkeiten.

Rangliste der weltweit grössten Konzerne nach Umsatz

Firma	Land	Rang 2006	Umsatz in Millionen \$ 2006	Gewinn in Millionen \$ 2006	Rang 1975	Umsatz in Millionen \$ 1975
Exxon Mobil	USA	1	339 938,0	36 130,0	1	44 865,0
Wal-Mart Stores	USA	2	315 654,0	11 231,0		
Royal Dutch Shell	Holland	3	306 731,0	25 311,0	3	32 105,0
BP	England	4	267 600,0	22 341,0	8	17 285,0
General Motors	USA	5	192 604,0	-10 567,0	2	35 725,0
Chevron	USA	6	189 481,0	14 099,0		
DaimlerChrysler	Deutschland	7	186 106,3	3 536,0	23	8194,0
Toyota Motor	Japan	8	185 805,0	12 119,6	34	7194,0
Ford Motor	USA	9	177 210,0	2 024,0	5	24 009,0
ConocoPhillips	USA	10	166 683,0	13 529,0		
General Electric	USA	11	157 153,0	16 353,0	13	13 399,0
Total	Frankreich	12	152 360,7	15 250,0		
ING Group*	Holland	13	138 235,3	8 958,9		
Citigroup*	USA	14	131 045,0	24 589,0		
AXA*	Frankreich	15	129 839,2	5 186,5		
Allianz*	Deutschland	16	121 406,0	5 442,4		
Volkswagen	Deutschland	17	118 376,6	1 391,7	29	7 680,0
Fortis*	Belgien	18	112 351,4	4 896,3		
Crédit Agricole*	Frankreich	19	110 764,6	7 434,3		
American Intl. Group*	USA	20	108 905,0	10 477,0		
UBS*	Schweiz	36	84 707,6	11 257,5		
Nestlé	Schweiz	53	74 658,6	6 415,5		
Credit Suisse*	Schweiz	57	72 193,5	4 694,3		
Zurich Financial Services*	Schweiz	63	67 186,0	3 214,0		

Die Aufstellung zeigt die 20 weltgrössten Konzerne nach *Umsatz*. Die vier grössten Schweizer Konzerne besetzen unter den 100 grössten folgende Ränge: die UBS Rang 27, Credit Suisse Rang 47, Nestlé Rang 56 und Zurich Financial Services Rang 85.

* alle im Finanzsektor tätig

Konzerne schreiben die Welthandelsagenda

Sämtliche WTO-Abkommen sind durch intensives Lobbying von Konzernen in Industrieländern entstanden. Geld, Beziehungen und Netzwerke spielten die entscheidende Rolle. Diejenigen Menschen in Entwicklungsländern, die von den Abkommen besonders betroffen sind – Kleinbäuerinnen, Arbeitnehmende in KMU, Kranke, die günstige Medikamente benötigen – wurden nicht konsultiert.

American Express und das Dienstleistungsabkommen GATS

Der US-Kreditkartenmarkt war in den späten 70er-Jahren zunehmend gesättigt. Das Kreditkartenunternehmen American Express AmEx war aus diesem Grund auf der Suche nach neuen Märkten, wofür es jedoch entsprechende Rahmenbedingungen brauchte. So beauftragte im Jahr 1979 James D. Robinson, CEO von AmEx, seinen Vizepräsidenten Harry Freeman, sich um eine neue Verhandlungsrunde des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) zu kümmern. Das GATT, das lediglich den internationalen Güterhandel regelte, sollte künftig auch den Handel mit Dienstleistungen abdecken. Um dieses Ziel zu erreichen,

sprach Robinson seinem Vize ein «unbeschränktes Budget» zu.

Mit viel Geld und den richtigen Beziehungen ans Ziel

Das grosszügige Budget erlaubte es Freeman, für die notwendige Lobbyarbeit geeignete Personen in Brüssel, Tokio, Washington und New York anzustellen. Ausserdem standen im Vorstand der AmEx politische Schwergewichte wie Henry Kissinger oder der frühere US-Präsident Gerald Ford als sogenannte aussenstehende Beratende zur Verfügung. Zusätzlich sicherte sich AmEx die Unterstützung der zwei grössten Anbieter im Finanzsektor: Citicorp und American International Group AIG. Die CEOs dieser zwei Unternehmen sowie Robinson nahmen zwischen 1980 und 1986 regelmässig an Ministertreffen teil, bis schliesslich 1986 die achtjährige Uruguayrunde startete, die zur Entstehung der WTO und dem WTO-Dienstleistungsabkommen GATS führte. Freeman beschrieb im Nachhinein seine Lobbytätigkeit ausführlich: «Das Erste, was wir 1979 taten, war, die richtige Formulierung zu prägen. Wir beauftragten alle Mitarbeitenden in den drei Firmen, in Zukunft



CSI brachte das einflussreiche US-Magazin «Fortune» dazu, die 500 grössten Dienstleistungsunternehmen jährlich aufzulisten, wie dies das Magazin «Forbes» mit den Manufakturfirmen getan hatte. Dadurch konnte die Bedeutung des Dienstleistungssektors hervorgehoben werden. 1995 – nach achtjährigen zähen Verhandlungen – unterschrieben die damals 132 WTO-Mitgliedsländer das GATS-Abkommen.

Leere Versprechungen für Entwicklungsländer

Die Entwicklungsländer hatten mit dem Versprechen, dass es ihnen offen stünde, ob und welche Dienstleistungssektoren sie dem globalen Wettbewerb öffnen würden, zur Unterzeichnung des GATS-Abkommens bewegt werden können. Ausserdem wurde ihnen für ihre Landwirtschaftsprodukte der Zutritt auf die Märkte der Industrieländer zugesichert. Beide Versprechen sind auch nach 12 Jahren WTO nicht eingelöst worden. Dafür bestätigte 1997 David Hartridge, der frühere Direktor der WTO-Dienstleistungsabteilung, den ungeheuren Einfluss der Konzerne: «Ohne den enormen Druck, den der amerikanische Finanzsektor ausübte, besonders einige Firmen wie American Express und Citicorp, hätte es kein Dienstleistungsabkommen gegeben.»

Seco vertritt Position der Schweizer Banken

Ein eigenes Abkommen zu Finanzdienstleistungen konnte jedoch aufgrund des Widerstands insbesondere der asiatischen Länder erst 1997 abgeschlossen werden. Dazu brauchte es den internationalen Zusammenschluss der grössten Banken und Versicherungskonzerne aus den Industrieländern, die sich in der Financial Leaders Group FLG zusammenschlossen. Die

FLG, zu der auch die UBS gehört, strebte die Liberalisierung des Finanzsektors auf globaler Ebene an. Sie übernahm die Aufgabe, bestehende sogenannte Handelsbarrieren, also sämtliche störenden Regulierungen, in den einzelnen Ländern zu erfassen und den Unterhändlern der USA, der EU und der Schweiz zu unterbreiten. Wichtig war, dass diese Länderblöcke eine einheitliche Position vertraten. Dabei war die Zusammenarbeit zwischen Regierungen und Unternehmen entscheidend. Ein Bericht der US Coalition of Services Industries USCSI zitiert: «Konzernrepräsentanten aus mehr als 40 Ländern und Verbände aus Europa und Nordamerika trafen sich regelmässig mit den Verhandlungsführern im Bereich der Finanzdienstleistungen (...). Diese bemerkenswerte Zusammenarbeit von

Unternehmen und Regierungen führte zu einer gut abgestimmten gemeinsamen Position.» Auch in der Schweiz war und ist die Zusammenarbeit zwischen den Banken und dem Staatssekretariat für Wirtschaft Seco bemerkenswert. Die von den Banken schriftlich formulierte Position deckt sich inhaltlich exakt mit der Position, die der Bundesrat in den GATS-Verhandlungen vertritt – ungeachtet dessen, dass die meisten Entwicklungsländer negative Auswirkungen eines unregulierten Finanzsektors befürchten.

von «Finanzdienstleistungen» zu sprechen, dieser Ausdruck hatte bis anhin nicht existiert.» Freeman brachte die Mitarbeitenden sogar dazu, dass sie Journalisten ständig ermahnten, künftig in handelspolitischen Artikeln nur noch von «Gütern und Dienstleistungen» zu sprechen. Über 1600 Briefe wurden mit dieser Aufforderung an die Medien geschickt. Innert zwei Jahren war der Begriff «Güter und Dienstleistungen» im handelspolitischen Wortschatz fest verankert. Als weiteren Schritt bildeten die drei CEOs eine breite Koalition mit Unternehmen aus der gesamten Dienstleistungsbranche, inklusive Transport- und Ingenieurwesen, der Unterhaltungsbranche usw., um den US-Kongress für den Plan eines internationalen Dienstleistungsabkommens zu gewinnen. 1982 wurde dazu die Coalition of Service Industries CSI gegründet. Die



« Ohne den enormen Druck, den der amerikanische Finanzsektor ausübte, besonders einige Firmen wie American Express und Citicorp, hätte es kein Dienstleistungsabkommen gegeben. »

David Hartridge, früherer Direktor der WTO-Dienstleistungsabteilung, 1997



und das Abkommen zum «geistigen Eigentum» TRIPS

Das Abkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte an geistigem Eigentum TRIPS wurde 1995 in Kraft gesetzt. Es ist das direkte Produkt einer Industriekoalition von Mitgliedern aus den USA, der EU, Japan und der Schweiz. Entscheidend für die Schaffung des TRIPS war eine kleine Elitegruppe von CEOs der Konzerne IBM, dem Pharmakonzern Pfizer sowie dem Chemiekonzern DuPont. Der frühere Pfizer-Konzernchef Edmund T. Pratt war bei den TRIPS-Verhandlungen als offizieller Berater des US-Handelsvertreters dabei und sagte zum Bestreben der Konzerne und zur Zusammenarbeit mit den Handelsdelegierten: «Unsere gemeinsame Anstrengung ermöglichte es uns, ein globales Netz von Spitzenleuten aus dem Privatsektor zu schaffen, das die Grundlage für das legte, was schliesslich das TRIPS-Abkommen wurde.»

Wenige Gewinner und viele VerliererInnen

Das TRIPS verpflichtet alle WTO-Mitgliedstaaten, Mindestanforderungen beim geistigen Eigentum zu erlassen, darin eingeschlossen sind Urheberrechte, der Markenschutz oder Patente. Das Abkommen öffnet der Patentierung von gentechnolo-

gisch veränderten Organismen Tür und Tor. Durch die Patentierung von Saatgut beispielsweise wird dieses zum Eigentum von Saatgutkonzernen. Dies bedeutet für die Bäuerinnen und Bauern, dass sie von Konzernen abhängig werden und das Recht verlieren, eigenes Saatgut aus der Ernte zu gewinnen, es mit anderen Bauern zu tauschen oder weiterzuverkaufen.

Vom Abkommen betroffen sind auch Millionen von Aidskranken in Entwicklungsländern, denen der Zugang zu günstigen Medikamenten erschwert wurde. Solche negativen Folgen wurden den Entwicklungsländern erst später bewusst. So erkämpften sie sich 2001 das Recht, Massnahmen zur öffentlichen Gesundheitsversorgung, einschliesslich der Produktion oder Einfuhr von günstigen Medikamenten, zu erlassen. Die dazu notwendigen Prozeduren sind jedoch noch immer so kompliziert angelegt, dass es zur Produktion von Generika viel Zeit und finanzielle Mittel braucht.



und das Landwirtschaftsabkommen

«Das WTO-Landwirtschaftsabkommen müsste eigentlich Cargill-Abkommen genannt werden», schrieb Vandana Shiva, die berühmte indische Umweltaktivistin. Denn es war Dan Amstutz, der frühere Vizepräsident des weltweit grössten mit Getreide handelnden transnationalen Konzerns Cargill, der den ursprünglichen Abkommens-text verfasste. Für Cargill war der Zugang zu neuen Märkten, insbesondere in asiatischen Ländern, ein primäres Ziel.

Bereits zeigt sich durch das WTO-Landwirtschaftsabkommen eine stärkere Konzentration in der Produktion wie auch im Handel von Landwirtschaftsprodukten, die im Nahrungsmittelsektor ärmere Produzierende verdrängt. Die Agrarexporteure fordern einen radikalen Zollabbau im Landwirtschaftssektor. Kleinproduzenten und -produzentinnen verlieren damit die Möglichkeit, ihre Produkte gegen die billigen Importe zu schützen und auf den lokalen Märkten zu verkaufen. So fühlen sich beispielsweise die Bauern in der Bergprovinz Benguet auf den Philippinen, nur sechs Fahrstunden nördlich der Hauptstadt Manila, von Zollsenkungen aufgrund des WTO-Abkommens bedroht. Noch pflanzen sie auf

kleinen traditionellen Terrassen Gemüse und Reis an. «Es sollte den philippinischen Bauern zugestanden werden, primär den philippinischen Markt zu bedienen. Nun aber überschwemmen Zwiebeln und Karotten aus China, Brokkoli und Blumenkohl aus Australien, Bohnen und Reis aus den USA und sogar Kartoffeln aus Belgien und den Niederlanden den einheimischen Markt. Dabei werden absurde Lieferwege zurückgelegt», sagt der Kleinbauer John Kim gegenüber der «Financial Times». Auch die Hühnerproduzenten befinden sich in einer ähnlichen Situation: Seit dem Februar 2006 haben sich die Hühnerimporte aus den USA in die Philippinen verdoppelt.

Subventionen für Grossbetriebe

Der Agrarsektor hat aber nicht nur mit der landwirtschaftlichen Produktion zu tun, sondern auch mit der Chemieindustrie, die Pestizide herstellt, mit Saatgutfirmen, mit der Nahrungsmittel verarbeitenden Industrie sowie dem Gross- und Einzelhandel. Dieses sogenannte Agrobusiness konzentriert sich zum grossen Teil auf einige wenige weltweit agierende Konzerne. Zu



« Handelspolitik ist ein Politikfeld mit dem Ziel, mehr Investitionsmöglichkeiten für europäische Konzerne zu schaffen und Exporte in Märkte von Drittstaaten zu fördern. »

Pascal Lamy, EU-Handelskommissar, 2002

den einflussreichsten und grössten gehören der Chemiekonzern Bayer, der Agrokonzern Syngenta, die Nahrungsmittelgiganten Unilever, Nestlé und Danone sowie in Europa die Supermarktketten Carrefour, Metro, Aldi und Tesco.

Durch das vom Agrobusiness forcierte WTO-Abkommen wird ein industrielles Landwirtschaftsmodell gefördert, das insbesondere die Grossfarmen bevorzugt, für Kleinbauern grosse Abhängigkeit schafft und die Biodiversität zerstört. Studien zur Finanzierung der Landwirtschaft zeigen, dass in zahlreichen Ländern vor allem die grossen Landwirtschaftsbetriebe von Un-

terstützungen profitieren. So streichen die grössten 15 Prozent der französischen Betriebe 60 Prozent der Direktzahlungen ein. Die kleinen Betriebe bekommen dagegen lediglich 17 Prozent der Subventionen. Sogar Unternehmen wie Nestlé kassieren 48 Millionen Euro, und der US-Lebensmittelmulti Kraft bekam für seinen schwedischen Ableger für die Jahre 2000 bis 2006 rund 7,4 Millionen Euro aus der EU-Kasse.

MONSANTO imagine™ und das WTO-Handelsgericht DSU

Der US-Agrarkonzern Monsanto produziert ein genetisch erzeugtes Rinderwachstumshormon. Dieses wird von Grossbauern in den USA benutzt, um die Milchleistung ihrer Kühe zu steigern. Daneben werden die Rinder auch mit den Wachstumshormonen Östradiol und Testosteron behandelt. Die EU verbot 1989 die Einfuhr von hormonbehandeltem Rindfleisch und Milch von hormonbehandelten Rindern. Das Verbot bezog sich auch auf Produzenten in EU-Ländern. Daraufhin lancierte Monsanto eine starke Lobbyingkampagne, die sowohl Verbände in den USA als auch in der EU dazu aufforderte, Druck auf die EU-Kommission zu erzeugen, das Verbot aufzuheben. Aktiv wurden zum Beispiel FEDESA, die wichtigste Lobbyorganisation der europäischen Tiermedizinindustrie, sowie der europäische Verband der Pharmaindustrie EFPIA. Auf der anderen Seite lobbyierten die Konsumentenorganisationen, welche die EU-Kommission überzeugen konnten, das Verbot aufrechtzuerhalten. Denn immer mehr Hinweise deuteten darauf hin, dass die Verabreichung gewisser natürlicher und synthetischer Hormone an Rinder mit dem Auftreten von Krebs bei Menschen zusammenhängen könnte.

Die WTO-Streitschlichtung entschied jedoch im Sinne der Konzerne. Die EU wende die «Vorsorgemassnahme» – nämlich das Verbot von hormonbehandeltem Fleisch – zu Unrecht an. Die EU ist nun verpflichtet, jährliche Zahlungen an die USA und Kanada im Wert von 116,8 Millionen US-Dollar zu leisten. Damit werden die Interessen der beteiligten Konzerne höher gewichtet als berechnete Konsumenteninteressen.



Europäische Konzerne als aufstrebende Lobbymacht

Früher waren vor allem Konzerne aus den USA Weltmeister im Lobbyieren. Doch seit Global Players ihren Hauptsitz in die EU verlegt haben, ist auch Brüssel zu einem Eldorado für Unternehmenslobbyisten geworden. Regierungsvertreter empfangen die Wirtschaftsleute mit offenen Armen.

In den 90er-Jahren haben mehr als die Hälfte der 100 weltweit grössten multinationalen Konzerne ihren Hauptsitz in die EU verlegt. Seither ist die Anzahl der Lobbyisten in der EU-Hauptstadt sprunghaft angestiegen: Etwa 15000 sind als professionelle Interessenvertreter in Brüssel tätig. Damit kommt auf jeden EU-Beamten ein Lobbyist oder eine Lobbyistin. Nur 10 Prozent arbeiten für Umwelt- und soziale Organisationen. Die jährlichen Lobbyingausgaben in Brüssel werden auf bis zu einer Milliarde Euro geschätzt. Somit handelt es sich beim Lobbyinggeschäft um eine eigentliche Wachstumsindustrie.

Die wichtigsten Akteure im Lobbyinggeschäft

Eine der wichtigsten Lobbyinggruppen sind Unternehmensverbände wie zum Bei-

spiel die europäische Arbeitgeberorganisation UNICE (Union of Industrial and Employers' Confederation of Europe). Diese Unternehmensverbände sprechen als Dachverbände mit einer Stimme für sämtliche Mitglieder einer Branche, einschliesslich kleiner und mittlerer Unternehmen. Diese Unternehmensverbände müssen jedoch seit Neuerem mit Lobbyisten ganz anderer Art, die insbesondere die Interessen international agierender Konzerne vertreten, konkurrenzieren: mit kommerziellen Lobbyisten oder sogenannten «CEO-groups», mit Gruppen von Vorstandsvorsitzenden von Konzernen. Ein Beispiel einer solchen «CEO-group» ist der runde Tisch der Industriellen (European Round Table) ERT,

Lobbying

Der englische Begriff Lobbying steht wörtlich für Vorhalle oder Wartehalle. Lobbying kann definiert werden als Überzeugungsarbeit bei politischen EntscheidungsträgerInnen. Es wird von Interessenverbänden oder kommerziellen Lobbyisten, etwa Beratern bestimmter Konzerne, betrieben mit dem Ziel, Entscheide öffentlicher Instanzen, zum Beispiel Gesetzgebungsprozesse, zu beeinflussen.

der die Interessen der 45 grössten europäischen Konzerne – inklusive der Schweizer Global Player Nestlé und Roche – vertritt. Der ERT wurde 1983 als privater Kreis 17 europäischer Industrieller gegründet und spielte in seinen Lobbyingbemühungen zur Entstehung der WTO eine zentrale Rolle. Den konzerneigenen Lobbyisten oder Public-Relations-Agenturen, die entweder Beratungen in direktem Lobbying anbieten oder die Unternehmenskommunikation übernehmen, kommt ebenfalls eine wichtige Rolle zu. Andere Lobbygruppen sind Vertretungen von Staaten, nationale und die internationale Handelskammern und sogenannte Thinktanks, Denkfabriken, die alle mit der Wirtschaft eng verbandelt sind.

Regierungsinteressen spiegeln Konzerninteressen

Es liegt in der Verantwortung von Regierungen, die unterschiedlichen Lobbyinginteressen, seien sie wirtschaftlicher, ökologischer oder sozialer Natur, in einer Balance zu halten. Leider ist dies nicht der Fall: Regierungen gewähren der im Land ansässigen Wirtschaft einen beinahe unbeschränkten Zugang zu Informationen und fragen sie gar um Rat bei der Formulierung der zukünftigen Handelspolitik. So meinte der EU-Handelskommissar Pascal Lamy 2002: «Handelspolitik ist ein Politikfeld mit dem Ziel, mehr Investitionsmöglichkeiten für europäische Konzerne zu schaffen und Exporte in Märkte von Drittstaaten zu fördern. Die Kommission kann nur dann mit Erfolg die bestmögliche Handelspolitik aushandeln, wenn die Geschäftsleute Europas ihr mitteilen, welche Politik sie wünschen.» Und ein einflussreicher Brüsseler Lobbyist meinte zu seinem Verhältnis zu VertreterInnen der EU-Kommission: «Wir

arbeiten in der Tat gut zusammen, wir sprechen beinahe täglich mit ihnen, telefonisch, in ihren Büros, oder sie kommen zu uns.» Während Nichtregierungsorganisationen im Umwelt- und Sozialbereich nur spärlich über den aktuellen Stand der WTO-Verhandlungen unterrichtet werden, werden Lobbyisten von Konzernen vor jeder wichtigen Entscheidung persönlich kontaktiert. Die Lobbyingkanäle und die damit verbundenen Geldflüsse verlaufen oft innerhalb einer kleinen Personengruppe und sind höchst intransparent. Die Entscheidungen betreffen jedoch Hunderte von Millionen von Menschen, die keinerlei Informationen über die geplante Handelspolitik ihrer Regierungen haben. Die Ver-

Verbandelung von WTO und Business

Die WTO ist offiziell eine Regierungsorganisation zwischen 150 Staaten. Die Verbandelung zwischen WTO und einseitigen Wirtschaftsinteressen grosser Konzerne wird aber durch das Personenkarussell mehr als deutlich:

David Hartridge, von 1993 bis 2000 Direktor der Abteilung «WTO und Dienstleistungen», wurde nach seiner Amtszeit Direktor der Rechtsberatungsfirma White & Case. Diese ist einflussreiches Mitglied des European Services Forum ESF sowie der US-Dienstleistungscoalition US Coalition of Services Industries USCSI. Als Ziel verfolgt sie, die Dienstleistungssektoren weltweit zu liberalisieren und «störende» inländische Gesetzgebungen abzuschaffen.

Peter Sutherland, von 1993 bis 1995 Direktor des GATT (Vorläufer der WTO), ist heute Präsident (Chairman) der Investmentbank Goldman Sachs sowie Aufsichtsratsmitglied der Royal Bank of Scotland. Beide Finanzinstitute sind höchst einflussreiche Mitglieder des European Services Forum ESF. Vor seinem Amt als Chairman war Sutherland im Verwaltungsrat der ABB tätig.

bandelung zwischen Politik und Wirtschaft kann auch darum so gut funktionieren, weil beide Seiten dieselbe Ideologie vertreten, nach der offene Märkte und das Agieren von Konzernen allgemein zu mehr Wohlstand führen. Durch den damit verbundenen Trickle-Down-Effekt – wenn es den grossen gut geht, geht es auch den kleinen gut – würden die Gewinne schliesslich auch der Bevölkerung in den Entwicklungsländern zugute kommen. Diese Hoffnung sprach in der Schweiz auch Bundesrätin Doris Leuthard nach ihrer sechstägigen Chinareise mit Wirtschaftsvertretern aus.

Auch EU fordert mehr Transparenz

Nachdem das intransparente und aggressive Lobbying der Wirtschaft nach einem Bestechungsskandal in den USA

rund um den einflussreichen US-Lobbyisten Jack Abramoff zunehmend in die Kritik geriet, forderte die Europäische Kommission im Mai 2006 von den rund 15 000 in Brüssel tätigen Lobbyisten mehr Transparenz. Die Öffentlichkeit wolle wissen, wer mit welchen Interessen den Kontakt zu EU-Beamten, Parlamentariern und Regierungsvertretern suche, sagte Kommissionsvizepräsident Siim Kallas. Er schlug deshalb vor, eine Meldeliste für alle Brüsseler Lobbyisten einzurichten. Darin sollten sie angeben, für wen sie arbeiten und von wem sie finanziert werden. Vielen in Brüssel tätigen NGO, beispielsweise Greenpeace, gehen die Pläne der Kommission zu wenig weit. Sie haben sich zur Alliance for Lobbying Transparency and Ethics Regulation zusammengeschlossen und fordern ein gesetzlich verpflichtendes Lobbyistenregister.



« Wir arbeiten in der Tat gut zusammen, wir sprechen beinahe täglich mit ihnen, telefonisch, in ihren Büros, oder sie kommen zu uns. »

Brüsseler Lobbyist über sein Verhältnis zu VertreterInnen der EU-Kommission

Auf Reisen mit Doris Leuthard

Steffen Klatt – Die Interessenvertretung der Schweizer Wirtschaft ist zu Hause gut vernetzt. Und im Ausland gut vertreten. Für gewisse Interessen greift man dafür auch mal tief in die Tasche.

Bundesrätin Doris Leuthard hat im Juli 2007 während sechs Tagen China besucht. Begleitet wurde sie auf ihrer Wirtschaftsmission von zwei Dutzend Chefs von Unternehmen und Verbänden. Zu ihnen gehörten Economiesuisse-Chef Gerold Bühler, Novartis-Verwaltungsrat Alexandre Jetzer, Swiss-Chef Christoph Franz, Vertreter der UBS, der Credit Suisse, der Zurich Financial Services, der ABB wie auch kleinerer Unternehmen. Damit war der Chinabesuch eine der grössten Schweizer Wirtschaftsmissionen überhaupt. In diesem Jahr war Doris Leuthard bereits in Brasilien und Südafrika, weitere Reisen folgen. Die Auswahl der TeilnehmerInnen aus der Wirtschaft überlässt das Staatssekretariat für Wirtschaft jeweils der Economiesuisse. Einzige Bedingung: Die Teilnehmenden müssten aus der Chefetage des jeweiligen Unternehmens stammen, sagt Christophe Hans, Kommunikationschef des Volkswirtschaftsdepartements.

Zeitgleich verhandelten in Savognin GR Handelsdiplomaten der Schweiz und Japan über ein Freihandelsabkommen. Wirtschaftsvertreter waren nicht geladen. Aber sie werden in die Arbeit am Abkommen einbezogen. Ein Vertreter von Economiesuisse ist bereits zweimal nach Japan gereist, um dort mit den Kollegen des Wirtschaftsdachverbandes Nihon Keidanren zu sprechen. Die Economiesuisse koordiniert auch die Mitarbeit der Wirtschaftsverbände und der in Japan vertretenen Schweizer Firmen an der Schweizer Position. Eine Keidanren-Delegation hat die Schweiz besucht. Der Wirtschaftsdachverband spielte eine wichtige Rolle, um das anfängliche Zögern der Regierung in Tokio zu überwinden. Nun verhandelt Japan mit der Schweiz als dem ersten europäischen Land über ein solches Abkommen.

Auf du und du in Politik und Wirtschaft

Der Einbezug der Wirtschaft in die Aussenhandelspolitik der Schweiz entspricht ihrem Einfluss auf die Wirtschaftspolitik generell: Man kennt sich, informiert einander, stimmt die Positionen ab. Der Einfluss geht über die Vernehmlassungen



Bundesrätin Doris Leuthard (Mitte) öffnet der Schweizer Wirtschaft in China die Türen.

Bild: Keystone

hinaus, die auch anderen Organisationen offenstehen. Diese für die Schweiz typische Verflechtung von Wirtschaft und Politik im Milizsystem hat das Aufkommen einer «Lobbyindustrie», wie sie in den USA und bei den EU-Institutionen existiert, bisher verhindert. Es gibt ein paar mächtige Verbandsvertreter, etwa Thomas Cueni, Generalsekretär von Interpharma, und Urs Roth, Chef der Bankiervereinigung. Aber oft holen sich die Verbände ihre Chefs und Verwaltungsräte aus dem Parlament und ersparen sich so teure Lobbyisten. Die enge Vernetzung zwischen Politik und Wirtschaft bildet für die Schweizer Verhandlungsposition einen Trumpf, weil die verschiedenen Interessen relativ leicht unter einen Hut gebracht werden können. Diese Verflechtung

hat es Schweizer Diplomaten auch immer wieder erlaubt, in die Verhandlungen sehr konkrete Ideen einzubringen. «Wir sind eine Grossmacht der Ideen», sagt einer von ihnen. Der Sitz der Welthandelsorganisation (WTO) in Genf bietet zudem einen Heimvorteil.

Die Schweiz konnte diese Stärke so lange auch in der WTO ausspielen, als diese eine Organisation der westlichen Industriestaaten war. Lange reichte für einen Entscheid in der WTO eine Einigung der USA und der EU. Die Schweiz als europäisches, aber wirtschaftsliberales Land hatte gute Verbindungen zu beiden und konnte ihre Positionen gut durchsetzen. Als im August 2003 die grossen Entwicklungsländer sich um Brasilien und Indien in der G-20 zusammenschlossen und die Öffnung der westlichen Agrarmärkte auf die Tagesordnung setzten, war es mit der besonderen Rolle der Schweiz vorbei. Im Kräfterdreieck USA-EU-G-20 hat sie heute keinen Platz mehr. Mit der Konzentration der laufenden Liberalisierungsrunde, der sogenannten Doha-Runde, auf die Landwirtschaft, ist sie als einer der grössten Agrarprotektionisten an den Rand gedrängt.

Wirtschaftlich gesehen gehört die Schweiz zu Europa

Die Schweizer Wirtschaft hat jedoch andere Wege gefunden, sich Gehör zu verschaffen. Die wichtigen Schweizer Verbände sind Vollmitglieder der europäischen Dachverbände. So gehört Economiesuisse BusinessEurope an, Swissmem dem Europäischen Maschinenbauerverband Orgalime und die Bankiervereinigung dem Europäischen Bankenverband. Die Zugehörigkeit zu solchen Organisationen öffnet den Zugang zur EU-Kommission und zu interna-

tionalen Organisationen wie der WTO. Die Economiesuisse als grösster Schweizer Wirtschaftsverband hat auch einen Vertreter in Brüssel. Die Bankiervereinigung lässt sich durch einen – gut vernetzten – Anwalt vertreten. Die meisten anderen Verbände, von Swissmem bis zum Bauernverband, schicken ihre Spezialisten jeweils zu wichtigen Sitzungen nach Brüssel. Doch die Konkurrenz ist gross: Die Zahl der Interessenvertreter in Brüssel wird auf 15 000 geschätzt.

Allerdings zählt in Brüssel nicht die Zahl der VertreterInnen, sondern die Qualität der Vorschläge. Und da wird die Seriosität der Schweizer Interessenvertreter geschätzt. Die EU-Kommission, die mit etwa 30 000 Beamten praktisch die gesamte Wirtschaftsgesetzgebung Europas schreibt, ist mehr als offen für die Anregungen aus der Wirtschaft.

Wenn sich die Branchen europaweit einig sind, können sie denn auch die euro-

päische – und letztlich auch die in der Schweiz geltende – Gesetzgebung und die Handelspolitik der EU mitprägen. Die Schweizer Verbände spielen dabei immer wieder eine einflussreiche Rolle. Das zeigt

Leuthard, Deiss, Cotti und Co.

Die Bundesrätin Doris Leuthard kennt Gerold Bühler ebenso wie Swissmem-Chef Johann Schneider-Ammann aus dem Nationalrat. Parteikollegen der Christdemokratin sitzen in zahlreichen Verwaltungsräten. So sitzt CVP-Fraktionschef Urs Schwaller im Verwaltungsrat von Liebherr Maschinen in Bulle FR. Philipp Stähelin, ihr Vorgänger an der CVP-Spitze, präsidiert die Zuckerfabriken Aarberg und Frauenfeld. Der Schwyzler Bruno Frick präsidiert die «Délégation culturelle et économique de Taipei», eine Interessenvertretung Taiwans. Ehemalige Bundesräte lassen sich von Firmen in Dienst stellen: Leuthards Vorgänger Joseph Deiss ging in den Verwaltungsrat des Milchkonzerns Emmi, Deiss' Vorgänger Flavio Cotti übernahm die Führung des Internationalen Beirats der Credit Suisse.

«Konzernrepräsentanten aus mehr als 40 Ländern und Verbände aus Europa und Nordamerika trafen sich regelmässig mit den Verhandlungsführern (...). Diese bemerkenswerte Zusammenarbeit von Unternehmen und Regierungen führte zu einer gut abgestimmten gemeinsamen Position.»

Bericht der US Coalition of Services Industries USCSI



die Chemie- und Pharmaindustrie. Diese war bei der bisher letzten, 1995 abgeschlossenen Liberalisierungsrunde, der Uruguay-Runde, der eigentliche Blockadebrecher. Damals einigten sich die grössten Chemie- und Pharmaproduzenten der Welt, vor allem die EU, die USA und die Schweiz, die Zölle für eine Reihe von Pharmaprodukten ganz abzuschaffen und für Chemieprodukte zu begrenzen. Diese Einigung brachte der Industrie Einsparungen in Millionenhöhe und den zerstrittenen Staaten den politischen Durchbruch.

In der derzeitigen Doha-Runde hat es ebenfalls einen Durchbruch gegeben, bei dem die Schweizer Industrie eine zentrale Rolle gespielt hat: Vor der WTO-Konferenz von Cancún 2003 akzeptierten die grossen Pharmaunternehmen eine Einschränkung des Patentschutzes bei Medikamenten, die

International weit vorn

Stk. Vertreter der Schweizer Wirtschaft haben oft eine einflussreiche Stellung in internationalen Wirtschaftsverbänden. So ist Roche-Chef Franz Humer Vizepräsident der Europäischen Vereinigung der Pharmaindustrie (EFPIA), dessen Verwaltungsrat Novartis-Chef Daniel Vasella und Interpharma-Chef Cueni angehören. Humer gehört wie Nestlé-Chef Peter Brabeck dem European Round Table of Industrialists an. Diese Vereinigung von 40 Spitzenmanagern ist eine der einflussreichsten Interessenvertretungen überhaupt. Der Chef der Holcim-Tochter in Mexiko, Pierre Froidevaux, gehört dem Verwaltungsrat der Internationalen Handelskammer (ICC) an. Das ICC-Schiedsgericht, eine der wichtigsten Instanzen zur Schlichtung von Streitigkeiten zwischen Unternehmen, wird von einem Schweizer geleitet. UBS und CS haben beide einen Vertreter in der Führung von Swift, einer Genossenschaft Tausender Banken weltweit, welche die grenzüberschreitenden Geldüberweisungen organisiert.



Werden in dieser fröhlichen Runde auch die Menschenrechtsverletzungen thematisiert? Dante Martinelli, Schweizer Botschafter in China (2. von links), Doris Leuthard und (4. von rechts) Lukas Utiger, Vertreter der Lonza-Geschäftsleitung

Bild: Keystone



« Unsere gemeinsame Anstrengung ermöglichte es uns, ein globales Netz von Spitzenleuten aus dem Privatsektor zu schaffen, das die Grundlage für das legte, was schliesslich das TRIPS-Abkommen wurde. »

Edmund T. Pratt, ehem. Pfizer-Konzernchef

für Epidemien wie Aids in den ärmsten Ländern der Welt bestimmt sind. Ohne diese Zustimmung von Firmen wie Novartis und Roche wären die Doha-Verhandlungen schon damals blockiert worden.

UBS spendet für Obama, die CS für Giuliani

Einige Schweizer Unternehmen sind so gross, dass sie ihre eigene Aussenpolitik betreiben. Das gilt vor allem für die Grossbanken UBS und Credit Suisse. Die wichtigsten Orte für Bankeninteressen sind neben Brüssel vor allem Basel und Washington. Am Rhein setzt der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht, der zur Bank für Internationalen Zahlungsausgleich gehört, die Standards für die Aufsicht der Banken weltweit. Im Ausschuss sind die Zentralbanken zehn wichtiger westlicher Industriestaaten vertreten, darunter die Schweizer Nationalbank. In Washington vertreten die UBS, die CS und einige andere ausländische Grossbanken ihre gemeinsamen Interessen über das Institute of International Bankers. Daneben versuchen

sie ihre besonderen Interessen gemäss den Regeln des amerikanischen Politikbetriebes mit Spenden zu fördern. So ist die UBS im ersten Quartal 2007 der grösste Spender für den demokratischen Präsidentschaftskandidaten Barack Obama gewesen. Dieser erhielt von der UBS mindestens 140 000 Dollar, so viel wie von keinem andern Unternehmen. Die CS zahlte nur knapp 50 000 Dollar. Dafür erhielt der ehemalige New Yorker Bürgermeister, der Republikaner Rudy Giuliani, von der CS fast 100 000 Dollar, während die UBS «nur» 60 000 Dollar gab. Doch Spenden können das Wohlwollen der Empfänger nicht garantieren: Obama unterstützt ein Gesetzesvorhaben, mit dem die Schweiz und andere kleinere Finanzplätze wegen der Beihilfe zur Hinterziehung von US-Steuern auf eine schwarze Liste gesetzt werden sollen.

Schweizer Unternehmen und ihre Verbände betreiben eine sehr effiziente Interessenvertretung. In Zeiten der Globalisierung ist es für sie aber schwieriger geworden, ihre Interessen durchzusetzen.

Auch die EvB lobbiiert in Sachen WTO

Seit Bestehen der WTO hat die EvB das intransparente Zustandekommen der Schweizer Position in den WTO-Verhandlungen kritisiert. Im Jahr 2001 schuf das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco dann die sogenannte «Verbindungsgruppe WTO/NGO». Diese trifft sich alle vier bis sechs Monate in Bern und soll helfen, den Informationsaustausch zu verbessern. An dieser Sitzung nehmen nebst entwicklungspolitischen und Umweltorganisationen, Gewerkschafter und VertreterInnen des Bauernverbands sowie der verschiedenen Bundesämter und der Wirtschaft teil. Es ist eine Möglichkeit, Anliegen und Kritik vorzubringen und die Argumente der WirtschaftsvertreterInnen – von Economiesuisse, den Banken, der Uhren- und Pharmaindustrie sowie des Seco – im Originalton zu vernehmen.

Wirtschaft klar im Vorteil

Die EvB gibt zur WTO-Politik und ihren Auswirkungen auf ärmere Länder regelmässig Studien in Auftrag. Sie verfasst Positionspapiere, die sie mit Fachleuten sowie mit den Verantwortlichen der Bundesämter, die die offiziellen Schweizer Positionen formulieren, diskutiert. Ausserdem pflegt

sie Kontakte zu Parlamentarierinnen und Parlamentariern, die sie mit Informationen beliefert. Oft verlangen diese danach vom Bundesrat mit einer Interpellation genaue Auskunft über das Verhalten der Schweizer Regierung. Die Antwort des Bundesrats ist zwar oft sehr ausweichend, ergibt aber dennoch «Stoff» für weiteres Nachfragen. Wichtig ist, dass sich die EvB als Fachkraft ausweisen kann, die über technische Details Bescheid weiss. Das Lobbying der EvB hat aber klare Grenzen: Zwischen zwei Unterredungen mit dem Seco innerhalb von sechs Monaten sind ganze Wirtschaftsdelegationen mit dem Bundesrat dreimal in die grösseren Entwicklungsländer gereist. Dies mit dem Ziel, für die Schweizer Wirtschaft neue Märkte zu schaffen. Sie hatten jedes Mal mindestens eine Woche Zeit zum gegenseitigen Austausch, verbunden mit Abendessen und persönlichen Gesprächen. Die intensiven Kontakte zwischen Wirtschaft und Politik widerspiegeln sich danach in der offiziellen Schweizer Position, die sich insbesondere im Industrie-, Finanz- und Pharmasektor eins zu eins mit den Wünschen der Branchenvertreter deckt.



« Der Bundesrat muss in den Freihandelsverträgen die Menschenrechte und den Umweltschutz ins Zentrum stellen. »

Marianne Hochuli, Fachbereichsleiterin Handelspolitik

Öffentlicher Druck ist notwendig

Als zentrale Aufgabe macht die EvB die technische WTO-Sprache einem grossen Publikum verständlich und sie zeigt auf, welche Auswirkungen die von der Schweiz unterstützten WTO-Abkommen auf Entwicklungsländer haben. Um das Verhalten des Bundesrats und des ausführenden Bundesamts Seco auch nur ansatzweise beeinflussen zu können, ist oftmals öffentlicher Druck wirksamer als die spärlichen Lobbyinggespräche. Dies hat die von der EvB im Jahr 2001 lancierte Postkartenkampagne «Kein Ausverkauf des Service public an die WTO» gezeigt.

20 000 Unterschriften aus der Bevölkerung konnten damals beim Bundesrat deponiert werden. Seither wissen die Unterhändler, dass sie bei jedem Schritt, den sie

in den WTO-Verhandlungen gehen, scharf beobachtet werden. Ganz wichtig ist auch die Vernetzung der EvB mit Menschen und zivilgesellschaftlichen Organisationen in Entwicklungsländern. Um deren Stimme hier einfließen zu lassen, lädt die EvB immer wieder Delegationen aus südlichen Ländern ein und organisiert persönliche Treffen mit politischen VertreterInnen und den Medien. Und regelmässig lässt sie NGO in Entwicklungsländern wichtige Informationen aus der Schweiz zukommen, die diese wiederum für ihre Lobbyarbeit einsetzen.

Theorie ist nicht gleich Praxis

Die Trickle-Down-Theorie besagt: Wenn es einem Unternehmen in einem Gastland gut geht, kann auch die dortige Bevölkerung davon profitieren. Deswegen müssen die Rahmenbedingungen auf die Bedürfnisse der Unternehmen ausgerichtet werden. Zwei Beispiele lassen Zweifel an dieser Theorie aufkommen.

1. Kaffeebusiness in Mexiko

Nestlé

In Mexiko wird zu 80 Prozent löslicher Kaffee getrunken, 80 Prozent davon stammen aus der vor Ort ansässigen Produktionsfirma des Nahrungsmittelkonzerns Nestlé. Nestlé importiert den Rohkaffee der minderen Sorte Robusta zu noch tieferen Preisen aus Brasilien, Vietnam, Indonesien und Ecuador. Diese Importe drücken auf den mexikanischen Kaffeepreis und ermöglichen Nestlé, den Kleinbäuerinnen und -bauern vor Ort ebenfalls tiefere Preise für den Robusta-Kaffee zu bezahlen. Diese protestierten erfolglos gegen die Preisdrückerei.

Im Jahr 2003 lancierte Nestlé im Bundesstaat Veracruz, in der Region Tezonapa, ein Grossprojekt: Anstatt des bisher dort angebauten edleren Arabicakaffees soll in Zukunft Robusta angebaut werden. Die Bauern und Bäuerinnen sollen ihre Arabicapflanzen vernichten und neu Robustapflanzen setzen, die aber erst in vier bis fünf Jahren geerntet werden können. Bei der Präsentation stellte Nestlé den Campesinos hohe Absatzzahlen in Aussicht und fuhr mit vier grossen LKWs mit Süssigkeiten vor, die an die Kinder verteilt wurden. Nestlé-Chef Peter Brabeck versprach zudem ein neues Schulhaus. Im Jahr 2019 will Nestlé dort bis zu 69 000 Tonnen Robustakaffee jährlich ernten, mehr als die derzeitige gesamte mexikanische Arabicakaffeeproduktion. Doch das Projekt erntet Kritik, denn Nestlé bietet weder Preis- noch Absatzgarantien an.

Freihandelszone pflügt den Weg frei

Nestlés Grossprojekt passt exakt in eine grösser angelegte handelspolitische Strategie der USA, die eine Freihandelszone anstreben, die ganz Lateinamerika und die Karibik – mit Ausnahme Kubas – umfassen

soll. Nestlé rechnet sich damit die Chance aus, künftig den ganzen lateinamerikanischen Markt mit billig produziertem Nescafé überschwemmen zu können. Um seinen ohnehin schon riesigen Marktanteil noch zu erhöhen, kauft Nestlé zudem in ganz Lateinamerika Kaffeeunternehmen auf und schliesst die Konkurrenzbetriebe, zum Beispiel 2003 in El Salvador, wo Nestlé die alteingesessene Firma Café Listo kaufte, dichtmachte und dabei rund hundert MitarbeiterInnen entliess. Die neue Marke «Nescafé Listo» wird nun in Brasilien hergestellt.

Nachdem die internationale Hilfsorganisation Oxfam Nestlé wegen seiner Preis- und Einkaufspolitik angeprangert hatte, reagierte diese, indem sie sich nun auch mit Kleinprojekten und im Fairtrade-Bereich engagiert. Noch ein Jahr zuvor hatte CEO Brabeck am Open Forum in Davos erklärt, der Fairtrade-Bereich sei vernachlässigbar. Nestlés Fairtrade «Partner's Blend» ist selbst innerhalb der weltweiten Labelorganisation Fair Label Organisation FLO, die das Gütesiegel verliehen hat, umstritten. Man kenne den Konzern als Auftraggeber der Zwischenhändler, die die Kooperativen folgendermassen unter Druck setzen: «Wir nehmen einen Container Fairtrade-Kaffee und die restlichen zehn Container zu Weltmarktbedingungen, sonst gehen wir woanders hin», berichtet Fernando Celis von der mexikanischen Kaffee-Kleinbauernorganisation CNOC (Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleros).

Quelle: Jan Braunholz: «Der Wettlauf um die Bohne», WOZ, 19.4.2007

2. Der Machtanspruch der Grossbanken



In den Ländern Zentral- und Osteuropas stieg der Marktanteil ausländischer Banken innert nur vier Jahren von 20 auf 60 Prozent, in Estland gar innert drei Jahren von 2 auf 97 Prozent im Jahr 2000. In Mexiko kamen alle drei mexikanischen Grossbanken durch Übernahmen oder Fusionen unter ausländische Kontrolle. Heute sind 90 Prozent der ehemals mexikanischen Banken in ausländischer Hand. Erfahrungen in Osteuropa und Lateinamerika zeigen: Der Grossteil der einheimischen Banken gerät nach der Öffnung des Bankensektors unter ausländische Kontrolle. Doch verbessert sich dadurch das Kreditangebot für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), wie dies von Wirtschaftskreisen immer wieder postuliert wird?

Lokaler Bankensektor wird geschwächt

Die ausländischen Grossbanken verschärfen den Wettbewerb, da sie sich vorwiegend auf wohlhabende Einzelkunden und grosse Unternehmen konzentrieren. Um überhaupt im Geschäft bleiben zu können, sind die einheimischen Banken deshalb gezwungen, riskantere Geschäfte, inklusive Währungsspekulationen, einzugehen. Eine Weltbankstudie betont denn auch, dass der erhöhte Wettbewerb im Bankensektor für den Zusammenbruch von Banken in Chile, Argentinien, Spanien und Kenia verantwortlich war. Der Eintritt ausländischer Banken führt auch nicht notwendigerweise dazu, dass mehr Kredite ausgegeben werden. Es kann sogar das Gegenteil geschehen. In Ungarn beispielsweise stieg die Zahl der ausländisch kon-

Die Welt wird komplizierter

trollierten Finanzinstitute zwischen 1989 und 1994 von 9 auf 20 an, während die Kreditsumme um 47,5 Prozent sank. Der rasche Eintritt ausländischer Grossbanken kann den lokalen Bankensektor markant schwächen, dies wurde auch in Australien in den 80er-Jahren beobachtet. Indem die Grossbanken KMU bei der Kreditvergabe ausser Acht lassen, können sie die Entwicklung eines Landes sogar stoppen oder mindestens verlangsamen. Auch der indische Ökonom Kavaljit Singh befürchtet, dass sich in Indien die Kreditmöglichkeiten durch die geforderte Liberalisierung des Bankensektors insgesamt stark verschlechtern könnten. Während sich zwar die Kreditmöglichkeiten in den 20 grössten Städten verbessern dürften, ist auf dem Land bereits eine rapide Abnahme von Finanzinstituten zu beobachten. Insgesamt sind die Kredite an KMU in Indien zwischen 1991 und 2003 von 15 auf 11 Prozent gesunken. Obwohl diese 40 Prozent zur indischen Produktion und 34 Prozent zum Export beitragen und nach der Landwirtschaft die zweitgrössten Arbeitgebenden sind. Für KleinsparerInnen verlangen die Banken bereits höhere Gebühren, und die Spesen für ein Bankkonto werden immer höher. Nach Singh sollte die indische Zentralbank den Banken strikte Vorgaben machen, die sie verpflichten, auch in den ländlichen und ärmeren Regionen zu investieren. Genau solche Vorgaben bekämpfen aber die Schweizer Grossbanken UBS und Credit Suisse, die direkt in für sie attraktiven Entwicklungsländern lobbyieren, um vollständigen Zugang zum dortigen Finanzsektor zu erhalten. Unterstützung bekommen sie dabei von der Schweizer Regierung.



« Die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens zeigt sich darin, ob es für die Gesellschaft langfristige Werte schafft. »

Peter Brabeck, Nestlé Chairman und CEO



Noch immer herrscht ein grosses Ungleichgewicht in der wirtschaftlichen Entwicklung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Doch der Nord-Süd-Graben beginnt sich aufzuweiten. Konzerne aus dem Süden ahmen das Verhalten ihrer nördlichen Gegenparts nach.

Vor fünf Jahren noch hatten in der WTO die USA, die EU, Japan und Australien das Sagen. Heute kann bei WTO-Verhandlungen kein Entscheid ohne die Zustimmung Indiens oder Brasiliens gefällt werden. Während die wirtschaftlich bedeutenderen Entwicklungsländer ein neues Selbstbewusstsein zeigen, hat sich die wirtschaftliche Situation der 48 ärmsten Länder jedoch noch verschlechtert. Sie bestreiten gerade 0,5 Prozent des Welthandels.

Gleiche Motive für Konzerne im Süden

Seit Mitte der 90er-Jahre ist auch ein starker Zuwachs an multinationalen Unternehmen aus südlichen Ländern festzustellen. Diese tätigen besonders in südlichen, aber auch zunehmend in nördlichen Ländern Investitionen. Die 50 grössten südlichen Konzerne stammen jedoch aus den-

jenigen Entwicklungsländern, die auch von den Industrieländern als «attraktive» Investorenländer angesehen werden. Es handelt sich dabei um Brasilien, China, Indien, Kolumbien, Mexiko, Nigeria und Südafrika. China ist inzwischen gleich nach den USA der zweitgrösste Investor in afrikanischen Ländern. Die Unternehmen südlicher Länder agieren aus demselben Grund im Ausland wie ihre nördlichen Gegenparts: Sie wollen Zugang zu Rohstoffen und neuen Märkten, Know-how und gut ausgebildeten Arbeitskräften. Oft stehen strategische und politische Interessen, wie sie auch die Industrieländer verfolgen, im Vordergrund. Staatsbetriebe aus Indien und China beispielsweise konzentrieren sich stark auf Rohstoffe wie Öl und Gasfelder in afrikanischen Ländern südlich der Sahara, Zentralasien und Lateinamerika. China tätigt Investitionen in Ölraffinerien, Grossstaudämme, Strassen und grosse Infrastrukturprojekte in Ländern wie dem Sudan, Liberia, Angola und Tschad.

Immer öfter kaufen Konzerne aus Entwicklungsländern bekannte «Marken» aus Industrieländern auf. So übernahm zum Beispiel das chinesische Unternehmen Le-

novo die IBM-Personal-Computersparte. Anstatt neue Produktionskapazitäten zu schaffen, werden lediglich bestehende Unternehmen übernommen. Kürzlich erklärte der Ägypter Naguib Sawiris – der Bruder des Grossinvestors aus Andermatt –, er wolle mit seiner Orascom Telecom zur zweitgrössten der weltweit agierenden Telecom-Gruppen aufsteigen. Er sei überzeugt, dass in dieser Industrie eine globale Konsolidierung bevorstehe, an deren Ende nur eine Hand voll starker Spieler übrig bleiben würden.

Inwiefern die Bevölkerung in Entwicklungsländern vom Geschäftsgebaren ihrer Konzerne profitieren kann, ist noch kaum untersucht. Sicher aber ist, dass auch Konzerne aus Entwicklungsländern es vorziehen, anstatt ordentlich Steuern zu bezahlen, sich in Steueroasen wie die Bermudas

oder die kanarischen Kaimaninseln niederzulassen. Dadurch entgehen den Ländern dringend benötigte Gelder für die Grundversorgung aller Menschen.

Nichtregierungsorganisationen weltweit haben damit eine gemeinsame Aufgabe: Es gilt, Konzerne, ob aus dem Norden oder Süden, zur Rechenschaft zu ziehen: Sie müssen weltweit die Umwelt-, Arbeits- und Menschenrechtsnormen der Uno einhalten, eine ethische Steuerpolitik verfolgen und volle Transparenz über ihre Geschäftstätigkeit gewähren.

EvB-Argumente gegen Allgemeinplätze des Seco

Das sagt das Staatssekretariat für Wirtschaft Seco

Wenn die WTO-Verhandlungen nicht weitergehen und die sogenannte Doha-Runde nicht abgeschlossen werden kann, haben die Entwicklungsländer am meisten zu verlieren: Nämlich die Chance, sich neue Märkte zu erschliessen und ihren Anteil am Welthandel zu erhöhen.

Auf die Besorgnis der EvB, dass die WTO soziale und Umweltprobleme ausser Acht lässt, antwortet das Seco:

Die WTO ist eine Welthandelsorganisation, also eine Wirtschaftsorganisation. Sie kann nicht alle Probleme dieser Welt lösen.

Das sagt die EvB

Die bereits bestehenden WTO-Abkommen sind nur durch massives Lobbying multinationaler Konzerne aus Industrieländern zustande gekommen. Diese verschafften sich in den wirtschaftlich attraktiven Entwicklungsländern Zugang zu neuen Märkten. Auf die Realität der dort lebenden Menschen nimmt die WTO keine Rücksicht. Ein Abschluss der WTO-Verhandlungen ist daher nur wünschenswert, wenn die einzelnen Länder das Recht zurückerhalten, für sie wichtige Bereiche, beispielsweise die Landwirtschaft oder einzelne Industriesektoren, vor dem globalen Wettbewerb zu schützen.

Die WTO ist mit ihren strikten WTO-Prinzipien dafür verantwortlich, dass sich bestehende Probleme – zum Beispiel ein schlechter Zugang zu günstigen Krediten für KMU und die ärmere Bevölkerung – sogar noch verschärfen. Darum müssen die WTO-Regeln so angepasst werden, dass sie der unterschiedlichen wirtschaftlichen Situation von Ländern gerecht werden.

Jahr	Übernehmende Firma	Übernommene Firma	Kaufpreis in Milliarden \$
2007	Medi-Clinic Südafrika	Privatklinikgruppe Hirslanden, Schweiz	2,8
2006	Grösster indischer Teeproduzent TATA TEA	Wellness-Getränkeunternehmen ENERGYBRAND, USA	0,7
2006	Indisches Windenergieunternehmen SUZLON ENERGY	HANSEN TRANSMISSIONS (Getriebe, Abdichtungen), Belgien	0,5
2006	Indisches Pharmaunternehmen DR REDDY'S LAB	Generikaunternehmen BETAPHARM, Deutschland	0,5
2005	Mexikanischer Zementhersteller CEMEX	Zementhersteller RMC (UK)	4,1
2005	Grösster chinesischer Computerhersteller LENOVO	IBM-Personal-Computersparte, USA	1,25
2004	Grösster Getränkehersteller Lateinamerikas AmBeV, Brasilien	Kanadische traditionelle Brauerei, Kanada	7,8

Ausserdem darf die WTO-Liberalisierungspolitik die Ziele bestehender Uno-Sozial- und Umwelt-Konventionen nicht untergraben.

Es ist nicht verwerflich, wenn Konzerne für ihre Interessen lobbyieren. Auch Nichtregierungsorganisationen wie beispielsweise die EvB wollen ihre Interessen durchsetzen.

Unternehmen haben selbstverständlich das Recht, zu lobbyieren. Allerdings dürfen sie kein Lobbying zugunsten nationaler Gesetze oder internationaler Abkommen betreiben, die den Schutz der Umwelt und der Menschenrechte behindern oder dem Allgemeinwohl widersprechen. Allzu oft preisen sich Unternehmen damit, Verantwortung wahrzunehmen. Mit einem verdeckten und intransparenten Lobbying verfolgen sich jedoch oft Ziele, die diesem deklarierten Anspruch nicht entsprechen.

Wenn Unternehmen in einem Land Investitionen tätigen, führt dies zu Wachstum und Wohlstand auch für die Bevölkerung. Darum ist es wichtig, den Unternehmen weltweit gute Rahmenbedingungen zu gewähren.

Investitionen führen nur dann zu Wohlstand für die breite Bevölkerung, wenn Unternehmen Produktionskapazitäten und Arbeitsplätze mit guten Arbeitsbedingungen schaffen und zu einer nachhaltigen Entwicklung des Gastlandes beitragen. Von Investoren muss daher gefordert werden, Steuern zu bezahlen und einen Teil des Gewinns im Land zu belassen. Gerade solche Auflagen an Investoren sind aber seit Inkrafttreten der WTO weitgehend verboten.



« Das WTO-Landwirtschaftsabkommen müsste eigentlich Cargill-Abkommen genannt werden. »

Vandana Shiva, die berühmte indische Umweltaktivistin

Forderungen an den Bundesrat

Im Bereich Handelspolitik:

- > Menschenrechte und Umweltschutz müssen in Handelsverträgen stärker gewichtet werden als Konzerninteressen.
- > Die Schweizer Position muss sowohl in WTO-Verhandlungen als auch in bilateralen Freihandelsabkommen in einem demokratischen Prozess ausgehandelt werden. Bundesämter, die Kantonsregierungen und Gemeinden sowie Organisationen aus dem Profit- und Nichtprofitbereich müssen sich im gleichen Masse daran beteiligen können. Voraussetzung dazu ist eine frühzeitige und transparente Informationspolitik sowohl des Bundesrats als auch des verantwortlichen Staatssekretariats für Wirtschaft Seco.
- > Konzerne müssen durch rechtlich bindende UN-Regelungen zur Verantwortung gezogen werden, mit denen sie auf wirksame und überprüfbare Weise an steuerliche, menschenrechtliche, entwicklungs- und umweltpolitische sowie demokratische Pflichten gebunden werden.

In den Verhandlungen zu Industriegütern und Dienstleistungen:

- > Es darf kein Druck auf Entwicklungsländer ausgeübt werden, wichtige Wirtschaftssektoren sowohl im Industrie- als auch im Dienstleistungsbereich für den globalen Wettbewerb öffnen zu müssen. Die Bereiche des Service public müssen von den WTO-Regeln ausgeschlossen werden.

In den Verhandlungen zu Landwirtschaft und geistigem Eigentum:

- > Die Staaten müssen das Recht haben, Zölle zu erheben, um ihre Landwirtschaft vor billigen Importen zu schützen. Die Exportsubventionen nördlicher Länder müssen sofort abgeschafft und Patente auf Leben verboten werden.
- > Länder ohne eigene Pharmaindustrie sollen mit einem vereinfachten Verfahren Zwangslizenzen erteilen dürfen und so günstige Generika beschaffen können.

Auf der website www.evb.ch finden Sie weitere Informationen zum Thema Handelspolitik und eine Vielzahl von Webadressen weiterer Organisationen und Netzwerke, die sich mit den gleichen Themen beschäftigen.