

Warum Japan auf private Richter pocht

Das **Freihandelsabkommen Jifta** zwischen Japan und der EU biegt bei den Verhandlungen gerade in die Zielgerade. Streitpunkt ist nach wie vor die Form der Schiedsgerichte. Ein Thema, das zuletzt auch für öffentliche Kritik gesorgt hat. ➔ VON FELIX LILL (TOKIO)

Gerade jetzt müssen die EU und Japan zusammenarbeiten, um die Flagge des Freihandels zu hissen. Es waren Worte, die in Europa vielerorts beflügelten. Japans Premierminister, Shinzo Abe, sagte sie bei einem Besuch in Deutschland im März, und dessen Gastgeberin und Amtskollegin, Angela Merkel, nickte. Solche Statements scheinen echte Bedeutung zu haben in Zeiten, in denen in den USA, Großbritannien und anderswo der Populismus aufblüht und Abschottung beliebter ist als Öffnung.

Symbol dieser gemeinsamen Haltung soll das Freihandelsabkommen Jifta sein, über das bereits seit vier Jahren verhandelt wird. Die protektionistische Abschottung der USA hat den Verhandlungen zuletzt einen weiteren Auftrieb verliehen. Gespräche am Samstag blieben zwar ohne Ergebnis, doch hoffen beide Seiten, den Pakt noch kommende Woche zu besiegeln. Aber es mehrte sich auch Kritik. Ende voriger Woche leakte die Umweltschutzorganisation Greenpeace Dokumente über den Verhandlungsstand. Seither wird in Europa wieder einmal viel über ein Thema diskutiert: die in Jifta vorgesehenen Schiedsgerichte.

„Die japanische Seite ist sehr, sehr intransparent“, klagte diese Tage Bernd Lange, EU-Parlamentarier und Vorsitzender des EU-Handelsausschusses, der gern alle Dokumente veröffentlicht hätte. Lange sagte, er würde im Parlament gegen so ein Abkommen stimmen. Die Regelung, an die Japan sich bei Freihandelsabkommen gewöhnt hat, sieht so aus: Fühlt sich ein Unternehmen ungerecht behandelt, erlauben die internationalen Verträge, dass ein privates, geheimes Schiedsgericht einberufen wird, bei dem Kläger und Angeklagter je eigene Richter mitbringen. Zudem einigen sich beide Parteien auf einen dritten Richter, dann wird leise prozessiert und entschieden.

Japan braucht die EU. Als die Europäische Union mit den USA und Kanada Freihandelsabkommen verhandelte, war das Konzept solcher Schiedsgerichte der umstrittenste Punkt. Im Deal mit Kanada einigte man sich deshalb nach öffentlichem Widerstand auf einen per-

Japans Premier Abe steht unter Zugzwang. Der Boom, den er versprach, blieb aus.

manenten, öffentlichen Gerichtshof, der Streitfälle klären soll. Dies sei jetzt der Standard, prahlte man in Europa danach. Und in der Tat: Auch Vietnam stimmte bereits für so eine permanente, öffentliche Gerichtsbarkeit mit Europa, Singapur und Mexiko sollen bald folgen. Warum sollte das im Umgang mit Japan anders sein? Und was würde ein Deal ohne diesen selbsterklärten Richtwert der Gerichtsbarkeit bedeuten?

Die erste Frage lässt sich wohl mit dem Pragmatismus der Verhandlungsführer beantworten. Ein schnellstmöglicher Abschluss des Abkommens, findet man in Japan wie in Europa, würde ein positives Signal an die Welt senden. Als Shinzo Abe im März Europa besuchte, steuerte er neben Deutschland und den EU-Institutionen in Brüssel auch Frankreich und Italien an. Abgesehen von mit dem Brexit beschäftigten Großbritannien wurde er also bei den drei größten Volkswirtschaften Europas vorgestellt. Der japanische Premier will nämlich vor allem eines von der EU: ein Abkommen, das den Handel zwischen den beiden Wirtschaftsräumen intensiviert. Am liebsten sofort.

Denn seit US-Präsident Trump die Verhandlungen für ein groß angelegtes transpazifisches Abkommen zwischen elf Ländern abgebrochen hat, steht Abe unter Zugzwang. Seinen Wählern hat er



Die japanischen Bürger sehen das Freihandelsabkommen mit der EU deutlich gelassener als manche Europäer. // APA

versprochen, einen neuen Wirtschaftsboom hervorzurufen. Um das zu erreichen, hat er schon die formal unabhängige Zentralbank zu einer noch lockeren Geldpolitik gedrängt und seinen Finanzminister zu noch einmal erhöhten Staatsausgaben. Auch wachstumsorientierte Reformen hat er angekündigt. Bisher alles ohne viel Erfolg. Zudem fußt die als Abenomics bekannte Strategie auf der Annahme, dass die wichtige Exportindustrie erfolgreich läuft. Und Südkorea, das ähnlich wie Japan im Automobil- und Elektroniksektor exportiert, hat bereits einen Freihandelsvertrag mit der EU unterschrieben, sodass koreanische Exporteure über die Jahre expandiert haben, während japanische im Welthandel zurückgefallen sind.

Mit einem raschen Deal mit den USA hatte Shinzo Abe fest gerechnet, bis Trump Präsident wurde. Das Abkommen mit der EU könnte nun die Rettung sein. Mit der EU entstünde sogar das größte Abkommen der Welt, ein Drittel der globalen Wirtschaft wäre direkt betroffen. Für Verbraucher verspricht man sich niedrigere Preise und höhere Produktvielfalt. Die EU-Kommission geht von 400.000 zusätzlichen Jobs aus und einer Steigerung der jährlichen Wirtschaftskraft um 0,8 Prozent. EU-Exporte nach Japan könnten um ein Drittel zunehmen. Deshalb wollen vor allem die teureren deutschen Autobauer und andere Qualitätshersteller das Abkommen.

Schneller und kompetenter? Sorgen machen sich Autobauer aus Italien und Frankreich, deren kleinere Wagen eher mit jenen aus Japan in Konkurrenz stehen. Überhaupt haben beide Seiten schnell gemerkt, wie schwierig eine Einigung im Detail ist. Eine 31-Punkte-Liste mit Handelshemmnissen, die beseitigt werden müssten, hatte die EU erstellt. Japan erklärte sich willig, erwartete aber Zugeständnisse. Nach wie vor pocht man etwa auf eine schnellere Senkung der europäischen Zölle auf Autos und Landwirtschaftsprodukte. Beide Wirtschaftsräume sind zudem bekannt

dafür, Konkurrenz von außen durch Zölle, Industriestandards, Subventionen und ähnliche Hürden vom heimischen Markt fernzuhalten. Jetzt soll sich das ändern, zum Vorteil für alle.

In Europa sehen das viele Kritiker anders und machen zunehmend gegen Jifta Stimmung. Eine Wiederholung der Kampagnen gegen TTIP oder Ceta scheint möglich. Anders die Situation in Japan. Eine breite öffentliche Opposition gegen bestimmte Inhalte von Freihandelsabkommen ist in Japan nicht zu sehen. Dass das Abkommen die Leute nicht auf die Straße bringt, ist einerseits typisch für japanische Bürger, die sich mit der Äußerung ihrer Meinung häufig zurückhalten. Zudem haben zuletzt mehrere Vorhaben der Regierung, etwa ein Staatsgeheimnisgesetz und der Plan einer Verfassungsänderung, für großen Widerstand gesorgt. So scheint es, als wären viele Menschen, die eigentlich kritisch wären, des Widerstands müde.

»Japanische Betriebe klagen eigentlich nicht«, sagt der Ökonom Keisuke Iida.

Doch egal, wie stark die öffentliche Diskussion über das Freihandelsabkommen auch ist, die grundsätzliche Frage besteht: Soll mit Jifta die Justiz im Interesse kommerzieller Interessen untergraben werden? Fragt man Ingomar Lochschmidt, Österreichs Wirtschaftsdelegierten in Tokio, hört man Entwarnung. „Ich kann die japanische Seite sehr gut verstehen. Die nationale Justiz ist für den internationalen Handel nicht geschaffen“, meint Lochschmidt. Private Schiedsgerichte seien die bessere Lösung, denn die Prozesse werden nicht nur wesentlich schneller geklärt, sondern auch von kompetenteren Juristen behandelt. Zudem: „Stellen Sie sich vor, Sie müssen als Unternehmer in einem Land wie Venezuela vor einem Bezirksgericht prozessieren, wo die Justiz politisiert ist.“ Klüger wäre da, man spreche sich auf neutralem Boden aus.

ZAHLEN

400
tausend Jobs zusätzlich soll das Freihandelsabkommen mit Japan bringen, schätzt die EU-Kommission.

33
Prozent der globalen Wirtschaft wären direkt von Jifta betroffen.

Dem könnte man entgegenhalten, dass weder in Japan noch in der EU die Justiz von der Politik gesteuert wird. Warum sollten nicht auch Firmen den Weg über die ordentlichen Gerichte gehen? Keisuke Iida, Professor an der Universität Tokio und Experte für Freihandelsabkommen, verweist auf die Gewohnheit. „Japan hat mit allen Partnerländern die Ad-hoc-Regelung, dass in Streitfällen ein Gericht einberufen wird. Einen permanenten Gerichtshof für solche Fälle, wie es der EU vorschwebt, gab es hier noch nie.“ Außerdem sei so etwas nie nötig gewesen. „Im Freihandelsabkommen zwischen den USA und Kanada gibt es häufig Streitfälle, in denen private Schiedsgerichte genutzt werden. Aber mir ist kein Fall bekannt, in dem ein japanisches Unternehmen geklagt hätte. Japanische Betriebe klagen eigentlich nicht“, sagt Iida. So war er auch überrascht, als er von den Vorstellungen Europas hörte.

Einigung erwartet. Überraschung herrscht auch unter Experten aus Europa, die Japans Verhandlungspositionen seit Langem kennen. Franz Waldenberger, Ökonom und Direktor des Deutschen Instituts für Japanstudien in Tokio, hätte von Japan eine den europäischen Vorstellungen nähere Linie erwartet. „Mit privaten Schiedsgerichten grenzt man immer die Souveränität des Landes ein. So eine Konstruktion öffnet Lobbyismus Tür und Tor.“ Zudem würde die Frage der Gerichtsbarkeit keinen Unterschied für die Effektivität des Handelsabkommens machen. Je genauer ein Vertrag verhandelt sei, desto weniger Spielraum bleibe für Streitigkeiten.

Waldenberger und Lochschmidt erwarten, dass sich die Parteien auf die europäische Position einigen werden. „Die Verhandlungspositionen sind leicht asymmetrisch. Japan will das Abkommen derzeit wohl etwas dringender als Europa“, meint Franz Waldenberger mit Verweis auf die Lage von Premier Abe. Dann bliebe die Frage, wie sehr Europa auf seine Standards pochen will, die es sich selbst gesetzt hat. ///