

Investitionsschutzabkommen: mehr Rechtssicherheit oder Verzicht auf Souveränität?

Einer der wesentlichen Streitpunkte zwischen den USA und der EU bei der Aushandlung des Transatlantischen Freihandelsabkommens sind die Regelungen zum Investitionsschutz. Dies soll eigentlich Investoren davor schützen, durch veränderte rechtliche Rahmenbedingungen Verluste zu erleiden. Es zielt aber auf die Wirtschaftsverfassung von Nationalstaaten, denn die Profitabilität der Investitionen ist vor allem durch Änderungen des Arbeits-, Verbraucher- und Umweltschutzes betroffen. Sollte es hier zu Klagen kommen, könnte dies die politische Souveränität von Staaten gefährden.

Henning Klodt

Transparenz verbessern, Missbrauch erschweren

Die Bundesrepublik Deutschland hat in den vergangenen Jahrzehnten insgesamt 139 Investitionsschutzabkommen mit anderen Ländern geschlossen, ohne dass auch nur eines davon in der Öffentlichkeit besonders wahrgenommen worden wäre. Bei den Verhandlungen zur Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) ist alles anders. Die in diesem Abkommen vorgesehenen Investitionsschutzbestimmungen haben sowohl in Deutschland als auch in vielen anderen EU-Ländern massive Proteste hervorgerufen.

Die öffentliche Kritik am Investitionsschutzkapitel der TTIP entzündet sich an folgenden Punkten:

- Die Schiedsgerichte, vor denen die Streitigkeiten zwischen internationalen Investoren und den Regierungen ihrer Gastländer ausgetragen werden, sind im Investitionsschutzabkommen üblicherweise nicht mit öffentlich bestellten Richtern, sondern mit Privatpersonen besetzt. Es wird also, so die Kritik, eine Paralleljustiz aufgebaut, von der die reguläre Rechtsprechung ausgehebelt werden könnte.
- Sowohl die Prozessunterlagen als auch Verhandlungen vor diesen Schiedsgerichten sind in der Regel nicht-öffentlich und gelegentlich sogar der parlamentarischen Kontrolle entzogen.
- Die Anspruchsgrundlagen, auf die sich die klagenden Investoren berufen können, sind meist recht allgemein und schwammig formuliert. Die Standardformulierung lautet, dass Investoren ein Anrecht haben auf „faire und billige Behandlung“ (fair and equitable treatment).

Auch das Verbot der „indirekten Enteignung“ ist in den meisten Investitionsschutzabkommen zu finden. Diese Begriffe lassen weite – wie die Kritiker meinen: zu weite – Auslegungsspielräume.

- Gegen die Schiedssprüche dieser Gerichte gibt es keine Revision, weder im Rahmen von übergeordneten Schiedsgerichten noch im Rahmen der nationalen Rechtsprechung. Die Schiedsgerichte nehmen damit – so die Kritik – erst recht den Charakter einer unkontrollierten Paralleljustiz an.
- Anders als bei Schiedsgerichten supranationaler Institutionen wie der WTO oder der World Intellectual Property Organization (WIPO) sind die Urteile der Schiedsgerichte unmittelbar gegen die beklagten Gastländer vollstreckbar. Das erhöht zwar die Durchschlagskraft der Schiedssprüche, macht aber die beklagten Regierungen relativ hilflos gegen willkürliche Urteile.

Beflügelt wurde die Kritik an den geplanten Investorenschutzregeln der TTIP nicht zuletzt dadurch, dass die Europäische Kommission zunächst weitgehend unter Ausschluss der Öffentlichkeit mit der US-Regierung verhandelt hatte und wenig Neigung zeigte, ihre Karten offen auf den Tisch zu legen. Sie begründete dies damit, dass solch eine Vorgehensweise bei internationalen Verhandlungen durchaus üblich sei, da man ansonsten strategische Nachteile im Verhandlungspoker mit der Gegenseite hinnehmen müsste. Dieses Argument ist zwar aus Sicht der Verhandlungsdelegationen nachvollziehbar, aber es steht in demokratisch verfassten Gesellschaften auf einem schwachen Fundament.

In diesem Punkt hat die EU-Kommission ihr Verhalten mittlerweile deutlich revidiert. Im Januar 2014 legte sie – möglicherweise auch unter dem Eindruck der damals noch bevorstehenden Europawahlen – den Teil der TTIP-Verhandlungen, die sich auf den Investorenschutz bezogen, vorübergehend auf Eis und leitete Konsultationen mit den nationalen Regierungen und der Öffentlichkeit ein.¹ Zusätzlich machte sie eine Reihe von Dokumenten öffentlich, aus denen zumindest ein gewisser Überblick über ihre Verhandlungsziele gewonnen werden kann. Diese Maßnahmen, zu denen sich die Kommission erst unter massivem Druck der Öffentlichkeit aufrufen konnte, sind ohne Zweifel ein Schritt in die richtige Richtung.

Investitionsschutz erforderlich?

Die grundlegendere Frage lautet allerdings, ob es überhaupt notwendig ist, im Rahmen eines europäisch-nordamerikanischen Freihandelsabkommens Regelungen zum Investorenschutz aufzunehmen. Der Hauptzweck derartiger Regelungen liegt darin, international agierende Unternehmen vor willkürlicher Behandlung durch die Regierungen ihrer Gastländer zu schützen. Das Schutzbedürfnis reicht dabei von der Abwehr ungerechtfertigter und willkürlicher Vorschriften und Auflagen bis hin zum Schutz vor Enteignung. Virulent wird das Schutzbedürfnis insbesondere dann, wenn in den Gastländern keine unabhängige Gerichtsbarkeit existiert, vor der sich die Investoren gegenüber den jeweiligen Regierungen zur Wehr setzen könnten. Deshalb sind Investitionsschutzabkommen von hoher Bedeutung im Investitionsverkehr mit Ländern, deren Institutionen mehr oder weniger ausgeprägte diktatorische Züge aufweisen. Diese Voraussetzungen sind weder in der Europäischen Union noch in den USA gegeben.

Die Motivation der EU-Kommission liegt vermutlich gar nicht darin, europäische Investoren vor Willkürakten der US-Regierung zu schützen, sondern es dürfte vor allem um die Präzedenzwirkungen für entsprechende Verhandlungen mit anderen Ländern gehen. Die EU muss sich hier erst eine eigenständige Reputation aufbauen, denn die Kompetenzen zur Aushandlung von Investitionsschutzabkommen sind erst seit 2009 mit dem Vertrag von Lissabon von den Mitgliedsländern auf die EU übergegangen.² Bisher sind sämtliche Investitionsschutzabkommen, an denen europäische Länder beteiligt waren, von diesen Ländern direkt abgeschlossen worden. Das erste Ab-

kommen dieser Art, das direkt von der EU-Kommission verhandelt wird, ist das Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), das zwischen der EU und Kanada abgeschlossen werden soll. Das TTIP-Abkommen wäre damit das zweite Abkommen zum Investorenschutz, für das die EU-Kommission unmittelbar zuständig ist. Es ist durchaus vorstellbar und wahrscheinlich, dass die EU über kurz oder lang auch mit weniger demokratisch verfassten Ländern entsprechende Abkommen schließen wird, wobei in solch einem Fall das Schutzbedürfnis europäischer Investoren deutlich höher wäre als im Fall des Abkommens mit den USA.³

Aus ökonomischer Sicht steht auch dieses Argument auf schwachem Fundament, denn die First-Best-Lösung wäre, bei jedem Abkommen individuell zu entscheiden, wie groß die Gefahr der willkürlichen Behandlung durch den jeweiligen Vertragspartner ist und wie groß deshalb das Schutzbedürfnis europäischer Investoren ausfällt. Jedes Abkommen, das nicht wirklich benötigt wird, ist ein Abkommen zu viel. Durch (im Detail kaum zu vermeidende) Widersprüche zu nationalen Rechtsnormen werden die Rechtssicherheit verringert und dem Missbrauch durch rentensuchende Konzerne und international tätige Anwaltskanzleien Tür und Tor geöffnet.

Die Sicht der Diplomaten dürfte allerdings eine andere sein. Wenn man sich vorstellt, sie sollen Verhandlungen mit China oder einem anderen Schwellenland aufnehmen und dabei von vornherein klarstellen, dass dort andere Vorkehrungen zum Schutz gegen staatliche Willkürakte nötig seien als in Verhandlungen mit den USA oder Kanada, dann sind die Erfolgsaussichten solcher Verhandlungen sicherlich vom Start weg eingetrübt. Aus solch einem politökonomischen Blickwinkel heraus lässt sich deshalb durchaus begründen, warum in den Verträgen zur TTIP explizit ein Investorenschutz vorgesehen ist. Dennoch sollte bei TTIP nicht ignoriert werden, dass es in diesem Fall um Verhandlungen zwischen Partnern mit voll funktionsfähigen und vertrauenswürdigen nationalen Gerichtsbarkeiten geht. Die Vertragsgestaltung kann und sollte sich deshalb von der Vertragsgestaltung gegenüber Ländern mit unzulänglicher nationaler Gerichtsbarkeit unterscheiden.

Missbrauch durch internationale Konzerne?

Gelegentlich wird argumentiert, bei der Aufregung um den Investorenschutz handele es sich um nicht viel mehr

1 Vgl. Europäische Kommission: Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in TTIP, Brüssel 2014, <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?form=ISDS>.

2 Vgl. Europäische Kommission: Investitionsschutz und Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten in EU-Abkommen, Brüssel 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf.

3 Zwischen der EU und der Volksrepublik China laufen bereits entsprechende Verhandlungen über ein bilaterales Investitionsabkommen; sie wurden anlässlich des 16. EU-China-Gipfels am 20.-21.11.2013 in Peking offiziell gestartet.

als einen Sturm im Wasserglas, denn es gäbe doch kaum relevante Fälle, in denen private Schiedsgerichtsbarkeit zu Problemen führe. Für diese Sichtweise spricht, dass die unterlegenen Parteien den allermeisten Entscheidungen privater Schiedsgerichte freiwillig Folge leisten. Auch der Anteil der Vergleiche, der deutlich höher liegt als im öffentlichen Gerichtswesen, könnte für die Effizienz privater Schiedsgerichte sprechen. Schließlich sei der Sachverstand zu internationalen Wirtschaftskonflikten in privaten Schiedsgerichten meist höher als in öffentlichen Gerichten.⁴

Diese Argumente mögen in der Vergangenheit durchaus zutreffend gewesen sein und sind sicher auch heute nicht völlig von der Hand zu weisen. Es gibt allerdings Anzeichen dafür, dass sich das Verhalten internationaler Konzerne im Wandel befindet. Diese Vermutung wird gestützt durch einige spektakuläre Fälle, die immer wieder zitiert werden und die hier deshalb nur kurz angerissen werden sollen:

- Der Zigarettenhersteller Philip Morris mit Hauptsitz in New York klagt gegenüber der australischen Regierung auf Schadensersatz, weil das dort kürzlich verabschiedete Gesetz zum „Plain Packaging“ jegliche Werbung auf Zigaretenschachteln verbietet. Zwar gibt es kein Investitionsschutzabkommen zwischen den USA und Australien, auf das Philip Morris seine Klage stützen könnte, aber das Unternehmen verfügt über eine Niederlassung in Hongkong, so dass es sich auf ein entsprechendes Investitionsschutzabkommen zwischen Hongkong und Australien berufen kann. Die Höhe der Schadensersatzforderungen ist noch nicht beziffert, es dürfte aber um mehrere Milliarden US-\$ gehen.⁵
- Beim zweiten populären Fall geht es um das kanadische Unternehmen Lone Pine, das von der eigenen Regierung Schadensersatz in Höhe von 250 Mio. US-\$ begehrt, weil in der Provinz Quebec ein Fracking-Moratorium verkündet worden ist. Klagende Partei ist allerdings nicht die Muttergesellschaft Lone Pine Canada, sondern die Tochtergesellschaft dieses Unternehmens aus den USA. Nur dieses kann sich auf das Investitionsschutzabkommen zwischen Kanada und den USA im Rahmen des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) berufen.

4 Vgl. M. Renner: Zwingendes transnationales Recht. Zur Struktur der Wirtschaftsverfassung jenseits des Staates, Baden-Baden 2011, S. 73 ff.

5 Ähnlich strukturiert ist der Fall Philip Morris versus Uruguay. Hier hat das US-Unternehmen 2010 über seine Schweizer Tochtergesellschaft Klage vor einem privaten Schiedsgericht erhoben, wobei es ebenfalls um Schadensersatzansprüche infolge gesetzlich eingeschränkter Tabakwerbung geht. Die Forderungen belaufen sich auf 2 Mrd. US-\$, was angesichts eines Bruttosozialprodukts des gesamten Landes von rund 50 Mrd. US-\$ kein Pappenstiel ist.

Die Autoren des Zeitgesprächs



Prof. Dr. Henning Klodt leitet das Zentrum Wirtschaftspolitik am Institut für Weltwirtschaft (IfW) in Kiel.



Prof. Dr. Martin Klein lehrt Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Juristischen und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.



Prof. Dr. Marc Bungenberg, LL.M., ist Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht, Europarecht, Völkerrecht und Internationales Wirtschaftsrecht an der Universität Siegen.



Prof. Gabriel Felbermayr, Ph.D., ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere reale und monetäre Außenwirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität und Direktor des Ifo Center for International Economics in München.



Dr. Gerhard Schick, Mitglied des Bundestages, ist finanzpolitischer Sprecher der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen.

- Hierzulande steht das Verfahren von Vattenfall, das aufgrund der Stilllegung der Kernkraftwerke Brunsbüttel und Krümmel von Deutschland Schadensersatz in Höhe von 3,7 Mrd. Euro verlangt, besonders im Fokus. Das Unternehmen beruft sich dabei auf die sogenannte Energiecharta, die Deutschland und Schweden (und rund 50 weitere Länder) 1994 unterschrieben haben, ohne damals vermutlich an derartige Konsequenzen zu denken. Auch die Energieversorger RWE und EnBW prozessieren gegen den Atomausstieg, aber sie können dabei als inländische Unternehmen nur vor den nationalen Gerichten klagen und nicht auf Grundlage der Investitionsschutzklauseln der Energiecharta.⁶

Aus gegenwärtiger Sicht ist schwer zu beurteilen, ob diese Fälle die Spitze des Eisberges oder schon den gesamten Eisberg ausmachen. Es erscheint aber durchaus plausibel, dass Investitionsschutzabkommen zunehmend als lukratives Geschäftsfeld für international tätige Anwaltskanzleien entdeckt werden, die in der Lage sein könnten, die beklagten Gastländer in langwierige und extrem kostenträchtige Gerichtsverfahren hineinzuziehen. In diese Richtung deuten die Ergebnisse der UNCTAD, die für 2012 mit 58 Fällen die höchste je erreichte Zahl neu eröffneter Verfahren registriert hat. Die kumulierte Zahl aller Verfahren liegt mittlerweile bei 512.⁷

Zu den rein finanziellen Folgen überzogener Schiedsgerichtsverfahren, die gerade für kleinere und ärmere Länder gravierend sein können, kommt die Gefahr des „regulatory chill“, wonach die Regierungen möglicherweise von vornherein darauf verzichten, Gesetzesvorhaben auf den Weg zu bringen, die zwar für sich genommen als sinnvoll und berechtigt erscheinen, die aber die Gefahr bergen, von internationalen Konzernen in langwierige und kostenträchtige Schadensersatzverfahren hineingezogen zu werden. So kann durchaus vermutet werden, dass es Philip Morris mit den beiden erwähnten Klagen gegen Australien und Uruguay auch um die Abschreckungswirkung gegenüber anderen Ländern geht.

Bessere Regeln

Insgesamt gibt es also einerseits durchaus berechnete Interessen daran, den Investorenschutz im Rahmen der TTIP vertraglich zu verankern. Andererseits sind die Be-

denken, dass derartige Regeln durch internationale Konzerne missbraucht werden, nicht von der Hand zu weisen. Dieses Dilemma lässt sich zumindest entschärfen, wenn der Investorenschutz im Rahmen der TTIP anders und besser geregelt würde als in den bislang vorliegenden Investitionsschutzabkommen.

- Erstens erscheint es am wichtigsten, die Anspruchsgrundlagen, auf die sich Schadensersatzforderungen stützen können, eindeutig und klar zu formulieren. Auf Generalklauseln wie „fair and equitable treatment“ sollte vollständig verzichtet werden. Stattdessen sollten Klagen nur zulässig sein, wenn der Investor darlegen kann, dass er gegenüber inländischen Unternehmen diskriminiert wird. Bei einer solchen Regelung hätte beispielsweise Vattenfall keine besseren Klagemöglichkeiten gegen den deutschen Atomausstieg als RWI und EnBW.⁸
- Zweitens sollte nur dann Klage erhoben werden dürfen, wenn belegbar ist, dass der Weg zu den nationalen Gerichten nicht möglich oder aufgrund einer mangelnden Unabhängigkeit der nationalen Gerichte nicht zumutbar ist. Auch nach dieser Regel wäre Vattenfall also verpflichtet, zunächst vor deutschen Gerichten zu klagen, bevor man sich auf die Investitionsschutzbestimmungen der Energiecharta berufen kann.
- Drittens sollten die internationalen Schiedsgerichte eine Revisionsinstanz vorsehen, auch wenn dadurch die Verfahren möglicherweise zeitaufwändiger und teurer werden könnten.⁹ Eine Revisionsmöglichkeit könnte erheblich dazu beitragen, die Prozessparteien (sowohl die Investoren als auch die Staaten) vor ungerechtfertigter Benachteiligung zu schützen.
- Viertens sollten sowohl die Verfahrensunterlagen als auch die Verfahren selbst öffentlich sein. Wenn sich die EU schon darauf einlässt, neben der staatlichen Gerichtsbarkeit eine zivile Gerichtsbarkeit zu etablieren, dann darf die Öffentlichkeit dabei auf keinen Fall ausgeschlossen werden.

Mit derartigen Regelungen sollte es möglich sein, einen Großteil der Kritik zu entkräften. Das wäre ohne Zweifel wünschenswert und gesamtwirtschaftlich vorteilhaft,

6 Sie könnten allerdings – nach dem Vorbild von Lone Pine versus Kanada – versucht sein, ebenfalls auf Grundlage der Energiecharta zu klagen, indem sie dafür entsprechende Auslandsniederlassungen aktivieren würden.

7 Vgl. UNCTAD: World Investment Report 2013, Washington DC, S. 110; siehe auch S. Mildner, C. Sprich: Schutz europäischer Investitionen im Ausland: Anforderungen an Investitionsabkommen der EU, Bundesverband der Deutschen Industrie, Positionspapier, Berlin 2014.

8 Eine solche Regelung könnte wirkungslos sein im Verhältnis zu kleineren und weniger entwickelten Ländern, in denen es vielleicht gar keine vergleichbaren inländischen Unternehmen gibt. In einem Abkommen zwischen der EU und den USA sollte sie jedoch problemlos implementierbar sein.

9 Entsprechende Revisionsmöglichkeiten bietet der sogenannte „Appellate Body“ im Rahmen des anerkannten und wohletablierten Schiedsgerichtsverfahrens der WTO.

denn der Beitrag, den internationale Direktinvestitionen zu Wohlstand und Beschäftigung im In- und Ausland leisten können, ist beträchtlich.

Es bleibt allerdings eine entscheidende offene Flanke: Alle Vorkehrungen zu einer sachgerechten Ausgestaltung des Investorenschutzes im Rahmen von TTIP laufen ins Leere, wenn es nicht gelingt, im Rahmen des CETA-Abkommens zwischen Kanada und der EU zu vergleichba-

ren Regelungen zu kommen. Den allermeisten US-amerikanischen Unternehmen dürfte es leicht fallen, Schadensersatzforderungen, die sie nicht bei TTIP geltend machen können, über kanadische Tochtergesellschaften bei CETA einzureichen. Diese Verhandlungen stehen bereits kurz vor dem Abschluss, doch bisher deutet wenig darauf hin, dass die Verhandlungsführer dort ähnlich sensibel mit den Bedenken der Öffentlichkeit umgehen wie bei TTIP.

Martin Klein

Investitionsschutzabkommen: bitte nicht noch ein BIT

Investitionsschutzabkommen waren jahrzehntlang ein Thema nur für Spezialisten, seit Beginn der Verhandlungen um die Transatlantische Investitions- und Handelspartnerschaft (TTIP) mit den USA ist es plötzlich ein heißes Eisen. Ein Abkommen zur Streitschlichtung zwischen Staaten und ausländischen Investoren (Investor-State Dispute Settlement, ISDS) soll Teil von TTIP werden. Doch aufgrund des massiven öffentlichen Widerstands hat sich die europäische Kommission entschieden, ISDS bis auf weiteres aus den TTIP-Verhandlungen herauszunehmen und sich vorab einer öffentlichen Debatte zu stellen. Es besteht deshalb Anlass, die Problematik von Investitionsschutzabkommen etwas grundlegender zu betrachten und zu fragen, welche Regelungen in diesem Bereich bisher schon existieren, wie ihre Auswirkungen sind und welcher Handlungsbedarf für die Politik besteht.

Kein Mangel an bilateralen Handelsabkommen

Nicht nur ganz frisch beim Fußball, sondern auch in einem anderen Bereich ist Deutschland schon lange Weltmeister: beim Abschluss von internationalen Investitionsschutzabkommen. Von den weltweit mehr als 2700 Investitionsschutzabkommen entfallen nach Zählung der UNCTAD beinahe 200 auf Deutschland.¹ Abbildung 1 zeigt die Top Ten der Länder gemessen an der Zahl ihrer bilateralen Investitionsabkommen (Bilateral Investment Treaties, BIT). Die Länder sind absteigend geordnet nach der Zahl der BIT, die derzeit in Kraft sind. Daneben gibt es BIT, die noch nicht bzw. nicht mehr in Kraft sind oder aus anderen Gründen nach dem Vertragsabschluss nicht aktiviert wurden. Bei den sogenannten anderen interna-

tionalen Investitionsabkommen (IIA), die in der Abbildung mit aufgeführt sind, handelt es sich z.B. um Freihandelsabkommen, die unter anderem auch Bestimmungen enthalten, die Investitionen betreffen.

Die Bundesrepublik hat ihre Führungsposition bei Investitionsabkommen früh erworben und stetig weiter ausgebaut. Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der deutschen BIT, wieder nach Informationen der UNCTAD. Sie zeigt einen stetigen Anstieg der vorhandenen BIT, mit einer mittleren Rate von drei neuen Abkommen pro Jahr. Das erste BIT wurde 1959 mit Pakistan vereinbart, das letzte trat 2010 mit Jordanien in Kraft. Besonders aktive Phasen der BIT-Vereinbarung waren die internationalen Expansionsjahre der noch jungen Bundesrepublik in den 1960er Jahren und das Jahrzehnt nach der Wende. Hier brachte die Auflösung der Sowjetunion in souveräne Einzelstaaten eine beträchtliche Zahl neuer BIT hervor. Russland trat die Rechtsnachfolge des 1989 mit der Sowjetunion geschlossenen Investitionsschutzabkommens an. Somit hat Deutschland zwar Investitionsschutzabkommen mit Russland und China, aber bisher keines mit den USA.

Abbildung 1 legt nahe, dass insbesondere europäische Länder eine Neigung zum Abschluss von Investitionsschutzabkommen haben. Die einzigen außereuropäischen Länder unter den Top Ten sind China und Südkorea. Auffallend ist, dass die USA als weltgrößte Volkswirtschaft auch nicht unter den Top Ten sind. Unter den insgesamt 233 Ländern und Gebieten, die die UNCTAD in ihrer Datenbank aufführt, liegen sie mit ca. 100 Investitionsschutzabkommen im Mittelfeld. Schließlich sei noch erwähnt, dass 21 Länder überhaupt kein Investitionsabkommen haben. Darunter sind auffallend viele kleine Inselstaaten (z.B. Martinique), aber auch Monaco, Gibraltar und der Vatikan.

¹ Die Datenquelle hier und im Folgenden ist der International Investment Policy Hub der UNCTAD, <http://investmentpolicyhub.unctad.org>.