

Der Freihandel in schwerer See ...

Handelskriege in Sicht? (Teil 3)

„Dieser Präsident scheint lernfähig zu sein. Konjunktiv. Er scheint doch zu verstehen, dass Amerika nicht allein auf dieser Welt ist und darauf angewiesen ist, stabile, verlässliche, vertraglich begründete Handelsbeziehungen zu Nachbarn und anderen Ländern auf der Welt zu haben. Das ist eine Lernkurve.“ Friedrich Merz, Vorsitzender des Vereins „Atlantik-Brücke“ (DLF, 29.4.2017).

Zwei Retrospektiven zur Erhellung des Zündstoffs:

– Anfang des 19. Jahrhunderts hatte sich in England eine Freihandelspartei („Manchesterpartei“) etabliert, deren

Wirken 1860 mit Glanz und Gloria in den englisch-französischen Handelsvertrag mündete. In Deutschland entwickelte seit 1858 der „Kongress Deutscher Volkswirte“ das Pendant dazu. Der Freihandel fand tätige Gegenliebe auf dem Kontinent. Doch allmählich ließ die Freihandelseuphorie dann wieder nach und vor allem aus den USA kommend wurden Schutzzoll-Hürden aufgebaut – aber auch in Deutschland. Dies mit dem Zolltarif von 1879: Otto von Bismarck bediente sich des protektionistischen Instruments, als die Kritik am Freihandel durch sehr kostengünstig importiertes Getreide aus den USA und Russland wuchs.

À la longue verbesserte sich die wirtschaftliche Lage des Deutschen Reiches zwar dadurch. Jedoch: Auch die Preise stiegen, ohne dass die Löhne der Arbeiter mithalten konnten. Karl Marx kritisierte 1888: „In allen Ländern, wo die Fabrikanten von Freihandel sprechen, haben sie vorzugsweise den Freihandel in Getreide oder überhaupt in Rohstoffen im Auge. Das ausländische Korn mit Schutzzöllen zu belasten ist infam, heißt, auf den Hunger des Volkes zu spekulieren.“

– Einer von Donald Trumps Amtsvorgängern, Präsident Herbert Hoover, verabschiedete 1930 ein Gesetz (den sogenannten „Smoot-Hawley Tarif Act“), mit dem die Zölle für einen Katalog von 20000 Erzeugnissen auf Spitzenniveau angehoben wurden, in der Spitze bis auf 52 Prozent. Es ging darum, die USA vor einem Wirtschaftszusammenbruch

zu schützen. Henry Ford bezeichnete das Gesetz als „blödsinnig“. Der Mann war weitblickend: Die Importe der USA sanken zwar binnen weniger Jahre um 66 Prozent, die Exporte brachen aber um unerhörte 61 Prozent ein. Der Welt-handel kollabierte.

Unter diesen Umständen stellt sich heute die Frage, wie lange der Dow Jones noch jubilieren wird. Oder am Ende doch besorgte Goldkäufer triumphieren.

Vielleicht sollten die euphorischen Börsianer mal die Wirtschaftshistorie durchblättern – auch nach den Siegen Reagans und Hoovers waren die Börsen glückstrunken, doch alles endete in einem Crash. Und sie sollten einmal würdigen, was geschähe, lieferten aus Protest, man stelle sich das bloß einmal vor, China und Mexiko – auf Rang 1 und 3 des weltumspannenden „Shoppings“ der US-Volkswirtschaft – ab morgen nur mehr die Hälfte, quasi als Kontingent. Man vergesse nicht: Marktmacht hat ja auch der Exporteur. Wer noch Belege benötigt, schau auf die darbenende russische Wirtschaft: Die Sanktionen haben fast ein Drittel des Abschwungs besorgt. Da mag der Krimsekt kaum mehr munden.

Was Protektionismus an Tohuwabohu in den USA selbst anrichten könnte, mag an einem europäischen Beispiel deutlich werden: Schon seit Jahrzehnten gibt es kein deutsches, französisches oder britisches Auto mehr. Die Getriebe des saarländischen Herstellers ZF stecken nicht nur in vermeintlich deutschen Wagen wie Audi, BMW, Mercedes Benz, Porsche und VW, sondern eben auch in ausländischen



Fabrikaten wie Aston Martin, Jaguar, Citroën, Peugeot, Renault, Alfa Romeo und Fiat. Im Gegenzug stecken Komponenten der großen französischen Automobilzulieferer FAURECIA und VALEO in Fahrzeugen aller anderer Herren Länder. In den US-Urmarken Jeep und Chrysler arbeiten ebenfalls ZF-Getriebe. Was also wird ein US-Hersteller tun, baut er zukünftig lieber alles selbst, ohne das nötige Know-how? Das wäre verwegen – wahrscheinlich der Anfang vom Ende des Produzenten.

Freihandel und Frieden

Der Freihandel ist unverzichtbar. Ist ihm doch auch die Friedenskomponente innewohnend. Denn: Ein aggressiver Protektionismus birgt noch weit gefährlichere Folgen als den Verlust des Wohlstands. Friedensnobelpreisträger Michail Gorbatschow jedenfalls warnt im US-Magazin TIME (Januar 2017): „Es sieht so aus, als ob die Welt sich auf den Krieg vorbereitet.“

Diskutieren mag man sicher, ob der Freihandel in ausgewählten Fällen angemessen gezügelt werden sollte. Freihandelsabkommen zwischen hoch industrialisierten Staaten und armen sind zum Beispiel durchweg problembehaftet. Man denke dabei nicht zuletzt auch an den Schutz der Entwicklungsländer. Letztere müssen versuchen, ihre eigene Industrialisierung zu fördern und sind daran interessiert, Industriegüterimporte nicht

weiter zu forcieren. Eine plötzliche Marktöffnung würde zudem unzählige weitere Kleinbauern in den Ruin treiben.

Das heftig umkämpfte CETA-Abkommen zwischen der EU und Kanada ist – so liegen die Fakten – bislang nur „vorläufig“ und zu „95 Prozent“ in Kraft getreten. Die hoch umstrittenen Schiedsgerichte könnten am Ende doch noch vor dem Aus stehen. Letztlich könnte bei allen wirtschaftlichen Vor- und Nachteilen, über die man güterabwägend und ideologiefrei diskutieren sollte, mit CETA einer Aushöhlung der Demokratie Vorschub geleistet werden.

Es wäre wünschenswert, wenn des forschenden Donald Trumps deutsche Altvorreden ihm zwei bewährte deutsche Sprichwörter mit auf den Weg gegeben hätten: „Der liebe Gott lässt die Bäume nicht in den Himmel wachsen“ und „Der Ton macht die Musik“. Die bisherigen Erfahrungen sprechen wenig dafür, dass der 70-jährige „Mister President“ sich alsbald zu einem differenzierten, berechenbaren Grandseigneur im Weißen Haus weiterentwickeln dürfte, dem gar Sympathiewogen entgegenschlagen. Wenn die freihandelswillige Welt sich im Gegenzug als Gegenpol enger Zusammenschlüsse und mit verlässlichem Kompass aufträte, notfalls auch bockbeinig, böte sich die Chance, in der US-Administration selbst einen Sinneswandel zu bewirken.

Immerhin: Die von Präsident Trump in seinen ersten 100 Tagen abgelieferte Mixtur

aus atemberaubenden Kehrtwendungen, US-historisch singulärem Dekret-Schwall und verheerenden Niederlagen in puncto Einreiseverbote für Muslime, Obama-Care, Mexiko-Mauer und Nafta-Abkommen sowie seine epochal desaströsen Umfragewerte lassen darauf hoffen, dass am Ende im Weißen Haus doch die derzeit offenbar noch recht ungeliebte, vernunftbasierte Kunst der politischen Kompromisse siegen muss. Etliche Anzeichen sprechen jetzt schon dafür.

Ketzerisch mag am Ende die Frage anmuten, wer bei solchem Seegang der bessere Gegenpart der USA wäre: die damalige, geschlossen wirkende Wirtschaftsgalaxie EWG oder die politisch auseinanderdriftende EU der Jetztzeit, die zunehmend Einfallstore für Spalter liefert. □

Norbert Breuer

Fachmann für Exportmarketing und Interkulturelles Management. Er arbeitete lange Jahre als Exportmanager in der Industrie und für staatliche Wirtschaftsförderungen im In- und Ausland. Seit über 20 Jahren ist er als selbstständiger internationaler Managementberater tätig und führt Unternehmen in Auslandsmärkte, vornehmlich in den französischen. Das Schwergewicht liegt auf dem Personal- und Vertriebspartnerbereich. Daneben ist er als Seminar- und Hochschuldozent sowie als Buchautor tätig.
www.breuer-exportmarketing.de

