

Befehls-Wirtschaft

Welthandel US-Präsident Donald Trump will die amerikanische Konjunktur ankurbeln. Internationale Abkommen und die Grundregeln der Ökonomie interessieren ihn nicht. Das ist brandgefährlich für die deutsche Exportindustrie.



Was für ein Auflauf in diesen Wochen vor dem Trump Tower auf der 5th Avenue, mit einer nicht enden wollenen Parade von Stretchlimousinen und gepanzerten S-Klassen: Die Chefs von Ford, Tesla, Boeing und Dutzende andere, sie alle kamen zur Audienz. „Großartige Unterhaltungen, fantastisch, fantastisch“, verkündet der Präsident, aber auf der anderen Seite herrscht weitgehend Schweigen.

So viel aber ist zu hören, hinter den Kulissen: Sie kommen nicht, um sich zu besprechen oder gar Donald Trump, den neuen Präsidenten, zu beraten, sondern um sich abzusichern. Defensivtaktik, denn vielleicht schießt der neue Präsident weniger scharf auf die, die er kennt.

Die Topmanager in den deutschen Konzernzentralen verfolgen den Strom von Audienzen genau, irritiert, nervös, besorgt. Trump ist Tabuthema in der Öffentlichkeit – und Dauerthema in internen Zirkeln.

Die Angst ist groß, zur Zielscheibe zu werden, denn niemand weiß, welche Regeln noch gelten in diesen Zeiten, in denen Milliardenwerte per Tweet vernichtet werden können. Zeiten, in denen nicht klar ist, wer noch Freund ist, wer Feind.

Zeiten, in denen sich der neue amerikanische Präsident am ersten Arbeitstag seiner ersten Woche radikal abkehrt vom seit Jahrzehnten wichtigsten Motor der Weltwirtschaft: Freihandel und Globalisierung

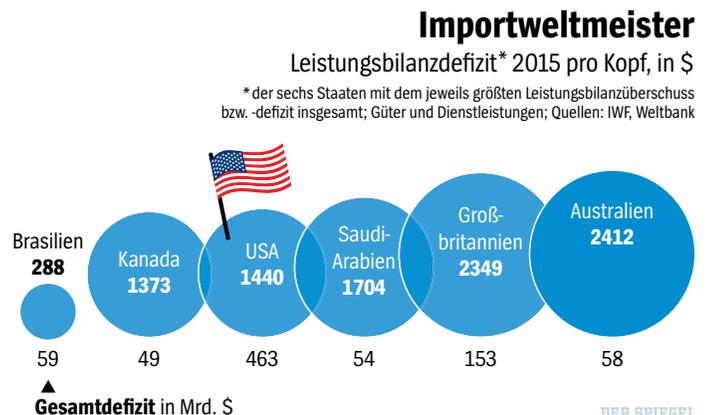
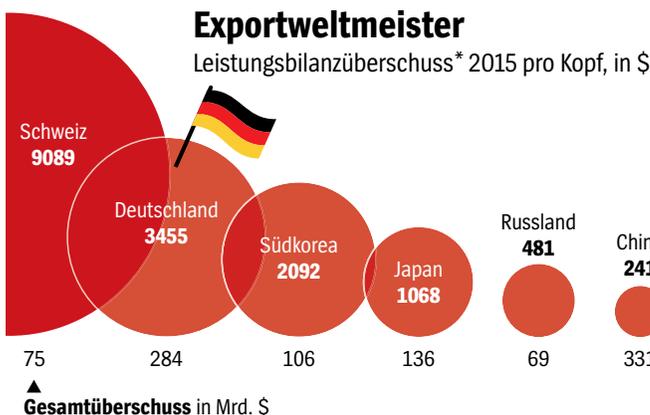
haben keinen Platz mehr im neuen amerikanischen Populismus.

Das pazifische Freihandelsabkommen TPP kündigte Trump auf, andere will er neu verhandeln, diese „lächerlichen Deals“, die er als die Quelle des amerikanischen Niedergangs ausgemacht hat, „sie haben den Wohlstand aus unserem Mittelstand herausgerissen und über die Welt verteilt“.

Noch am selben Montag bestellte er ein Dutzend der wichtigsten amerikanischen Manager ein, stellvertretend für die führenden Branchen des Landes, Trump nannte es eine „listening session“, eine Zuhörrunde. Aber zuhören wollte nicht der Präsident, zuhören sollte die Wirtschaft, Befehlsempfänger, denen die Regeln der neuen Zeit mitgeteilt werden. „America First“, das ist nun die einzig relevante Philosophie, und wer mitzieht, wird belohnt: durch massive Steuersenkungen und Investitionsspritzen.

Wer dagegenhält, wird bestraft: mit Zöllen, Spezialsteuern, staatlichen Repressalien und vor allem mit dem Zorn des Präsidenten. Verkündet per Twitter, gefolgt von Kursstürzen an der Börse.

Die erste Woche des Präsidenten war eine Machtdemonstration, voller Einschüchterungsversuche und Drohungen, eine Woche, in der sich neue, ganz grundsätzliche Fragen stellten: Kann Trump wirklich die ökonomischen Grundregeln außer Kraft setzen, die multinationalen Konzerne dazu zwingen, Profite zu maxi-





Präsident Trump am 23. Januar im Weißen Haus

DOUG WILLS / THE NEW YORK TIMES / REDUX / LAIF

mieren und Kosten zu minimieren? Kann die Globalisierung per Tweet zurückgedreht werden? Und vor allem: Riskiert der US-Präsident einen globalen Handelskrieg, um seine innenpolitische Agenda durchzusetzen? Die Antwort auf alle diese Fragen lautet: ja, für den Moment zumindest.

Die Folgen dieser radikalen Politikwende bleiben nicht auf die USA beschränkt. Wenn sich die größte und einflussreichste Volkswirtschaft bewegt, sind die Erschütterungen überall zu spüren: Eine neue Weltwirtschaftsordnung entsteht. Und sie ist ein Angriff auf das deutsche Modell.

In seinen Wahlkampfreden und Tiraden gegen die Globalisierung hat Trump vor allem China und Mexiko als Feinde ausge-

macht, aber schon an nächster Stelle wird Deutschland stehen, die Exportnation. Keine große Volkswirtschaft lebt mehr vom freien Austausch von Waren und Dienstleistungen, vom grenzenlosen Handel und barrierefreien Export, als die deutsche.

Ein seit dem Zweiten Weltkrieg einmaliger Einschnitt in den transatlantischen Beziehungen zeichnet sich ab, ein radikaler Bruch. Vielleicht sogar der Wandel von Freund zu Feind, so muss man fürchten, wenn der US-Präsident einem deutschen Autokonzern öffentlich Strafzölle von 35 Prozent androht, wenn er warnt: „Ihr wart sehr unfair den USA gegenüber.“ Damit soll nun Schluss sein. In Konzernzentralen und Kanzleramt wird jetzt gerätselt, wie

diesem Angriff zu begegnen ist: gelassen, auf die Stärke jahrzehntelanger Beziehungen, auf die Regeln der Weltwirtschaft und ihrer Institutionen, auf Rationalität vertrauend? Aber lässt sich so mit einem erratischen Populisten umgehen? Oder gilt es nicht vielmehr, Gegenmaßnahmen vorzubereiten, Verbündete zu suchen, in Asien etwa, vielleicht sogar Vorteile zu schlagen aus einem entstehenden Vakuum?

In jedem Fall steht vieles auf dem Spiel, so verwundbar, wie die Welt bereits ist in diesen Tagen, so verunsichert und wackelig: Die Folgen einer Wirtschaftskrise, gar eines globalen Handelskriegs, wären wohl katastrophal, für Deutschland, für die Wahlen im Herbst, mit am rechten Rand lau-

ernden Populisten, die nur zu gern einen deutschen Trumpismus hätten und sich aufspielen würden als Anwalt vermeintlicher Globalisierungsopfer.

Viel wird davon abhängen, welche wirtschaftlichen Rezepte Trump tatsächlich zusammenrühren wird und wie sie angeschlagen werden, ob Amerika zu taumeln beginnt oder tatsächlich stärker wird, wenigstens vorübergehend.

Steuerkürzungen und zusätzliche Staatsausgaben werden mehr Wachstum und einen langen Aufschwung bringen, so verspricht es der neue Präsident, und die Aktienmärkte wollen es glauben. Es sei an der Zeit, sich zu freuen, sagen die Optimisten. Wenn es den Amerikanern gut geht, werden die Drohungen Trumps schnell verlassen.

Die globalisierungsfeindliche Wirtschaftspolitik kann nur in einem weltweiten Handelskrieg enden, tödlich für die Innovationskraft der Unternehmen, die gesamte Weltwirtschaft wird in einer Rezession versinken. Damit rechnen die meisten Ökonomen. Es sei an der Zeit, sich zu fürchten, sagen die Pessimisten. Je schlechter es der amerikanischen Wirtschaft gehe, desto radikaler würden die Maßnahmen des Präsidenten ausfallen.

In diesen Tagen hat Trump begonnen, das Team zu formen, es soll seine bislang nur groben Wahlkampfschlagworte zu klaren Plänen für die Finanz- und Steuerpolitik, für Notenbank, Industrie und Handel ausarbeiten.

Er hat dazu nicht die besten Ökonomen des Landes versammelt wie seine Vorgänger, auch das ist ein klares Zeichen. Trump

setzt stattdessen fast ausschließlich auf „Business Men“: Männer, die Milliarden oder wenigstens Millionen in der freien Wirtschaft gemacht haben. Sie folgen keiner einheitlichen ideologischen Linie, im Gegenteil. Die einen wollen Protektionismus, andere gelten als Freunde der Globalisierung. Die einen wollen riesige staatliche Infrastrukturprogramme, andere den Haushalt radikal zusammenkürzen. Die einen stehen für entfesselte Märkte, andere fordern die staatliche Regulierung von Schlüsselindustrien. Manche sind erzkonservativ, andere liberal.

Wer sich durchsetzen wird, ist unklar, mit Absicht. Der Präsident hat den Einfluss seiner Berater auf mehrere Machtzentren verteilt. Am Ende soll nur einer entscheiden, im Zweifelsfall auch ad hoc, je nach Stimmungslage. Unberechenbarkeit gehört im Trumpismus zum System. Widersprüche und Konflikte werden gezielt gefördert.

Grundsätzlich spaltet sich Trumps Team, unabhängig von ideologischen Linien, in zwei Lager.

Da ist einerseits eine zusammengewürfelte Ansammlung von Spekulanten und Krisenprofiteuren, Provokateuren und Extremisten. Vorsitzender des Council of Economic Advisers wird wohl ein TV-Moderator werden. In Zentralbankfragen hört er auf eine erzkonservative Lobbyistin, die den Goldstandard wieder einführen will. In der Energiepolitik auf einen Ölmilliardär.

Auf der anderen Seite feiert die Wall Street ihre politische Auferstehung. Finanzminister soll Steven Mnuchin werden, lange Partner und Vorstand bei Goldman Sachs. Leiter des National Economic Coun-

cil ist Gary Cohn, bis vor Kurzem Chief Operating Officer bei Goldman Sachs. Chefstrategie Stephen Bannon war Manager bei Goldman Sachs.

Im Wahlkampf noch hatte Trump immer wieder Hillary Clinton für ihre engen Beziehungen zur Finanzindustrie attackiert. Viele seiner Anhänger sehen die Wall Street als Kern der Verschwörung gegen die Bürger, als treibende Kraft des zu bekämpfenden Establishments.

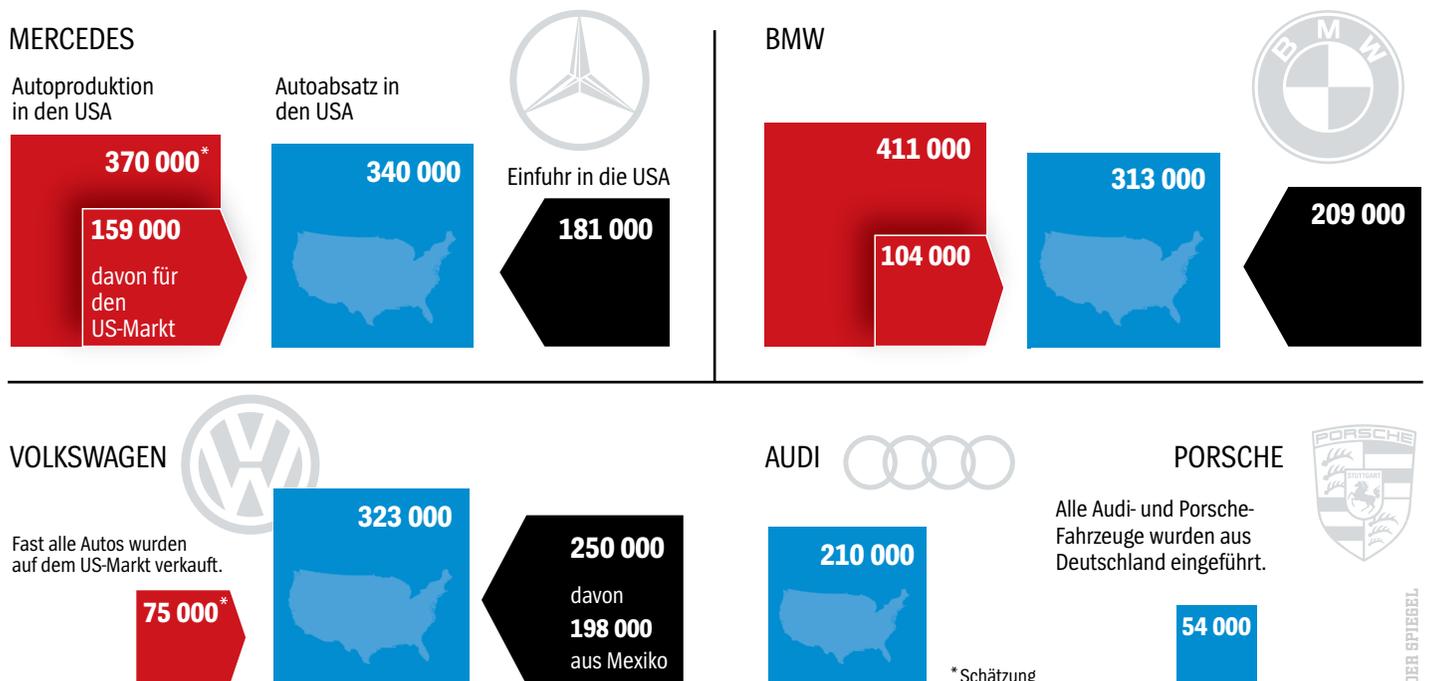
In solchen krassen Widersprüchen spiegelt sich, wie zutiefst unzufrieden die Amerikaner mit dem langsamen Wirtschaftswachstum der Obama-Jahre wirklich sind. Sie sehnen sich so sehr nach der Boomstimmung und den Wachstumsraten vergangener Jahrzehnte, dass alle Mittel recht scheinen.

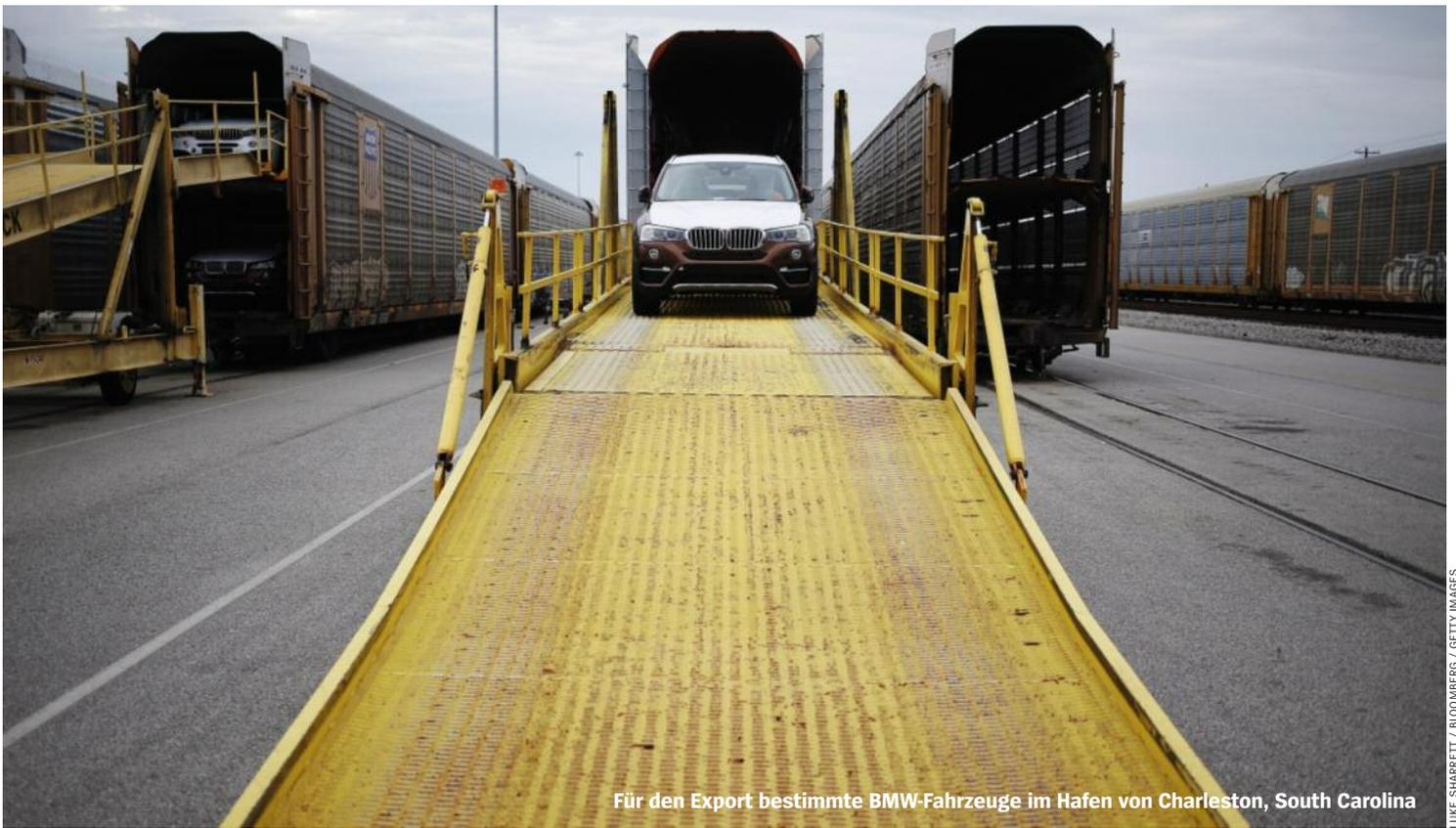
Aktienmärkte und Verbraucher stören sich nicht weiter daran, dass viele der Schlagwörter aus Trumps Wirtschaftsplan nicht zusammenpassen, sich sogar gegenseitig ausschließen. Der Dow-Jones-Index kletterte vergangene Mittwoch auf einen historischen Höchststand. Die Zuversicht der Verbraucher ist so groß wie zuletzt vor den Anschlägen vom 11. September 2001.

Der Enthusiasmus wird getrieben von der Aussicht auf Steuersenkungen in Billionenhöhe, vor allem für Unternehmen. Das soll Wirtschaft und Verbraucher zum Investieren und Konsumieren antreiben, das entstehende Wirtschaftswachstum wiederum genügend Geld in die Staatskassen spülen, um die Kürzungen wieder auszugleichen.

Durch die Steuersenkungen werde die Wirtschaft „wie ein Rakete abgehen“ mit Wachstumsraten von bis zu fünf Prozent,

Absatzmarkt USA Pkw-Verkäufe der deutschen Autohersteller in den Vereinigten Staaten 2016, Angaben gerundet





Für den Export bestimmte BMW-Fahrzeuge im Hafen von Charleston, South Carolina

LUKE SHARRETT / BLOOMBERG / GETTY IMAGES

so verspricht es Larry Kudlow, designierter Chef des Council of Economic Advisors. Wachstum löse am Ende alle Probleme, auch das Haushaltsdefizit.

Solche Ideen sind nicht neu. Ronald Reagan machte „supply side economics“, angebotsorientierte Wirtschaftspolitik, zu Beginn der Achtzigerjahre populär. Sie funktionierte nie wie erwünscht.

Zwar trieben die massiven Steuerkürzungen tatsächlich das Wachstum auf über drei Prozent. Gleichzeitig wurden die USA aber unter Reagan zur größten Schuldnation der Welt mit einem enormen Haushaltsdefizit. Reagans ehemaliger Finanzdirektor nannte den Ansatz im Nachhinein „komplett falsch“. Sein Nachfolger George H. W. Bush sprach von „Voodoo Economics“, einer von magischem Wunschenken getriebenen Wirtschaftspolitik. Bush sah sich zu deutlichen Steuererhöhungen gezwungen.

Unter Ökonomen ist deswegen, unabhängig von ihrer politischen Ausrichtung, die Angst groß, dass die Trumponomics auf lange Sicht ähnlich desaströs enden werden wie die Reagonomics: mit enormen Haushaltsdefiziten, einer noch stärker ausgehöhlten Mittelschicht und einer schwer angeschlagenen Volkswirtschaft. Vielleicht auch mit einem Börsencrash.

Nikolaus von Bomhard, Vorstandsvorsitzender des Rückversicherers Munich Re, hält den jüngsten Aufschwung am Aktienmarkt für überzogen. Insbesondere sei bedauerlich, dass „ein Teil der Kursbewegungen teuer erkaufte ist, etwa zulasten des Engagements gegen den Klimawandel und seine Folgen“. Wenn Trump die Infrastruktur ausbaue und die Steuern senke sowie gleichzeitig dem Protektionismus das Wort

rede, dann treibe das – neben dem erwünschten Wachstum – Schulden und Inflation. „Die Enttäuschung wird groß sein“, sagt Edmund Phelps, Wirtschaftsnobelpreisträger und Direktor des Zentrums für Kapitalismus und Gesellschaft an der Columbia University. Er warnt vor „einer tiefen, langen Rezession“.

Je schlechter die US-Wirtschaft läuft, desto mehr wird sich Trump wohl auf vermeintliche Feinde von außen einschließen. Desto aggressiver werde seine Politik werden, mit Strafmaßnahmen gegen „ausländische Dumping-Anbieter“ und Attacken auf jeden, der neue Fabriken nicht in Milwaukee baut, sondern in Mexiko.

Im Detail ausarbeiten soll diese Politik Peter Navarro, Professor an der University of California in Irvine, Leiter des neu geschaffenen National Trade Council.

Navarro ist ein Außenseiter, in mehrfacher Hinsicht. Er ist der einzige Ökonom im Team des Präsidenten. Und er ist nahezu der einzige Ökonom in den USA, der den Freihandel grundsätzlich für eine schlechte Idee hält und hohe Strafzölle befürwortet. China sei eine Gefahr, ein Land, das sich nicht an die Regeln halte, sagt Navarro. Er produzierte einen Dokumentarfilm, „Death by China“, Tod durch China.

Unterstützt wird Navarro von Wilbur Ross, dem neuen Handelsminister. Der verdient Milliarden mit Wertpapieren und verglich Freihandelsabkommen mit Leibeigenschaft. Vergangenen Herbst schrieben die beiden gemeinsam einen Aufsatz, in dem sie die Welthandelsorganisation als wesentlichen Grund für den Niedergang der amerikanischen Industrie ausmachten. Sie fordern, die wesentlichen Freihandels-

abkommen einzuschränken, um so das amerikanische Handelsdefizit von über 500 Milliarden Dollar zu eliminieren.

Die meisten Wirtschaftsexperten halten solche Antifreihandelspläne für mindestens naiv, eher sogar gefährlich. „Staatliche Handelsbarrieren würden der Volkswirtschaft schweren Schaden zufügen“, sagt Phelps. Die unmittelbaren Folgen hätten vor allem jene zu tragen, denen Trump Hilfe versprochen hat: die Abgehängten, die Globalisierungsverlierer. Sie sind besonders auf niedrige Preise angewiesen. Wenn Zölle aber die Preise importierter Waren in die Höhe treiben, sinkt ihr Lebensstandard unmittelbar.

Expertenmeinungen haben Trump bislang jedoch nicht gestört. Er hat versprochen, den Wohlstand zurück in die rostigen amerikanischen Industriestädte zu bringen, und in den vergangenen Wochen sah es so aus, als sei er bereit, im Zweifelsfall jedes Unternehmen einzeln unter Druck zu setzen, das Jobs ins Ausland verlagern will.

Sein erstes Opfer war United Technologies, ein Mischkonzern, der einige Hundert Jobs von Indiana nach Mexiko verlagern wollte. Trump stellte das Unternehmen an den Twitter-Pranger. Der Konzern will die Jobs nun teilweise in den USA belassen. Inzwischen haben auch Ford, General Motors und ein halbes Dutzend weiterer Unternehmen Pläne geändert, Teile ihrer Produktion nach Mexiko zu verlagern, nachdem sie von Trump öffentlich angegangen worden waren und ihre Börsenkurse unter Druck gerieten.

All das fühle sich an „wie Wirtschaftspolitik in Zeiten des Faschismus“, sagt No-

belpreisträger Phelps. „Der Anführer kontrolliert die Volkswirtschaft und sagt den Unternehmen, wo es langgeht.“

Das droht vor allem für die Innovationskraft ein Problem zu werden, Grundlage jeder dynamischen Wirtschaft. „Unternehmen und Gründer werden sich genau überlegen, ob sie in ein neues Produkt oder eine neue Firma investieren, wenn sie sich darum sorgen müssen, von der Regierung bedroht oder erpresst zu werden“, sagt Phelps.

Zuletzt nahm der Präsident unter anderem die Pharmaindustrie ins Visier. Er forderte niedrigere Medikamentenpreise und löste damit große Verunsicherung aus bei Pharmakonzernen und Biotech-Start-ups: Was, wenn die Regierung künftig Preise festsetzt? Ist es besser, erst einmal Investitionen einzufrieren?

Trump stoppen solche Bedenken nicht, er ist fixiert darauf, seine neue Wirtschaftsordnung durchzusetzen, nicht nur im eigenen Land, sondern global. Deutsche Unternehmen hat er dabei schnell als nächstes Ziel ausgemacht.

BMW drohte er mit einem Strafzoll von 35 Prozent, sollte der deutsche Autobauer eine neue Fabrik in Mexiko errichten. Er sagt: „Autokonzerne und andere Unternehmen, die in unserem Land Geschäfte machen wollen, müssen wieder anfangen, hier zu produzieren.“

Bei seiner Attacke auf die deutsche Autoindustrie hat der US-Präsident sich ausgerechnet ein Unternehmen vorgenommen, das als Musterbeispiel für den perfekten Investor in den USA gelten kann.

BMW produziert seit mehr als 20 Jahren in Spartanburg in South Carolina. 2016 wurden dort über 411 000 Geländewagen montiert – und damit deutlich mehr Fahrzeuge, als BMW insgesamt in den USA verkauft. Zusammen mit seinen Lieferanten beschäftigt BMW rund 70 000 Menschen in den USA. Und es sollen mehr werden.

BMW trägt auch dazu bei, die US-Handelsbilanz zu verbessern. 70 Prozent der Fahrzeuge, die BMW in den USA baut, werden exportiert. Die Bayern sind mit Ausfuhr im Wert von knapp zehn Milliarden Dollar der größte Autexporteur der USA. „Wir nennen die USA auch unser ‚second home‘“, sagt BMW-Chef Harald Krüger.

Bislang hat die Drohung des US-Präsidenten in München keine nachhaltige Wirkung entfaltet. BMW lässt die Fabrik in Mexiko weiterbauen. Der Hersteller könnte die Limousinen der 3er-Reihe, die ab 2019 dort gefertigt werden sollen, auch in andere Länder exportieren.

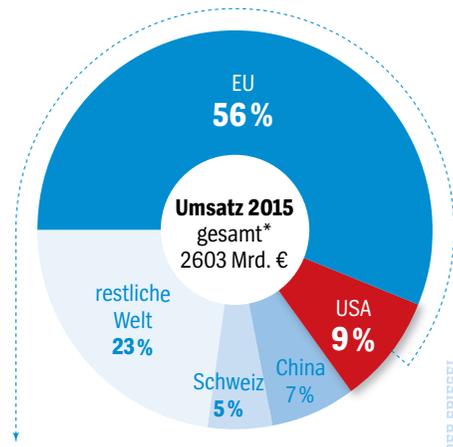
Wenn Einfuhrzölle auf Fahrzeuge aus Mexiko deutsche Autohersteller treffen könnten, dann eher Daimler und den VW-Konzern. Zwar produziert auch Daimler seit Langem Pkw und Lkw in den USA. Die Stuttgarter bauen derzeit gerade eine

weitere Produktion auf. Die Fertigung des Sprinters für den US-Markt wird von Düsseldorf nach South Carolina verlagert. Doch mehr als ein Drittel aller Lastwagen, die Daimler in den USA verkauft, stammen aus mexikanischer Fertigung. Ein Zoll von 35 Prozent würde dieses Geschäft über Nacht unrentabel machen.

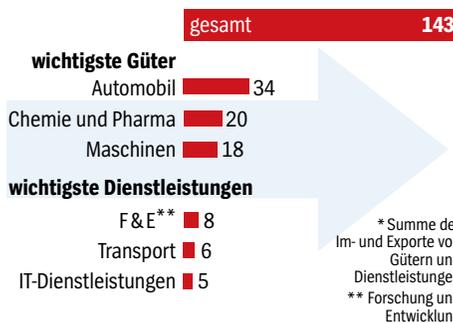
Ähnlich drastisch wären die Folgen für VW. Eines der wichtigsten Werke der Wolfsburger steht in Mexiko, in Puebla. Dort werden der Golf, der Jetta, der Beetle und demnächst der Tiguan produziert. Aus diesem Werk stammen über 60 Prozent aller Autos, die Volkswagen in den USA verkauft. Zudem errichtet der Konzern gerade eine Fabrik in San José Chiapa, aus der die Tochter Audi den Geländewagen Q5 vor allem in die USA exportieren will.

Deutschlands Außenhandel

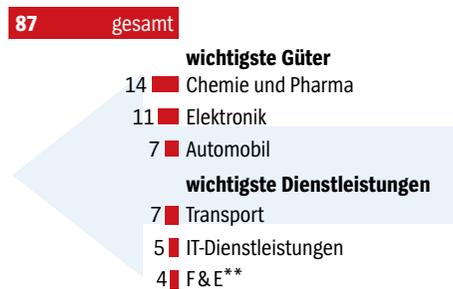
Die wichtigsten Partner



davon: deutsche **Exporte** in die USA, in Mrd. Euro



deutsche **Importe** aus den USA, in Mrd. Euro



Quelle: Bundesbank und Statistisches Bundesamt

Bei der Grundsteinlegung hatte Audi-Chef Rupert Stadler noch gerufen: „Viva México, viva Audi.“ Jetzt mag sich Stadler nicht zum Angriff des US-Präsidenten auf ihr Geschäftsmodell äußern, ebenso wenig wie die Bosse von Daimler und BMW. Allenfalls Ausweichendes ist zu hören.

„Tatsache ist und bleibt, dass die weltweite Automobilindustrie weiter auf freien Handel angewiesen ist“, sagt BMW-Chef Krüger. „Ich glaube, dass die Integration in den Welthandel insgesamt für alle Beteiligten große Vorteile hat“, sagt Daimler-Boss Dieter Zetsche. Keiner will Trump reizen. Wegducken ist das Motto der Stunde. Im Hintergrund versuchen die Konzerne, Kontakte zu Vertrauten des US-Präsidenten aufzunehmen und dafür zu sorgen, dass die Fakten über das Engagement der deutschen Hersteller in den USA irgendwann beim Präsidenten ankommen.

Einige deutsche Unternehmen, die in den USA sehr präsent sind, könnten von den Trumponomics mit ihren gewaltigen Ausgaben für Infrastrukturprojekte sogar profitieren. Und auch vom verminderten Umweltschutz.

„Wir erwarten von unseren Unternehmen, dass sie sich nicht politisch wegducken oder gar vermeintlichen Vorteilen einer autoritären Wirtschaftspolitik das Wort reden“, sagt Michael Vassiliadis, Vorsitzender der IG Bergbau, Chemie, Energie. „Wer in Deutschland seit Jahren mehr Weltoffenheit, Flexibilität und Globalisierung einfordert, kann sich nicht mit amerikanischem Protektionismus stillschweigend arrangieren.“

Ihre Zurückhaltung werden die deutschen Wirtschaftsführer ohnehin aufgeben müssen, denn Trumps Politik ist ein Frontalangriff auf das deutsche Exportmodell. Die Volkswirtschaft hängt in besonderer Weise vom Außenhandel ab, etwa jeder vierte Arbeitsplatz hat mit dem Auslandsgeschäft zu tun. Die globale Orientierung vieler Unternehmen bestimmt Wohl und Wehe des Standorts, nicht erst seit Jahren – seit über einem Jahrhundert.

Für die deutsche Wirtschaft lief es immer dann am besten, wenn der Weltmarkt offen war und die Warenströme ungehindert fließen konnten. Von der Öffnung der östlichen Hemisphäre, insbesondere Chinas, hat Deutschland wie kaum eine andere etablierte Volkswirtschaft profitiert. Die Präsidentschaft von Donald Trump könnte nun das Ende dieser Konstellation markieren, vorläufig zumindest.

Zuletzt konnte Deutschland im weltweiten Außenhandel noch einen Rekordüberschuss erzielen, die Volkswirtschaft hat Waren im Wert von 260 Milliarden Euro mehr exportiert als importiert, das entspricht mehr als acht Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung. Vor allem der Austausch mit Amerika lief aus deutscher



Container im Hamburger Hafen

DANIEL REINHARDT / PICTURE ALLIANCE / DPA

Sicht glänzend; 54 Milliarden Euro des gesamten Warenüberschusses stammen aus den Wirtschaftsbeziehungen zu den USA. Dieses massive Ungleichgewicht störte die Amerikaner schon lange bevor Trump Präsident wurde. Wie aber lässt sich ein solches Missverhältnis korrigieren?

Man kann der Industrie hierzulande schließlich ihre Exportstärke und Produktserfolge kaum zur Last legen – wohl aber der deutschen Wirtschaftspolitik ankreiden, dass die Nachfrage im Inland notorisch schwach bleibt: Verbraucher und Unternehmer geben zu wenig Geld auf dem Heimatmarkt aus. Der Bonner Ökonom Carl Christian von Weizsäcker hat eine Idee entwickelt, wie sich der Import stärken ließe, ohne den Export zu schwächen.

Weizsäcker schlägt eine sogenannte Leistungsbilanzbremse vor: Das Parlament senkt die Mehrwertsteuer, deshalb konsumieren die Bürger mehr, sie kaufen Importgüter und beflügeln so die Konjunktur in den Lieferantenländern. „Die Leistungsbilanzbremse wäre“, so Weizsäcker, „eine starke Waffe gegen den neu erstarkenden Protektionismus, der eine Gefahr für die deutsche Prosperität darstellt.“ Vorausgesetzt allerdings, dass die Bundesregierung sich von der Schuldenbremse verabschiedet – was unwahrscheinlich ist.

Wahrscheinlicher ist, dass es der deutschen Exportwirtschaft ohnehin schwerer fallen wird, ihre Dominanz zu behalten – und so automatisch der Überschuss in den kommenden Jahren abschmelzen wird. Die Globalisierung verliert an Schwung, die Gewichte in der Weltwirtschaft verschieben sich. Die Hegemonie des Westens – Amerikas und Europas – gegenüber dem pazifisch-asiatischen Raum verliert an Prägestärke und Bedeutung, die globale Welt wird multipolarer und unübersichtlicher.

„Die Globalisierung ist nun am Ende angelangt und wird allmählich ersetzt von einer Welt, in der sich deutliche Schwerpunkte bilden“, beschreiben die Ökonomen der Credit Suisse die neue Weltlage.

Die globale Wirtschaftsordnung, wie sie bisher bestand, ist damit Geschichte, „sie zerbröckelt gerade“, sagt der Hamburger Ökonom Thomas Straubhaar. Die internationale Arbeitsteilung der Welt sortiert sich neu – und Deutschland muss seine Rolle darin noch finden.

Mit großer Sorge schaut deswegen das gesamte politische Berlin nach Washington. Im Bundeswirtschaftsministerium stehen die Rechensysteme seit der Wahl von Trump nicht mehr still. Mit sogenannten stochastischen Gleichgewichtsmodellen untersuchen die Beamten, wie sich Trumps wüste Ankündigungen und seine ersten Amtshandlungen auf die deutsche Wirtschaft auswirken würden.

Das Ergebnis: Schottet der mächtigste Mann der Welt den US-Binnenmarkt ab, könnte das deutsche Wachstum, je nach Ausmaß der trumpischen Handelsschranken, um bis zu einem Dreiviertelpunkt niedriger ausfallen. Als Horrorszenario haben die Ministeriumsexperten eine Kündigung des Freihandelsabkommens Nafta ausgemacht, das die USA, Mexiko und Kanada vor über zwei Jahrzehnten abgeschlossen haben. Würde Trump den Vertrag kündigen, würden nach einer Übergangsfrist von sechs Monaten Zölle gelten, wie sie in der Welthandelsorganisation WTO im Rahmen der Uruguay-Runde ausgehandelt worden waren.

Noch hoffen die Berliner Beamten, dass es die neue Regierung nicht so weit kommen lässt. Sie setzen darauf, dass ein Nafta-Stopp auch jene US-Konzerne treffen würde, deren Fabriken in den amerikanischen Südstaaten einen engen Austausch

mit ihren mexikanischen Zulieferern pflegen. „Die Abgeordneten aus North Carolina oder Alabama werden Trump drastisch vor Augen führen, welche Konsequenzen das hätte“, heißt es im Wirtschaftsministerium.

Sollte Trump trotzdem Ernst machen, müsste die Exportwirtschaft allerdings drastische Einschnitte verkraften.

Damit es nicht so weit kommt, sucht die Berliner Regierung nach Alternativen zum Atlantikhandel. Mit Interesse haben die deutschen Handelspolitiker verfolgt, welche Reaktionen Trumps Entscheidung hervorgerufen hat, alle Gespräche über TPP, eine riesige asiatische Freihandelszone mit den USA, zu stoppen. Westliche Staaten wie Australien oder Neuseeland kündigten an, den geplanten Wirtschaftsraum nun ohne die USA, aber möglicherweise mit China zu gründen. So weit wie möglich soll davon auch die deutsche Wirtschaft profitieren, plant die Regierung in Berlin. Eine Kette von Handelsabkommen soll deutschen Konzernen den Zugang zu der Boomregion im Pazifik bahnen.

Vor knapp sechs Jahren hat die EU einen ersten Handelsvertrag mit Südkorea abgeschlossen; seither sind die deutschen Ausfuhren um rund 50 Prozent gestiegen.

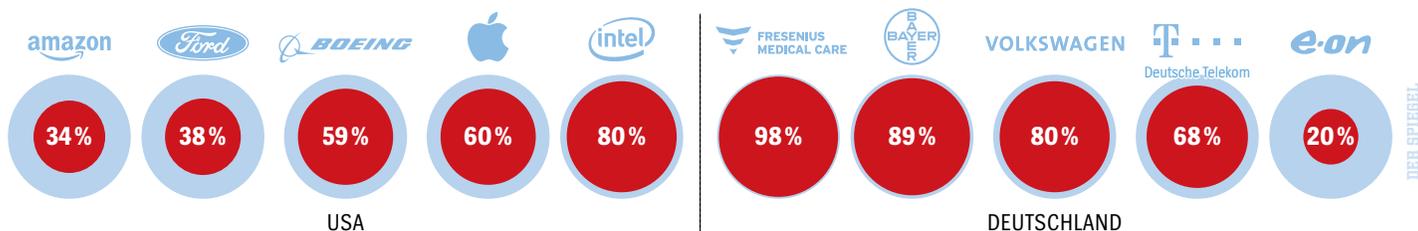
Den größten Effekt aber verspricht sich die Bundesregierung von besseren Beziehungen zu China. Eine neue Achse Berlin–Peking könnte die alte transatlantische Ordnung zumindest teilweise ersetzen.

In ihrer Nachbarschaft nimmt die Sogwirkung der chinesischen Volkswirtschaft bereits seit Jahren zu. Mit der Wahl Trumps erfasst sie auch Staaten, die bislang fest in transatlantischen Bündnissen verankert waren. Europa steht China heute nicht nur in der Klimapolitik und der Haltung zu Krisen wie im Nahen Osten oder um das iranische Atomprogramm näher

Unternehmen von Welt

Auslandsanteil an den Umsätzen großer Firmen, in %

Quellen: EY, S&P



als Washington, sondern auch in der Handelspolitik.

Chinas Staatspräsident positionierte sich in den vergangenen Wochen bereits als Verteidiger der freien Handelswelt. „Wir müssen den Multilateralismus erhalten“, sagte Xi – und wählte damit einen Begriff, den Trump allenfalls als Schimpfwort benutzt. „Wir wollen ein globales Netz von Freihandelsabkommen und keine Abschottung“, so Xi. „Wir sind eine Schicksalsgemeinschaft.“

Noch in diesem Jahr soll das Freihandelsabkommen RCEP unterzeichnet werden, Chinas Gegenpart, der einen Wirtschaftsraum von gut drei Milliarden Menschen umfasst und auch westlichen Staaten offensteht.

„Europa sollte jetzt schnell an einer neuen Asien-Strategie arbeiten“, sagte der neue Außenminister Sigmar Gabriel Anfang der Woche. „Die Räume, die Amerika frei macht, müssen wir jetzt nutzen.“ Noch sei China zwar „nicht bereit, ein fairer Partner auf Augenhöhe für Investoren zu sein“, kritisierte er mit Blick auf die Beschränkungen, denen deutsche Unternehmen dort bislang unterliegen. Doch in dieser Kritik ist ein Angebot versteckt: Verbessert den Marktzugang, und wir können ins Geschäft kommen.

Derzeit gibt es immer wieder Streit zwischen Peking und Brüssel über billigen China-Stahl und Einfuhrquoten für Elektroautos. Doch nachdem Staatschef Xi Jinping auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos eine flammende Rede für Freihandel und Marktwirtschaft gehalten hat, wittern Europas Wirtschaftsdiplomaten Chancen für eine Klimaverbesserung. „Wir werden ihn beim Wort nehmen“, heißt es in der Bundesregierung. Am Mittwoch telefonierte die Bundeskanzlerin mit Chinas Ministerpräsident Li Keqiang, der Merkel aufrief, gemeinsam etwas gegen die „Unsicherheitsfaktoren“ in der Weltwirtschaft zu tun: „China und Deutschland sollten Signale der Stabilität an die globalen Märkte senden und gemeinsam das internationale System durch eine Liberalisierung von Handel und Investitionen sichern.“

Vor genau einer solchen Entwicklung warnen in den USA die Gegner von Trumps handelsfeindlicher Politik seit Monaten. Mit dem Rückzug aus dem asiatischen Freihandelsabkommen würde man China „quasi den Schlüssel für die ganze

Region in die Hand geben“ und damit „geostrategischen Schaden“ anrichten, sagt Michael Froman, der Handelsgesandte von Expräsident Barack Obama.

Die China-Politik ist nicht der einzige Kernbestandteil der Trumponomics, der für die Amerikaner am Ende nach hinten losgehen könnte. In seinem aggressiven Vorgehen ignoriert der Präsident gern die ökonomischen Zusammenhänge.

So hat sein angekündigtes Konjunkturprogramm, mit Steuererleichterungen das Wachstum anzutreiben, nicht nur die Aktienmärkte, sondern auch die Marktzinsen und in der Folge den Dollar stark steigen lassen. Das macht die USA einerseits für ausländische Exporteure attraktiver und gleichzeitig den amerikanischen Exporteuren das Leben schwer, da ihre Waren im Ausland zu teuer werden.

Am Ende könnte die Konjunktur sogar überhitzen. Die US-Volkswirtschaft ist bereits fast ausgelastet, zieht das Wachstum scharf an, müsste die Geldpolitik normalisiert werden. „Wenn das nicht geschieht, droht ein Boom-Bust-Szenario, wie man es von Schwellenländern kennt: Auf einen kurzen, starken Aufschwung könnte ein heftiger Einbruch folgen“, warnt Philipp Hildebrand, Vizechef des weltweit größten Vermögensverwalters Blackrock. Das könnte dann passieren, wenn die amerikanische Notenbank Federal Reserve (Fed) nicht frühzeitig gegensteuert und später die Zinsen umso abrupter anhebt, um die Inflation in Schach zu halten.

Die Zentralbanker befürchten, Trump könnte versuchen, sie zu instrumentalisieren, um Zinsen und Dollar niedrig zu halten. Zettelt Trump auch einen Währungskrieg an?

In Notenbankkreisen traut man dem US-Präsidenten jedenfalls zu, dass er versuchen wird, Druck auf andere Zentralbanken auszuüben, wenn der Zinsabstand zwischen Amerika und Europa oder Japan zu groß wird und deshalb der Dollar zu stark. „Dann könnten Forderungen nach einer Anhebung der Zinsen durch die EZB kommen“, heißt es da.

Die entscheidende Frage wird sein, wie geschlossen und selbstbewusst die Europäer auf solchen Druck aus Washington reagieren. Nicht nur in der Zinspolitik.

Die schwedische Handelskommissarin Cecilia Malmström gibt sich schon mal kampfbereit in diesen Tagen: „Trump oder

nicht Trump, wir haben eine lange Liste von Ländern, die mit uns ins Geschäft kommen wollen“, sagte sie am vergangenen Dienstag in einer Grundsatzrede.

Zurzeit verhandelt die EU mit rund 60 Ländern über Freihandelsabkommen. Am weitesten fortgeschritten ist Ceta, das lange Zeit umstrittene Abkommen mit den Kanadiern. Im März kommt dann der japanische Premierminister Shinzo Abe nach Brüssel. Seit 2013 verhandelt die EU mit der drittgrößten Wirtschaftsmacht der Welt über eine weitreichende beiderseitige Marktöffnung. Nun könnte es schnell zu einem Abschluss kommen, hofft Handelskommissarin Malmström.

Ein Abkommen mit Vietnam ist komplett ausgehandelt, in Südamerika dient sich die EU als alternativer Handelspartner zu den USA an, und im Februar fährt eine Delegation des Handelsausschusses des EU-Parlaments nach Mexiko, das Hauptziel der trumpschen Aggressionspolitik. Die Europäer haben den Mexikanern ein neues umfassendes Handelsabkommen angeboten. „Da kommt jetzt eine ganz andere Dynamik in die Verhandlungen“, sagt Bernd Lange, Vorsitzender des Handelsausschusses des EU-Parlaments.

Vielleicht liefert am Ende der Angriff aus Washington genau den Schub, den das angeschlagene europäische Projekt so dringend benötigt. Gerade für die deutsche Wirtschaft liegt noch immer großes Potenzial im Austausch mit den ältesten und naheliegendsten Handelspartnern: den Unternehmen in Frankreich oder den Niederlanden, in Italien oder in Österreich. Rund 56 Prozent aller deutschen Exporte gehen in EU-Länder.

Deutschland müsse sich deshalb kein völlig neues Geschäftsmodell ausdenken, sagt der Hamburger Ökonom Thomas Straubhaar. Aus Trumps dunklem, sich isolierendem Amerika ergebe sich vor allem eine Konsequenz: „Wir sind noch stärker als bisher auf ein prosperierendes Europa angewiesen, der Binnenmarkt ist wichtiger denn je.“

Dietmar Hawranek, Martin Hesse, Alexander Jung, Christoph Pauly, Michael Sauga, Thomas Schulz, Gerald Traufetter, Bernhard Zand



Video: Präsident Trumps erste Amtswoche

spiegel.de/sp052017trump
oder in der App DER SPIEGEL