

Einführung

„Die Zukunft des Westens beruht auf der atlantischen Partnerschaft – einem System der Zusammenarbeit, der wechselseitigen Abhängigkeiten und der Übereinstimmung zwischen Völkern, die ihre Lasten gemeinsam tragen und ihre Chancen in aller Welt gemeinsam nutzen können. Mancher mag sagen, das sei lediglich ein Traum, doch ich bin anderer Meinung. Eine ganze Kette großer Leistungen – Marshallplan, NATO, Schumanplan und gemeinsamer Markt – drängt uns auf dem Weg zu größerer Einheit immer weiter voran.“

John F. Kennedy, Rede in der Frankfurter Paulskirche am 25. Juni 1963

Kaum ein (wirtschafts-)politisches Projekt weckt derart hohe Erwartungen wie ein transatlantisches Freihandelsabkommen bzw. eine transatlantische Freihandelszone (Transatlantic Free Trade Agreement, TAFTA). Auf der Suche nach dringend notwendigen Wachstumsimpulsen haben sich die USA und die EU im Februar 2013 grundsätzlich auf die Aufnahme von Gesprächen über eine *Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft* (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) verständigt.¹ Am 14. Juni 2013 hat der Rat der Europäischen Union der Europäischen Kommission hierzu ein Verhandlungsmandat erteilt. Zustimmung kommt seit längerem aus Kreisen der Wirtschaft und Teilen der Wissenschaft. Spätestens seit der Wiederwahl Barack Obamas im November 2012 steht das Thema auch in der Politik weit oben auf der Agenda. Allerdings gibt es auch ernstzunehmende Kritik an dem Vorhaben. Trotz dieser Bedenken könnte der Traum vieler – der freie Handel von Helsinki bis nach Honolulu – Wirklichkeit werden, weil die politische Konstellation für erfolgreiche Verhandlungen günstig erscheint.

Motiviert durch die schwächelnde Konjunktur auf beiden Seiten des Atlantiks hatten sich die Bemühungen um die Aufnahme von Verhandlungen in den letzten Monaten spürbar verstärkt. Zwar scheint es, als ob die USA die Wirtschafts- und Finanzkrise überstanden hätten, dennoch fehlen dem Land immer noch langfristige Wachstumsperspektiven. Mit Blick auf die strukturellen Probleme der amerikanischen Volkswirtschaft, wie dem hohen Schuldenstand, der veralteten Infrastruktur und den enormen Gesundheitsausgaben steht das Land vor zahlreichen Herausforderungen.² Ein ähnliches Bild zeigt sich in Europa: Die ökonomische Stagnation infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise dürfte sich noch eine Weile fortsetzen.

Von Seiten der EU-Kommission war schon länger die Absicht zu Gesprächen bekannt. In seiner Rede zur Lage der Nation gab Barack Obama Mitte Februar 2013 „grünes Licht“.³ Zuvor hatte US-Vizepräsident Joe Biden auf der Münchner Sicherheitskonferenz bereits Gesprächsbereitschaft signalisiert. EU-Kommissionspräsident Manuel Barroso und EU-Handelskommissar Karel De Gucht kündigten am 13. Februar 2013 die Aufnahme von Verhandlungen an, nachdem eine EU-US-Expertengruppe (HLWG) die Aufnahme von Gesprächen empfohlen hatte.⁴ Das ambitionierte Ziel ist es, die Verhandlungen innerhalb von zwei Jahren abzuschließen. Dies erklärt sich auch aus politischen Konstellationen: „In den USA gibt es im November 2014 Zwischenwahlen. Da auch die Parlamente der EU-Mitgliedstaaten sowie vor allem auch das Europäische Parlament dem Abkommen zustimmen müssen, spielt auch die Europa-Wahl 2014 eine Rolle im Zeitplan“ (Hänsel 2013, S.4). De Gucht strebte daher einen Gesprächsbeginn noch in diesem Sommer an (Europäische Kommission 2013a). Während des G8-Gipfels in Nordirland am 17. Juni einigten sich beide Parteien auf einen Verhand-

Eine noch engere wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den USA und der EU zeichnet sich ab. Verhandelt wird über eine Wirtschaftspartnerschaft, die auf beiden Seiten des Atlantiks neuen wirtschaftlichen Schwung bringen soll.

lungsbeginn im Juli 2013. Die begonnenen Gespräche zum geplanten Handels- und Investitionsabkommen werden jedoch von dem Vorwurf einer US-Datenspionage in Europa überschattet. Welche Folgen sich daraus für die transatlantischen Beziehungen ergeben, ist noch nicht absehbar. Gegner des Abkommens, die eine Beschädigung ihrer wirtschaftlichen Interessen fürchten, nutzen diese Entwicklung nun, um die generellen Pläne zu torpedieren.

HISTORISCHE BETRACHTUNG DER TRANSATLANTISCHEN FREIHANDELSBEMÜHUNGEN

Von Deutschland, das 2007 den G8 vorsaß sowie die EU-Ratspräsidentschaft innehatte, ging damals der Impuls zur Gründung des transatlantischen Wirtschaftsrats aus.

Erste konkrete Überlegungen zu einem transatlantischen Freihandelsabkommen gehen auf die 1990er Jahre zurück.⁵ Jedoch wurde in Zeiten, in denen multilaterale Verhandlungsrunden im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) große Fortschritte machten, die Idee einer transatlantischen Freihandelszone nur von Wenigen geteilt. Durch den wirtschaftlichen Aufstieg einiger asiatischer Länder lag die Aufmerksamkeit der USA und Europas besonders in dieser Region. Lange Zeit schien es vielversprechender, seine Ressourcen in die Verhandlungen mit den „Newcomern“ auf der weltwirtschaftlichen Bühne zu investieren. In der Tat wurden in den letzten Jahren eine Reihe von bilateralen Abkommen zwischen der EU und asiatischen Partnern auf den Weg gebracht.⁶ Aber auch die USA waren in dieser Hinsicht sehr aktiv und schlossen beispielsweise Abkommen mit Singapur und Südkorea (U.S. Department of State 2013).

Neuen Schwung bekam die euroatlantische Initiative erst wieder Mitte des letzten Jahrzehnts. Von Deutschland, das 2007 den G8 vorsaß sowie die EU-Ratspräsidentschaft innehatte, ging damals ein neuer Impuls aus. Bundeskanzlerin Angela Merkel gab den entscheidenden Anstoß, der zur Gründung des *Transatlantic Economic Council* (TEC) führte, dessen Aufgabe es ist, die transatlantischen Handelsbeziehungen durch Vorschläge zur Harmonisierung und Angleichung von Normen zu fördern. Nach Jahren der geräuschlosen, wenig beachteten Arbeit dieser Institution wurde das Thema im Jahr 2011 wieder in den Fokus gerückt. Auf einem EU-US-Gipfeltreffen im November 2011 beschlossen beide Seiten, eine *High Level Working Group for Jobs and Growth* (HLWG) zu etablieren, die Wege hin zu einem Freihandelsabkommen untersuchen sollte. Der Europäische Rat rief im Januar 2012 die HLWG nochmals zu einer Intensivierung ihrer Arbeit auf, wodurch der politische Wunsch nach einer Aufnahme von Gesprächen bekräftigt wurde (Europäischer Rat 2012, S. 5). Auch von amerikanischer Seite wurden die Rufe nach Handelserleichterungen mit Europa lauter. Neben der amerikanischen Handelskammer, die ein solches Vorhaben stark unterstützte, sprach sich auch der sonst eher freihandels-skeptische Gewerkschaftsdachverband *American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations* für eine Aufnahme von Verhandlungen aus (Erixon 2012, S. 14). Sicherlich können die

Europäer durch die Entwicklung ihres eigenen Binnenmarktes in den letzten Jahrzehnten wertvolle Erfahrungen auf dem Weg hin zu einem transatlantischen Binnenmarkt einbringen (Busch 2013).

Aus US-Perspektive kommt Deutschland und der Bundeskanzlerin eine wichtige Rolle im Hinblick auf den Erfolg der Verhandlungen zu, auch wenn das Verhandlungsmandat bei der EU-Kommission liegt. Neben Deutschland zählen insbesondere die Niederlande und Großbritannien zu den Befürwortern des Abkommens. Erfolgreiche Verhandlungen könnten Großbritanniens kritische Haltung zur EU möglicherweise verändern (Hänsel 2013, S. 4).

Die transatlantischen Handelsbeziehungen in Zahlen

Die großen Hoffnungen in ein transatlantisches Handelsabkommen resultieren nicht zuletzt aus der wirtschaftlichen Bedeutung der beiden Verhandlungspartner. Die Vereinigten Staaten und die Europäische Union erwirtschaften fast die Hälfte der weltweiten Wirtschaftsleistung. Auch wenn der relative Anteil an der weltweiten Wirtschaftsleistung abnimmt (siehe Abb. 1), sind die Zahlen zu den transatlantischen Handelsbeziehungen bemerkenswert.

- Der Handel zwischen der EU und den USA entspricht ca. 30 % des globalen Handelsvolumens (HLWG 2013, S. 1).
- Im Jahre 2012 wurden Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 497.658 Millionen Euro über den Atlantik gehandelt.
- Die Importe aus den USA in die EU beliefen sich auf ca. 205.778 Millionen Euro. Dies entspricht 11,5 % aller Importe in die EU.
- Auf der anderen Seite wurden Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 291.880 Millionen Euro in die USA exportiert. Dies sind 17,3 % der Gesamtexporte der EU.
- Die Vereinigten Staaten sind das wichtigste Exportland für die EU, noch vor China und der Schweiz. Auch für die Vereinigten Staaten ist die EU wichtigster Handelspartner, vor Kanada und China (Europäische Kommission 2013b, S. 4).

	USA	EU	DEUTSCHLAND	CHINA
1980	26,0 %	34,2 %	7,7 %	1,9 %
2011	21,7 %	25,2 %	5,1 %	10,5 %

Abbildung 1: Anteile am weltweiten BIP 1980 und 2011 (Mildner et al. 2012, S. 9).

Der transatlantische Handel gewann in den letzten Jahren an Bedeutung. In den Jahren vor der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 stiegen die EU-Exporte in die Vereinigten Staaten um jährlich durchschnittlich ca. 7%, die Exporte der USA nach