

in einem solchen Fall nicht mehr auf die WTO angewiesen¹⁰, und der handelspolitische Konfrontationskurs mit China wäre vorprogrammiert (Dieter 2013, S. 50). Der EU würden aus dieser Konstellation keine Vorteile erwachsen.

Sollten die Handelsnationen der EU und die USA auf ein bilaterales Abkommen setzen, könnte dies als endgültige Abkehr von der Doha-Runde verstanden werden. Da die Verhandlungen um ein transatlantisches Handelsabkommen die Kapazitäten der EU und der USA stark beanspruchen würden, bestünde die Gefahr, dass – auch in Anbetracht der vielen anderen laufenden Verhandlungen – die Gespräche in der Doha-Runde personell und institutionell noch schwieriger zu handhaben wären (Mildner und Schmucker 2013a, S. 5). Die Gespräche könnten, anstatt ein erhofftes positives Signal für die multilateralen Gespräche auszusenden, einen gegenteiligen Effekt entfalten. Anstatt wie gewünscht andere Staaten bei den multilateralen Verhandlungen zu Zugeständnissen zu bewegen, wäre ein transatlantisches Freihandelsabkommen ein weiterer Schritt auf dem Weg zu einer Welt bilateraler und regionaler Handelsabkommen. Vor diesem Hintergrund wäre es wichtig, dass EU und USA gemeinsam darauf hinwirken, dass die WTO-Ministerkonferenz in Bali zu einem Erfolg wird. Es wäre auch ein Bekenntnis der transatlantischen Partner zur WTO.

Was manche inzwischen als einzigen Weg hin zu einer weiteren Integration des Welt-handels sehen, bleibt ohne Zweifel eine „second-best“-Lösung.

Was manche inzwischen als einzigen Weg hin zu einer weiteren Integration des Welt-handels sehen, bleibt ohne Zweifel eine „second best“-Lösung. Neben der Diskriminierung Dritter entsteht durch eine Vielzahl nebeneinander stehender bilateraler Abkommen ein undurchschaubarer Berg an Bürokratie. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen stellen die unterschiedlichen Regeln und Standards eine zunehmende Belastung dar. Da bilaterale Handelsabkommen nur einem Handelspartner Privilegien gewähren, müssen Produkte eindeutig einem Ursprungsland zugeordnet werden. Im internationalen Handel übernehmen diese Aufgabe Ursprungszertifikate, die für Produkte das Ursprungsland definieren – meist indem ein gewisser Prozentsatz des Produkts in einem Land hergestellt sein muss. In einer arbeitsteiligen, globalisierten Wirtschaft, in der viele Vorprodukte importiert werden, verursacht das sorgfältige Dokumentieren komplexer Produktionsketten erhebliche Kosten (Dieter 2013, S. 52). Dieses unter dem Begriff des „Spaghetti-Bowl-Problem“ bekannte Phänomen mindert den wirtschaftlichen Nutzen durch Handelsabkommen beträchtlich, auch wenn es statistisch schwer zu fassen ist.

Ausblick

Noch ist nicht absehbar, ob ein transatlantisches Handelsabkommen halten kann, was es verspricht. Vieles ist noch zu abstrakt, um es in seiner ganzen Tragweite zu bewerten. Sicher scheint nur, dass es zu zähen Verhandlungen kommen wird. Ob am Ende der Traum vom transatlantischen Freihandel in Erfüllung geht oder in der wirtschaftspolitischen Realität zerplatzt, ist nicht ausgemacht. Es wird davon abhängen, ob die entscheidenden Akteure gewillt sind, ausreichend politisches Kapital in die Verhandlungen zu investieren.

Eines steht schon jetzt fest: Nie waren die Chancen für eine Intensivierung der transatlantischen Handelsbeziehungen so gut wie jetzt, auch wenn der US-Abhörskandal eine ernstzunehmende Bewährungsprobe darstellt. „Der politische Wille, die TTIP in die Tat umzusetzen, ist auf beiden Seiten des Atlantiks vorhanden. Nun gilt es aktiv dafür zu werben“, sagt der Bundestagsabgeordnete Peter Beyer. Der Zeitpunkt ist

günstig, die Gelegenheit sollte jetzt ergriffen werden. Wenn beide Partner – die USA und auch Europa – zu Zugeständnissen bereit sind, könnte ein Verhandlungsabschluss tatsächlich „*the next big thing*“ werden. Diese Einschätzung verkennt nicht die oben angerissenen Probleme.

In Anbetracht der zu erwartenden schwierigen Verhandlungen und des langwierigen technischen Ablaufs ist jedoch nicht mit einem schnellen Abschluss der Gespräche zu rechnen. Manche Einschätzung zur Verhandlungsdauer erscheint daher viel zu optimistisch¹¹, denn auf beiden Seiten des Atlantiks müssen Gegner überzeugt werden, die ihre wirtschaftlichen Interessen bedroht sehen.

In schwierigen Zeiten, in denen Europa ohne fiskalpolitischen Spielraum in einer Rezession gefangen scheint, wäre eine Freihandelszone ein willkommener Wachstumsimpuls. Auch wenn für die jetzige Wirtschaftsschwäche ein Vertragsabschluss wohl zu spät käme, bleibt auf lange Sicht ein transatlantisches Handelsabkommen eine reizvolle Alternative zu schuldentreibenden Konjunkturspritzen. Mehr noch: Wenn ein Drittel der deutschen Unternehmen über zunehmenden Protektionismus klagt (DIHK 2013, S. 20), wird es insbesondere für die traditionell starke deutsche Exportwirtschaft in Zukunft existenziell entscheidend sein, den weltweiten Freihandel voranzutreiben. Gerade Deutschland sollte daher ein Interesse an einem schnellen Fortschritt der Gespräche haben und europäische Partner überzeugen. Seine volle Wirkung wird ein Abkommen nur entfalten, sollte es tatsächlich ein „umfassendes“ Abkommen werden und auch weite Teile der nicht-tarifären Handelshemmnisse beseitigen. Sollte sich herausstellen, dass eine Angleichung von Normen und Standards nicht möglich ist, so muss zumindest eine gegenseitige Anerkennung der Normen Ziel der Verhandlungen bleiben.

***In schwierigen
Zeiten, in denen Europa
ohne fiskalpolitischen
Spielraum in einer
Rezession gefangen
scheint, wäre eine
Freihandelszone ein
willkommener
Wachstumsimpuls.***

Bei allem Ehrgeiz darf die globale Perspektive in den Verhandlungen nicht aus den Augen verloren werden. Ein bilaterales Abkommen zwischen den USA und der EU kann als Instrument für eine multilaterale Liberalisierung dienen. Mit Augenmaß müssen die Gespräche daher vorangebracht werden, immer mit dem Gedanken, ein Abkommen offen für andere Länder zu halten oder es später in einen globalen Rahmen integrieren zu können. Andere Länder sollten die Verhandlungen der USA und der EU als Ansporn zur weiteren Liberalisierung der weltweiten Handelsströme verstehen.

Die Aufnahme von Verhandlungen birgt sicher mehr Chancen als Risiken: Wenn alle Beteiligten bereit zu Zugeständnissen sind und mit Bedacht handeln, so ist bei allen zu erwartenden Schwierigkeiten ein Erfolg möglich. Europa und die Vereinigten Staaten würden als Partner mit vergleichbaren liberalen Verfassungsordnungen, die sich – zum Beispiel von China – herausgefordert fühlen, zusammenrücken. Das könnte sogar zu einer gegenseitigen Neuentdeckung führen. Eine Revitalisierung der westlichen Allianz würde den nach Asien blickenden Vereinigten Staaten wieder nahebringen, was sie trotz allem an Europa haben; in einer unübersichtlichen Welt mit neuen aufstrebenden Mächten, großen sozialen und territorialen Konflikten und blutigen Umbrüchen wäre eine vertiefte Wirtschaftspartnerschaft nicht das Schlechteste (Frankenberger 2013, S. 10). Das Ziel ist klar: Die Brücke über den Atlantik sollte durch politische Anstrengungen zur Handelsstraße des 21. Jahrhunderts ausgebaut werden.