

Arbeitspapier

herausgegeben von der
Konrad-Adenauer-Stiftung

Nr. 127/2004

Ulf Gartzke (ext.)

Transatlantische Wirtschaftsbeziehungen

Ein Pfeiler in der Krise?

Berlin, April 2004

Ansprechpartner: Dr. Karl-Heinz Kamp
Politik und Beratung
Koordinator Sicherheitspolitik
Telefon: 0 30/2 69 96-510
E-Mail: karl-heinz.kamp@kas.de

Postanschrift: Konrad-Adenauer-Stiftung, Tiergartenstr. 35, 10907 Berlin

Inhalt

Zusammenfassung	3
I. Einleitung	5
II. Die Geostrategische Entfremdung zwischen Europa und Amerika	6
III. Die Bedeutung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen	6
IV. Konfliktpunkte in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen	9
1. Marktzugangskonflikte & Protektionismus	10
2. Industriepolitische Handelskonflikte	11
3. Ideologische Handelskonflikte	12
V. Potentielle Strategien zur Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen	14
1. Verstärkte transatlantische Kooperation innerhalb der WTO	14
2. Schaffung einer Transatlantic Free Trade Area (TAFTA)	16
3. Abschluß eines offenen, plurilateralen transatlantischen Handelsabkommens	17
VI. Fazit	19

Der Autor

Ulf Gartzke ist Associate des Center for Global Industries am World Economic Forum in Genf und Mitglied des Arbeitskreises Außenpolitik der Konrad-Adenauer-Stiftung. Dieses Papier gibt die persönliche Meinung des Autors wider.

Zusammenfassung

- Schwerwiegende geostrategische Spannungen im transatlantischen Verhältnis, vor allem in der Folge der amerikanischen Intervention im Irak, haben in Europa und den USA Sorgen ausgelöst, dass die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen hiervon negativ beeinflusst werden könnten. Europa und Amerika unterhalten die größten und wichtigsten Wirtschaftsbeziehungen der Welt. Beide Wirtschaftsräume zusammen vereinen rund 40 Prozent der gesamten Weltwirtschaftsleistung und über ein Drittel des Welthandels auf sich.
- Zwischen 1990 und 2000 hat sich der transatlantische Handel mit Waren und Dienstleistungen von 273 Milliarden Dollar auf 557 Milliarden Dollar mehr als verdoppelt. Noch dramatischer verlief der Anstieg der wechselseitigen transatlantischen Direktinvestitionen, deren Gesamtwert mittlerweile rund 1.500 Milliarden Dollar beträgt. Allein Deutschlands Direktinvestitionen in den USA belaufen sich auf ungefähr 300 Milliarden Dollar.
- Auf Grund der enormen wirtschaftlichen Integration und Interdependenz der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen ist es sehr unwahrscheinlich, dass die bestehenden geostrategischen Spannungen die wirtschaftlichen Konflikte massiv verstärken und zur Bildung antagonistischer Handelsblöcke führen. Bestehende Konflikte in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen – die schätzungsweise nur etwa ein bis zwei Prozent des gesamten Handelsvolumens betreffen – lassen sich in drei Kategorien einteilen: 1.) Marktzugangskonflikte und Protektionismus; 2.) Industriepolitische Handelskonflikte; 3.) Ideologische Handelskonflikte.
- Zur Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen nach dem Scheitern der WTO-Verhandlungen Mitte September in Cancún gibt es mehrere Optionen: 1) Verstärkte transatlantische Kooperation innerhalb der WTO; 2) Schaffung eines Transatlantic Free Trade Area (TAFTA); 3) Abschluss eines offenen, plurilateralen transatlantischen Handelsabkommens. Die WTO bietet derzeit trotz Cancún immer noch die besten Chancen zur Stärkung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen und zu weiteren, umfassenden Liberalisierungsrunden im Welthandel – insbesondere im wichtigen Bereich Landwirtschaft. Die Zunahme regionaler Handelsabkommen, wie z. B. der TAFTA, könnte hingegen einer weltwirtschaftlichen Fragmentierung in antagonistische Handelsblöcke Vorschub leisten. Es ist dennoch fraglich, ob die WTO mit ihren 146 Mitgliedsstaaten und den auf dem Konsensprinzip beruhenden Entscheidungsstrukturen langfristig die beste Organisationsform zur Liberalisierung des internationalen Handels bietet.

I. Einleitung

Was wird in Zukunft aus der transatlantischen Partnerschaft? Diese sowohl für Europa als auch Amerika fundamental wichtige Frage ist nicht leicht zu beantworten. Entscheidungsträger aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft sind mit einer paradoxen Situation konfrontiert: Auf politischer Ebene hat der jüngste Irakkrieg die schwerste Krise in der transatlantischen Allianz seit Bestehen der NATO ausgelöst. Insbesondere die Beziehungen zwischen den USA und Frankreich bzw. Deutschland wurden dabei stark in Mitleidenschaft gezogen. Auf wirtschaftlicher Ebene sind Europa und Amerika hingegen durch den dramatischen Anstieg wechselseitiger Investitions- und Handelsströme – vor allem zwischen 1990 und 2001 – stärker zusammengewachsen als je zuvor. Europa und Amerika unterhalten weltweit die größten und wichtigsten Wirtschaftsbeziehungen. Sie bilden damit das Fundament für fortschreitende Globalisierung und die ökonomische Integration der gesamten Weltwirtschaft.

Es ist offen, welche Konsequenzen die politischen Spannungen auf die wirtschaftlichen Beziehungen haben werden. Unterschiedliche Szenarien sind denkbar. Im „worst case“ Szenario könnten die politischen Auseinandersetzungen bestehende wirtschaftliche Differenzen extrem verschärfen. Diese bestehen derzeit vor allem bei Agrarsubventionen, genetisch veränderten Lebensmitteln, Exportbesteuerung oder den Importhemmnissen für hormonbehandeltes Fleisch. Hier drohen dann Handelssanktionen sowie transatlantische Wirtschaftsboykotte. Die geostrategischen Differenzen und entsprechend unnachgiebig geführten wirtschaftlichen Auseinandersetzungen könnten zu einer Kasernenmentalität führen: „Festung USA“ gegen „Festung Europa“. Das Ende der transatlantischen Partnerschaft! Das Scheitern der jüngsten WTO-Verhandlungen in Cancún wurde in diesem Zusammenhang bereits von einigen Beobachtern als deutlicher Hinweis in dieser Richtung verstanden.

Im „best case“ Szenario wandelt sich das transatlantische Sicherheitsbündnis zu einer engen Wirtschaftsallianz, begleitet von einer koordinierten Politik auf beiden Seiten des Atlantik. Diesem Ansatz folgend besteht die Hauptaufgabe der transatlantischen Partner in der Festlegung einer solchen gemeinsamen Wirtschaftspolitik.

II. Die geostrategische Entfremdung zwischen Europa und Amerika

Das Ende des Kalten Krieges und der Wegfall des gemeinsamen Feindes „Warschauer Pakt“ markierte eine fundamentale Wende im transatlantischen Verhältnis. Bis zum Fall der Berliner Mauer besaß die Verteidigung der gemeinsamen Sicherheitsinteressen – vor allem im Rahmen der NATO – höchste Priorität. Handels- und Wirtschaftsthemen hingegen spielten nur eine zweitrangige Rolle. Potentielle wirtschaftliche Interessenskonflikte zwischen Europa und Amerika wurden den gemeinsamen sicherheitspolitischen Interessen und Erfordernissen untergeordnet. Mit dem Fall der Berliner Mauer begann jedoch die Auflösung dieser geostrategischen Schicksalsgemeinschaft. Europa und Amerika bekamen plötzlich mehr Freiräume, um ihre wirtschaftlichen Interessen zu entwickeln. Man erkannte nun im Gegenüber plötzlich auch einen Konkurrenten bei der wirtschaftlichen Erschließung neuer Märkte. Die Globalisierung gewann an Fahrt.

Diese Aufwertung wirtschaftspolitischer Interessen wurde begleitet von politischen Differenzen im transatlantischen Verhältnis. Gerade die Rolle Amerikas in der Welt war und ist umstritten. Europa verfolgt das Ziel, die Supermacht USA dauerhaft in multilaterale Institutionen wie etwa die UN einzubinden. Washington behält sich jedoch vor, gegebenenfalls auch im Alleingang bzw. im Rahmen von „coalitions of the willing“ und ohne formale Absegnung durch multilaterale Institutionen zu handeln, um die eigenen Interessen zu verteidigen – auch militärisch. Dieser unilateralistische Trend Amerikas hat sich durch die Ereignisse des 11. Septembers weiter verstärkt. Darüber hinaus lassen sich auch zunehmend fundamentale Unterschiede in den Wertvorstellungen von Europäern und Amerikanern beobachten. Diese leiten sich auch aus der unterschiedlichen Bedeutung von Religion in Politik und Gesellschaft in den USA und Europa ab.¹

III. Die Bedeutung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

Europa und Amerika unterhalten die größten und wichtigsten Wirtschaftsbeziehungen der Welt. Beide Wirtschaftsräume zusammen vereinen rund 40 Prozent der gesamten Weltwirtschaftsleistung und über ein Drittel des Welthandels auf sich. Die USA haben rund 290 Millionen Einwohner und erzielten im Jahr 2002 ein BIP² von rund 10.400 Milliarden Dollar. Die 15 Mitgliedstaaten der EU haben demgegenüber 378 Millionen Einwohner und erzielten im Jahr 2002 ein BIP von rund 8.000 Milliarden Dollar. Mit der

¹ Auf die Frage „Ist Gott persönlich wichtig für Sie?“ antworteten im Rahmen einer kürzlich durchgeführten Umfrage 83% der Amerikaner, aber nur 39% der Europäer mit „Ja“. Siehe Transkript des Konferenzanrufs „The Transatlantic Rift“ am 12. Juni 2003, Oxford Analytica, S. 12.

² Bruttoinlandsprodukt

Osterweiterung wird sich die EU auf 25 Mitgliedsstaaten mit 450 Millionen Einwohnern vergrößern.

Die wirtschaftliche Verflechtung zwischen den USA und der EU hat sich seit dem Ende des Kalten Krieges dramatisch ausgeweitet. Dies betrifft zuerst einmal den transatlantischen Handel mit Waren und Dienstleistungen, der sich zwischen 1990 und 2000 von 273 Milliarden Dollar auf 557 Milliarden Dollar mehr als verdoppelte. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass das relative Gewicht der transatlantischen Handelsbeziehungen im Vergleich zum gesamten Welthandel während dieses Zeitraums in etwa konstant geblieben ist. So betrug der Anteil von Importen aus der EU am Gesamtimportvolumen der USA im Jahr 1990 22 Prozent und im Jahr 2000 21 Prozent. Der Anteil von Importen aus den USA an den Gesamtimporten der EU betrug 16 Prozent im Jahr 1990 und 17 Prozent im Jahr 2000.³

Der weitaus wichtigere Indikator für die wachsende Bedeutung und Vertiefung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen ist der enorme Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen (ADI)⁴ europäischer Firmen in den USA und umgekehrt. Ende 2001 betrug der Wert aller gegenseitigen transatlantischen Direktinvestitionen über 1.499 Milliarden Dollar. Diese enorme Summe setzt sich aus 871 Milliarden Dollar Direktinvestitionen von EU-Firmen in den USA und 628 Milliarden Dollar Investitionen amerikanischer Firmen in der EU zusammen. Deutsche Direktinvestitionen in den USA beliefen sich Ende 2001 insgesamt auf schätzungsweise 286 Milliarden Dollar.⁵ Im Vergleich dazu betrug der Gesamtwert amerikanischer Direktinvestitionen in Europa im Jahr 1950 nur 1,7 Milliarden Dollar.⁶ Vor allem die große Welle von transatlantischen Firmenfusionen und Übernahmen (M&A)⁷ seit Beginn der neunziger Jahre hat wesentlich zur gestiegenen wirtschaftlichen Verflechtung der beiden Kontinente beigetragen. Beispiele hierfür sind die Fusion von Chrysler und Daimler-Benz, der Kauf der amerikanischen Ölfirma Amoco durch BP, die Übernahme des Verlagshauses Random House durch

³ Gary C. Hufbauer und Frederic Neumann: "US-EU Trade and Investment: An American Perspective", Institute for International Economics, Washington DC, April 2002, S. 2. Website: www.iie.com

⁴ Ausländische Direktinvestitionen haben das Ziel der Ausübung unternehmerischer Kontrolle über ein ausländisches Unternehmen, z. B. im Rahmen von Firmenübernahmen, Gründung von Joint Ventures etc. Demgegenüber dienen so genannte Portfolioinvestitionen nur dem Zweck der Vermögensanlage und der Erzielung einer Rendite auf dem Unternehmensbesitz.

⁵ The Economist Intelligence Unit: "Germany Country Profile 2003", London, 2003, S. 55. Website: www.eiu.com

⁶ Joseph Quinlan: „Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy“, Johns Hopkins University, Center for Transatlantic Relations, Washington DC, 2003, S. 7.

⁷ Mergers and acquisitions

Bertelsmann oder auch der Kauf von VoiceStream durch die Deutsche Telekom. Allein zwischen 1998 und 2000 investierten europäische Firmen insgesamt fast 600 Milliarden Dollar in die Übernahme amerikanischer Firmen.⁸

Über 4,4 Millionen Amerikaner werden direkt von amerikanischen Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen beschäftigt. Umgekehrt stehen rund 4,1 Millionen Europäer – davon allein in Deutschland mehr als 400.000 Beschäftigte – bei amerikanischen Tochtergesellschaften in Europa in Lohn und Brot.⁹ Wenngleich der transatlantische M&A Boom im Zuge von Rezession und Börsenflaute seit 2001 stark zurückgegangen ist, gibt es dennoch seit einigen Monaten verstärkt Anzeichen für eine Erholung der Aktivitäten in diesem Bereich.

Ein wichtiger Grund für den enormen Anstieg der gegenseitigen transatlantischen Direktinvestitionen ist das Bestreben, unternehmerische Risikofaktoren wie Währungsschwankungen oder Handelskonflikte (Strafzölle, Handelsboykotte, etc.) zu minimieren. Darüber hinaus können sich Unternehmen durch ausländische Direktinvestitionen im jeweiligen Gastland auch besser als lokale Firma bzw. lokale Marke präsentieren - ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor für global operierende Unternehmen, die zunehmend zur Zielscheibe von Anti-Globalisierungsgegnern werden.¹⁰

In diesem Zusammenhang ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass sich das relative weltwirtschaftliche Gewicht Europas – und damit auch die Bedeutung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen – in den kommenden Jahrzehnten sowohl aufgrund negativer demographischer Entwicklungen als auch wegen des zu erwartenden rapiden Wirtschaftswachstums im asiatisch-pazifischen Raum voraussichtlich gravierend verringern wird. Gemäß einer im Mai 2003 vom französischen Ifri-Institut¹¹ veröffentlichten Studie könnte sich Europas Anteil an der Weltwirtschaft bis zum Jahr 2050 von derzeit rund 22 Prozent auf nur 12 Prozent verringern. Grund hierfür ist vor allem der starke Rückgang der aktiven EU-Bevölkerung, die der Studie zufolge zwischen 2000 und 2050 von 331 Millionen auf 243 Millionen Arbeitnehmer schrumpfen wird. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass Europa in den Bereichen technologischer Innovationen sowie Akkumulation von Investitionskapital gegenüber den USA und Asien – hier vor allem China und Indien – den Anschluss verliert. Das relative wirtschaftliche Gewicht der USA wird demgegenüber mit einem knapp 25 prozentigen Anteil an der gesamten

⁸ Joseph Quinlan: S. 16.

⁹ Ibid. S. 4.

¹⁰ „Getting Globalization Right: Meeting the Challenge of the Century“; Global Economics Paper 95, Goldman Sachs, New York, 23. Juli 2003, S. 10-12.

¹¹ Institut français des relations internationales; Website: www.ifri.org

Weltwirtschaftsleistung nahezu konstant gesehen, während China mit den USA gleichzieht. Eine jüngst von der Investmentbank Goldman Sachs veröffentlichte Studie zu den wirtschaftlichen Entwicklungschancen der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) kommt zu dem Schluss, dass diese vier Länder in weniger als 40 Jahren das gesamtwirtschaftliche Gewicht der Gruppe der G6-Staaten (USA, Japan, Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien) übertreffen werden.¹² Die politischen Konsequenzen einer solchen wirtschaftlichen Kräfteverschiebung wären enorm.

IV. Konfliktpunkte in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

Vor dem Hintergrund der rapiden Expansion der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sowie der zunehmenden geopolitischen Entfremdung zwischen Europa und Amerika ist es zunächst wichtig hervorzuheben, dass der weitaus größte Teil der wechselseitigen Handels- und Investitionsbeziehungen bislang reibungslos funktioniert. Schätzungen gehen davon aus, dass sich die in Form von Sanktionen und WTO-Klagen manifestierten transatlantischen Handelsdifferenzen nur auf etwa ein bis zwei Prozent des gesamten Handelsvolumens belaufen. Von diesen handelspolitischen Differenzen abgesehen, scheinen sich die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen im Grossen und Ganzen jedoch *de facto* zu einem einheitlichen, integrierten Wirtschaftsmarkt zu entwickeln. So werden nach Implementierung aller bereits in der GATT¹³ Uruguay-Runde vereinbarten Liberalisierungsmaßnahmen fast 50 Prozent des transatlantischen Handelsvolumens gänzlich von Zöllen befreit sein. Alle EU-Exporte in die USA werden dann – im Handelsvolumen gewichteten Durchschnitt¹⁴ – mit nur knapp zwei Prozent Zöllen belastet sein. Die Zölle auf amerikanische Exporte in die EU werden im Durchschnitt nur rund 1,8 Prozent betragen. Zum Vergleich: In der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg beliefen sich die amerikanischen Zölle auf europäische Exporte auf über 40 Prozent!¹⁵

Die bestehenden Konfliktpunkte in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen erscheinen in diesem Zusammenhang umso bedeutsamer, als der Löwenanteil des Handels- und Investitionsgeschäfts davon bislang noch unberührt blieb. Grundsätzlich lassen sich die Handelskonflikte der EU und den USA in drei Kategorien einteilen:

¹² "Dreaming with BRICs: The Path to 2050", Global Economics Paper 99, Goldman Sachs, New York, 1. Oktober 2003, S. 2.

¹³ GATT: General Agreement on Tariffs and Trade; von 1947 bis 1994 Vorläufer der WTO, die am 1. Januar 1995 das GATT abgelöst hat.

¹⁴ „average trade-weighted tariffs“

¹⁵ John Hancock und William B.P. Robson: „Building New Bridges: The Case for Strengthening Transatlantic Economic Ties“, British-North American Committee, Toronto, Mai 2003, p. 5.

1. Marktzugangskonflikte & Protektionismus

Marktzugang und Protektionismus sind das klassische handelspolitische Konfliktfeld. Im Kern geht es darum, dass der freie Austausch von Waren und Dienstleistungen durch Zölle und nicht-tarifäre Handelsbarrieren behindert bzw. eingeschränkt werden soll. Diese protektionistischen Maßnahmen werden von den jeweiligen Staaten mit unterschiedlichen Argumenten gerechtfertigt, etwa um gegen illegale Billigimporte aus dem Ausland vorzugehen („Anti-Dumping Maßnahmen“). Der so genannte „Bananenstreit“ fiel in diese Kategorie: der Konflikt um die EU-Bestimmungen für Bananenimporte. Diese legten fest, dass Bananenproduzenten aus AKP-Unterzeichnerstaaten¹⁶ bevorzugten Zugang zum europäischen Markt eingeräumt wurden. In der Folge kam es zu amerikanischen Protesten, die schließlich in eine Handelsauseinandersetzung mündeten. Während der offizielle Bananenstreit zwischen der EU und den USA bei der WTO bereits im Jahre 2001 zugunsten Amerikas beigelegt werden konnte, wird dieser Konflikt nun auf privatwirtschaftlicher Ebene weiter geführt. So hat die in der amerikanischen Politik besonders gut vernetzte Bananenfirma Chiquita Brands International die EU Kommission auf Schadensersatz in Millionenhöhe verklagt.

Einer der bedeutendsten transatlantischen Handelskonflikte in jüngster Zeit betrifft die Stahlindustrie. Hier verhängte U.S.-Präsident George W. Bush im März 2002 für einen Zeitraum von 3 Jahren Anti-Dumping-Zölle in Höhe von bis zu 30 Prozent. Sie betreffen Stahlimporte im Wert von rund acht Milliarden Dollar.¹⁷ Während Kanada, Mexiko und andere Freihandelspartner der USA von diesen Strafzöllen ausgenommen wurden, sind Stahlproduzenten aus der EU, Südkorea, Japan, Russland etc. davon unmittelbar betroffen.¹⁸ Einer entsprechenden EU-Klage gegen diese Stahlzölle wurde im Mai 2003 seitens der WTO in erster Instanz stattgegeben. Die WTO-Berufungskommission bestätigte im November 2003 das Urteil der ersten Instanz und eröffnete dadurch der EU die Möglichkeit, Strafzölle in Höhe von Bis zu 2,2 Mrd. Dollar zu verhängen. Um den Druck auf die amerikanische Regierung zu verstärken, ließ die EU durchblicken, dass diese Strafzölle vor allem auf die Produkte solcher Bundesstaaten konzentriert würden, die für die kommende Präsidentschaftswahl von besonderer Bedeutung sind: Orangensaft aus

¹⁶ Afrika-Karibik-Pazifik Staaten.

¹⁷ Gemäß dem im Jahr 2000 verabschiedeten „Byrd Amendment“ können die durch die Strafzölle erzielten staatlichen Einnahmen zumindest teilweise direkt an die betroffenen klageführenden Unternehmen, z.B. in der Stahlbranche, ausgezahlt werden. Abgesehen von der Frage ob das „Byrd Amendment“ einer WTO-regelwidrigen Unternehmenssubventionierung gleichkommt, kritisiert die EU dass durch diesen finanziellen Kompensationsmechanismus Firmen geradezu ermutigt werden, bestehende handelspolitische Dispute zu eskalieren.

¹⁸ Die Bush-Administration hatte von Beginn der jüngsten Stahlzölle mehr als 50 Prozent der europäischen Stahlimporte in die USA von den Zöllen ausgenommen. Ungeachtet dessen besteht die EU-Kommission auf der völligen Aufhebung dieser Stahlzölle für alle betroffenen Länder.

Florida, Harley-Davidson Motorräder aus Wisconsin, Textilien aus North und South Dakota. Am 4. Dezember 2003 beschloss U.S. Präsident Bush die vorzeitige Aufhebung der Strafzölle. Ein möglicher Handelskrieg konnte dadurch in letzter Minute verhindert werden.

2. Industriepolitische Handelskonflikte

Die Gemeinsame Agrarpolitik der Europäischen Gemeinschaft – basierend auf massiven Subventionen für die Produktion und den Export von Agrarprodukten – ist seit über 40 Jahren der wohl wichtigste industriepolitische Zankapfel in den Beziehungen Europas zu den USA und vielen anderen (Entwicklungs-)Ländern der Welt. Bereits 1988 scheiterten beim GATT-Gipfel in Montréal (vergleichbar dem jüngsten WTO-Treffen in Cancún) die Verhandlungen am Widerstand zahlreicher lateinamerikanischer Länder gegen die massiven Agrarsubventionen in Europa und den USA. Obwohl die EU und die USA im August 2003 im Vorfeld der gescheiterten WTO-Verhandlungen in Cancún einen gemeinsamen Vorschlag zur Reform ihrer Agrarpolitik einbrachten und prinzipiell darin übereinkamen, eines Tages die Subventionen für Agrarprodukte von „besonderem Interesse“ für Entwicklungsländer ganz abzuschaffen, blieb dieser Vorschlag doch zu vage und verlief sich in Allgemeinheiten. Einzig konkret war die Bereitschaft, direkte Subventionen an einheimische Bauern in der EU und den USA auf jeweils maximal fünf Prozent des Gesamtwertes der jährlichen Agrarproduktion zu beschränken. Die Agrarpolitik der Europäer ist im Vergleich zu den Amerikanern ungleich protektionistischer ausgerichtet. So werden selbst nach Umsetzung aller Vereinbarungen der GATT Uruguay-Runde die Zölle auf Agrarimporte in die EU im Durchschnitt 75 Prozent, bei Importen in die USA aber „nur“ rund 30 Prozent betragen. Darüber hinaus befreit die EU jedoch die Importe bestimmter Agrarprodukte aus den AKP-Staaten ganz von Zöllen (s.o.), was aber wichtige Agrexporteure aus Ländern wie Argentinien, Brasilien, Australien, Kanada, Neuseeland und nicht zuletzt die USA benachteiligt. Da die neun Jahre alte sogenannte „WTO-Friedensklausel“ – derzufolge WTO-Mitglieder vereinbart hatten, sich nicht wegen ihrer jeweiligen Agrarsubventionen zu verklagen – zum 31. Dezember 2003 auslief, sind in Zukunft verstärkte juristische Auseinandersetzungen in diesem Bereich zu erwarten.

Ein weiterer, seit 1998 bei der WTO anhängiger transatlantischer Wirtschaftskonflikt betrifft die im Rahmen der FSC¹⁹ bzw. des ETI²⁰ Regime gewährten Steuervorteile von 15 bis 30 Prozent auf die Exporterlöse amerikanischer Unternehmen wie z.B. Boeing oder

¹⁹ Foreign Sales Corporation

²⁰ Extraterritorial Income

Microsoft. Die WTO hat im Mai 2003 entschieden, dass das FSC/ETI Regime eine illegale Exportsubventionierung darstellt und der EU das Recht gegeben, ab dem 1. März 2004 Strafzölle auf amerikanische Exporte nach Europa im Wert von über 4 Milliarden Dollar zu erheben. Beide Seiten haben Interesse an einer Kompromisslösung signalisiert, z.B. die Einführung einer mehrjährigen Übergangsfrist zur Abschaffung der amerikanischen Exportsubventionen. Vor allem europäische Wirtschaftsverbände befürchten, dass die Eskalation dieses Streits schnell zur massiven Verschlechterung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen führen könnte und drängen deshalb die EU-Kommission in dieser Frage zu mehr Flexibilität.

3. Ideologische Handelskonflikte

Diese dritte Kategorie transatlantischer Wirtschaftskonflikte ist am schwierigsten zu lösen, gründen sie doch häufig auf tief in der breiten Öffentlichkeit verwurzelten unterschiedlichen Auffassungen über den Nutzen und die Risiken von hormonbehandeltem Fleisch und gentechnisch verändertem Saatgut, dem Stellenwert von privatem Datenschutz oder dem außenpolitischen Umgang mit „Schurkenstaaten“ wie Iran oder Libyen. Ironischerweise hat gerade die seit den neunziger Jahren einsetzende rapide Vertiefung der wirtschaftlichen Integration zwischen Amerika und Europa zunehmend diese neuen, häufig gesellschaftspolitisch bedingten Handelskonflikte provoziert. Einer der erbittertesten ideologischen Handelskonflikte betrifft das 1989 von der Europäischen Gemeinschaft verhängte Verbot der Herstellung und des Imports von mit hormonbehandeltem Rindfleisch. Grund hierfür sind europäische Sorgen hinsichtlich potentieller Gesundheitsrisiken durch Wachstumshormone. Die wirtschaftliche Bedeutung dieses Importverbots ist vergleichsweise gering, gehen dadurch doch pro Jahr nur etwa 100-200 Millionen Dollar an amerikanischen Fleischexporten „verloren“ – weniger als 0.1 Prozent von Amerikas jährlichen Gesamtexporten in die EU. Obwohl die WTO bereits 1999 entschied, dass dieses EU-Importverbot wissenschaftlich unbegründet und deshalb illegal sei, haben sich die EU-Mitglieder bisher aufgrund des starken öffentlichen Drucks geweigert, diese WTO-Entscheidung umzusetzen. Die USA verhängten daraufhin 1999 im Gegenzug Strafzölle in Höhe von 100 Prozent auf EU-Agrarprodukte im Wert von rund 116 Millionen Dollar. Europäische Vermittlungsvorschläge, z.B. die Erhöhung der EU-Importquote für hormonfreies Rindfleisch aus den USA, wurden bislang von der amerikanischen Agrarindustrie als unzureichend zurückgewiesen. Angeblich plant die EU – basierend auf neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen hinsichtlich der Gesundheitsgefährdung bestimmter Wachstumshormone – in Kürze eine Klage bei der WTO gegen die amerikanischen Strafzölle einzureichen. Weder Europäer noch Amerikaner scheinen

derzeit in diesem emotional aufgeheizten Streit politischen Spielraum für eine gütliche Einigung zu besitzen.

Ähnliche transatlantische Differenzen liegen auch dem Streit über gentechnisch verändertes Saatgut zugrunde. Während die Amerikaner auf die große Bedeutung von Gentechnologie zur Erhöhung und Optimierung der weltweiten Agrarproduktion hinweisen, stehen europäische Verbraucher der Gentechnik hingegen sehr skeptisch gegenüber. Obwohl gentechnisch veränderte Produkte – im Gegensatz zu Wachstumshormonen – in Europa formal nicht verboten sind, hat die EU aufgrund des starken Drucks der Öffentlichkeit seit vier Jahren ein Moratorium für den Anbau und den Import solcher Agrarprodukte verhängt. Es ist unwahrscheinlich, dass dieser ideologisch bedingte Streit durch ein WTO-Schlichtungsverfahren beigelegt werden kann. Schließlich geht es bei der Auseinandersetzung weniger um wissenschaftlich fundierte Argumente – fast alle Experten sind sich hinsichtlich des positiven Potentials von gentechnisch verändertem Saatgut einig – sondern vielmehr um irrationale, häufig von selbsterklärten Umweltschützern, NGOs und Öko-Ideologen verbreitete Angstparolen, die bei der breiten Bevölkerung in Europa auf fruchtbaren Boden fallen.

Eine weitere Kategorie ideologischer Konflikte im transatlantischen Verhältnis betrifft die unterschiedlichen Auffassungen über den Einsatz wirtschaftlicher Instrumente als Druckmittel gegen „Schurkenstaaten“ wie z.B. Iran oder Libyen. Vor allem in den neunziger Jahren verabschiedete der amerikanische Kongress eine Reihe von Sanktionsgesetzen mit extraterritorialem Charakter, so z.B. 1996 den „Iran-Libya-Sanctions Act“, der allen *ausländischen* Unternehmen, die mehr als 20 Millionen Dollar in die Ölindustrie dieser beiden Länder investieren, mit Sanktionen droht. Obwohl die Clinton-Administration die Verhängung von Sanktionen aufgrund dieses Sanktionsbeschlusses blockiert hat, zeigen sich hierbei dennoch klare ideologische Differenzen zwischen Amerikanern und Europäern. Es geht um das Spannungsverhältnis von Konfrontation und Kooperation im Umgang mit solchen Staaten, die als Sponsoren internationalen Terrorismus gelten und die aktiv versuchen, atomare, biologische oder chemische Massenvernichtungswaffen zu erlangen. Die Terroranschläge des 11. September 2001 haben die unterschiedlichen Bedrohungswahrnehmungen von Amerikanern und Europäern weiter akzentuiert.

V. Potentielle Strategien zur Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

1. Verstärkte transatlantische Kooperation innerhalb der WTO

Die verstärkte Zusammenarbeit zwischen Europa und Amerika im Rahmen der WTO wird häufig als das wichtigste Mittel zur Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen angesehen. Der rechtlich verbindliche WTO-Schlichtungsmechanismus (Dispute Settlement Understanding) bietet einen einzigartigen – wenngleich nicht immer effektiven – Rahmen zur Lösung (transatlantischer) Handelskonflikte. Seit Gründung der WTO Anfang Januar 1995 wurden durch die EU und die USA bis Ende Dezember 2002 insgesamt 51 Klagen gegeneinander eingeleitet. Das entspricht einem Anteil von rund 18,3 Prozent der in diesem Zeitraum insgesamt angestregten Klagen; eine vergleichsweise geringe Zahl wenn man in Betracht zieht, dass die USA und die EU knapp 40 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung sowie rund ein Drittel des gesamten Welt Handels auf sich vereinen. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle haben die Parteien den WTO-Urteilsspruch akzeptiert bzw. ihre Auseinandersetzung vorher einvernehmlich geregelt. In mehreren WTO-Streitigkeiten haben die Europäer und Amerikaner jedoch die Entscheidungen der WTO nicht akzeptiert bzw. ignoriert.²¹ Für eine weitere Stärkung der WTO ist es jedoch unerlässlich, dass WTO-Entscheidungen von allen beteiligten Parteien voll akzeptiert werden. In der Vergangenheit haben aber sowohl die USA als auch die EU bei der WTO Klagen aus innenpolitischen Motiven eingereicht – oder um auf anderen Konfliktfeldern weiteren Druck ausüben zu können. Deshalb sollten in Zukunft gerade ideologische Handelskonflikte, bei denen jeweils beide Streitparteien die innenpolitischen Konsequenzen einer negativen WTO-Entscheidung fürchten müssen, verstärkt im Rahmen bilateraler Verhandlungen und erst später innerhalb des regulären WTO-Prozesses behandelt werden.

Grundsätzlich bietet die WTO ihren derzeit 146 Mitgliedsstaaten eine weltweite, multilaterale Verhandlungsplattform für Handelsliberalisierungsrunden. Gerade aus Sicht europäischer und amerikanischer Unternehmen wurden mit dem jüngsten WTO-Gipfel vom 10.-14. September 2003 im mexikanischen Cancún hohe Erwartungen verknüpft. Umso größer fiel die Enttäuschung aus, nachdem die Gespräche aufgrund fundamentaler Differenzen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern scheiterten. Kernpunkt der Auseinandersetzungen waren die massiven Agrarsubventionen der Industrieländer, denen die Entwicklungsländer mit Forderungen nach einer grundlegenden Liberalisierung und

²¹ Dies betrifft u.a. das EU-Importverbot für hormonbehandeltes Rindfleisch, die amerikanischen Steuerbegünstigungen von Exporterlösen (Foreign Sales Corporations bzw. Extraterritorial Income Regime) sowie die amerikanischen Strafzölle auf Stahlimporte aus bestimmten Ländern, darunter die EU.

Markttöffnung entgegentraten. Es konnte keine Einigung auf diesen Gebieten erzielt werden, so dass die Entwicklungsländer im Gegenzug die Aufnahme verbindlicher Maßnahmen zum Schutz ausländischer Direktinvestitionen, der Gewährleistung effektiver Wettbewerbspolitik, der Transparenz und Offenheit von Regierungsaufträgen sowie der Vereinfachung von Import- und Zollprozeduren (*trade facilitation*) – die sogenannten „Singapur Themen“ – in das formale WTO-Regelwerk verhinderten. Zyniker behaupten nun, das Scheitern der Cancún Verhandlungen aufgrund der Singapur-Themen sei nur ein Vorwand der westlichen Industrieländer gewesen, um von der Inflexibilität hinsichtlich ihrer Agrarsubventionen abzulenken.

Die Erfolglosigkeit des Cancún-Gipfels bedeutet nunmehr, dass es nahezu unmöglich sein wird, die Ziele der im November 2001 in Katar gestarteten WTO Doha-Runde wie ursprünglich geplant bis zum 31. Dezember 2004 erfolgreich abzuschließen. Diese Ziele bestehen aus der vorrangigen Liberalisierung in den drei Hauptbereichen Agrarprodukte, Dienstleistungen sowie Zöllen auf Industrieprodukte. Kritiker machen dann auch vor allem die „mittelalterlichen“ WTO-Arbeitsprozeduren für das Scheitern der Verhandlungen verantwortlich.²² Alle WTO-Entscheidungen müssen im Konsens getroffen werden, d.h. jeder Mitgliedsstaat verfügt theoretisch über ein Vetorecht. Darüber hinaus sind die Handlungsmöglichkeiten des WTO Generaldirektors im Vergleich zu seinen Kollegen beim Internationalen Währungsfond oder der Weltbank stark eingeschränkt. Insbesondere die Entwicklungsländer befürchten, dass eine Stärkung des WTO-Generaldirektors ihre Verhandlungsposition bei zukünftigen WTO-Runden einschränken könnte. Die amerikanischen Präsidentschaftswahlen im November 2004 machen es darüber hinaus sehr unwahrscheinlich, dass noch in diesem Jahr substantielle Handelsliberalisierungsabkommen im Rahmen der WTO abgeschlossen werden können. Insbesondere in den USA ist eine politisch einflussreiche protektionistische Gegenbewegung festzustellen, die vor allem mit dem massiven Verlust von Arbeitsplätzen im produzierenden Gewerbe aufgrund von „Outsourcing“ bzw. „Offshoring“ in Billiglohnländer wie China, Indien, Mexiko, etc. zusammenhängt.

Das der WTO Doha-Runde und der GATT Uruguay-Runde zugrunde liegende Prinzip des „*single undertaking*“ – gemäß dem alle WTO-Mitglieder den gleichen Regeln unterworfen sind – wurde durch das Scheitern von Cancún klar in Frage gestellt. Deshalb überrascht es nicht, dass zahlreiche Beobachter nun eine Abkehr vom handelspolitischen Multilateralismus zugunsten von bilateralen bzw. regionalen Handelsabkommen erwarten. Dieser Trend ist jedoch nicht neu. Allein seit Beginn der Doha-Runde im November 2001 wurden weltweit bereits Verhandlungen über rund 230 bilaterale und

²² Reaktion von EU Handelskommissar Pascal Lamy nach dem Ende des WTO-Gipfels in Cancún.

regionale Handelsabkommen abgeschlossen bzw. neu aufgenommen. Insbesondere die USA und die EU haben sich in den letzten Jahren verstärkt zum Zentrum für solche „exklusiven“ Handelsabkommen entwickelt. Die USA versuchen die NAFTA-Freizone mit Kanada und Mexiko in eine FTAA (*Free Trade Area of the Americas*) unter Einbindung aller Länder aus Mittel- und Südamerika sowie der Karibik (mit Ausnahme des kommunistischen Kubas) auszudehnen. Daneben haben die USA kürzlich weitere bilaterale Handelsabkommen mit Chile, Singapur, sowie Jordanien abgeschlossen und befinden sich derzeit in bilateralen Verhandlungen mit 14 anderen Ländern weltweit. Die Tatsache, dass selbst die drei NAFTA-Mitgliedsstaaten USA, Kanada, Mexiko – die größte Freihandelszone der Welt – häufig untereinander auf die Streitlichtungsmechanismen der WTO zurückgreifen, belegt vor diesem Hintergrund jedoch klar die Vorteile des multilateralen WTO-Systems.

Die Europäische Union – selbst eine Freihandelszone – versucht demgegenüber bis zum Jahr 2010 eine Euro-Mediterrane Freihandelszone mit den nordafrikanischen Nachbarländern im Mittelmeerraum zu etablieren. Darüber hinaus gibt es derzeit EU-Handelsinitiativen mit den Mercosur-Staaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay), die langfristig zu einem „*Southern Transatlantic Free-Trade Area*“ (TAFTA South) führen könnten. Hintergrund ist hierbei wohl auch der Versuch, den wirtschaftlichen Einfluss der USA in Südamerika zu konterkarieren. Die Herausbildung antagonistischer regionaler Wirtschafts- und Handelsblöcke – *Fortress America vs. Fortress Europe* – zählt in diesem Zusammenhang zu dem politisch-wirtschaftlichen „worst case“ Szenario der zukünftigen transatlantischen Beziehungen.

2. Schaffung einer Transatlantic Free Trade Area (TAFTA)

Angesichts der durch den jüngsten Cancún-Gipfel bestätigten inneren Probleme des multilateralen WTO-Handelssystems werden immer wieder Forderungen nach der Schaffung einer transatlantischen Freihandelszone TAFTA laut. Die TAFTA würde die drei Mitgliedsstaaten der NAFTA (USA, Kanada und Mexiko) und die EU-Mitgliedsstaaten umfassen. Prinzipiell sind Verhandlungen über den Abbau von Handelsbarrieren innerhalb einer kleineren, politisch-wirtschaftlich relativ homogenen Gruppe natürlich eher von Erfolg gekrönt als im Rahmen der großen WTO. Darüber hinaus wäre die TAFTA – so wie jede andere Freihandelszone auch – mit den bestehenden WTO-Regeln kompatibel, sofern sie sowohl Artikel 24 des GATT²³ und Artikel 5 des

²³ GATT: General Agreement on Tariffs and Trade; von 1947 bis 1994 Vorläufer der WTO, die am 1. Januar 1995 das GATT abgelöst hat.

GATS²⁴ erfüllen. Diese besagen, dass ein Freihandelsabkommen den gesamten Handel zwischen den beteiligten Vertragsparteien liberalisieren muss („*substantially all trade*“) und zu keinen neuen Handelsrestriktionen für Importe aus Drittländern führen darf.

Dennoch ist nicht klar, ob bestehende transatlantische Differenzen, z.B. bei Agrarsubventionen, im Rahmen einer TAFTA leichter zu lösen wären als innerhalb der WTO. Schließlich bleiben beispielsweise die objektiven Interessensgegensätze zwischen dem weltweit größten Agrarexporteur (USA) und dem weltweit größten Agrarsubventionierer (EU) weiterhin bestehen. Das Ausklammern schwieriger Bereiche wie z.B. Agrarsubventionen aus der TAFTA würde wiederum den WTO-Erfordernissen hinsichtlich der Liberalisierung des gesamten Handels zuwiderlaufen. Ein weiteres Argument gegen die TAFTA betrifft das politische Signal, das ein solches Abkommen an den Rest der Welt senden würde. Selbst wenn die TAFTA mit bestehenden WTO-Regeln kompatibel wäre, würden sich dennoch viele andere Länder der Welt diskriminiert fühlen und könnten im Gegenzug eigene Initiativen zur Bildung von pan-asiatischen oder pan-südamerikanischen Handelsblöcken forcieren.

Auch aus rein ökonomischen Überlegungen heraus wäre die TAFTA nicht unbedingt von Vorteil. Denn es ist zu befürchten, dass die exklusive Liberalisierung des transatlantischen Handels wettbewerbsfähige Produzenten aus Drittländern vom europäischen bzw. nordamerikanischen Markt ausschließen könnte („*trade diversion effects*“). Als die Idee einer TAFTA 1995-1996 vom damaligen deutschen Außenminister Klaus Kinkel und einigen anderen europäischen Politikern lanciert wurde, fiel die Reaktion der deutschen Industrie genau aus diesem Grunde eher zurückhaltend aus. Eine im Jahr 1996 vom BDI in Auftrag gegebene TAFTA-Studie der Universität Köln warnte daher auch vor diesem negativen Effekt auf Produzenten aus Drittländern, der auch wirtschaftlichen Vergeltungsmassnahmen gegen europäische und amerikanische Unternehmen nach sich ziehen könnte. In den letzten Jahren ist die Debatte über die mögliche Schaffung einer TAFTA wieder abgeflaut, da die WTO weiterhin als bestes Vehikel zur breitenwirksamen Liberalisierung des internationalen Handels betrachtet wurde.

3. Abschluss eines offenen, plurilateralen transatlantischen Handelsabkommens

Im Gegensatz zur TAFTA, wäre ein solches plurilaterales Abkommen nicht geographisch beschränkt sondern stünde prinzipiell allen WTO-Mitgliedern offen, die bereit sind, gemeinsam eine tiefere wirtschaftliche Integrationsstufe zu erreichen. Das bislang vorherrschende WTO Prinzip des „*single undertaking*“ würde damit von einer

²⁴ General Agreement on Trade in Services.

„multi-speed“ WTO abgelöst – ähnlich der Idee eines Europas der 2 Geschwindigkeiten. Es existieren mehrere Themengebiete, in denen eine Anzahl von (transatlantischen) WTO-Mitgliedern potentielle Fortschritte hin zu handelspolitischer Liberalisierung und wirtschaftlicher Konvergenz erzielen könnten:

- *Harmonisierung von unterschiedlichen nationalen Regulierungsvorschriften und Standards:* Unterschiedliche Bestimmungen für die Prüfung und Zertifizierung von Importprodukten sorgen im transatlantischen Verhältnis zunehmend für Auseinandersetzungen, interpretiert doch jede Seite diese Maßnahmen als eine verkappte Art von Protektionismus. Die Verabschiedung von MRAs²⁵ über die wechselseitige Anerkennung der jeweiligen nationalen Standards und Zertifizierungen könnte einen wichtigen Beitrag zur Förderung des (transatlantischen) Handels leisten. Da unterschiedliche Zertifizierungs- und Sicherheitsstandards mitunter auf ideologischen Differenzen beruhen und in dem Zusammenhang auch von NGOs im Rahmen von Boykott-Kampagnen thematisiert werden, ist der Spielraum für transatlantische Harmonisierungen jedoch recht begrenzt.
- *Etablierung gemeinsamer Investitionsregeln:* Während diese so genannten „Singapur-Themen“ gerade erst zum Scheitern der Cancún-Verhandlungen führten, gibt es doch eine Reihe von Industrie- und Entwicklungsländern, die ein starkes Interesse haben, neue Sektoren für ausländische Direktinvestitionen zu öffnen. Diese Staaten sind bereit, ausländischen Investoren die notwendigen gesetzlichen Garantien zum Schutz vor willkürlicher Enteignung etc. zu gewähren. Gerade für arme Entwicklungsländer bieten ausländische Direktinvestitionen mit ihren positiven „*spill over*“ Effekten für die einheimische Wirtschaft häufig die beste Möglichkeit, um neue Technologien zu erlangen bzw. durch die Erhöhung des Ausbildungsniveaus das eigene Humankapital zu verbessern.
- *Harmonisierung der Kartell- und Wettbewerbspolitik:* Unterschiedliche Kriterien und Maßstäbe in den USA und der EU bei der kartellrechtlichen Prüfung von multinationalen Fusionen und Übernahmen (General Electric/Honeywell) bzw. von wettbewerbsverzerrenden Unternehmenspraktiken (Microsoft) haben in der Vergangenheit bereits mehrmals zu massiven transatlantischen politischen und wirtschaftlichen Auseinandersetzungen geführt. Insbesondere die Wettbewerbspolitik von EU-Kommissar Mario Monti ist jüngst bei mehreren Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs als willkürlich und intransparent kritisiert worden. Maßnahmen zur verbesserten transatlantischen Koordination der Kartell- und Wettbewerbspolitik, z.B. im

²⁵ Mutual Recognition Agreements

Rahmen eines verbesserten internationalen Informationsaustauschs oder die eventuelle Harmonisierung der relevanten Regeln, könnten einen wichtigen Schritt hin zu einem weiter vertieften, integrierten transatlantischen Wirtschaftsraum sein.

VI. Fazit

Die eingangs geschilderte umfangreiche Verflechtung der europäischen und amerikanischen Wirtschaftsräume – vor allem durch wechselseitige Direktinvestitionen von Unternehmen – legt den Schluss nahe, dass der Prozess geostrategischer Entfremdung keine signifikanten negativen Auswirkungen auf die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen haben wird. Natürlich stehen im Moment – unter dem Eindruck der jüngsten Irakkrise – in der Medienberichterstattung die Spannungen im transatlantischen Verhältnis im Vordergrund. Auf beiden Seiten des Atlantiks laut gewordene Boykottaufrufe gegen amerikanische bzw. europäische Produkte haben drüber hinaus Befürchtungen geweckt, dass nunmehr auch die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen untergraben werden. Der wirtschaftliche Effekt dieser Boykottaufrufe ist jedoch marginal.

Trotz der zu beobachtenden geostrategischen Entfremdung zwischen Amerika und den USA steht außer Frage, dass gemeinsame transatlantische Werte wie Freiheit, Demokratie, Menschenrechte sowie das Prinzip der Marktwirtschaft weiterhin eine wichtige, identitätsstiftende Funktion übernehmen werden. Die Amerikaner mögen zwar – um einer vielzitierten Metapher zu folgen – vom kriegesischen Mars bzw. die Europäer von der lieblichen Venus stammen; dennoch befinden sich beide immerhin noch im selben Sonnensystem, was von Akteuren aus der muslimisch-arabischen Welt oder China nicht unbedingt behauptet werden kann. Die in den nächsten Jahrzehnten zu erwartende Verlagerung der weltwirtschaftlichen Wertschöpfungs- und Innovationskraft in Richtung Asien könnte in diesem Zusammenhang neue Impulse für eine Verstärkung der transatlantische Kooperation in politischen und wirtschaftlichen Belangen geben.