

Uwe Franke **In weiter Ferne,
so nah? –
Die Beziehungen
zwischen Japan
und Lateinamerika**

Trotz mächtiger Migrationsströme, in deren Verlauf sowohl zahlreiche Japaner in verschiedenen Ländern Lateinamerikas Wurzeln schlugen als auch deren Nachfahren wieder in die alte Heimat zurückzogen, sind die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen beiden Regionen eher unentwickelt. Zwar unterstützt Japan durchaus jene Länder, in denen japanische Auswanderer, *nikkei-jin*, leben, jedoch nimmt Lateinamerika in den wirtschaftlichen Langzeitplanungen Japans einen untergeordneten Stellenwert ein. Nicht anders ist es um die Außenpolitik der japanischen Regierung bestellt, die, u.a. als Folge der innerjapanischen Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg, eine eigene langfristige Strategie gegenüber den lateinamerikanischen Ländern vermissen lässt. Sicherlich ist Japans Spielraum in Fragen der Außenwirtschaft, schon angesichts der engen sicherheitspolitischen Bindung des Landes an die USA, begrenzt. Dennoch würden Integrationsmechanismen wie NAFTA und MERCOSUR, aber auch die kommende interamerikanische Freihandelszone FTAA, Perspektiven für einen Ausbau auch der japanischen Wirtschaftsbeziehungen zu den Ländern Lateinamerikas bieten. Dass Japan diese Chancen nutzen wird, scheint zum jetzigen Zeitpunkt indes unwahrscheinlich.

■ **Executive Summary**

‘The relationship between Japan and Latin America is strong in blood but weak in business.’ This judgment, delivered by Mitsuhiro Kagami in 2002, was confirmed by the recent failure of an attempt to push through a free-trade agreement between Japan and Mexico in order to intensify the economic relations between the two countries. At the same time, it shows that the Japanese government is clearly incapable of subordinating its foreign policy to a long-term strategy, a defect which not only relates to Latin America and will probably remain unchanged for some time.

The first Latin American country with which Japan established diplomatic relations in 1872 was Peru, followed by Mexico, Brazil, Chile, and Argentina. In 1908, great numbers of Japanese began to emigrate to Brazil, where the newcomers increasingly established themselves in urban centres as small-time businessmen. After the Second World War, when relations had been suspended, another wave of immigrants began to arrive in 1951, motivated by the unemployment situation in post-war Japan. With the passage of time, the immigrants merged increasingly into various sectors of Latin American society, the consequence being that it became one of the foremost objectives of Japanese diplomacy to support those countries that harboured the greatest number of Japanese immigrants or *nikkei-jin*, as they were called. One prominent example is Alberto Fujimori, Peru’s former Head of State, whose family hailed from Japan and

who may now feel perfectly safe from prosecution in Japan, where he fled into exile from Peru.

In the late '80s, however, Tokyo was forced by the lack of labour in Japan itself to begin motivating Latin American workers of Japanese extraction, called *degaseki*, to return to Japan, an appeal that was followed by 300,000 people until 2002. Because of their numbers, these returnees have been playing a major role in inter-regional relations ever since.

Latin America plays a subordinate role in Japan's long-term economic plans. When securing natural resources became a major issue for Japan in the '70s, the volume of its trade with Latin America increased from 15 to 20 percent of the whole. Only when the debt crisis came in the '80s, Japan began to lose confidence in the Latin American countries and turned increasingly towards the prosperous national economies of Southeast Asia. This all-time low in economic relations between Latin America and Japan ended only when many Latin American countries deregulated their economies and began building up regional links through NAFTA and MERCOSUR. Japanese enterprises are now turning their attention towards the region once again, although trade increased mainly at the expense of Latin America whose export goods, such as oil, lost some of their importance.

While Japan's imports had consisted preponderantly of primary goods in the '80s, the proportion of industrial products increased continuously between then and the millennium, ultimately accounting for one third of all Japanese imports. Once again, Japan's most important trading partners were Brazil and Mexico.

Foreign direct investments similarly reflect Japan's growing indifference towards Latin America. The aim of these investments, which had been mainly directed at the domestic markets of the various Latin American national economies, began to shift to the commodity sector in the '70s. In Brazil alone, where the steel industry was the preferred target, 250 Japanese subsidiaries were founded after 1970.

Without doubt, another factor that contributed towards the decline of Japan's commitment in Latin America was the increasing presence of European and American corporations in the telecommunication, power-generation, and financial sectors. Even the

promising integration mechanisms of MERCOSUR and the FTAA were unable to halt this trend because Japan was hardly in a position to compete internationally in these sectors.

In the field of bilateral governmental development aid, in which Japan outranks even the US as the biggest donor worldwide, cooperation is restricted to Peru, which in the early '90s received ten percent of the entire Japanese development-aid budget. Once again, we may presume that the Japanese origins of President Fujimori may have been a motivating factor. Next to Peru – and, of course, Brazil and Mexico –, Bolivia and Paraguay benefited from direct aid and/or low-cost loans, once again documenting the fact that Japan prefers to give assistance to those countries where large numbers of *nikkei-jin* live.

Although ethnic connections do exist, it cannot be denied that Japan's foreign policy as well as its foreign-trade policy towards Latin America do not follow any clearly-defined long-term strategy. Some of the reasons for this are to be found in Japan's development after the Second World War, and they do merit a closer look.

True to the Yoshida Doctrine, which was named after Japan's first Prime Minister in the post-war era, the country attempted a three-track strategy in its effort to rebuild after 1945. This involved focusing on economic reconvalescence, relying on the United Nations as the main forum for diplomatic activities, and building extremely close relations with the United States as the guarantor of the nation's security. To counterbalance economic and security-policy dependence, the Doctrine postulated ensuring a relatively high degree of autonomy in foreign trade by, for instance, focusing on the Asian region.

It was only the oil crisis of 1973 which prompted even Japan to recognise that its survival would be precarious as long as it had no secure access to natural resources. This insight was followed by a spate of diplomatic activity involving Mexican oil, which might itself be regarded as a turning point in Japan's sadly undefined policy towards Latin America. Its consequences included the establishment of a Latin American department in the Japanese Foreign Ministry and the creation of an office for Latin American affairs in the Economic Ministry.

Tokyo had to tread cautiously when the balance of trade with the United States began to tip in Japan's favour, one of the reasons being the debt crisis of 1982. Torn between the awareness of the country's security-policy dependence on Washington and the desire to maintain its independence in foreign-policy matters, the Japanese began to follow a path that had no focus. Along the way, Japan supported America's plans for reshuffling the debts of the Latin American states (the Brady Plan), endorsed Reagan's repressive policy in Central America, criticised the Sandinista government of Nicaragua, simultaneously supported the Contadora Group in the Central American peace process, and opposed the United States in the matter of the Falkland War, although it modified its attitude later.

After the 'lost decade', Latin America once again began to attract Japan's attention. As democratisation and liberalisation progressed in the region, Japan's saw an opportunity to support the states of Latin America on their new course while intensifying its relations with the US at the same time. Forms of political dialogue included the Rio Group with its annual ministerial meetings as well as meetings between Japan and the Caribbean member states of CARICOM or the member countries of MERCOSUR.

More recently, some special forms of regional integration have been offering new frameworks for the relations between Japan and Latin America. Integration mechanisms such as NAFTA and MERCOSUR, the budding inter-American free trade area (FTAA), and the free-trade agreement between Mexico and the EU now provide Japan with new perspectives of access to promising future markets.

Japan's situation is anything but simple. On the one hand, the country is endeavouring to prove itself a dependable partner of the United States, while on the other hand it is engaged in defending its economic interests in Latin America and elsewhere within Asia itself, which includes the ASEAN+3 framework. Furthermore, a reformulation of Japan's foreign policy has been due ever since the end of the East-West conflict and the attendant modifications of the security-policy framework. However, it is still true to say that Japan's foreign policy shows no clear contours. It is improbable that the situation might change in the

middle or long term, or that the country might even become a bridge between the regions.

■ Einleitung

„The relationship between Japan and Latin America is strong in blood, but weak in business“, so die Einschätzung von Mitsuhiro Kagami (Kagami 2002:113). Tatsächlich leben in Lateinamerika heutzutage schätzungsweise 1,5 Millionen so genannter *nikkei-jin*, Menschen japanischer Abstammung, welche die größte Kolonie außerhalb ihres Mutterlandes bilden. Bis in die sechziger Jahre, in denen sich der Handel zwischen Japan und Lateinamerika in absoluten Zahlen allmählich zu entwickeln begann, stellte die Migration gar die einzig verbindende Klammer zwischen beiden Regionen dar. Auch heute noch scheint jene Ambivalenz der Beziehungen Japans zu Lateinamerika dadurch gekennzeichnet zu sein, dass einer ausgeprägten *people connection* eine ungleichmäßig geringere wirtschaftliche und politische Kooperation gegenübersteht. Der jüngste Versuch, über ein Freihandelsabkommen zwischen Japan und Mexiko eine Intensivierung der ökonomischen Beziehungen voranzutreiben, scheiterte kurz vor dessen Abschluss im Oktober 2003. Hierbei überrascht zum einen der plötzliche Aktionismus Japans, mit dem Abschluss von Freihandelsabkommen den globalen Herausforderungen Rechnung zu tragen, zum anderen zeigt das Scheitern des langwierigen Verhandlungsprozesses die offensichtliche Entscheidungsunfähigkeit der japanischen Regierung, deren Außenpolitik nicht nur in Bezug auf Lateinamerika einer mittel- und langfristigen Strategie zu entbehren scheint.¹⁾

1) Das Fehlen von strategischen Visionen gilt auch für die amtierende mexikanische Regierung unter Vicente Fox (hierzu Faust/Franke 2002).

Im folgenden Aufsatz wird der Frage nachgegangen, wodurch die Beziehungen zwischen Japan und Lateinamerika gekennzeichnet sind und welche Einflussfaktoren für die Kontinuität oder den Wandel verantwortlich zeichnen. Hierbei wird die These vertreten, dass interne und externe Faktoren gleichermaßen bedingen, dass Lateinamerika eine untergeordnete Rolle in den auswärtigen Strategieüberlegungen Japans spielt.

Die traditionelle Herangehensweise an dieses Thema erfolgt meist über die wirtschaftlichen Verklammerungen zwischen beiden Regionen und ignoriert die wichtige ethnische Verbindung Japans zu La-

teinamerika. Um die Frage nach der Ambivalenz jedoch adäquat zu bearbeiten, werde ich in einem ersten Abschnitt zunächst die „menschliche“ Dimension der Beziehungen als Folge von Migrationsbewegungen thematisieren, wobei sowohl die Auswanderung nach Lateinamerika als auch der gegenläufige Migrationstrend der *degaseki* Ende der achtziger Jahre in Hochzeiten der *bubble economy* eine wichtige Rolle spielen. In einem zweiten Schritt werden die ökonomischen Beziehungen in Handel, Direktinvestitionen und Entwicklungshilfe näher aufgeschlüsselt, bevor die japanischen Interessen in Lateinamerika aufgearbeitet werden. Dies erfolgt unter Berücksichtigung des strategischen Umfeldes, wie etwa der wichtigen Rolle der USA in der japanischen Außenpolitik. Abschließend wird in einem letzten Abschnitt deutlich werden, dass auch die innenpolitische Konstellation in Japan dafür verantwortlich ist, dass die Außen- und Außenwirtschaftspolitik auch heute noch als reaktiv verstanden werden muss und daher eine weitsichtige Lateinamerikapolitik in den nächsten Jahren nicht zu erwarten ist.

■ **Nikkei und degaseki:** **Die „menschliche“ Dimension** **der Beziehungen**

Die Aufnahme diplomatischer Beziehungen zwischen Japan und den Ländern Lateinamerikas erfolgte erstmals 1873 mit Peru, danach mit Mexiko (1888), Brasilien (1895), Chile (1897) und Argentinien (1898). Hierbei gründete der mit Mexiko geschlossene *Vertrag der Freundschaft, des Handels und der Seefahrt* erstmals auf dem Gedanken der Gleichwertigkeit der Vertragspartner. Mexiko war damit der erste westliche Staat, der Japan vollwertig anerkannte, während etwa die von Japan zuvor geschlossenen Abkommen mit den USA und verschiedenen europäischen Mächten das Land benachteiligten.²⁾

Die Auswanderung nach Lateinamerika erfolgte in zwei Wellen, wobei die erste mit der *Meiji*-Restauration Ende des 19. Jahrhunderts bis zum Beginn des Zweiten Weltkrieges anhielt. In Folge der wirtschaftlichen Rezession schickte die japanische Regierung zu jener Zeit Arbeiter vornehmlich nach Asien und in die USA (Tsunekawa 1999:53), später aufgrund zunehmend fremdenfeindlicher Tendenzen in den USA

2) Der Vertrag mit den USA (1858) versagte etwa den Japanern das Recht auf Zollautonomie.

auch nach Lateinamerika. Eine erste Gruppe von 35 japanischen Emigranten aus Yokohama erreichte 1897 die mexikanische Küste, um in Chiapas am Aufbau einer Kaffeeplantage mitzuwirken (MOFA 2003). 1899 landeten die ersten 790 Arbeiter in Peru und 1908 begann mit 781 Japanern die umfangreiche Emigration nach Brasilien, wo es nach Abschaffung der Sklaverei 1888 einen außerordentlichen Bedarf an Arbeitskräften in ländlichen Gebieten gab, so etwa auf den Kaffeeplantagen im Bundesstaat São Paulo (Altemani 2004). Etwa 188000 der 245000 Emigranten ließen sich in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts in Brasilien nieder und drängten, wie man in anderen lateinamerikanischen Staaten ebenfalls beobachten konnte, immer mehr in die urbanen Gebiete, in denen sie sich zunehmend in Kleinunternehmen engagierten (Berrios 2001:148).

■ Japanische Auswanderer in ausgewählten lateinamerikanischen Staaten, japanische Staatsangehörige und Anzahl der Einwohner mit japanischer Abstammung (Nikkei)

	Erste Welle (1899–1941)	Zweite Welle (1952–1988)	Gesamt	Japaner*	Nikkei*
Brasilien	188986	53562	242548	83803	1300000
Peru	33070	5	33075	2620	100000
Mexiko	14476	20	14496	11457	15650
Argentinien	5398	2735	8133	11457	17800
Paraguay	521	7136	7657	2654	7000
Bolivien	202	1905	2107	2654	9500
Chile	519	13	532	1152	2000

* Stand 1998/99

Quelle: Kunimoto 1993, Horisaka 2004, Ministry of Foreign Affairs 2003

3) So wirkte etwa der mexikanische Literatur-Nobelpreisträger Octavio Paz ab 1952 im Auswärtigen Dienst seines Landes an der Etablierung der Mexikanischen Botschaft in Tokio als Zweiter Sekretär entscheidend mit.

4) Zudem provozierte der Wandel in der industriellen Struktur Japans, dass zahlreiche Arbeiter im Kohlebergbau ihre Existenzgrundlage durch die zunehmende Bedeutung von Erdöl verloren (Kagami 2002:115).

Der Zweite Weltkrieg stellte durch den weitreichenden Abbruch der Beziehungen zum ultranationalistischen Japan eine Zäsur dar. Erst nachdem im März 1951 in San Francisco zahlreiche lateinamerikanische Staaten den Friedensvertrag mit Japan unterzeichnet hatten, kam es rasch zu einer Wiederaufnahme diplomatischer Beziehungen³⁾, und eine zweite Welle der Migration, ausgelöst durch die hohe Arbeitslosigkeit und die Armut in Japan als direkte Folge des Krieges, setzte etwa ab 1952 vorwiegend nach Brasilien ein.⁴⁾ Die japanische Regierung belebte aufgrund der wirtschaftlichen Probleme des Landes ihre Migrations-

politik und schickte ca. 60000 Japaner außer nach Brasilien auch nach Argentinien, Paraguay und Bolivien. So emigrierten vor und nach dem Zweiten Weltkrieg insgesamt ca. 320000 Japaner nach Lateinamerika.

Aufgrund des wirtschaftlichen Erholungsprozesses in Japan und des daraus resultierenden Bedarfs an Arbeitskräften endete die Massenmigration jedoch in den siebziger Jahren (Horisaka 2004).⁵⁾ Zahlreiche *nikkei*, die sich zuvor in den urbanen Gebieten niedergelassen und Unternehmen gegründet hatten, profitierten in Folge eines verstärkten Warenaustauschs zwischen Japan und den lateinamerikanischen Staaten sowie der steigenden Investitionstätigkeit des Mutterlandes. Auch durchdrangen die Auswanderer und ihre Nachkommen zunehmend die lateinamerikanischen Gesellschaften in den verschiedensten Bereichen, so auch in der Politik (MOFA 2003)⁶⁾. Seither wurde zunehmend offensichtlich, dass Japan bewusst jene Länder förderte, die eine große Anzahl von Bürgern japanischer Abstammung beherbergten (Kreft 1995:226; Rubio 1992:93)⁷⁾. Zudem war es für die japanische Regierung eines der wichtigsten Anliegen, mit den Mitteln der Diplomatie die *nikkei* in Lateinamerika vorbehaltlos zu unterstützen (Tsunekawa 1999:54). Prominentestes Beispiel ist hier sicherlich der 1990 zum Präsidenten Perus gewählte Alberto Fujimori, Sohn japanischer Einwanderer, der infolge seines *autogolpe* (Selbstputsch) 1992 und mit der Auflösung des Parlaments die Verfassung in Peru außer Kraft setzte und trotz massiver Kritik und Korruptionsvorwürfen im japanischen Exil von der dortigen Regierung bis heute Schutz vor Strafverfolgung genießt.

Ende der achtziger Jahre war in Hochzeiten der japanischen *bubble economy* ein gegenläufiger Migrationstrend zu beobachten. Ausgelöst durch den akuten Mangel an Arbeitskräften warb die japanische Regierung um lateinamerikanische Arbeiter japanischer Abstammung, was bis zum Jahr 2002 mehr als 300000 so genannte *degaseki* zur Rückkehr, vorwiegend aus Brasilien, nach Japan bewogen hat. Im Anschluss an die *década perdida*, das verlorene Jahrzehnt mit seinen wirtschaftlichen Problemen in Lateinamerika, und angesichts der gleichzeitig boomenden Wirtschaft in Japan, erlaubte man es durch die

- 5) Nach Chile gab es keine Gruppenmigration aus Japan; die meisten Auswanderer erreichten das Land über die lateinamerikanischen Nachbarstaaten.
- 6) In Brasilien etwa stellten die *nikkei* bisher drei Kabinettsminister, vier Parlamentsabgeordnete sowie mehr als 30 Bürgermeister (MOFA 2003).
- 7) Paraguay und Bolivien, die nach dem Krieg eine große Anzahl von japanischen Emigranten aufgenommen hatten, sind bevorzugte Entwicklungshilfeempfänger der japanischen Regierung (Kuwabara 2003:66).

Revision des Einwanderungsgesetzes 1990 auch Nachkommen der zweiten (*nisei*) und dritten (*sansei*) Generation japanischer Auswanderer, zunächst auf drei Jahre befristete Visa zu erhalten (Kunimoto 1993:117). Durch die offensichtliche Aversion der japanischen Jugend gegen körperliche Arbeit⁸⁾ (Horisaka 2004) und den steigenden Bedarf an Arbeitskräften stellten die Immigranten für die japanischen Firmen eine legale und kostengünstige Alternative dar.

8) So genannte „3K-Arbeiten“, -schmutzig, -schwierig und -gefährlich (entsprechend den japanischen Initialen).

■ Registrierte Ausländer in Japan

	1988	1989	1990	1992	1996	1999	2001
Korea	667 140	681 838	687 940	688 144	657 169	636 548	632 404
China	129 269	139 499	150 339	195 334	224 264	294 201	381 225
Brasilien	4 159	14 528	56 429	147 803	176 440	224 299	265 982
Philippinen	32 185	38 925	49 092	62 218	84 509	115 685	156 667
Peru	864	4 121	10 279	31 051	37 099	42 773	50 052
Gesamt	941 005	984 455	1 075 317	1 218 644	1 415 016	1 556 113	1 778 462

Quelle: *The International Press*, Tokyo, 21.9.2002

Japan hat niemals zuvor ein solch großes Kontingent an Ausländern oder *foreign nationals* aufgenommen. Während 1988 noch etwa 7 800 Lateinamerikaner in Japan lebten, waren es im Jahr 2000 bereits 316 000, wobei bis heute die Brasilianer (265 982) und Peruaner (50 052) die größten Gruppen bilden. Dass diese menschliche Dimension weitreichende Konsequenzen hat, ist selbstverständlich.⁹⁾ Die Mehrzahl der Emigranten und ihrer Familien siedeln sich zudem nicht in den Ballungsgebieten, sondern vorwiegend in kleineren Städten an.¹⁰⁾ Um etwa Politiker für die Gruppe der *degaseki* zu sensibilisieren, reisten 35 der 47 Provinzgouverneure in Japan zwischen 1985 und 1998 verschiedentlich nach Brasilien, was zeigt, wie schwer das Gewicht der *people connection* wiegt (Fontenele Reis 2001:216). Kagami regt im Hinblick auf ein stärkeres Engagement Japans in Lateinamerika dazu an, „encouraging the *degaseki* to play the role of a bridge between Japan and the region through technology and cultural transfer“ (Kagami 2002:136).

Wie diese Ausführungen gezeigt haben, steht außer Frage, dass sowohl die Migration und die ethnische

9) Z.B. besitzt jeder siebte brasilianische und jeder fünfte peruanische *nikkei* bereits *degaseki*-Erfahrung (Kagami 2002:134).

10) Eine Folge der starken Präsenz brasilianischer *degaseki* ist die Öffnung zahlreicher Filialen des *Banco do Brasil* angesichts der Tatsache, dass jährlich große Summen nach Brasilien transferiert werden (Horisaka 2004).

Verbindung Japans zu Lateinamerika als auch das neue und bedeutende Phänomen der *degaseki* eine herausragende Rolle in den japanisch-lateinamerikanischen Beziehungen spielen. Japan hat von allen asiatisch-pazifischen Staaten die längsten und auch intensivsten Beziehungen zu Lateinamerika (Faust 2001:200). Allerdings werden in der Literatur vorwiegend die wirtschaftlichen Beziehungen in den Vordergrund gestellt, die im Verhältnis zur menschlichen Dimension weit hinter den Erwartungen vor allem der Lateinamerikaner zurückbleiben, wie im Folgenden zu thematisieren sein wird.

■ **Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Japan und Lateinamerika**

Im Vergleich zu Asien, den USA und Europa spielt Lateinamerika in den wirtschaftlichen Strategieüberlegungen Japans eine untergeordnete Rolle, abgesehen von einer kurzen Periode in den siebziger Jahren, als man die Region als Lieferant natürlicher Ressourcen entdeckte.

■ **Japans Handel mit ausgewählten Ländern und Regionen (in Prozent des Gesamthandels)**

	Export			Import		
	1980	1990	2001	1980	1990	2001
Mexiko	0,9	0,8	1,0	0,7	0,8	0,6
Lateinamerika	5,5	2,6	3,1	3,2	3,2	2,0
USA	24,5	31,6	30,4	17,4	22,5	18,3
EU	14,0	18,8	16,0	5,9	15,0	12,8
Asien	24,2	31,3	40,1	24,6	28,9	42,5

Quelle: International Monetary Fund (IMF)

Die Partnerschaft nach dem Zweiten Weltkrieg gründete meist auf privaten Initiativen einzelner Unternehmen (Tsunekawa 2002) und entbehrt bis heute einer mittel- und langfristigen Strategie von Seiten der japanischen Regierung, auch gegenüber den wichtigen Handelspartnern Brasilien und Mexiko. So konstatierte etwa Rubio: „despite the myths that surround today’s relationship, however, the fact is that there is no such thing as a ‚Japanese Strategy‘ vis-à-vis Mexico“ (Rubio 1992:69). Da man seit jeher Latein-

amerika im strategischen Interessenbereich seines wichtigsten Partners USA verortete und damit sicherheitspolitische Fragen nicht auf der Tagesordnung standen, entwickelten sich die Themen der Wohlfahrtsagenda wie Handel, Investitionen und staatliche Entwicklungshilfe zum zentralen Inhalt in den japanisch-lateinamerikanischen Beziehungen. Aufgrund der Trennung von Politik und Wirtschaft konnte Japan in den siebziger Jahren zugleich Beziehungen zum sozialistischen Kuba und zu den Militärregimen in Brasilien, Argentinien und Chile pflegen (Tsunekawa 1999:54). Ökonomische Priorität haben bis heute eindeutig Brasilien und Mexiko, die im lateinamerikanischen Vergleich im Handel wie auch bei den Direktinvestitionen über ausgeprägte Verbindungen zu Japan verfügen. Zum zweiten sind Argentinien, Chile und Panama von Bedeutung, die sich in ausgewählten Industriezweigen wie im Nahrungsmittelsektor, im Rohstoffsektor (Mineralien) oder in der Schifffahrt¹¹⁾ behaupten konnten. Eine dritte Gruppe in Lateinamerika bilden die Empfänger staatlicher japanischer Entwicklungshilfe (Horisaka 2004), so etwa Zentralamerika als auch diejenigen Länder wie Bolivien und Paraguay, die nach dem Zweiten Weltkrieg eine bedeutende Zahl von japanischen Auswanderern aufgenommen haben.

- 11) Panama importiert japanische Schiffe, die anschließend unter panamaischer Flagge für japanische Unternehmen arbeiten, um die weitaus strengeren japanischen Standards zu umgehen (*flag-of-convenience-vessels*).
- 12) Ende der fünfziger Jahre machte Baumwolle 97 Prozent der mexikanischen Exporte nach Japan aus (Solís 2000:9).

Handel

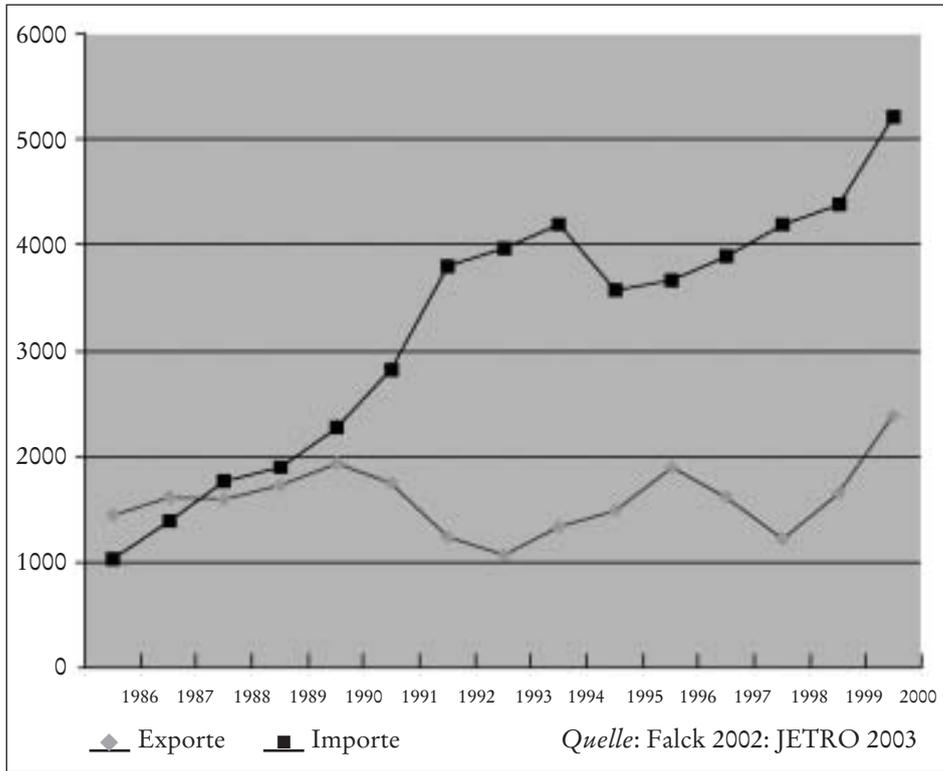
Das Handelsvolumen zwischen Lateinamerika und Japan wuchs in den sechziger Jahren um durchschnittlich 15 Prozent an (Kreft 1995:228). Nach der allmählichen Stabilisierung und Re-Industrialisierung der japanischen Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg exportierte man Industrieerzeugnisse nach Lateinamerika und importierte hauptsächlich Primärgüter wie Baumwolle¹²⁾, Zucker und Eisenerz. In den siebziger Jahren stand für Japan die stabile Versorgung des Landes mit natürlichen Ressourcen im Vordergrund, da man aufgrund des Ölembargos der arabischen Länder der eigenen Vulnerabilität zunehmend bewusst wurde. Neben massiven Investitionen vergrößerte sich das Handelsvolumen um durchschnittlich 20 Prozent jährlich, denn neben der Rohstoffabsicherung verlangte zum einen das importsostituierende Entwicklungsmodell zahlreicher lateinamerikanischer Staaten nach japanischen Ma-

schinen und japanischer Ausrüstung, zum anderen vergrößerten sich Ende der siebziger Jahre die Erdöllieferungen nach Japan und bildeten einen bedeutenden Anteil des interregionalen Handels. So hatten sich die Erdölexporter Mexikos 1980 – ausgelöst durch neue Funde im Golf von Mexiko – innerhalb eines einzigen Jahres verdoppelt (Solís 2000:11). Die Verschuldungskrise der achtziger Jahre bewirkte einen manifesten Vertrauensverlust gegenüber dem lateinamerikanischen Kontinent und ging mit einer Hinwendung Japans zu den aufstrebenden Ökonomien Südasiens einher. Der Handel erreichte einen Tiefstand und die Aufmerksamkeit in den Beziehungen reduzierte sich auf die Suche nach einer Lösung des Schuldenproblems.¹³⁾ Erst mit der wirtschaftlichen Liberalisierung zahlreicher lateinamerikanischer Staaten Ende der achtziger Jahre und einer zunehmenden Regionalisierung des Handels durch NAFTA (North American Free Trade Agreement) und MERCOSUR (Mercado Común del Sur) Anfang der neunziger Jahre geriet die Region wieder mehr in das Blickfeld japanischer Unternehmen, die verstärkt neue Absatzmärkte und auch verbesserte Zugangsmöglichkeiten zum US-Markt sahen. Der Anstieg des Handels ging jedoch zu Lasten der lateinamerikanischen Volkswirtschaften, denn während japanische Ausfuhren nach Lateinamerika (in der Mehrzahl Maschinen und Automobile) kontinuierlich zunahmen, entwickelte sich die Einfuhr lateinamerikanischer Produkte nach Japan nicht in gleicher Weise vorteilhaft. Die Leistungsbilanzen verschlechterten sich zunehmend, da zum einen die Region Lateinamerika als Produktionsstandort gegenüber Ost- und Südasiens an Attraktivität eingebüßt hatte, wo japanische Unternehmen verstärkt Vorprodukte und einfachere Konsumgüter produzierten (Kreft 1995: 228f.), und zum anderen wichtige lateinamerikanische Exportgüter wie Öl an Bedeutung verloren.¹⁴⁾ Das Handelsbilanzdefizit konnte in Lateinamerika nicht durch entsprechende japanische Direktinvestitionen ausgeglichen werden (Faust 2001:201) und vergrößerte sich sprunghaft in den neunziger Jahren. So verdoppelten sich beispielsweise in Mexiko die japanischen Exporte in einer Dekade, was unter anderem auf die einseitige Öffnung der mexikanischen Wirtschaft zurückzuführen ist (Falck 2002; Faust/Franke 2002).

13) Aufgrund des Öl-Booms in Mexiko gewährten japanische Banken zahlreiche Kredite. Japan wurde in vier Jahren (1978-1982) zum größten Gläubiger Mexikos. Der japanische Anteil am mexikanischen Schuldendienst stieg von einem Prozent (1970) über 5,4 Prozent (1977) auf 16,5 Prozent (1988).

14) Während im Jahr 1983 Öl das wichtigste Importgut in Japan darstellte, betrug sein Anteil 1996 nur noch sieben Prozent an den Gesamtimporten.

■ Mexikos Handel mit Japan (1986–2000)



Der Anteil der Exporte nach Lateinamerika reduzierte sich im Laufe der neunziger Jahre auf etwa drei Prozent der japanischen Gesamtexporte, nachdem er in den achtziger Jahren noch bei etwa fünf Prozent gelegen hatte. Dabei ist heute der Löwenanteil mit 80 Prozent bei Industrieprodukten wie Maschinen und elektronischen Geräten zu finden. Auch die japanischen Importe aus Lateinamerika bewegten sich in den achtziger und neunziger Jahren auf einem niedrigen Niveau von zwei bis drei Prozent der Gesamtimporte. Nachdem Japan in den achtziger Jahren noch hauptsächlich Primärgüter wie Öl, Rohstoffe und Nahrungsmittel importierte, nehmen Industrieprodukte wie Metalle, chemische Produkte und Maschinen kontinuierlich zu und bilden Ende der neunziger Jahre bereits ein Drittel aller japanischen Importe. Die wichtigsten lateinamerikanischen Partner sind weiterhin Brasilien und Mexiko. An Mexiko lässt sich der Wandel der Exportstruktur exemplarisch belegen:

**II Mexikanische Exporte (ausgewählte Produkte) nach Japan
(in Prozent der Gesamtexporte)**

	1992	1995	1998	2001
Rohöl	56,5	33,6	16	9,7
Nahrungsmittel	10,5	17,6	28	20,6
Maschinen	5,2	10,3	21,1	45,4

Quelle: Japanisches Wirtschaftsministerium 2003

Brasilien und Mexiko teilen sich nahezu gleichberechtigt die Hälfte des Handels (Ex- und Importe) mit Japan.¹⁵⁾ Einen weiteren großen Anteil an den japanischen Exporten nach Lateinamerika hält Panama (27,3 Prozent) durch seine *Flag-of-convenience*-Politik, wobei auf das mittelamerikanische Land jedoch nur 0,6 Prozent der japanischen Importe aus Lateinamerika entfallen. Chile, das hauptsächlich Fisch, Holz und Kupfer nach Japan exportiert und mit 25,1 Prozent einen großen Anteil an den lateinamerikanischen Ausfuhren nach Japan besitzt, erhält jedoch nur 2,6 Prozent aller japanischen Exporte nach Lateinamerika. Argentinien und Peru bewegen sich mit ihren Anteilen am japanischen Ex- und Import in Lateinamerika lediglich bei niedrigen zwei bis drei Prozent (Horisaka 2004). Der Handel zwischen Japan und Lateinamerika hat somit in den letzten beiden Jahrzehnten kontinuierlich abgenommen.

Direktinvestitionen

Auch wenn Lateinamerika für Japan seit Mitte des letzten Jahrhunderts mehr als interessanter Investitionsstandort denn als wichtiger Handelspartner gilt, spiegelt sich auch in diesem Bereich die abnehmende Bedeutung der Region wider, wenn man den Kapitalfluss in die Steuerparadiese der Karibik einmal ausnimmt. Waren die Investitionen in den sechziger Jahren zunächst auf die Binnenmärkte der lateinamerikanischen Volkswirtschaften gerichtet, wurden sie in den siebziger Jahren verstärkt im Rohstoffbereich und den ihm verwandten Branchen getätigt (Faust 2001:202). Im Interesse der Rohstoffsicherung war Brasilien ein bevorzugtes Ziel japanischer Direktinvestitionen, hier vor allem die Stahlindustrie.¹⁶⁾ In den siebziger Jahren ließen sich dort über 250 japanische Tochtergesellschaften nieder, während es in Mexiko für den gleichen Zeitraum lediglich 35 waren (Horisaka 1993:54).

- 15) Wenn man jedoch bedenkt, dass keines der beiden Länder unter den wichtigsten 20 Handelspartnern auftritt, wird die schwindende Bedeutung Lateinamerikas für die japanische Wirtschaft deutlich.
- 16) Die japanische Regierung wollte durch den Bau des USIMINAS-Stahlwerkes in Brasilien auch die Stärke und Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft demonstrieren (Altemani 2004).

■ Japanische Direktinvestitionen in ausgewählte Länder Lateinamerikas (in Mio US-\$)

	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000
Argentinien	12	117	272	230	247
Brasilien	1374	1680	1973	2590	3409
Chile	34	56	132	256	78
Peru	36	205	1	7	76
Mexiko	678	503	545	1125	2207
Panama	598	5763	9804	7200	5881
Kaimaninseln	175	166	6982	2577	13052
LA/Welt (in %)	16,0	20,1	10,9	9,1	11,6

Quelle: Horisaka 2004

17) So führte Japan gemeinsam mit der brasilianischen Regierung Entwicklungsprojekte durch, so etwa für die Gewinnung von Stahl, Aluminium und Sojabohnen (Tsunekawa 2002). Das PROCEDER-Projekt (*Japan Brazil Cooperation for Agricultural Development of the Cerrado*) im Bereich der Sojabohnen-Produktion hatte zudem eine politische Dimension: „Thus, from a political perspective, the visualization of complementarities or of even a joint strategy was maintained by both countries' interest to reduce the primary position of the United States in their foreign relations, respectively some similarities of both countries on how to foster their respective insertion in the international system“ (Altemani 2004). In Mexiko, wo die Japaner hauptsächlich am Öl interessiert waren, dienten etwa finanzielle und technische Unterstützung für den Bau eines Stahlwerkes in Lázaro Cárdenas an der Pazifikküste als Anreiz zur intensiveren Zusammenarbeit (Tsunekawa 2002).

18) Der Industriesektor machte in den achtziger Jahren nur noch 15 Prozent der japanischen Direktinvestitionen in Lateinamerika aus (Kagami 2002). Zwischen 1981 und 1988 flossen 80 Prozent der japanischen Direktinvestitio-

Die erste Erdölkrise 1973 steigerte die japanische Sensibilität für eine Sicherstellung der wichtigen Energieversorgung und führte der Regierung die Rohstoffabhängigkeit auch im Nahrungsmittelsektor vor Augen. Daher entdeckte man Lateinamerika als wichtige Quelle natürlicher Ressourcen und japanische Unternehmen begannen, wichtige Entwicklungsprojekte in Lateinamerika zu unterstützen, technisches Material zu liefern und zunehmend Projekte über öffentliche finanzielle Institutionen wie die Japan Export-Import Bank zu finanzieren, überwiegend in Brasilien und Mexiko.¹⁷⁾ 1971 gingen 26,6 Prozent aller japanischen Investitionen nach Lateinamerika, während im gleichen Jahr 36,8 Prozent nach Asien und 21,5 Prozent der Gesamtinvestitionen in die USA flossen (Tsunekawa 2002). Mit der lateinamerikanischen Schuldenkrise der achtziger Jahre reduzierte sich jedoch der Anteil Lateinamerikas an den japanischen Gesamtinvestitionen auf 13,5 Prozent (Tsunekawa 1999:54). In Folge der lateinamerikanischen Rezession und der darauf folgenden wirtschaftlichen und finanziellen Liberalisierung der Volkswirtschaften wandelte sich der Charakter der Direktinvestitionen. Der Rohstoffsektor verlor zugunsten des sekundären Sektors an Bedeutung.¹⁸⁾

Durch die zunehmenden Investitionstätigkeiten Japans in Bezug auf Banken und Versicherungen verdrängte zudem Europa im Laufe der neunziger Jahre die USA als größten Zielort japanischer Direktinvestitionen (Kuwabara 2002). Japans Engagement als Investor in Lateinamerika hatte dagegen vergleichsweise stark abgenommen. So sank der Anteil der Investitio-

■ Japanische Direktinvestitionen nach Regionen (1993–2001) (Höhe in 100 Millionen Yen)

	1993		1995		1997		1999		2001	
	Anzahl	Höhe								
Total	3488	41514	2863	49568	2489	66229	1713	74390	1753	39548
USA	953	17591	551	22394	611	26247	355	27629	207	8081
LA	327	3889	300	3741	303	7775	240	8295	152	9583
Asien	1478	7672	1629	11921	1151	14948	528	7988	495	7730
Europa	494	9204	260	8281	250	13749	509	28782	858	13228

Quelle: Japanisches Finanzministerium

nen in Brasilien trotz der viel versprechenden Integrationsmechanismen und der damit verbundenen Aussicht auf neue größere Absatzmärkte wie MERCOSUR und dem geplanten FTAA (Free Trade Area of the Americas) von vormals 6,3 Prozent (1995) auf 0,6 Prozent (2000) der japanischen Gesamtinvestitionen. Ähnliches gilt für Mexiko.¹⁹⁾ Obgleich es bis Mitte der neunziger Jahre zu einem deutlichen Anstieg der FDI in absoluten Zahlen als Folge der zunehmenden makroökonomischen Stabilität und der Etablierung der NAFTA kam, was Mexiko für japanische Investoren als Sprungbrett zum nordamerikanischen Markt zunehmend interessant machte, blieb der Anstieg japanischer Direktinvestitionen hinter den mexikanischen Erwartungen zurück.²⁰⁾ Auch in Chile warb man unter der Präsidentschaft Eduardo Frei um Investitionen im Infrastrukturbereich, vor allem im Hinblick auf den MERCOSUR. Allerdings nahmen auch hier die Investitionen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre deutlich ab. Ein wichtiger Grund für die japanische Zurückhaltung ist sicherlich die starke Penetration des Bereichs der Telekommunikation, des Energie- und des Finanzsektors, die im Zuge der Privatisierung der neunziger Jahre für ausländische Investoren interessant wurden, durch Europäer und US-Amerikaner (Hosono/Nishijima 2001). Japan ist in diesen Bereichen gegenüber seinen Konkurrenten international nicht wettbewerbsfähig (Kuwabara 2002:73) und wurde daher von Spanien in der Rangfolge der Hauptinvestoren in Brasilien verdrängt (Altemani 2004)²¹⁾. Allerdings gibt es gleichermaßen in Brasilien, Mexiko und Chile Ansätze einer verstärkten Annäherung an Japan, was sich auch positiv auf die Direktinvestitionen auswirken könnte,

nen in die Steuerparadiese der Karibik und nach Panama (*flag of convenience*) (Kreft 1995:232).

- 19) Die Zahl der japanischen Direktinvestitionen ist nicht eindeutig zu bestimmen, da eine hohe Investitionstätigkeit von japanischen Unternehmen in den USA ausgeht. Diese werden statistisch als Investitionen aus den USA erfasst (Falck 2002:66).
- 20) Die Zurückhaltung der Japaner ist auch auf den Politikwechsel in der technokratischen Steuerungselite in Mexiko zurückzuführen, die eine zunehmende Anbindung an die US-amerikanische Volkswirtschaft forcierte und keine Strategie gegenüber Japan entwickelte (hierzu Faust/Franke 2002). Zudem schreckten innenpolitische Probleme wie der Indio-Aufstand in Chiapas, politisch motivierte Morde sowie die mexikanische Tequila-Krise 1995 japanische Investoren ab.
- 21) Nach jüngsten Zahlen belegt Japan unter den Herkunftsländern ausländischer Direktinvestitionen in Lateinamerika und der Karibik hinter den USA, Spanien, den Niederlanden, Frankreich, Kanada, Großbritannien, Deutschland und Italien lediglich den neunten Platz (Vgl. Rösler 2003:158).

- 22) Durch neuere Entwicklungsstrategien der OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), die 1996 die Armutsbekämpfung im Zuge der neoliberalen Ausrichtung zahlreicher Volkswirtschaften in den Mittelpunkt stellte, hat sich die Zahl der Empfänger in den neunziger Jahren verdreifacht (Kuwaraba 2003:64).
- 23) So stieg der Anteil der im Umweltbereich geförderten Projekte von 12,8 Prozent (1993) auf 27 Prozent (1996). Chile spielt hier in Lateinamerika eine zentrale Rolle, da neben Umweltprojekten zahlreiche Infrastrukturmaßnahmen gefördert wurden, die der Brückenkopfstellung Chiles förderlich sein sollten. Die Entwicklungshilfeprojekte bildeten neben handelspolitischen Themen den wichtigsten Punkt auf der bilateralen Agenda zwischen Japan und Chile (Faust 2001:212).
- 24) Japan wird oftmals vorgeworfen, es benutze die Entwicklungshilfe, um geopolitische und ökonomische Interessen zu verfolgen und den eigenen Handel zu unterstützen. So wurde die Hilfe auch als politisches Druckmittel eingesetzt, etwa zwischen 1995 und 1997 in China, wo man mit dem Einfrieren von Subventionen gegen ein Nukleartestprogramm protestierte, ähnlich auch zwischen 1993 und 1999 gegen das Regime in Nigeria (Kagami 2002).

wenn auch der Abschluss eines Freihandelsabkommens zwischen Japan und Mexiko vorerst gescheitert ist. Chile hat auf Anregung des Comité Empresarial Chile-Japón 1999 eine Projektgruppe gebildet, die Vor- und Nachteile eines möglichen Abkommens zwischen beiden Ländern erarbeiten soll (Gutiérrez 2004), und auch in Brasilien erörtert man durch Initiativen wie etwa die Brazil-Japan: Alliance for the 21st Century mögliche Strategien für eine Verbesserung der ökonomischen Beziehungen (Altemani 2004). Trotz dieser Bemühungen bleibt festzuhalten, dass Japans Aufmerksamkeit eindeutig den ostasiatischen Volkswirtschaften gilt (Székely 2003), die bereits 40 Prozent des Handels mit Japan auf sich vereinigen, ein Viertel der Direktinvestitionen erhalten und mehr als 50 Prozent der japanischen Entwicklungshilfe empfangen. Diesem Wettbewerb mit Asien um japanische Direktinvestitionen wird sich Lateinamerika stellen müssen.

Entwicklungshilfe

1989 wurde Japan zum größten Geber staatlicher Entwicklungshilfe und nimmt bis heute diesen Platz kontinuierlich vor den USA ein. War das Land bis in die fünfziger Jahre noch selbst Hilfsempfänger, wird heute über die staatliche Japan's International Cooperation Agency (JICA), die vorwiegend die technische Kooperation leitet, sowie die Japan Bank for International Cooperation (JIBD), die überwiegend zinsgünstige Kredite vergibt, umfangreiche Entwicklungshilfe geleistet (Berrios 2001:153). Aus historischen, geographischen, wirtschaftlichen und politischen Gründen (Kreft 1995:238) erhalten die Staaten Asiens mit 54,8 Prozent den größten Anteil an der bilateralen Entwicklungshilfe, nachdem die Unterstützung der Region in den achtziger und neunziger Jahren vorübergehend zurückgegangen war.

Die Entwicklungshilfe umfasst neben reinen Hilfsleistungen an ärmere Regionen (wie Afrika und Zentralamerika²²⁾) verbilligte Kredite an Länder mit niedrigen und mittleren Einkommen, hier vor allem in Asien, während die Staaten mit höheren Einkommen zumeist bei Umweltprojekten²³⁾ unterstützt werden (Tsunekawa 1999).²⁴⁾ Lateinamerika mit einem Anteil von rund zehn Prozent der japanischen Entwicklungshilfe spielte v.a. zu Zeiten der Schuldenkrise eine

■ Japans Entwicklungshilfe (ODA) nach Regionen (in Prozent)

	1980	1990	1996	2000
Lateinamerika	6,0	8,1	11,8	8,3
Asien	70,5	59,3	49,6	54,8
Afrika	11,4	11,4	12,8	10,1
Naher Osten	10,4	10,2	6,7	7,5
Gesamt (in Mio US \$)	1961	6941	8356	9640

Quelle: Japanisches Außenministerium

wichtige Rolle, allerdings befand sich mit Peru lediglich ein einziges lateinamerikanisches Land Anfang der neunziger Jahre neben neun asiatischen Staaten unter den zehn Schwerpunktländern der bilateralen Entwicklungshilfe (Kreft 1995:238), was hauptsächlich mit der Präsidentschaft Fujimoris in Verbindung gebracht werden kann. Größter Empfänger reiner Hilfsleistungen in Lateinamerika ist Bolivien, größte Empfänger verbilligter Kredite und technischer Kooperation neben Brasilien und Mexiko sind Peru, Bolivien und Paraguay (Horisaka 2004). Dies bestätigt wiederum die These, dass bevorzugt jene lateinamerikanischen Länder von Japan finanziert werden, die eine große Kolonie von *nikkei-jin* beherbergen.

Festgehalten werden kann, dass in der japanischen Außenwirtschaftspolitik bis heute keine klare Strategie bezüglich Lateinamerika entwickelt wurde. Die Region spielt in den mittel- und langfristigen wirtschaftlichen Überlegungen Japans bisher keine zentrale Rolle und wird ihrer Bedeutung trotz der ausgeprägten ethnischen Verbindung nicht gerecht.

Die genannten wirtschaftlichen Verklammerungen sind weiterhin nicht zu trennen vom politisch-strategischen Umfeld, in dem sich die Außenpolitik Japans nach dem Zweiten Weltkrieg bewegt, hier vor allem von der außerordentlichen Rolle der USA. Die Beziehungen Japans zu Lateinamerika sind nur vor diesem Hintergrund einzuordnen und zu bewerten.

■ Japanische Interessen, das strategische Umfeld und die Rolle der USA

Die japanische Außenpolitik nach dem Zweiten Weltkrieg wurde vorwiegend von der so genannten Yoshida-Doktrin bestimmt, die eine Konzentration Ja-

pans auf den wirtschaftlichen Wiederaufbau des Landes forderte. Benannt nach dem ersten japanischen Premier der Nachkriegszeit, Yoshida Shigeru, sollte sie Japan aus der Isolierung führen und auf der Basis dreier Säulen zu einem neuen Selbstbewusstsein verhelfen. Neben der wirtschaftlichen Rekonvaleszenz sollten fortan die Vereinten Nationen als Hauptarena für diplomatische Aktivitäten genutzt sowie die nationale Sicherheit über engste Beziehungen zu den USA gewährleistet werden (Kevenhörster/Nabers 2001:912). 1951 kam es daraufhin zum Abschluss eines Vertrages mit den USA, die fortan eine Sicherheitsgarantie für ein nunmehr leicht bewaffnetes Japan übernahmen. Japan verzichtete damit weitgehend auf ein eigenes außenpolitisches Profil (Tsunekawa 1999:44f.). So unterstütze man die USA in den ersten Jahren des Kalten Krieges vorbehaltlos im Kampf gegen den Kommunismus und folgte bereitwillig ihren politischen und militärischen Aktionen (Kreft 1995:242).

Zur ökonomischen und sicherheitspolitischen Abhängigkeit versuchte man bis in die siebziger Jahre lediglich durch eine relativ autonome Außenwirtschaftspolitik ein Gegengewicht zu schaffen, und ungeachtet politischer und ideologischer Vorbehalte v.a. in Asien Partner zu finden. Die Ölkrise 1973 jedoch stellte eine Zäsur in der *economic diplomacy* dar, da die Japaner nunmehr realisieren mussten, dass sie ohne den sicheren Zugang zu natürlichen Ressourcen nicht überlebensfähig waren. Es folgte eine ausgeprägte Erdöldiplomatie mit Mexiko, und die bis dahin passive Lateinamerika-Politik begann allmählich Konturen zu entwickeln, wenn auch ohne klare *politische* Orientierung. Die Sicherstellung des Zugangs zu natürlichen Ressourcen wurde neben ökonomischen Interessen im engeren Sinne zum wichtigsten Ziel japanischer Außenpolitik und verhalf Lateinamerika aufgrund seines Rohstoffreichtums kurzfristig zu einem Prestigegegewinn. So zeigten etwa die japanische Regierung und der private Sektor großes Interesse am Ausbau des Panama-Kanals wie auch am Bau eines neuen Schifffahrtsweges, der den Transport von Rohstoffen hauptsächlich aus Brasilien sicherstellen sollte (Tsunekawa 2002). Im Zusammenhang mit den verstärkten Aktivitäten gründete man im japanischen Außenministerium eine Lateinamerika-

Abteilung, deren Zuständigkeiten bis dato von der Nordamerika-Abteilung wahrgenommen wurden. Auch im japanischen Wirtschaftsministerium entstand Anfang der achtziger Jahre ein Büro für lateinamerikanische Angelegenheiten, nachdem bereits zuvor vorwiegend in den Hauptstädten Lateinamerikas ein weitreichendes Netzwerk von JETRO-Büros etabliert worden war.

Mit der lateinamerikanischen Schuldenkrise 1982 und dem Fall der Rohstoffpreise wurde der Status der Region jedoch wieder bedeutend gemindert, die Attraktivität für Handel und Investitionen sank stark und verlagerte sich Richtung Asien. Da sich zudem die Handelsbilanz mit den USA immer mehr zugunsten der Japaner entwickelte und man sich als *team player* beweisen wollte, unterstützte die japanische Regierung den Brady-Plan zur Umschuldung lateinamerikanischer Staaten und stellte sich zunächst hinter die repressive Zentralamerika-Politik Ronald Reagans.²⁵⁾

Im japanischen Außenministerium war man sich der Bedeutung Lateinamerikas für die USA bewusst und agierte daher überaus vorsichtig. Trotzdem wurde keine klare politische Linie in der japanischen Außenpolitik deutlich. So wurde einerseits die sandinistische Regierung in Nicaragua kritisiert, andererseits jedoch ab 1985 nachdrücklich die Contadora-Gruppe im zentralamerikanischen Friedensprozess unterstützt. 1988 agierte Tokio gegenüber Präsident Noriega in Panama sehr zurückhaltend, da nicht zuletzt japanische Firmen eng an einem neuen Kanal mitarbeiteten. Ein Jahr später jedoch wandte man sich der Resolution der OAS (Organisation Amerikanischer Staaten) zu, die eine Machtübernahme durch die Opposition forderte. Auch im Falkland-Konflikt nahm die japanische Regierung zunächst eine Haltung ein, die gegen die Interessen der USA stand, da man eine Verfolgung japanischer Einwanderer in Argentinien und den sympathisierenden lateinamerikanischen Staaten fürchtete. So waren die achtziger Jahre einerseits durch den Versuch gekennzeichnet, mit den USA zu kooperieren, wohlwissend um die wirtschaftliche und sicherheitspolitische Abhängigkeit, andererseits jedoch auch ein Stück eigenständiger Außenpolitik zu wahren, wobei man aber aufgrund der strategischen Lage Lateinamerikas und

25) So reduzierte man die Entwicklungshilfe an Nicaragua und erhöhte gleichzeitig die finanzielle Unterstützung für Länder wie etwa Honduras, die in Nicaragua operierende kontrarevolutionäre Gruppen unterstützen.

deren Bedeutung für die USA vorsichtig handelte (Tsunekawa 1999:60).

*Demokratie und Marktwirtschaft in Lateinamerika:
Die Rolle als team player der USA*

Nach der verlorenen Dekade der achtziger Jahre rückte Lateinamerika wieder stärker in das Blickfeld japanischer Außenpolitik. Zum einen verloren mit dem Ende des Ost-West Konfliktes traditionelle Aspekte der amerikanischen Sicherheitspolitik an Bedeutung, zum anderen kooperierten nunmehr die USA verstärkt mit jenen lateinamerikanischen Staaten, die sich einem politischen und wirtschaftlichen Paradigmenwechsel unterzogen (Kagami 2002; Faust 2001:205). Demokratisierung und wirtschaftliche Liberalisierung waren somit ein wichtiger Antriebsmotor, um die Beziehungen zwischen Japan und Lateinamerika, aber auch zwischen Japan und den USA zu intensivieren, denn einerseits deckte sich die Förderung von Demokratie und neoliberalen Entwicklungsmodellen mit den Eckpfeilern japanischer Lateinamerikapolitik, andererseits konnte Japan sich nun gegenüber den USA als *team player* empfehlen, nachdem die Beziehungen aufgrund von Handelskonflikten in den neunziger Jahren angespannt waren. Die japanische Regierung wollte somit durch die Unterstützung der sich im Wandel begriffenen lateinamerikanischen Staaten das Risiko ökonomischer und politischer Instabilität eindämmen²⁶⁾, das zum Rückzug der japanischen Investoren in Folge der Schuldenkrise geführt hatte. Zudem konnte man sich als Partner der USA in einer Region behaupten, die keine Priorität in der japanischen Außenpolitik besaß, denn unlängst hatte man deutlich das Engagement in Asien verstärkt, so etwa in den ASEAN+3 – Verhandlungen (Association of South East Asian Nations sowie China, Südkorea und Japan) (Székely 2003). Auch für die Lateinamerikaner war diese verstärkte Kooperation von großer Bedeutung, denn man wollte das neue Entwicklungsmodell gegen internen und externen Widerstand absichern und, wie etwa im Falle Mexikos, durch die Schaffung einer Alternative die einseitige wirtschaftliche Abhängigkeit vom nördlichen Nachbarn USA mildern (Faust/Franke 2002).

Formen des politischen Dialoges etablierten sich schließlich im Rahmen der Rio-Gruppe, in der es auf

26) So heißt es im japanischen Außenministerium: „The basic policy targets Japan has set in its diplomacy toward Latin America are to secure long-term stability, to help democratic systems and market economies take root, and to strengthen international cooperative mechanisms. Toward this end, Japan extends support to the „two D’s“ – Democracy and Development“ (MOFA 2003).

der jährlichen Außenministerkonferenz seit Beginn der neunziger Jahre zu Konsultationen kommt. Zudem institutionalisierten sich Treffen Japans sowohl mit der CARICOM (Caribbean Community) als auch mit Zentralamerika. Mit den Ländern des MERCOSUR, mit denen es seit September 1995 regelmäßige Gespräche gibt, konnte Japan eine begrenzt von den USA unabhängige, wenn auch vorsichtige Politik verfolgen, da diese in weniger starkem Maße im Wirkungsbereich US-amerikanischer Interessen liegen.

Insgesamt war jedoch die Lateinamerika-Politik Japans zu Beginn der neunziger Jahre überwiegend von einer Annäherung an US-Positionen gekennzeichnet, so etwa wurde die Evaluierung eines eigenen Projektes für den Panama-Kanal verworfen, ein gemeinsames Vorgehen in der Schuldenkrise forciert und Teile der Leistungsbilanzüberschüsse auf Wunsch der USA in Form von Krediten an lateinamerikanische Staaten weitergegeben (Faust 2001:204ff.). Man wollte zudem trotz einer scheinbaren Vergrößerung des außenpolitischen Handlungsspielraums Ende der neunziger Jahre die Rolle des *team players* wahren, weil man nicht zuletzt aufgrund aktueller Bedrohungen – etwa durch Nordkorea – weiterhin größtes Interesse an einer Kooperation mit der Schutzmacht USA hegte.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass auch im politischen Bereich Lateinamerika keine bedeutende Rolle in den mittel- und langfristigen Strategieüberlegungen der japanischen Außenpolitik spielte, da man die Region stets im Interessenbereich des wichtigsten Sicherheitspartners USA verortete und ihr daher keine eigene Priorität einräumen konnte und wollte.

Regionale Integration und neue Formen japanischer Außenwirtschaftspolitik

Neben der wirtschaftlichen Liberalisierung und Demokratisierung sind es neue Formen der regionalen Integration, die die Beziehungen Japans zu Lateinamerika nachhaltig beeinflussen. So haben Integrationsmechanismen und Projekte wie NAFTA, MERCOSUR, FTAA und die Freihandelsabkommen etwa zwischen Mexiko und der Europäischen Union zu einem allgemeinen Stimmungswandel in den japanischen Regierungseliten geführt. Basierte die japanische Ablehnung jeder Form des regionalen Freihandels noch bis Ende der neunziger Jahre auf dem

Selbstverständnis Japans als *comercial state*, der die Diskriminierung und Benachteiligung durch regionale Wirtschaftsblöcke fürchtete und den multilateralen Weg bevorzugte, sind es nun die Stagnation in WTO (World Trade Organization) und APEC (Asia Pacific Economic Cooperation) als auch die Erfolgsgeschichten etwa von NAFTA, die in den Eliten zum Umdenken anregen und als Hebelwirkung für strukturelle Reformen im eigenen Land instrumentalisiert werden sollen: „Very recently, Japan’s trade policy has taken yet another important turn, becoming active in pursuing bilateral free trade agreements (FTA’s), first one already initiated with Singapore, but ones with Japan-Korea, Japan-Mexico and other FTAs both within Asia and cross regionally being discussed.“ (Krauss 2003:308)²⁷⁾ So wurde ein erstes Freihandelsabkommen mit Singapur am 13. Januar 2002 unterzeichnet (Ogita 2002), nachdem bereits zuvor mit der ASEAN eine Arbeitsgruppe gebildet wurde, um eine verstärkte Kooperation und Integration zu evaluieren.

Hosono und Nishijima warnen jedoch davor, ungeachtet des japanischen Aktionismus in Asien Lateinamerika zu vernachlässigen und auf eine klare Strategie zu verzichten, denn noch immer sei die Region nicht zuletzt wegen ihrer Rohstoffe und natürlichen Ressourcen wichtig und das verstärkte Engagement Europas und der USA sei unübersehbar: „Attention must nevertheless be paid to the fact that in comparison with the United States (which has taken the lead in the FTAA discussions) and the EU (which concluded a FTA with Mexico in 2000 and is negotiating a FTA with MERCOSUR as well as with Chile under the terms of an existing framework agreement), thus far there have been no similar initiatives between Latin America and East Asian countries, including Japan.“ (Hosono/Nishijima 2001) So ist es vor allem die geplante Freihandelszone FTAA von Alaska bis Feuerland, die den Japanern Sorge bereitet, denn zum einen fürchten sie die Verlagerung von Investitionen aus Asien nach Lateinamerika, zum anderen einen erschwerten Zugang zu lateinamerikanischen Märkten. Aus diesem Grunde wurden Verhandlungen um mögliche Freihandelsabkommen mit Mexiko und Chile evaluiert. Japan erhofft sich dadurch, die negativen Folgen von FTAA abzuwenden

27) Bereits 1999 war im *White Paper on Trade* zu lesen: „Japan should assume a more active posture towards regional integration and cooperation initiatives, and should propose a model that will help strengthen the multilateral system.“ Im Jahr 2000 gibt das Handelskomitee der *Keidanren* den Report *Free trade agreement should be strongly promoted: Towards a new approach of trade policy* heraus und übergibt ihn der Regierung mit der Empfehlung, generell FTAs abzuschließen (Hosono/Nishijima 2001).

und so einer möglichen Diskriminierung entgegenzutreten.

Die Bemühungen um die Freihandelsabkommen mit Chile und Mexiko haben auch eine doppelte Bedeutung im Verhältnis zu den USA. Einerseits kann Japan Befürchtungen der USA abwenden, regionalen Freihandel exklusiv in Asien zu betreiben, andererseits können die Bemühungen als Zeichen gewertet werden, dass Japan nicht einfach den Regionalisierungstendenzen in Amerika Aufmerksamkeit schenkt, ohne selbst tätig zu werden.

Trotzdem reagiert Japan äußerst vorsichtig, wie auch die Partizipation im interregionalen Forum FOCALAE (Foro de Cooperación de América Latina y Asia del Este) zeigt. Als *missing link* zwischen Lateinamerika und Asien wurde FOCALAE 1999 von zwölf lateinamerikanischen und 15 asiatischen Staaten ins Leben gerufen, um die Zusammenarbeit zwischen den Regionen besser zu koordinieren. Bis heute hat Japan eine sehr zurückhaltende Rolle im Forum gespielt, wohl nicht zuletzt, um dem Nichtmitglied USA keinen Anlass zur Kritik zu geben und dessen Interessen zu wahren. Japan versucht vielmehr, Überschneidungen von FOCALAE und APEC zu vermeiden und Fragen der wirtschaftlichen Integration aus FOCALAE herauszuhalten. So versteht die japanische Regierung das Forum als politische, soziale und kulturelle Ergänzung zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Die Nachrangigkeit des Forums wird auch dadurch sichtbar, dass die Zuständigkeit zwischen dem ersten und zweiten Gipfeltreffen von der Asien-Abteilung an die Lateinamerika-Abteilung im Außenministerium abgegeben wurde, was einem Prestigeverlust gleichkommt (Tsunekawa 2002). Dabei könnte FOCALAE etwa als Kooperationsforum genutzt werden, um mit Staaten wie Brasilien einen wichtigen Informationsaustausch über Projekte wie FTAA zu initialisieren. Diese Möglichkeit wird jedoch von Japan nicht wahrgenommen.

Japan befindet sich in einer schwierigen Situation: Einerseits muss es sich den USA, von denen es noch immer wirtschaftlich und sicherheitspolitisch abhängig ist, als verlässlicher Partner präsentieren, andererseits die Kooperation innerhalb Asiens im Rahmen der ASEAN+3 verstärken und dabei seine eigenen ökonomischen Interessen, auch in Lateinamerika,

verteidigen. Kagami (2000:10) fordert hierbei, dass Japan eine Brückenfunktion einnehmen sollte: „Geographically Japan can play a role as a bridge between East Asia and Latin America. FTA talks with these countries are a good opportunity for Japan to take initiatives and promote a transpacific bridging role. Japan will never win respect or admiration from other countries unless it works out plans and initiatives on its own, instead of continuing to merely provide money. Japan must press ahead with industry and trade reforms and show leadership to build closer relations with other Asian and Latin American countries in the 21st century.“

Die aufgeführten Argumente haben die Ambivalenz deutlich gemacht, welche die Beziehungen zwischen Japan und Lateinamerika kennzeichnet. Einer starken ethnischen Verbindung steht eine verhältnismäßig schwache wirtschaftliche und politische Kooperation gegenüber. Warum es Japan aus aktueller Perspektive an einer langfristigen Strategie für Lateinamerika mangelt und die Außenpolitik sich auch weiterhin als passiv und reaktiv erweist, wird in einem letzten kurzen Abschnitt thematisiert.

■ **Innenpolitischer Reformstau und außenpolitischer Profilverlust**

Japan hat zu Beginn des 21. Jahrhunderts große Probleme, den Herausforderungen der Globalisierung angemessen entgegenzutreten und ein klares außenpolitisches Profil zu entwickeln (Pohl 2003:7). So hat es das Land etwa versäumt, im Zuge der Asienkrise Ende der neunziger Jahre eine Führungsrolle in der Region zu übernehmen, den Integrationsprozess innerhalb der APEC anzukurbeln, und geeignete Antworten etwa auf den scheinbar unaufhaltsamen Aufstieg Chinas zu formulieren. Das Ende des Ost-West Konflikts und die Verschiebung des sicherheitspolitischen Rahmens, der sich durch die unilaterale Politik der USA ohne Rücksicht auf die Interessen ihrer Partner darstellt, verlangt nach einer Positionsbestimmung in der Außenpolitik des Landes. Bisher entscheidet sich der amtierende Premier Koizumi gegen den Willen der Bevölkerungsmehrheit für einen bedingungslosen Schulterchluss mit den USA und stellt somit die nunmehr seit über 50 Jahren bestehende Sicherheitspartnerschaft nicht in Frage. Noch

immer steckt dieses Verhältnis den außenpolitischen Spielraum für Tokio ab und damit ist Japans Außenpolitik trotz aller Reformbestrebungen „geblieben, was sie seit Jahrzehnten schon war: reaktiv und nicht initiativ.“ (Tidten 2002:17)

Weiterhin trägt der langwierige Entscheidungsprozess innerhalb des japanischen Regierungsapparates zum Reformstau bei. Noch immer ist Außenpolitik das Ergebnis von Überlegungen innerhalb der Ministerialbürokratie und von Parteifunktionären, wobei keine einzelne Autorität in der Lage ist, verbindliche Entscheidungen zu treffen. Oftmals ist der Informationsfluss ungeordnet und durch die starke Nordamerikaorientierung des Außenministeriums einseitig ausgerichtet (Krevehörster/Nabers 2001:914). Da das Außenministerium in den letzten Jahrzehnten den Interessen von Finanz- und Wirtschaftsministerium untergeordnet war, verwundert es nicht, dass die japanische Außenpolitik keine klaren Konturen besitzt. Zudem werden die verantwortlichen Schlüsselspieler durch Korruptionsskandale zunehmend geschwächt und verlieren dadurch weiter an Akzeptanz in der Gesellschaft (Horisaka 2004). So ist auch unter Koizumi ein großer Aufbruch nicht zu erkennen, denn „im Kern ist er doch eher der traditionelle LDP²⁸⁾-Politiker, der sich mit den Machtgruppen des Landes arrangiert, in erster Linie den Bauern und ihren Verbänden“. (Pohl 2003:8). Da der Premier nicht in der Lage war, kurz vor den Parlamentswahlen gegen die Interessen dieser traditionellen Stammwähler zu agieren, konnte sich mit dem Scheitern des Freihandelsabkommens mit Mexiko abermals die Lobby der japanischen Landwirte gegen weite Teile der Unternehmer durchsetzen, die ein Freihandelsabkommen mit Mexiko unterstützt hätten.

Die traditionellen Defizite der politischen Kultur wie etwa die Erstarrung der politischen Klasse, die weitreichende Politikverdrossenheit der japanischen Jugend sowie die Überalterung der Gesellschaft verschärfen zudem die Situation (Pohl 2003:11). Dass vor diesem Hintergrund eine mittel- oder langfristige Lateinamerikapolitik in den nächsten Jahren entwickelt wird und das Land gar als Brücke zwischen den Regionen fungieren kann, erscheint daher mehr als unwahrscheinlich.

28) LDP = Liberaldemokratische Partei

■ Literatur

- Altemani de Oliveira, Henrique 2004: „Brazil's Asia-Pacific Policy“, in: Jörg Faust und Manfred Mols (Hrsg.), *Attempts at Diversification. Latin America and East Asia*, LitVerlag (i.E.).
- Berrios, Rubén 2001: „Japan's Economic Presence in Latin America“, in: *Latin American Politics and Society*, Vol. 43, No.2: 147–162.
- Falck, Melba 2002: „Las Relaciones Económicas Bilaterales México-Japón“, in: *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 5, Núm.16, Mayo–Agosto: 64–71.
- Faust, Jörg 2001: *Diversifizierung als außenpolitische Strategie. Chile, Mexiko und das pazifische Asien*, Opladen.
- Faust, Jörg und Uwe Franke 2002: „Attempts at Diversification: Mexico and Pacific Asia“, in: *The Pacific Review*, Vol. 15, Num.2: 299–324.
- Fontenele Reis, Maria Edileuza 2001²: *Brasileiros no Japão. O Elo humano das Relações Bilaterais*, São Paulo.
- Franke, Uwe 2004: „Japan and Latin America – Strong in blood, weak in business?“ (Working Paper, Forschungsprojekt „Lateinamerika und das Pazifische Asien“) Mainz 2004.
- Gutiérrez B., Hernán 2004: „Chile and Asia Pacific. The Economic Connection“, in: Jörg Faust und Manfred Mols (Hrsg.), *Attempts at Diversification. Latin America and East Asia*, LitVerlag (i.E.).
- Horisaka, Kotaro 1993: „Japan's Economic relations with Latin America“, in: Barbara Stallings und Gabriel Székely (Hrsg.), *Japan, The United States, and Latin America. Toward a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere*, Baltimore, S. 49–75.
- Horisaka, Kotaro 2004: „Japan and Latin America – Missing Strategies and Political Will“, in: Jörg Faust und Manfred Mols (Hrsg.), *Attempts at Diversification. Latin America and East Asia*, LitVerlag (i.E.).
- Hosono, Akio und Shoji Nishijima 2001: „Prospects for Closer Economic Relations between Latin America and Asia“, Discussion Paper Series No. 121, RIEB, Kobe University, Rokko, Kobe.
- Kagami, Mitsuhiro 2000: „Bilateral Trade Agreements: A New Direction Of Asian Trade Diplomacy“, Paper prepared for the International Seminar „Interregional Approaches to Globalization: East Asian and Latin American Experiences“, Santiago de Chile, October 30–31.
- Kagami, Mitsuhiro 2002: „Japan and Latin America“, in: Kurt W. Radtke und Marianne Wiesebron (Hrsg.), *Japan, Europe, Latin America, and their Strategic Partners*, Armonk, London, S. 113–139.
- Kevenhörster, Paul und Dirk Nabers 2001: „Japan“, in: Jürgen Bellers (Hrsg.), *Handbuch der Außenpo-*

- litiken: Von Afghanistan bis Zypern*, München / Wien, 911–920.
- Krauss, Elli S. 2003: „The US, Japan, and Trade Liberalization: From Bilateralism to Regional Multilateralism to Regionalism“, in: *The Pacific Review*, Vol.16, No. 3: 307–329.
- Kreft, Heinrich 1995: „Japan und Lateinamerika: Intensivierung der Beziehungen“, in: Manfred Pohl (Hrsg.), *Japan 1994/95. Politik und Wirtschaft*, Hamburg, S. 226–246.
- Kunimoto, Iyo 1993: „Japanese Migration to Latin America“, in: Barbara Stallings und Gabriel Székely (Hrsg.), *Japan, The United States, and Latin America. Toward a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere*, Baltimore, S. 99–124.
- Kuwabara, Sayuri 2003: „Capital Flows from Japan to Latin America“, in Peter H. Smith, Kotaro Horisaka und Shoji Nishijima (Hrsg.), *Asia and Latin America: Forging an Unlikely Alliance*, Boulder (i.E.).
- Ministry of Foreign Affairs of Japan (MOFA) 2003: „Japan’s Foreign Policy toward Latin America“ (www.mofa.go.jp/region/latin/latin_e/policy.html).
- Ogita, Tatsushi 2002: „An Approach towards Japan’s FTA Policy“, Working Paper Series 01/02, No. 4, APEC Study Center, Institute of Developing Economies, Tokyo, Japan.
- Okamoto, Jiro 2002: „Seeking Multilateralism Friendly FTAs: The Research Agenda“, Working Paper Series 01/02, No. 1, APEC Study Center, Institute of Developing Economies, Tokyo, Japan.
- Rösler, Peter 2003: „Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika“, in: *Brennpunkt Lateinamerika*, Nr.16, 31.8.2003, S. 155–166.
- Pohl, Manfred 2003: „Politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung Japans“, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B35-36/2003, S. 7–15.
- Rubio, Luis 1992: „Japan in Mexico: A Changing Pattern“, in: Susan Kaufman Purcell und Robert M. Immerman (Hrsg.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, Boulder / London, S. 69–100.
- Solís, Mireya 2000: «México y Japón: Las Oportunidades del Libre Comercio», Estudio Elaborado para la Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, SECOFI, México, D.F.
- Székely, Gabriel 2003: „Interdependence in the Asia Pacific Region and Japanese-Mexican Relations – Viewed in a Broader and More Meaningful Perspective“, Executive Report of a Meeting of Japanese and Mexican Intellectuals, Mexico-City and Tokyo.

Tidten, Markus 2002: „Meldet sich Japan in der Außenpolitik zurück?“, SWP-Studie, Stiftung Wissenschaft und Politik. Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit, Berlin.

Tsunekawa, Keiichi 1999: „Economía, Política y Relaciones Exteriores del Japón Contemporáneo“, Serie: Cursos y Jornadas No.1, Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional de La Plata.

Tsunekawa, Keiichi 2002: „Japan and the Asia-Latin American Connection“, in: Peter H. Smith, Kotaro Horisaka und Shoji Nishijima (Hrsg.), *Asia and Latin America: Forging an Unlikery Alliance*, Boulder (i.E.).

Vorliegender Aufsatz entstand im Rahmen eines von der Volkswagenstiftung finanzierten Forschungsprojektes mit dem Titel „Lateinamerika und das Pazifische Asien“ am Institut für Politikwissenschaft der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Meinen Kollegen Prof. emer. Manfred Mols und Dr. Jörg Faust sei für die zahl- und hilfreichen Kommentare gedankt.