

Sende-Sperrfrist: 7. Februar 2017, 10:30 Uhr
Es gilt das gesprochene Wort

PRESSESTATEMENT

von

Anton F. Börner

Präsident des Bundesverbandes Großhandel,
Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA)

Kann man die USA wie ein Mega-Unternehmen führen?

**Die handelspolitischen Auswirkungen der neuen US-Administration
unter Präsident Trump**

Berlin, 7. Februar 2017, 10:30 Uhr
Tagungszentrum im Haus der Bundespressekonferenz
Schiffbauerdamm 40, 10117 Berlin

Sehr geehrte Damen und Herren,

der deutsche Außenhandel hat sich im vergangenen Jahr trotz des Anstiegs globaler Krisen und dem Anwachsen der damit verbundenen Unsicherheiten wacker auf den Weltmarkt behauptet. Nicht nur die hohe Qualität unserer Produkte und die Geschäftstüchtigkeit der Unternehmer, sondern auch der weiterhin billige Euro, der relativ niedrige Ölpreis und die Null-Zins-Politik vieler Notenbanken führten dazu, dass die Nachfrage nach deutschen Produkten weltweit auf hohem Niveau blieb. Dabei führten schwache Rohstoffpreise zu leichten Einbußen bei den Importen zugunsten des Binnenkonsums in Deutschland. Zu den bestehenden Risiken ist mit der Amtseinführung von Donald Trump als US-Präsident am 20. Januar 2017 nun ein ganz spezielles Problem für die Weltgemeinschaft hinzugekommen.

Was erwartet uns nun im Jahr 2017?

Betrachtet man nüchtern die Rahmenbedingungen, dann stehen größeren Exporterfolgen weiterhin ein sehr moderates Wachstum in Europa, ein Dynamikverlust in China sowie die sich zwar abschwächenden, aber noch nicht überwundenen Strukturkrisen in den anderen BRIC-Ländern entgegen.

Für das laufende Jahr 2017 rechnen wir mit einem Wachstum der Ausfuhren von bis zu 2,5 Prozent auf einen neuen Rekordwert von rund 1.235 Milliarden Euro. Hinter dieser Prognose muss jedoch ein großes Fragezeichen stehen, da die Unsicherheiten für deutsche Unternehmen nicht weniger geworden sind. Im Gegenteil: die Liste der Risiken für das Auslandsgeschäft wird immer länger. Dazu gehören insbesondere die Herausforderungen durch die Flüchtlingskrise, die Kriege in Nah-/Mittelost und Nordafrika, die Bedrohung durch den Terror des „Islamischen Staats“, die Bewältigung des BREXIT, der Umgang mit einer immer autokratischer-regierten Türkei, Territorialkonflikte im Südchinesischen Meer und die nächsten Kapitel in der scheinbar nicht enden wollenden Euro-Schulden-Saga.

Nun hat ein US-Präsident sein Amt angetreten, der aus dem universellen, allseitigen Konsens ausbricht und offen den Wert von Amerikas Bündnisbeziehungen sowie den Nutzen des Freihandels und der Globalisierung anzweifelt.

Es liegt auf der Hand, warum die Pläne der Administration von Präsident Trump hierzulande besonders viel Aufmerksamkeit erfahren. Aufgrund der engen

wirtschaftlichen Verflechtungen unseres Landes mit den Vereinigten Staaten steht für uns viel auf dem Spiel. Viele Hunderttausend Arbeitsplätze in Deutschland hängen davon ab, dass europäische Unternehmen ihre Produkte in den USA verkaufen können und dass US-amerikanische Unternehmen in Europa investieren. Vor rund zwei Jahren lösten die USA unseren unmittelbaren Nachbarn Frankreich sogar als wichtigstes Zielland für deutsche Ausfuhren ab. Im Jahr 2015 summierte sich der Wert deutscher Ausfuhren in die USA auf 113,7 Milliarden Euro und machte damit 9,5 Prozent der Gesamtexporte aus. Bei den Importen nach Deutschland stehen die USA mit Einfuhren im Wert von 60,2 Milliarden Euro schon an vierter Stelle, nach China, den Niederlanden und Frankreich. Das entspricht 6,3 Prozent der Gesamtimporte. Mit rund 28 Prozent der Direktinvestitionen sind die USA zudem das wichtigste Zielland für deutsche Anleger (2014).

Diese enge wirtschaftliche Bindung führt dazu, dass eine neue Wirtschaftspolitik von Präsident Trump bei deutschen Unternehmen tiefe Spuren hinterlassen wird: Zum einen besteht die Gefahr, dass Exporte in die USA direkt leiden, sollte die neue US-Administration das Land in Zukunft wirtschaftlich abschotten. Ebenso bedrohlich sind aber die Zweit- und Drittrundeneffekte, denn zum anderen könnte auch die Nachfrage nach deutschen Produkten insgesamt sinken, sollte sich die US-Wirtschaft aufgrund falscher wirtschaftspolitischer Entscheidungen mittel- oder langfristige auf Talfahrt begeben. Es ist also für uns in Deutschland in doppelter Hinsicht entscheidend, welchen Weg der neue US-Präsident einschlägt.

Meine Damen und Herren,

in den vergangenen Tagen und Wochen wurde bereits unendlich viel über Donald Trump gesprochen und geschrieben.

Noch kann niemand sagen, welche Taten Präsident Trump seinen Worten wirklich folgen lässt. Und es gilt auch daran zu erinnern, dass er den Protektionismus nicht neu erfunden hat. Immerhin hat sich seit 2010 die Zahl der handelshemmenden Maßnahmen versechsfacht und so zählt die WTO im Herbst 2016 weltweit knapp 3.000 solcher Maßnahmen. Jedoch sind Präsident Trumps erste Regierungshandlungen alarmierend.

Ich möchte heute die Situation aus dem Blickwinkel meiner Eigenschaft als Unternehmer beleuchten.

Es gilt ihn ernst zu nehmen, insbesondere, wenn man sich seine Herkunft und sein Weltbild vor Augen führt: Wir sprechen hier von einem von sich absolut überzeugten, machtbesessenen Familienunternehmer in zweiter Generation ohne Bindung zur sozialen Marktwirtschaft. Das ist ein großer Unterschied zu einem angestellten Manager. Er vertraut einzig seiner Familie und bezieht sie, wie zuvor bereits in seinem Unternehmen nun in die Präsidentschaft mit ein. Es ist für einen Unternehmer nicht untypisch, wie er sich aufstellt.

Mit dem Gewinn der Wahl hat Donald Trump nun sein „Traumunternehmen“ bekommen und betrachtet die USA als SEIN Unternehmen. Dies hat Implikationen weit über die Handelspolitik hinaus, so etwa auch für die Außen- und Sicherheitspolitik.

Sein Lebensmotto, das er von seinem Vater gelernt hat, so sagt er, lautet: „Ich gewinne immer“ – und nicht etwa „Ich muss gewinnen“.

Wie denkt nun ein solcher machtbesessener Unternehmer?

1. Er selbst bestimmt die Richtung, wo es langgeht. Berater und Politiker interessieren ihn nur marginal insofern sie ihm recht geben.
2. Institutionen und kritische Medien sind für ihn Störfaktoren, die es zu umgehen oder gar mundtot zu machen gilt. Deshalb haben es Vernunft, Logik und Kompromissbereitschaft schwer, mit ihm auszukommen. Seine Logik ist immer sein Ego.
3. Kompromisse schmälern nach seiner Überzeugung den Erfolg.

Daraus folgt:

- Störfaktoren sind auszuschalten
- Ich strebe nach dem für mich profitableren Deal
- Schwache sind bedeutungslos, da sie den geplanten Deal nicht gefährden können
- Um den besten Deal zu machen, trete ich hart und kompromisslos auf und setze so auf deren Unvermögen oder Angst

Hinzu kommt, dass Trump mit komplexen, interdependenten Systemen nichts anfangen kann. Er hat ein monokausales Weltbild analog zu „kriege ich den Auftrag oder nicht“. Deshalb wird es so schwierig mit ihm.

Sowohl die etablierte Politik als auch die eingefahrene Diplomatie und die Medienlandschaft müssen sich hier völlig neu orientieren.

Was ist nun zu tun?

Meine Damen und Herren,

ganz sicher führt eine solche Politik der Isolierung und Abschottung in einen wirtschaftlichen Niedergang. Daran kann hierzulande niemand ein ernsthaftes Interesse haben.

Am Anfang steht zunehmende Unsicherheit, dann unterbleiben Investitionen. So kommt eine Spirale in Gang, in deren Folge die Weltwirtschaft immer schneller abwärts rutscht, die Unsicherheit weiter zunimmt und Wohlstand sowie Sicherheit sinken. Gegenseitige Schuldzuweisungen und Aggression werden folgen.

Politik und Wirtschaft in Deutschland müssen Präsident Trump ernst nehmen. Er versteht nur eine harte Sprache: „Du wirst als Loser dein Unternehmen verlieren, denn du kannst deine Vorstellungen in einer komplexen Welt nicht mehr alleine durchsetzen, dazu bist du zu abhängig.“

Es muss also klar herausgearbeitet werden, dass Trump noch viel mehr verlieren wird, wenn wir verlieren.

Tatsache bleibt, dass der vom neuen Präsidenten in Aussicht gestellte Protektionismus ein konkretes Risiko für die US-Wirtschaft und auch für deutsche Unternehmen darstellt. Diese neue Gangart in der amerikanischen Handelspolitik zeichnet sich immer klarer ab.

Sollten die Ideen des US-Präsidenten für neue Handelsbarrieren tatsächlich insbesondere gegen China umgesetzt werden, dann würde sich dies zweifelsohne aufgrund des großen Handelsvolumen katastrophal für die exportorientierte deutsche Wirtschaft und für unser Land insgesamt auswirken.

Trump hat als 45. Präsident die Befugnis, laufende Verhandlungen zu Freihandelsabkommen wie TTIP unter der Trade Promotion Authority seines Vorgängers fortzuführen oder abubrechen. Diese gilt auch für ihn noch bis 2018. Er hat die Möglichkeit bestehende Abkommen wie NAFTA zu kündigen und ohne größere Hürden durch den Kongress die Zölle innerhalb von NAFTA auf WTO-Niveau anzuheben. Bei einer willkürlichen Verhängung von Strafzöllen gegenüber

einzelnen Unternehmen oder Ländern würde der neue Präsident allerdings in Konflikt mit der WTO geraten. Die Vereinigten Staaten sind Mitglied der Welthandelsorganisation WTO und müssen sich grundsätzlich an deren Regeln halten. WTO-Mitglieder sind demnach nicht frei darin, den Zugang zu ihrem Markt im Alleingang drastisch einzuschränken. Selbst die Verhängung von Strafzöllen unterliegt einem Korsett von Regeln. Beispielsweise kann ein WTO-Mitglied keine Strafzölle gegen einzelne Unternehmen verhängen. Viele der Ankündigungen Trumps lassen sich also ohne Regelbruch kaum realisieren. Sollte Präsident Trump dennoch diese roten Linien austesten wollen, gilt es gemeinsam, also Politik und Wirtschaft, stark aufzutreten und harte Antworten zu formulieren. Zwar beeindruckt ihn nicht Politiker oder Medien, dafür aber Banken und Börsen – und gerade auch die Wallstreet wird sehr empfindlich reagieren. Da die US-Altersversorgung an den Börsen hängt, kann schließlich jeder Trump-Wähler, jeder Rentner an seinem Kurszettel und an der Höhe seiner Rente ablesen, wie aus dem Gewinner Trump ein Verlierer wird. Hier ist Trump verwundbar.

Es sind aber auch Zweifel angebracht, dass die republikanische Mehrheit im Repräsentantenhaus und im Senat den eigenen Präsidenten in Sachen Handelspolitik uneingeschränkt gewähren lassen. Die Neuverhandlung von Freihandelsabkommen mit dem Ziel, die Zölle zu erhöhen, birgt erhebliche Risiken für die beteiligten Volkswirtschaften. Im schlimmsten Fall könnte eine kompromisslose Hinwendung zum Protektionismus für die US-Wirtschaft - und auch gerade für den amerikanischen Arbeiter - zu einem ein Desaster führen. Denn unabhängig davon, wie sich andere Wirtschaftsfaktoren entwickeln, steigern höhere Zölle auf importierte Güter automatisch auch die Preise dieser Güter für Konsumenten und tragen dazu bei, die Kaufkraft zu mindern. Den amerikanischen Verbrauchern bliebe damit weniger Geld zur Verfügung, auch zum Kauf von Waren, die in den USA produziert werden. Abgesehen davon fehlen in den USA die nötigen Produktionskapazitäten.

Insbesondere die Wähler Trumps müssten aufgrund ihres relativ niedrigen Einkommens erhebliche Einschnitte in ihren Lebensstandard verkraften. Dieser Umstand würde sich negativ auf die Produktion und Beschäftigung im eigenen Land auswirken. Zudem importieren die Vereinigten Staaten nicht nur Konsumgüter, sondern auch Vorleistungen, die von den heimischen Unternehmen weiterverarbeitet

werden. Sollte die Einführung von hohen Importzöllen diese Vorleistungen verteuern, würden die Produktionskosten der heimischen Unternehmen steigen. Eine solche Politik verschlechterte die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes und wirkte sich damit auch negativ auf seine Exporte aus. Sinkende Exporte haben dann wiederum einen Rückgang von Produktion und Beschäftigung zur Folge.

Außerdem würde die Effizienz von US-Unternehmen leiden, wenn nur noch unter erschwerten Bedingungen komplexe Lieferketten genutzt werden könnten.

Mit seiner Ankündigung, Importe aus China mit einem Zoll von 45% belegen zu wollen, spielt der neue US-Präsident auch bewusst mit dem Risiko eines Handelskrieges, sollte er nicht doch noch beidrehen. Trump verkennt dabei, dass innerhalb der heutigen verschränkten, globalen Wirtschaftstektonik diese Art von einseitigen Maßnahmen nicht mehr ohne eigene große Verluste möglich sind.

Für Deutschland ergibt sich bei einer Handelsauseinandersetzung zwischen den USA und China, aber auch mit Mexiko und Europa ein düsteres Bild. Zwar bietet Trumps Verhalten in gewisser Weise auch Chancen für die deutsche Wirtschaft, so etwa durch die Verlagerung von Warenströmen. Güter, die bislang eher zwischen China und den USA gehandelt werden, würden dann gegebenenfalls aus Deutschland bezogen werden. Unter dem Strich führte dies aber zu einer signifikanten Schwächung der Weltwirtschaft, bei der es nur Verlierer gäbe. So hätte ein Handelskrieg der USA mit China auch negative Auswirkungen auf deutsche Exporte nach Fernost, sollte sich in Zuge dieser Auseinandersetzung das Wirtschaftswachstum in China merklich verschlechtern. Das ist fast sicher, da die USA derzeit mit Abstand der bedeutendste Handelspartner Chinas sind. Ein Rückgang des chinesischen Wirtschaftswachstums würde dazu führen, dass auch die Nachfrage in China nach deutschen Gütern zurückginge. Eine weltweite Rezession wäre unausweichlich. Für Deutschland als Exportnation und Europa hieße das Arbeitslosigkeit und Zunahme von Populismus.

Sehr geehrte Damen und Herren,

hohe Importschranken und andere Handelsbarrieren stellen alles andere als ein Allheilmittel zur Stärkung der amerikanischen Wirtschaft dar. Man muss Präsident Trump deutlich und nicht diplomatisch verklausuliert die Situation klarmachen: Höre auf herumzuexperimentieren!

Der Erfolg eines Landes, also auch der USA, hängt an seiner internationalen Wettbewerbsfähigkeit, u.a. an den Lohnstückkosten, der Qualität der heimischen Produkte, des Wechselkurses, Verlässlichkeit, Vertrauen, Berechenbarkeit und vielem anderen mehr. Auch der oft kritisierte billige Stahl aus China ist für einige bedeutende amerikanische Firmen von Vorteil. Die angekündigte expansive Fiskalpolitik der neuen Regierung hat das Potential, die erhoffte Verbesserung der heimischen Leistungsbilanz durch eine Erhöhung des Importzolls verpuffen zu lassen.

Präsident Trumps handelspolitische Pläne können auch einige positive Auswirkungen auf Deutschland und die EU haben, aber wenn auch eher ungewollt. Trumps Rückzug aus dem Freihandelsabkommen TPP, muss die Europäer antreiben, die Verhandlungen zwischen der EU und insbesondere asiatischen Ländern deutlich zu beschleunigen. Das ist auch dringend notwendig, denn die Gefahr besteht, dass sich vor allem die asiatischen Länder wirtschaftlich China zuwenden. Die chinesische Regierung bemüht sich schon intensiv darum, mit den übrigen elf Nachbarstaaten eine gemeinsame Handelszone unter seiner Führung zu schaffen. Würde das so Wirklichkeit, entstünde ein gemeinsamer Wirtschaftsraum mit rund 3,5 Milliarden Bewohnern. Das entspricht der Hälfte der Erdbevölkerung. Dieser neue Block würde dann auf nicht absehbare Zeit die Regeln und Standards im Welthandel dominieren - nicht zu unserem Vorteil.

Die Einführung von „America first“ als Staatsräson sowie die angekündigten Alleingänge der USA in der Handelspolitik sollten genug Anlass für die Mitgliedstaaten der EU sein, wieder stärker zusammenzurücken. Wir sind nun mehr denn je auf ein geeintes Europa und eine starke Euro-Zone angewiesen. Dazu gehört nicht nur, dass Europa insbesondere im Rahmen seiner Sicherheits- und Verteidigungspolitik eigene Fähigkeiten entwickelt und Abhängigkeiten reduziert, sondern auch eine Rückbesinnung auf den EU-Binnenmarkt. Denn nur als ein starker, einheitlicher Wirtschaftsraum sind die Mitgliedstaaten der EU in der Lage, den handelspolitischen Muskelspielen eines Donald Trump zu widerstehen. Denn selbst nach einem BREXIT ist der europäische Markt um 127 Millionen Konsumenten größer als derjenige der USA. Hierfür ist allerdings der Wahlausgang in Frankreich genauso bedeutend, wie die US-Wahl, denn ohne den deutsch-französischen Motor ist ein Auseinanderfallen Europas und des Euros vorprogrammiert.

Meine Damen und Herren,

Bundeskanzlerin Angela Merkel hat im Zusammenhang mit der Amtseinführung von Donald Trump einen harten Kampf für internationalen Freihandel und Offenheit der Märkte angekündigt. Wir sollten Sie nach Kräften darin unterstützen. Ich warne davor, Präsident Trump nicht ernst zu nehmen.

Er scheint die Vereinigten Staaten führen zu wollen, als sei es SEIN Unternehmen. Wir müssen uns auf neue Zeiten einstellen. Deutschland und Europa müssen sich aufraffen, Abhängigkeiten zu reduzieren und strategische Ziele zu setzen wie Aufbau einer leistungsfähigen europäischen Infrastruktur im IT-Bereich und nicht zuletzt Lobbyismus in Washington.

Deutschland muss Allianzen schmieden mit exportstarken Unternehmen in den USA, politisch und wirtschaftlich in Europa, mit Asien, mit Lateinamerika und Kanada. Wir müssen hart und ganz selbstbewusst auftreten. Das ist das Einzige, was einen Unternehmer Trump beeindruckt: Du bekommst einen gnadenlosen Wettbewerb zu spüren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.