

Juncker versus Trump – Das Verhandlungswunder von Washington

Die Verhandlungen zwischen dem Präsidenten der EU-Kommission, Jean-Claude Juncker, und dem US Präsidenten, Donald Trump, enden trotz der Kürze des Gesprächs mit einem überraschenden Ergebnis. Trump feiert einen großen Deal. Europa ist nicht mehr der Bösewicht. Zölle auf europäische Autos wird es erst einmal nicht geben. Die USA und Europa haben erklärt, dass sie über ein sog. „TTIP light“, also die weitgehende Beseitigung von Handelsbarrieren bei Industrieprodukten verhandeln möchten. Was war die objektive Gegenleistung der Europäer? Sojabohnen und Flüssiggas. Anders als vom US-Präsidenten angekündigt, werden jedoch nicht automatisch mehr Sojabohnen aus den USA gekauft werden, da hier auch bisher keine erheblichen Handelsschranken bestanden. Auch US-Flüssiggas wird nicht unbedingt mehr gekauft werden. Die europäischen Terminals werden lediglich in Zukunft größere Umschlagkapazitäten haben, womit mehr Flüssiggas per Schiff importiert werden könnte, wenn der Preis stimmt. Der Ausbau der Terminals beruht auch nicht auf der Verhandlung. Für die vernünftigen US-Wirtschaftspolitiker ist die Einigung trotz der fehlenden (substantiellen) europäischen Zugeständnisse dennoch ein Erfolg, da ein Wirtschaftskrieg mit Europa auf beiden Seiten des Atlantik zu erheblichen Schäden geführt hätte und schon der Handelskrieg mit China für die USA bei weiterer Eskalation erhebliche negative Konsequenzen haben wird.

Warum aber stimmte Trump dem Deal dann zu, obwohl ihm solche Überlegungen strategischer Natur eher fern liegen? Weil er eben kein guter Verhandler ist. Juncker und sein Team haben zunächst den Ruf des EU-Kommissionspräsidenten als listigen, harten Verhandler aufgebaut („brutaler Killer“ FAZ). Dass die Milliardenstrafe der EU-Kommission für Google wenige Tage vorher verkündet wurde, mag objektiv Zufall sein, wurde Trump aber sicherlich als Ausdruck der Stärke der EU-Kommission verkauft. Da Trump sich selbst für einen „harten Hund“ und klugen Verhandler hält, sah er den EU-Kommissionspräsidenten gewissermaßen als seinesgleichen an, was seine Kompromissfähigkeit förderte. Die Erwartungen wurden bewusst niedrig kommuniziert. Der Sojaexport ist für die Trump wählenden Bauern ein sehr wichtiger Punkt. Flüssiggas hat eine besondere Bedeutung, weil Trump die Abhängigkeit Europas von russischen Gasimporten scharf kritisiert hatte. Er hatte dem Thema daher hohe Bedeutung verliehen. Normalerweise würde man sich wohl nicht trauen, den USA eine objektiv nicht (bzw. kaum) vorhandene Gegenleistung als großartigen Gewinn zu verkaufen. Bei Trump aber geht das. Dabei kommt es gar nicht darauf an, ob Trump erkennt, dass hier keine echte europäische Leistung vorliegt (auch dies darf bezweifelt werden). Ihn interessiert vor allem, ob er seinen republikanischen Wählern einen auf Twitterlänge darstellbaren großen Erfolg verkaufen kann. Genau dies war möglich. Hinzu kommt, dass die Verhandlungen über ein „TTIP light“ nicht als Gegenleistung der USA an die EU wahrgenommen werden, sondern als etwas, das beide Seiten nun anstreben (wobei es Trump war, der TTIP auf Eis gelegt hat). Trumps Berater, so sie sich überhaupt noch trauen, Trump zu widersprechen, hatten keinen Grund zum Widerspruch, denn strategisch ist die Absage an den Handelskrieg mit Europa und ein mögliches Freihandelsabkommen positiv zu bewerten.

Nur ein kleiner Verhandlungsfehler ist dem Kommissionspräsidenten unterlaufen. Er hat sich im Anschluss etwas zu intensiv gefreut. Das wäre der Bundeskanzlerin nicht passiert.