



” Durch Trump zeigt sich mit großer Wucht die **GEOSTRATEGISCHE** Dimension von Handelsbeziehungen.

AUSGEHANDELT ...?

2017 ist der Handel zwischen bayerischen Unternehmen und dem Iran um 29 % auf 356 Millionen Euro angewachsen und in den ersten beiden Monaten 2018 waren es noch mal 20 %. Diese Dynamik war im Nuklearabkommen explizit vorgesehen. Der Iran sollte auf Nuklearwaffen verzichten und im Gegenzug vor allem durch die Aktivität europäischer Unternehmen ökonomisch prosperieren. Präsident Trump hat die USA aus diesem Abkommen nun herausgenommen. Welche Art der Sanktionen die USA jetzt in Gang setzen, wird entscheiden, wie die ökonomischen Beziehungen zum Iran weiter geführt werden können. Deutsche bzw. europäische Firmen, die Geschäftspartner in den USA haben, unterliegen dem US-Recht, entsprechend viele Firmen wären betroffen.

Der neue US-Botschafter in Berlin, Richard Grenell, twitterte bereits, dass er einen sofortigen Ausstieg deutscher Firmen aus Iran-Geschäften empfiehlt, gleichwohl hat die USA angekündigt, dass Ausnahmen gewährt werden können. Das wäre das zweite Mal innerhalb von Wochen, in denen die EU-Handelskommission quasi als Bittsteller gegenüber den USA auftritt. Das letzte Mal ging es um Ausnahmen für Zölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte, aber diese Problematik ist bislang nur aufgeschoben.

Durch Trump zeigt sich mit großer Wucht die geostrategische Dimension von Handelsbeziehungen, ein Aspekt, der in unseren jahrelangen TTIP-Debatten so gut wie keine Rolle gespielt hat. Trump reißt uns aus der Komfortzone, weil er zeigt, dass jahrzehntelang gültige Regeln nicht einfach gewohnheitsmäßig fortgeschrieben werden. Aber vermutlich hätte uns ein ratifizierter TTIP-Vertrag auch nicht geholfen, oder doch?

C. Schlembach

Dr. Claudia Schlembach
ist Referentin für Wirtschaft und Finanzen der Akademie für Politik
und Zeitgeschehen, Hanns-Seidel-Stiftung, München.