

„Es gibt viel, wo man ran muss“

Die EU steht ökonomisch doppelt unter Druck, von den USA ebenso wie von China. Aber sie hat die Instrumente, um sich zu behaupten, sagt der Vorsitzende des Handelsausschusses im Europäischen Parlament. Allerdings müssen die Mitgliedstaaten europäischer denken und intern Hemmnisse abbauen.

Interview mit Bernd Lange

IP: Herr Lange, in ihrer Rede „Zur Lage der Europäischen Union“ hat Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen Anfang September die getroffene Einigung im Zollstreit zwischen der EU und den USA verteidigt – sie sei der „beste Deal“. Wie stehen Sie dazu?

Bernd Lange: Ich würde noch nicht einmal von Einigung oder Vereinbarungen sprechen: Es sind lockere Absprachen. Dieser sogenannte Deal vom 27. Juli beinhaltet im Grunde nur: Es gibt einen 15-Prozent-Basiszoll; für Stahl, Aluminium und Kupfer liegt der Zoll bei 50 Prozent; es soll Investitionen in den amerikanischen Energie- und Industriesektor geben; und über Militärtechnik redet man nochmal. Das ist im Grunde alles.

Ich glaube, dass diese sehr defensive Haltung Ursula von der Leyens damit zu tun hat, dass sie

diese Entscheidung nicht aufgrund ökonomischer, sondern sicherheitspolitischer Überlegungen getroffen hat. Und was ich aus diesem eineinhalbstündigen Gespräch in Schottland gehört habe, belegt das auch: Herr Trump hat internationale Sicherheitspolitik sehr stark mit diesen zoll- und wirtschaftspolitischen Fragestellungen gemischt.

Frau von der Leyen hat es am Anfang noch sehr positiv dargestellt, als sie gesagt hat: „Das ist der beste Deal.“ Aus die Maus! Aber wenn man sich objektiv die Fakten anschaut: Es gibt keine Stillstandsklausel! Die europäische Seite hat das in den Wochen davor immer wieder eingefordert, aber die amerikanische Seite hat das abgelehnt mit dem Argument: Handelspolitik und Zollpolitik – das sind Instrumente zur Verteidigung der nationalen Sicherheit, und da lassen wir uns nicht binden.

Und ohne Stillstandsklausel kommt eben immer wieder etwas Neues. Am 18. August sind 407 Produkte in die Kategorie „Zölle für Stahl, Aluminium und Kupfer“ gerutscht. Ich weiß von einer Firma, die auf Landtechnik spezialisiert ist, die daraufhin die Exporte in die USA eingestellt hat. Insgesamt droht der deutsche Maschinenbau dieses Jahr um 10 Prozent zu schrumpfen. Das ist ein großes Problem. Insofern kann man, glaube ich, auch den Deal nicht so offensiv vertreten.

Die Vorsitzende Ihrer S&D-Fraktion, Iratxe García Pérez, hat gesagt, die strategische Autonomie der EU liege nun „unter einem Golfplatz begraben“, in Anspielung auf Trumps Turnberry-Golfplatz, wo die Gespräche stattfanden ...

Wir werden dadurch wirtschaftlich geschwächt, keine Frage. Aktuell sind wir in einer Situation, in der der Druck sowohl aus den USA als auch aus China kommt. Und das ist nicht erst seit Trump so. Das hat mit der Weltwirtschaftskrise 2008/09 begonnen, und in der Folge haben sich die USA sehr stark in Richtung Protektionismus bewegt; auch schon unter Barack Obama, der ersten Trump-Regierung und unter Joe Biden. Unsere Exportsituation ist also schon länger gefährdet.

Auf der anderen Seite gibt es in China die Entwicklung „Weg von der stark entwicklungsbezogenen Politik, hin zu einer Hegemonie in der Industriepolitik“ – Stichwort „Made in China 2025“. In neun von zehn Sektoren haben die Chinesen ihre Ziele erreicht. Das alles hat dazu geführt, dass ihre Wettbewerbsfähigkeit gestiegen ist und wir Europäer auch in dieser Hinsicht in eine schwierige Lage gekommen sind.

Beides zusammen macht deutlich, wie notwendig die sogenannte strategische Autonomie für die Europäische Union ist.



Bernd Lange (SPD), MdEP, gehört von 1994–2004 und seit 2009 dem Europaparlament an. Seit 2014 ist er Vorsitzender des Handelsausschusses und Berichterstatter für die Handels- und Investitionsbeziehungen zwischen der EU und den USA. Seit 2022 leitet er zudem die Konferenz der Ausschussvorsitzenden im EP.

Aber ich würde nicht ganz so weit gehen, dass die Souveränität auf dem Golfplatz begraben liegt. Dennoch: Das Ganze zeigt unsere Schwäche – sicherheitspolitisch, aber auch wirtschaftspolitisch. Und da müssen wir ran.

Ihre Fraktion möchte nachverhandeln. Denken Sie, das hat Aussicht auf Erfolg?

Wir machen das ganz normal im demokratischen Verfahren: Die Einigung hat Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage in Europa, und deswegen werden wir das genau untersuchen.

Ich könnte mir vorstellen, dass wir in drei Richtungen Änderungsanträge

stellen: Erstens, was mir wirklich Sorgen macht, das sind diese 407 Produkte, die unter „Stahl und Aluminium“ fallen sollen. Das reicht von Windkraftanlagen über Landtechnik, Pumpen, Kompressoren bis hin zu Motorrädern. Es betrifft etwa ein Fünftel unserer industriellen Produktion. Ich sehe nicht ein, dass wir bei diesen Produkten die Zölle für US-Güter auf null setzen.

Zweiter Punkt: Weil es keine Stillstandsklausel gibt, müssen wir schneller reagieren können, wenn von den USA noch andere Mechanismen kommen. Es gab schon die Drohung, bei digitaler Marktregulierung Zölle zu setzen und Exportrestriktionen. Hier gibt es Verhandlungsmasse.

Und drittens: Ich glaube, wir müssen ein Stück weit mehr WTO-Kompatibilität hineinbringen. Das heißt: Die Türen öffnen für ein größeres Handelsabkommen oder einen „Sunset Clause“ einbauen, also die Einigung zeitlich begrenzen, um wieder zum „Most favored nation“-Standard zurückzukehren, auf dem der EU-Handel eigentlich grundsätzlich basiert.

Hätte die EU härter auftreten sollen, wie es China getan hat?

Die Realität ist, wie sie ist. Ich hätte eine andere Strategie verfolgt, einige Mitgliedstaaten auch, und selbst einige in der Kommission. Doch das ist Schnee von gestern. Die Vereinbarung ist da. Und jetzt müssen wir schauen, wie wir die wirtschaftlichen Belastungen reduzieren.

Stichwort China: Viele in Europa fürchten einen neuen „China-Schock“; die Europäische Kommission hat vergangenes Jahr Strafzölle wegen unlauterer Subventionen auf den Import chinesischer Elektrofahrzeuge verhängt. Ist das der richtige Weg?

Ja, weil wir das evidenzbasiert machen. Wir haben unseren Werkzeugkasten defensiver Instrumente in den vergangenen fünf Jahren deutlich modernisiert, mit Blick auf Anti-Dumping-Maßnahmen und solche gegen unfaire Subventionen bis hin zu Anti-Coercion-Instrumenten, die wirtschaftliche Erpressung verhindern sollen. So dass wir gewappnet sind, aber eben evidenzbasiert.

Das ist der Unterschied zu den USA. Schon unter Biden wurden Zölle von 100 Prozent auf chinesische Elektrofahrzeuge verhängt, aus politischen Gründen und um den US-Markt abzuschotten. Das machen wir nicht. Wir halten uns an WTO-Regeln und, ja, wir haben etwas mehr als 100 Produkte im Moment mit Ausgleichszöllen belegt – der Begriff trifft es viel besser als „Strafzölle“ –, auch beispielsweise auf E-Bikes. Fast die Hälfte aller Fahrräder in Europa sind inzwischen E-Bikes, die größtenteils aus China kommen. Deren Einfuhr ist nun mit Ausgleichszöllen zwischen 17 und sogar 70 Prozent verbunden.

Meine Erfahrung mit den Chinesen ist folgende: Wenn man es wirklich beweisen kann, dann gibt es ein Knurren, aber danach wird es akzeptiert. Wir werden

„Wir haben immer noch nationale Egoismen. In vielen Bereichen wird die eigene Wirtschaft geschützt“

sicherlich in Zukunft noch in vielen Bereichen weitere Diskussionen haben.

Zum einen, weil es zu Umleitungen von Produkten kommt, die für die USA bestimmt wären. Deswegen haben wir 2018/19 für Stahl schon einen Ausgleichszoll von 25 Prozent für bestimmte Volumina gesetzt, die über die normalen Importe hinausgegangen sind. Momentan kontrollieren wir 50 weitere Produkte hinsichtlich möglicher Umleitungen und Volumensteigerung. Auch da werden wir möglicherweise ein paar Konflikte mit China haben.

Und zum anderen, weil in China eine Überproduktion stattfindet, aufgrund interner Strukturen, politischer Vorgaben und Konkurrenz zwischen den Provinzen. All das führt zu Überproduktion. Zudem ist die Binnennachfrage zurückgegangen, gerade auch in der Bauindustrie. Da werden wir den Dialog führen müssen, um vernünftige, nachhaltige Produktionsvolumina zu generieren, und auch aufpassen, dass unsere eigene Produktion nicht durch die chinesische Überproduktion infrage gestellt wird.

Welche Instrumente und Möglichkeiten hat die EU über die bisher genannten hinaus, den Binnenmarkt im Allgemeinen und insbesondere die eigene Industrie vor unfairem Wettbewerb zu schützen?

Unseren Werkzeugkasten haben wir, wie gesagt, deutlich modernisiert und auch erweitert – und er zeigt Erfolge. Schaut man sich beispielsweise die Anti-Subventions-Gesetzgebung an: Ab einem bestimmten Volumen von Aufträgen oder Aktivitäten im Binnenmarkt muss bei Verdachtsmomenten nachgewiesen werden, woher die Gelder kommen und welche Subventionen geflossen sind. So sollten in Bulgarien 30 Züge angeschafft werden. Es gab dazu ein Angebot von China Railway Rolling Stock Corporation

(CRRC), das 50 Prozent unter dem der europäischen Anbieter lag. Durch das Greifen der neuen Gesetzgebung hat CRRC das Angebot dann zurückgezogen. Ein ähnliches Beispiel kommt aus Spanien, wo es um Solarparks ging.

Diese Instrumente sind relativ neu. So auch das International Procurement Instrument, das die Diskriminierung europäischer Produkte bei Ausschreibungen im Ausland verhindern soll. Ich glaube, der Werkzeugkasten muss jetzt genutzt werden. Und wenn etwas fehlt, sind wir bereit, ihn noch zu erweitern.

Was braucht es, um internen Barrieren im Binnenmarkt entgegenzuwirken? Und wie können die Mitgliedstaaten, nicht zuletzt Deutschland, zur Verbesserung des Binnenmarkts beitragen?

Wir haben immer noch nationale Egoismen. In vielen Bereichen wird die eigene Wirtschaft geschützt. Das muss überwunden werden, weil wir so eng verknüpft sind. Barrieren müssen in jedem Fall aufgebrochen werden. Sehr extrem war das in der Energiepolitik, die lange Zeit als nationalstaatliche Politik begriffen wurde; und es gibt viele weitere Beispiele. Wir müssen unser Potenzial ausschöpfen. Wenn Mario Draghi, der ehemalige italienische Regierungschef und Präsident der Europäischen Zentralbank, in seinem Bericht vom vergangenen Jahr sagt, dass sich das BIP der bis zu 10 Prozent steigern ließe, dann ist das ein Pfund, das wir schnell heben müssen, gar keine Frage.

Sind mehr einheitliche Steuern und Vorschriften hier das nötige Instrument, um auch zu einer stärkeren Harmonisierung beizutragen?

Das wäre wünschenswert. Neben der Außen- und Sicherheitspolitik ist die Steuerpolitik der Politikbereich, der nach

wie vor dem Einstimmigkeitsprinzip im Europäischen Rat unterliegt. Zehn Jahre hat es gedauert – und das war schnell –, um beispielsweise bei der Zinsabschlagsteuer zum Ergebnis zu kommen. Also wünschenswert ist es, aber angesichts der Strukturen der Entscheidungsfindung schwierig.

Draghi hat vor Überregulierung gewarnt, die es abzubauen gelte. Stimmen Sie zu? Und sollte die EU auch beim Abschluss neuer Handelsabkommen auf weniger Vorschriften und Regeln setzen?

Man sollte genau untersuchen, was bisher die Gründe für ein Scheitern oder für Verzögerungen in handelspolitischen Fragen waren. Häufig lag das Problem bei der Landwirtschaft. Es gab schon Vorschläge, dass man die Landwirtschaft ausklammern könne. Aber ich glaube nicht, dass das realistisch ist, weil es auch ein offensives Interesse gibt.

Die europäische Landwirtschaft hat einen Handelsbilanzüberschuss von Rohprodukten, aber vor allem verarbeiteten Produkten, von 70 Milliarden Euro im vergangenen Jahr erwirtschaftet. Das ist ein offensives Interesse. Deswegen glaube ich nicht, dass man durch das Streichen von Arbeitnehmerrechten zu schnelleren Ergebnissen käme.

Jüngstes Beispiel ist Australien. Kurz vor der Unterschrift kam die Forderung von ein paar 1000 Tonnen Rind- und Schaffleisch auf den Tisch. Eine ähnliche Situation gab es mit Indien, beim Thema Nachhaltigkeit. Ich stehe hinter der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs, dass Arbeitnehmerrechte, Nachhaltigkeit und Klimaschutz zur Handelspolitik dazugehören. Das ist keine Frage der Vereinheitlichung, sondern wir müssen über unseren Agrarsektor und dessen verschiedene Elemente nachdenken.

Ein weiterer Punkt: Es ist in der Tat so, dass ein großer Exportüberschuss erwirtschaftet wird. Der kommt aber nicht bei dem Ersten in der Wertschöpfungskette an, beim Milchbauern, dessen Margen gering sind. Dann kommt der Käsehersteller. Der hat schon eine größere Schnitte. Und diejenigen, die das Produkt verkaufen, haben den größten Teil vom Kuchen. Da muss man intern ran. Wir machen gerade eine Revision der Gesetzgebung zu unfairen Handelspraktiken. Das ist eine innereuropäische Aufgabe, die wir zu lösen haben.

Zum Thema Vereinfachung von Binnenmarktregeln: Wir haben in der vergangenen Legislaturperiode ungefähr 450 Rechtsakte entschieden. In meinem Bereich wurde zum Beispiel die Frage der Entwaldungsverordnung bearbeitet. Dabei wurden Dinge auf den Weg gebracht, die weder mit der Realität noch mit dem Stand des Dialogs mit unseren Partnern übereinstimmen. Da muss man auch ran.

Ein anderer Punkt sind Berichtspflichten. Da braucht es einen allgemeinen Standard – auch beim Lieferkettengesetz, wenn es um die Nachhaltigkeitsberichterstattung geht. Viele kleine und mittlere Betriebe haben mit Anforderungen zu kämpfen, die weit über die an große Unternehmen hinausgehen. Das darf nicht sein. Es gibt viele Elemente, wo man schnell ran muss, um Innovationskraft nicht zu bremsen.

Das EU-Mercosur-Abkommen liegt nach vielen Jahren nun zur Ratifizierung vor. Welches Potenzial sehen Sie in diesem Abkommen?

Das ist ein sehr wichtiges Abkommen – geopolitisch, aber auch ökonomisch, weil wir nicht kompensieren können, was sonst so los ist, aber ein Stück weit diversifizieren. Und das ist sehr, sehr wichtig und toll.

„Es ist schön zu merken, dass wir als EU auch anerkannt werden als eine andere Größe als China und die USA“

Neue Kooperationen und Investitionsmöglichkeiten sind in dieser Situation für die europäische Wirtschaft ganz zentral. Aber auch die Möglichkeit, den kulturellen und historischen Beziehungen zu den lateinamerikanischen Staaten wieder mehr Gewicht zu geben. Man sollte aufbauen auf dem, was wir mit den Staaten Lateinamerikas gemeinsam haben.

Wir waren 2019 nicht ganz zufrieden mit dem Verhandlungsergebnis der Kommission. Unsere Meinung war, dass man da noch ein bisschen nachlegen müsste. Erst ging es nur um ein zusätzliches Protokoll, dann sind doch noch einige Artikel geändert worden, deswegen hat es länger gedauert. Der Text ist jetzt da, und ich finde ihn gut.

Es gibt die Verpflichtung der Einhaltung des Pariser Klimaschutzabkommens; sanktionierbar dadurch, dass man Teile des Vertrags oder den ganzen Vertrag auch aussetzen kann – nicht nur auf Wunsch der EU, sondern auch von den Mercosur-Staaten; es kann sich also auch mal gegen die EU richten. Ich gehe davon aus, dass es bei der Abstimmung im Dezember oder Januar eine Mehrheit im Europäischen Parlament geben wird.

Mit Indonesien hat die EU das nächste Handelsabkommen unter Dach und Fach. Ergeben sich aus dem US-Protektionismus und Chinas Merkantilismus auch neue Chancen für die EU? Oder anders gefragt: Wo kommt das Wachstum zukünftig her?

In erster Linie aus dem Binnenmarkt. Da müssen wir die Kurve kriegen und die eigene Nachfrage stimulieren. Außerdem gibt es die öffentliche Beschaffung mit klaren Kriterien, sodass europäische Produktionen noch stärker Innovationsförderung bekommen. Und daneben gibt es das Netzwerk von Handelsverträgen. Momentan haben wir 44 Verträge mit über 70 Ländern. Das umfasst etwa die Hälfte unseres Handels, was gut ist. Die anderen 50 Prozent basieren entweder auf WTO-Regeln oder auf Willkür.

Wir müssen noch besser werden. Indonesien ist ein wichtiges Land in der ASEAN-Gemeinschaft, aber auch im Indo-Pazifik, mit riesigen Potenzialen und weitestgehend demokratisch verfasst: Ich habe mich sehr dafür eingesetzt, dass wir das schaffen. Insbesondere auch, weil Indonesien immer ein Land war, was in der Bewegung der Blockfreien Staaten sehr stark engagiert war und immer versucht hat, sich nicht so zu binden. Und nun sieht das Land, dass die Europäische Union ein verlässlicher und auch vertrauensvoller Partner ist. Ich war in Jakarta, als diese 39 Prozent an „reciprocal tariffs“ oder „gegenseitigen Zöllen“, wie es die Trump-Regierung nennt, verhängt wurden; da waren Enttäuschung und Frustration groß. Das passiert in der EU eben nicht. Und es ist schön zu merken, dass wir mit unserer Politik auch anerkannt werden als eine andere Größe als China und die USA.

Das Interview führten Henning Hoff, Paulina Maerz und Joachim Staron.

IP