

DER KAMPF UM DIE NETZWERKKONTROLLE

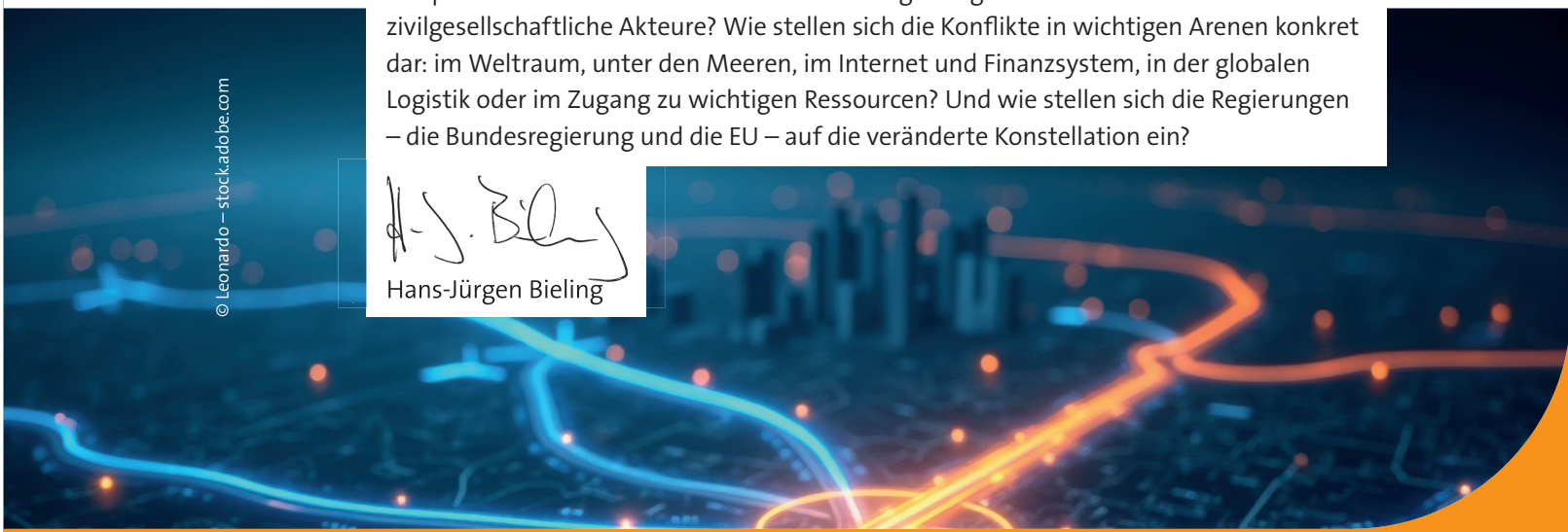
Im Unterschied zu Aldous Huxleys Roman „Schöne Neue Welt“ (1932) handelt es sich bei der „Schönen Neuen Geoökonomie“ nicht um eine Dystopie, sondern um eine veränderte globale Wirklichkeit. Ein Indiz dafür sind neue Begrifflichkeiten, die die wirtschaftspolitischen Diskurse prägen: De-Globalisierung, Slowbalization, ökonomische Vulnerabilität, De-Coupling, De-Risking oder Near- oder Friend-Shoring. Offenbar werden die globalen Wertschöpfungsketten unter Sicherheitsaspekten reorganisiert. Die ökonomischen Kennziffern zu Handel, Kapitalverkehr und Finanzströmen verweisen zwar keineswegs auf ein Ende der Globalisierung, aber doch auf eine veränderte, machtpolitisch geprägte Verlaufsform. Im Zusammenspiel mit den großen Konzernen intervenieren die Regierungen handels-, infrastruktur- und industriepolitisch vermehrt in die wirtschaftlichen Abläufe und unterspülen die multilateralen Arrangements, die zuvor noch die neoliberale Globalisierung begünstigt und abgestützt hatten.

Die Renaissance des geostrategischen Denkens mag dabei, sofern es wie im Krieg Russlands gegen die Ukraine um die macht- und sicherheitspolitisch motivierte *Kontrolle von Territorien* geht, geopolitisch ausgerichtet sein. Viele der neuen Konflikte haben aber nicht in erster Linie einen geopolitischen, sondern einen geoökonomischen Charakter. Es geht um die *Kontrolle transnationaler Netzwerke* – Infrastrukturen und Wertschöpfungsketten – unter Aspekten der ökonomischen Konkurrenz. Die Instrumente der wirtschaftlichen „Staatskunst“ zielen vor allem auf die Sicherung von Wettbewerbsfähigkeit, Wohlstand und Beschäftigung, werden mitunter aber auch eingesetzt, um Druck auf andere Länder und Regierungen auszuüben, also geopolitische Ziele zu erreichen. Welche konkrete Praxis auch verfolgt wird: In der neuen globalen Geoökonomie nimmt das Konfliktpotenzial unverkennbar zu.

Diese Ausgabe von **POLITIKUM** möchte die Ursachen und Verlaufsformen der geoökonomischen Konflikte genauer bestimmen. Was ist unter Geoökonomie eigentlich zu verstehen? Wodurch zeichnen sich geoökonomische Konflikte aus? Wer sind die Hauptakteure dieser Konflikte: Staaten und Regierungen oder auch Konzerne und zivilgesellschaftliche Akteure? Wie stellen sich die Konflikte in wichtigen Arenen konkret dar: im Weltraum, unter den Meeren, im Internet und Finanzsystem, in der globalen Logistik oder im Zugang zu wichtigen Ressourcen? Und wie stellen sich die Regierungen – die Bundesregierung und die EU – auf die veränderte Konstellation ein?



Hans-Jürgen Bieling





Seite 4

Geoökonomie und Geopolitik

In der politischen Praxis greifen geoökonomische und geopolitische Strategien oft ineinander. Es ist jedoch hilfreich, zwischen beiden Begriffen analytisch zu differenzieren.



Seite 26

Geoökonomie und Globaler Süden

Der protektionistische Schwenk birgt für viele Länder des Globalen Südens zahlreiche Risiken. Um diesen zu entgehen, haben sie ihre Handlungsoptionen erweitert. Es gibt Anzeichen einer intensivierten Süd-Süd-Kooperation.



Seite 10

Deutschland in der Geoökonomie

In der Vergangenheit erschien Deutschland als „geoökonomische Macht“ par excellence. In der globalen geoökonomischen Ordnung mehrten sich nun aber die Schwierigkeiten, die tradierten Strategien und Praktiken fortzuführen.



Seite 34

Der Kampf um Netzwerkzentralität

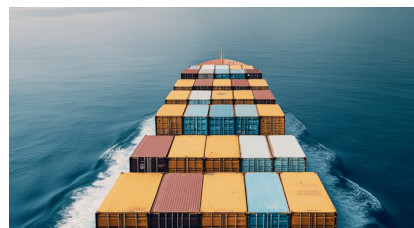
In der Konstellation des Zweiten Kalten Kriegs geht es weniger um territoriale Einflussphären als um die Positionierung in transnationalen Netzwerken. Hierdurch entstehen komplexe und dynamische Akteurskonstellationen.



Seite 18

Außenwirtschaftsbeziehungen der EU

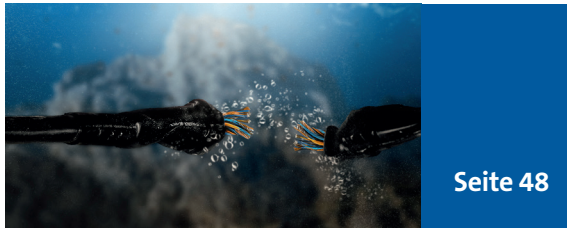
Der EU fällt es schwer, sich in der geoökonomischen Konkurrenz mit China und den USA zu behaupten. In vielen Bereichen hängt sie zurück. Es gibt aber auch Potenziale, die mobilisiert und genutzt werden können.



Seite 40

Maritime Logistik

Die Globalisierung stützte sich maßgeblich auf die logistische Revolutionierung des Seehandels. Nun wandeln sich in der Seeschifffahrt die Machtverhältnisse. Es mehrten sich die geoökonomischen Konflikte.



Seite 48

Globale Datennetze

Systeme der Datenkommunikation sind für heutige Infrastrukturen und Produktionsnetzwerke unerlässlich. Zugleich werden sie – ob auf dem Meeresgrund oder im Weltraum – zum Objekt geoökonomischer und geopolitischer Erwägungen.



Seite 56

Geoökonomie im Energiebereich

Häufig geraten nur die Abhängigkeiten zwischen Ländern in den Blick. Nachhaltige Energiesysteme zeigen jedoch sehr deutlich, dass auch private Akteure („Big Tech“) in das Spiel von Macht und Abhängigkeit involviert sind.



Seite 64

Das globale Finanzsystem

Auch die Finanzbeziehungen werden unter geoökonomischen Gesichtspunkten reorganisiert. Die damit einhergehende Politisierung erlaubt eine vertiefte Interdependenz, begünstigt aber auch Prozesse der Fragmentierung.

Schöne Neue Geoökonomie

Hans-Jürgen Bieling

Geoökonomie und Geopolitik –
ziemlich beste Freunde 4

Daniel Mertens und Kai Koddenbrock

Bewaffneter Wohlstand?
Deutschland in der neuen Geoökonomie 10

Stefan Fröhlich

Die Geoökonomisierung der Außenwirtschafts-
beziehungen der Europäischen Union 18

Clara Weinhardt und Nora Kürzdörfer

Wie die geoökonomische Wende den Globalen
Süden trifft. Risiken und Handlungsspielräume 26

Interview mit Seth Schindler

Der Kampf um Netzwerkzentralität. Konflikt
und Kooperation im Zweiten Kalten Krieg 34

Klaus-Peter Buss

Störungen im Betriebssystem.
Maritime Logistik in Zeiten der Polykrise 40

Joscha Abels

Konflikte um globale Datennetze –
im Weltraum und unter dem Meer 48

Silvia Weko

Neue Geoökonomie im Energiebereich. Big Tech
und die digitale Infrastruktur für die Energiewende 56

Johannes Petry

Zwischen Interdependenz und Fragmentierung.
Geoökonomie des globalen Finanzsystems 64

Forum

Christoph Scherrer

Nationalismus: Gefahr für die deutsche
Exportwirtschaft und ihre Beschäftigten 70

Rezensionen

Bücher zum Thema 74

Das **besondere** Buch 78

Klassiker neu gelesen 79

Impressum 80



© Leonardo – stock.adobe.com

GEOÖKONOMIE UND GEOPOLITIK – ZIEMLICH BESTE FREUNDE

von HANS-JÜRGEN BIELING

Seit geraumer Zeit häuft sich die Rede von der Geopolitik und der Geoökonomie. Dabei handelt es sich um historisch vorbelastete Begrifflichkeiten, deren Verwendung auch in den aktuellen Diskussionen mitunter problematisch ist. Es gibt aber Möglichkeiten, sie analytisch produktiv und reflektiert zu verwenden.

Die Häufigkeit, mit der Begriffe verwendet werden, steht oft in einem umgekehrten Verhältnis zu ihrer analytischen Trennschärfe. Das ist wenig überraschend. Je mehr Personen sich auf ein allgemeines Phänomen beziehen, desto mehr unterschiedliche Aspekte, Konnotationen und Zusammenhänge werden adressiert. Dies war in den 1990er Jahren der Fall, als der Begriff der „Globalisierung“ die Runde machte; und dies scheint auch heute mit Blick auf

Fragen der „Geopolitik“ und „Geoökonomie“ zu geschehen. Die Diskussion wird hierbei durch zwei Besonderheiten erschwert. Zum einen haben die Begriffe der Geopolitik und Geoökonomie eine längere – analytisch und normativ problematische – Vorgeschichte; und zum anderen bleibt das Verhältnis der Begriffe – vor allem in der politischen, aber auch in der akademischen Debatte – häufig unscharf und verschwommen.

Wie bei anderen zeitdiagnostisch relevanten Begriffen bemüht sich die Forschung darum, die Konturen von Geopolitik und Geoökonomie wie auch ihre zentralen Ursachen und Folgen klarer zu bestimmen. Bevor diese konzeptionelle Schärfung vorgenommen wird, lohnt sich jedoch ein Blick zurück auf die problematische Vorgeschichte.

Geoökonomische Verhältnisse sind nicht einfach gegeben, sondern gesellschaftlich konstruiert

Begriffsgeschichtliche Entwicklung

Der Begriff der *Geopolitik* reicht zurück bis ins 19. Jahrhundert. Er thematisiert, dass räumliche Bedingungen, vor allem territoriale Aspekte, eine wichtige Grundlage der nationalen und internationalen Politik bilden (Helmig 2019). In den älteren geopolitischen Konzeptionen wird der Staat zumeist als ein organisches Gebilde begriffen, das sich in der Konkurrenz mit anderen Staaten zu behaupten hat und dessen Erfolgchancen in erster Linie durch territoriale Faktoren wie die geographische Lage, das Klima, die Landesgröße oder die Ausstattung mit Ressourcen bestimmt sind.

Einige der Konzepte – etwa die Unterscheidung von Land- und Seemächten (Alfred T. Mahan 1884–1917) oder die Idee des eurasischen „Heartlands“ von Halford Mackinder (1861–1947) – wirkten lange nach. Sie beeinflussten neorealistisch geprägte Politikstrategien wie den polnisch-amerikanischen Berater Zbigniew Brzezinski (1928–2017) und damit intensiv die US-amerikanische Außenpolitik. Eine andere Linie der geopolitischen Diskussion war stärker sozialdarwinistisch gefärbt. Sie ging vom deutschen Geografen Friedrich Ratzel (1844–1904) und dessen raumdeterministischen Beobachtungen (Stichwort: „Lebensraum“) aus und führte über den schwedischen Staatswissenschaftler Rudolf Kjellén (1864–1922), der den Begriff der Geopolitik in die wissenschaftliche und politische Diskussion einführte, bis hin zu Karl Haushofer (1869–1946). Haushofer, ebenfalls deutscher Geograf, bereitete, indem er den völkischen Kampf um Lebensraum propagierte, den nationalsozialistischen Expansionismus nach Osten ideologisch vor. Diese Bezüge verdeutlichen, dass das geopolitische Denken im ausgehenden 19. und frühen 20. Jahrhun-

dert auf die eine oder andere Art und Weise dem Zeitalter des Imperialismus entsprang.

Auf den ersten Blick scheint eine derartige Vorbelastung für den Begriff der *Geoökonomie* nicht gegeben. Viele Überblicksartikel verorten dessen Genese in der Zeit nach dem Ende des Kalten Kriegs. Sie verweisen auf die Überlegungen von Edward N. Luttwak (geb. 1942) und dessen vielzitierten Aufsatz „From geopolitics to geo-economics: logic of conflict, grammar of commerce“, der in der Zeitschrift „The National Interest“ erschienen war. In diesem argumentierte Luttwak, dass nach dem Ende des Kalten Kriegs kommerzielle, handelsstrategische Erwägungen die Perspektive einer militärisch geprägten Sicherheitspolitik ablösen würden. Für Luttwak (1990) blieb die zwischenstaatliche Konfliktlogik zwar bestehen, aber der Austragungsmodus hatte sich gewandelt. Es ging nicht mehr um militärische Macht, territoriale Expansion und sicherheitspolitische Bündnisse, sondern um den ökonomischen Konkurrenzkampf, der mit Hilfe vorteilhafter Handelsabkommen, des Zustroms von Kapital und Investitionen sowie Technologieführerschaft zu bestreiten sei.

Die von Luttwak präsentierte These einer „Sukzession“ (*succession*), nach der die Geoökonomie die Geopolitik ablöst oder zumindest in den Hintergrund drängt, ist auf eine breite Zustimmung gestoßen. Sie erfuhr jedoch auch Kritik, da geoökonomische Praktiken oft eng mit geopolitischen Strategien verknüpft sind und diese eher neu justieren und umgestalten, selten aber einfach ersetzen. Außerdem verweisen einige Beobachter darauf, dass auch das Konzept der Geoökonomie vorbelastet ist und bis in die 1920er Jahre zurückreicht (Mallin/Sidaway 2024). Dies gilt weniger für die diversen Impulse in den USA, denen es um eine möglichst effektive Nutzung von natürlichen und ökonomischen Ressourcen ging, als für die deutsche Diskussion. Hier hatte sich zunächst Wilhelm Röpke (1899–1966) für eine geoökonomische Perspektive ausgesprochen, um die vielfältigen ökonomisch relevanten – physischen, historischen,

“ We cannot take recipes which may have worked in the old world but are not working anymore in the new world. “

Xi Jinping, chinesischer Staatspräsident

„Was wie eine Entkopplung der Geoökonomie von der Geopolitik wirkt, ist nur zu einem kleineren Teil Gewöhnung an strukturell höhere Risiken, vor allem aber mit größeren Wohlstandseinbußen für alle Beteiligten – jedenfalls jene außerhalb von Korruption und Vetternwirtschaft – verbunden.“

Michael Hüther, Institut der deutschen Wirtschaft Köln

soziologischen und politischen – räumlichen Beziehungen in die Analyse mit einzubeziehen. Danach war es aber vor allem Arthur Dix (1875–1935), ein deutscher Ökonom und ein weiterer Stichpunktgeber des deutschen Nationalismus, der geoökonomische Themen als Leerstelle der geopolitischen Debatten identifizierte und als eigenständiges Forschungsfeld zu etablieren versuchte. Letztlich war dieser Versuch aber wenig erfolgreich, was auch daran lag, dass die enge Verknüpfung mit dem Lebensraum-Fokus der deutschen Geopolitik bestehen blieb.

Doch auch die moderateren Versionen der Geoökonomie und Geopolitik konnten sich nur partiell, vornehmlich in Kreisen der (militär-)strategischen Planung durchsetzen. Sie blieben zumeist einem raum-ideologischen Denken verhaftet: Räumlich-territoriale Aspekte erschienen – oft sogar in einem deterministischen Sinne – als essenzielle Faktoren der staatlichen Politik, galten selbst aber nur als begrenzt gesellschaftlich und politisch gestaltbar.

Zum Verhältnis von Geopolitik und Geoökonomie – in macht- und herrschaftskritischer Perspektive

Im Laufe der 1990er Jahre kam es dann zu einer macht- und herrschaftskritischen Auseinandersetzung mit den vorherrschenden Konzeptionen der Geopolitik und zuletzt auch der Geoökonomie. Hierdurch veränderte sich der analytische Zugriff auf die Formen und Inhalte räumlich-sozialer Prozesse. So blieb die räumliche Dimension politischer und ökonomischer Verhältnisse anerkannt, wurde aber selbst vermehrt als veränderliches, gestaltbares und zu erklärendes Phänomen in den Fokus der Analyse gerückt. Ansätze einer „kritischen Geopolitik“ argumentieren deshalb, dass geopolitische Realitäten immer gesellschaftlich konstruiert sind. Einige Ansätze setzen sich dabei in erster Linie mit den diskursiven Prozessen auseinander, durch die gesellschaftliche

Akteure Wissen produzieren und die Sichtweise auf geopolitische Problemlagen und -lösungen beeinflussen. Für andere sind solche Konstruktionen nicht nur ein diskursives, sondern zugleich auch ein materielles Phänomen. Sie betonen entsprechend, wie politökonomische Dynamiken – die Produktionsverhältnisse, wirtschaftliche Krisen, soziale (Klassen-)Beziehungen, staatliche Kapazitäten etc. – geopolitische Diskurse strukturieren.

Im Prinzip lässt sich die kritische Rekonstruktion der Geopolitik auch für das Verständnis der Geoökonomie nutzbar machen. Den Ausgangspunkt bildet auch hier die Annahme, dass geoökonomische Verhältnisse – Konkurrenz, Problemlagen und Strategien – nicht einfach gegeben, sondern gesellschaftlich konstruiert sind. Wie die Geopolitik stellt auch die Geoökonomie ein diskursives Kampffeld dar. Dass diese Diskurse in die größeren Strukturen der kapitalistischen Ökonomie eingebettet bleiben, legt das von David Harvey (2001) entwickelte Konzept des „Spatio-Temporal Fix“ nahe. Es umschließt zwei miteinander verknüpfte Dimensionen, die mit der doppelten Bedeutung des englischen Wortes „to fix“ korrespondieren. Zum einen thematisiert das Konzept die jeweils besonderen – institutionellen, rechtlichen, kulturellen – Formen und Praktiken der räumlichen und zeitlichen Fixierung im Sinne von „Einbettung“. Zum anderen meint „to fix“, dass die instabile und krisenhafte kapitalistische Entwicklung durch die staatliche Regulation und Intervention, also ein aktives politisches Krisenmanagement, immer wieder – häufig nur vorläufig – repariert wird.

Geoökonomische Strategien zielen in erster Linie auf die Kontrolle von Netzwerken

Das Konzept des „Spatio-Temporal Fix“ lässt sich für die Analyse geoökonomischer, aber auch für das Verständnis geopolitischer Prozesse nutzbar machen. Es zeigt, dass die kapitalistische Ökonomie historisch und räumlich spezifisch eingebettet ist und fortwährend – interessen- und machtpolitisch – bearbeitet und gestaltet wird. Die Geopolitik und Geoökonomie beziehen sich hierbei aufeinander (Sparke 2018), auch wenn sie sich zum Teil mit unterschiedlichen Sachverhalten und räumlichen Strategien befassen. So zielen geoökonomische Strategien

in erster Linie auf die Kontrolle von Netzwerken. Im globalen Kapitalismus geht es dabei insbesondere um transnationale Netzwerke – Finanzsysteme, Energie-, Produktions- und Kommunikationsnetze, Wertschöpfungsketten und diverse Infrastrukturen, die deren Operationsweise unterstützen. Staaten suchen nach Möglichkeiten, die Verlässlichkeit dieser Netzwerke zum Zwecke von Profitabilität, Investitionsflüssen und Beschäftigungsmöglichkeiten strategisch abzusichern. Schaltstellen – etwa Verkehrsknoten, Umladezentren (Häfen, Bahnhöfe) und Betriebe unterschiedlichster Art – organisieren und lenken im Zusammenspiel mit staatlichen Institutionen die Ströme von Gütern und Dienstleistungen, Geld, Kapital, Informationen oder auch Menschen, die die Verbindungslinien passieren. Die geoökonomische Kontrolle transnationaler Netzwerke kann wie die Geopolitik stärker offensiv (Erschließung und Beanspruchung neuer Ressourcen und Absatzmärkte) oder defensiv ausgerichtet sein (De-Coupling, De-Risking, Stärkung der ökonomischen Resilienz).

Im Unterschied zur Geoökonomie zielen geopolitische Strategien – unter dem Aspekt militärischer und

sicherheitspolitischer Erwägungen – vor allem auf die Kontrolle von Territorien. Sie können offensiv (Kontrolle entlegener Regionen) oder eher defensiv (Verteidigungsbündnisse), formal (Einverleibung anderer Länder oder Regionen) oder informell (komplexe und subtile Einflussnahme) angelegt sein. Das Arsenal mobilisierbarer Ressourcen ist dabei vielschichtig und umschließt auch Instrumente der Diplomatie – oder der Kultur- und Wirtschaftspolitik.

Nicht selten werden geoökonomische Instrumente eingesetzt, um geopolitische Ziele zu erreichen

Dies signalisiert, dass die Felder der Geopolitik und Geoökonomie jenseits der skizzierten Besonderheiten eng aufeinander bezogen sind. Nicht selten – etwa mit Blick auf Russland oder den Iran – werden geoökonomische Instrumente, z. B. Sanktionen, eingesetzt, um geopolitische Ziele zu erreichen. Die Diskussion



Alexander Deicke / Francois Heynike /
Hannes Deuerling

KI-Regulatorik – leicht gemacht

KI-Kompetenz nach Art. 4 EU AI Act

Künstliche Intelligenz (KI) verändert unseren Alltag und die Wirtschaft – doch was genau ist KI eigentlich? Und wie regulieren Politik und Unternehmen diese mächtige Technologie? Dieses Buch bietet eine leicht verständliche Einführung in die Welt der KI und zeigt auf, welche rechtlichen und ethischen Anforderungen beim Einsatz beachtet werden müssen:

- Technische Grundlagen von KI
- Die Regulierung Künstlicher Intelligenz in Europa
- Data Governance Act und Data Act
- ISO/IEC 42001 und IDW PS 861
- Wichtige Tools und Organisationen im Bereich KI

1. Auflage, 176 Seiten, 2025

ISBN 978-3-87440-408-2, € 16,90

Titel auch als E-Book erhältlich.

Edition Wissenschaft & Praxis



über „Weaponized Interdependence“ (Farrell/Newman 2019) befasst sich mit solchen Prozessen. Sie hebt hervor, dass unter Bedingungen asymmetrischer Abhängigkeiten die Kontrolle über Netzwerke für geopolitische Ziele instrumentalisiert werden kann. Allerdings bleibt die Debatte oft statisch und staatszentriert. Die Rolle von nicht-staatlichen Akteuren, insbesondere Transnationalen Konzernen, wird kaum berücksichtigt.

Oft werden auch geopolitische Instrumente genutzt, um geoökonomische Ziele zu realisieren: wenn etwa im Rahmen einer hybriden Kriegsführung Netzwerke ausgehebelt oder Kriegsschiffe eingesetzt werden – im Roten Meer oder Golf von Aden –, um Handelsrouten zu sichern. Diese Beispiele legen nahe, die Begriffe der Geoökonomie und Geopolitik nur analytisch zu trennen, empirisch aber ihre wechselseitige Beziehung im Auge zu behalten. Schließlich geht es heutzutage auf beiden Feldern – auch dem der Geopolitik – im weitesten Sinne um den Umgang mit asymmetrischen Interdependenzen.

Herausbildung einer neuen geoökonomischen Ordnung

Geoökonomische Strategien und die Kontrolle transnationaler Netzwerke sind seit der Weltfinanzkrise von 2008/09 und der verschärften Konkurrenz zwischen den USA und China deutlich wichtiger geworden. China versucht, durch umfassende industriepolitische Programme – etwa die „China 2025“-Strategie oder die Belt and Road Initiative (BRI) bzw. „neue Seidenstraße“ – gegenüber den USA aufzuholen. Im Gegenzug versuchen die USA durch die Förderung von Dual Use-Technologien und zuletzt durch Programme zur Infrastrukturförderung wie den Inflation Reduction Act (IRA) gegenzuhalten. Auch die EU hat ihre industrie- und infrastrukturpolitischen Aktivitäten intensiviert, besonders durch den Aufbau- und Resilienz Fonds, die Förderung von Important Projects of Common European Interest (IPCEIs) und die Global Gateway-Initiative.

„When we focus our attention on tariffs between partners, it diverts our energy from the real challenge — one that threatens us all.“

Ursula von der Leyen, Präsidentin der EU-Kommission, über China

© picture-alliance/ dpa



Bewaffnete Geoökonomie: Sicherung von Handelsrouten durch Kriegsschiffe im Golf von Aden (2009)

Doch nicht nur China, die USA und die EU, auch andere Wirtschaftsmächte sind bestrebt, die Kontrolle über relevante Industrien und Wertschöpfungsketten zu verbessern. Sie setzen ebenfalls auf Industriepolitik, also die selektive Förderung einzelner Sektoren oder Unternehmen, und Infrastrukturpolitik, d. h. die Ausweitung und Stärkung eigener Netzwerke. Hinzu kommen zahlreiche Instrumente der „ökonomischen Staatskunst“, etwa zinsgünstige Kredite, Investitions- und Handelsabkommen, eine weitreichende Wirtschaftsdiplomatie oder strategische Partnerschaften. Auch defensive Instrumente wie die Überwachung und Abwehr ausländischer Investitionen oder Exportkontrollen werden in Anschlag gebracht. In der Konsequenz kommt es zu einem „neuen Staatsinterventionismus“ (Abels/Bieling 2022), der die Spielregeln der neoliberal geprägten Globalisierung, die von den 1980er Jahren bis zur Weltfinanzkrise vorherrschten, unterläuft. Wichtige neoliberale Pfeiler wie der Abbau von Handelsbarrieren, die Intensivierung des grenzüberschreitenden Wettbewerbs, die Begrenzung staatlicher Marktkorrekturen und ein umfassender Schutz von Eigentumsrechten werden nun in Frage gestellt und partiell revidiert.

Das signalisiert für einige Beobachter den Übergang zu einer „geoökonomischen Ordnung“. Diese impliziert einen Paradigmenwechsel hin zur „Versicherheitlichung der Wirtschaftspolitik“ und zur

„Ökonomisierung der strategischen Politik“ (Roberts u. a. 2019). Diese Tendenzen verstetigen sich dadurch, dass sich geoökonomische Überlegungen in staatliche Politik und die Regeln und Praktiken internationaler Organisationen einschreiben. Dabei handelt es sich um einen konfliktiven Prozess. Um die veränderten Spielregeln wird zwischen Regierungen und einflussreichen Unternehmen hart gerungen. Nicht alle können ihre Interessen und Vorstellungen realisieren. In der Konsequenz entstehen – vor allem auf der regionalen Ebene – parallele Regime mit konkurrierenden Standards und Regularien.

Perspektiven

Eine Konsequenz der geopolitischen und geoökonomischen Kontrollstrategien ist die teilweise – oft sektorspezifische – Fragmentierung einer grundsätzlich verflochtenen Weltwirtschaft. Die Fragmentierung erfasst vor allem diejenigen Bereiche, in denen die geoökonomische Verwundbarkeit groß ist und die als besonders sensibel gelten: die Halbleiterindustrie und den Hochtechnologiesektor, die Energieversorgung oder Seltene Erden. Zudem werden auch andere Sektoren oder Branchen, in den USA etwa der Stahlsektor oder die Automobilindustrie, im Angesicht eines drohenden Niedergangs geoökonomisch protegiert.

Derzeit spricht wenig dafür, dass sich der konfliktive Charakter der globalen Wirtschaftsbeziehungen abschwächt. Die Triebkräfte der geoökonomischen Konkurrenz wirken fort: die Dynamiken einer global ungleichen kapitalistischen Entwicklung; und die Verlagerung des weltwirtschaftlichen Zentrums vom US-dominierten transatlantischen in den asiatischen

Derzeit spricht wenig dafür, dass sich der konfliktive Charakter der globalen Wirtschaftsbeziehungen abschwächt

Raum um China. Unter diesen strukturellen Bedingungen intensiviert sich der Kampf um Einflussphären, Technologieführerschaft und die Instrumentalisierung von Abhängigkeiten – Tendenzen, die in früheren Zeiten große politische Konflikte, nicht selten den Ausbruch von Kriegen begünstigten (Babić 2025, 69).

Gleichzeitig ist jedoch zu berücksichtigen, dass jenseits der verschärften geoökonomischen Konkurrenz

auch Formen der Kooperation fortbestehen. Diese können ihrerseits gestärkt und ausgebaut werden. Ob eine Stärkung der Kooperation gelingt, hängt maßgeblich davon ab, wie gesellschaftliche Allianzen einer geoökonomischen und geopolitischen Eskalationsspirale entgegentreten und Diplomatie einfordern. Deren Erfolg ist keineswegs garantiert, wird aber in dem Maße wahrscheinlicher, wie die nationalistische Politisierung der Geoökonomie und Geopolitik zurückgedrängt wird und Fragen der ökologischen Nachhaltigkeit und des sozialen Ausgleichs in den Vordergrund rücken.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3619>



Dr. Hans-Jürgen Bieling ist Professor für Politische Ökonomie am Institut für Politikwissenschaft der Universität Tübingen und leitet das DFG-Projekt EUInfra.

Literatur

Abels, Joscha/Bieling, Hans-Jürgen 2022: Jenseits des Marktliberalismus? Europäische Industrie- und Infrastrukturpolitik im Zeichen neuer globaler Rivalitäten. In: PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 52 (3), S. 429–449.

Babić, Milan 2025: Geoökonomie. Anatomie der neuen Weltordnung. Berlin.

Farrell, Henry/Newman, Abraham L. 2019: Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. In: International Security 44 (1), S. 42–79.

Harvey, David 2001: Globalization and the „Spatial Fix“. In: geographische revue 3 (1), S. 23–30.

Helmig, Jan 2019: Konstruktive Geopolitik. Über unterschiedliche Möglichkeiten, Raum zu denken. In: Politikum 5 (2), S. 4–11.

Luttwak, Edward N. 1990: From geopolitics to geoeconomics: Logic of conflict, grammar of commerce. In: The National Interest 20, S. 17–23.

Mallin, Felix/Sidaway, James D. 2024: Critical geoeconomics: A genealogy of writing politics, economy and space. In: Transactions of the Institute of British Geographers 49 (1), S. 1–16.

Roberts, Anthea/Choer Moraes, Henrique/Ferguson, Victor 2019: Toward a geoeconomic order in international trade and investment. In: Journal of International Economic Law 22 (4), S. 655–676.

Sparke, Matthew 2018: Globalizing Capitalism and the Dialectics of Geopolitics and Geoeconomics. In: Environment and Planning A: Economy and Space 50 (2), S. 484–489.



BEWAFFNETER WOHLSTAND?

Deutschland in der neuen Geoökonomie

von DANIEL MERTENS und KAI KODDENBROCK

Die Blockkonfrontation zwischen den USA und China und der Krieg in der Ukraine verändern Deutschlands Rolle in der Weltwirtschaft grundlegend. Doch inmitten des neuen Protektionismus braucht es mehr als Aufrüstung, um industrielle Abhängigkeiten und sicherheitspolitische Verantwortung auszutarieren. Eine Analyse zu den Herausforderungen und Handlungsoptionen in der neuen Geoökonomie.

Am Umgang mit Aussagen, die vor nicht allzu langer Zeit noch Aufruhr oder Widerspruch provozierten, nun aber selbstverständlich erscheinen, kann man Zeitenwenden erkennen. Früher tabuisiert, erscheinen sie jetzt völlig normal. So stellte im Sommer 2025 der Koordinator der Bundesregierung für die maritime

Wirtschaft und Tourismus, Christoph Ploß, öffentlich fest: „Unsere Sicherheitspolitik muss neben der klassischen Landesverteidigung auch die Wirtschaftssicherheit und dabei besonders Schifffahrt und die Sicherung der Handelswege mitdenken“. Anlass war eine Studie des Münchner Ifo-Instituts, derzufolge

geopolitisch bedingte Störungen bedeutender Seewege, wie im Roten Meer oder der Straße von Malakka, der deutschen Wirtschaft erheblichen Schaden zufügen könnten (Frankfurter Allgemeine Zeitung 2025). Eine größere Debatte über diesen Zusammenhang von Wirtschafts- und Sicherheitspolitik blieb aus.

Das Festhalten am Status Quo ist keine Option

Schließlich war bereits 2024 die Fregatte „Hessen“ im Roten Meer im Einsatz, um die Handelsschifffahrt vor Angriffen der Huthi-Miliz zu schützen. Gut 15 Jahre zuvor, im Frühsommer 2010, sah dies noch anders aus. Der damalige Bundespräsident Horst Köhler sah sich heftigen Angriffen aus dem gesamten Parteienspektrum ausgesetzt, nachdem er in einem Interview für die Einsicht plädierte, „dass ein Land unserer Größe mit dieser Außenhandelsorientierung und damit auch Außenhandelsabhängigkeit auch wissen muss, dass im Zweifel, im Notfall auch militärischer Einsatz notwendig ist, um unsere Interessen zu wahren, zum Beispiel freie Handelswege, zum Beispiel ganze regionale Instabilitäten zu verhindern, die mit Sicherheit dann auch auf unsere Chancen zurückschlagen negativ durch Handel, Arbeitsplätze und Einkommen“ (Deutschlandfunk Kultur 2010). Neun Tage später trat Köhler, nach eigenen Angaben aufgrund des medialen Sturms der Entrüstung, der ihm entgegenschlug, vom Amt des Bundespräsidenten zurück.

In den vergangenen 15 Jahren hat die deutsche politische Kultur offensichtlich eine Veränderung durchlaufen, die, wie wir argumentieren, einerseits einem internationalen Strukturwandel folgt, andererseits aber doch durch ganz spezifische Herausforderungen für die Bundesrepublik geprägt ist. Der globale Trend ist der einer parallelen „Versicherheitlichung der Wirtschaftspolitik“ und einer „Ökonomisierung strategischer Politik“, der Beobachter:innen dazu veranlasst hat, von einer „geoökonomischen Ordnung“ (Roberts u. a. 2019) oder „neuen Weltordnung“ (Babić 2025) zu sprechen. Diese Ordnung zeichnet sich durch zunehmende Konflikte in den Weltwirtschaftsbeziehungen aus, sodass internationaler Handel, ausländische Direktinvestitionen, grenzüberschreitende Infrastrukturen und Lieferketten sicherheitspolitisch

und geostrategisch überlagert werden. Im Gegensatz zu einem ricardianischen Verständnis von allgemeinen Wohlfahrtsgewinnen durch internationale Arbeitsteilung, dem Verfolgen so genannter komparativer Kostenvorteile und einem Bekenntnis zur multilateralen Gestaltung der Weltwirtschaft, die die ökonomische Globalisierung insbesondere seit den 1990er Jahren unterfütterten, rücken Instrumente zur relativen Wohlstandsvermehrung und Sicherheit in den Vordergrund. Protektionismus (zum Beispiel in Form von Zöllen oder Exportkontrollen), das Denken in Einflussphären und ökonomischer Nationalismus prägen diese Ordnung zunehmend. Nun geschieht dies nicht im allumfassenden Maße, ist stark auf die Rivalitäten zwischen den großen Wirtschaftsblöcken USA, China und Europäische Union konzentriert und führt auch nicht von heute auf morgen zu einer Rückabwicklung der Globalisierung. Aber diese sogenannte Geoökonomisierung stellt die vor allem in Westeuropa gewonnenen Selbstverständlichkeiten zunehmender weltwirtschaftlicher Integration substantiell in Frage und lastet zudem schwer auf anderen Bereichen der internationalen Kooperation, etwa in der Klima- oder Migrationspolitik.

Als große, offene Volkswirtschaft und mit einer dem Multilateralismus verpflichteten Außenpolitik ist die Bundesrepublik stärker als andere Staaten den geoökonomischen Umbrüchen ausgesetzt. Für deutsche Unternehmen ist es sichtbar schwieriger geworden, ihre Geschäftsmodelle und Gewinnabsichten auf den politisch angespannten Weltmärkten zu verfolgen. Und für alle Bundesregierungen stellt sich die Frage, welche regulativen, finanziellen, diplomatischen und sogar militärischen Strategien und Anpas-

© picture alliance / dpa / Jens Büttner



Aussagen, die heute selbstverständlich erscheinen, führten 2010 zum Rücktritt des Bundespräsidenten Horst Köhler.

sungsleistungen erforderlich sind. Die Herausforderungen tragen besonders schwer, weil die deutsche Handlungsfähigkeit, die für die Positionierung der Europäischen Union in der Weltordnung insgesamt von großer Bedeutung ist, durch innere und äußere Zielkonflikte eingeschränkt ist.

Im Folgenden wollen wir daher die besondere Exponiertheit Deutschlands durch ökonomische und sicherheitspolitische Abhängigkeiten genauer erläutern und dann das Ringen um eine industrie- und wirtschaftspolitische Antwort auf die Geoökonomie nachzeichnen. Das Festhalten am Status Quo, so das landläufige Urteil, ist keine Option, aber die bisherigen Reformanstöße scheinen sich doch vor allem in der Sicherheits- und Verteidigungspolitik zu materialisieren, während das an industriellen Exporten orientierte Wachstumsmodell nicht zur Debatte steht. Das könnte sich als gravierender Fehler erweisen.

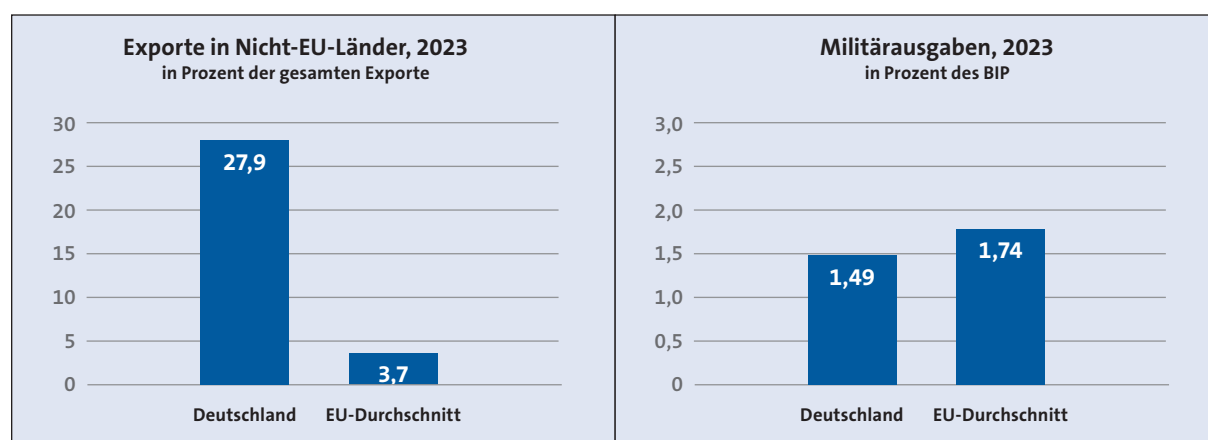
Die doppelte Herausforderung: Deutschland als „Zivilmacht“ und „Exportweltmeister“

Es sind zwei Eigenschaften der politischen Ökonomie der Bundesrepublik Deutschland, die für die Positionierung in der Geoökonomie von zentraler Bedeutung sind: zum einen das lange kultivierte Selbstverständnis als sogenannte „Zivilmacht“, das auf der historischen Erfahrung des eigenen expansiven Imperialismus und der Vernichtungsideologie des Nationalsozialismus aufbaut, zum anderen eine starke Exportorientierung, die bis hin zur Glorifizierung als „Exportweltmeister“ reichte.

Während es einen starken öffentlich-privaten Unterbau für die Begleitung deutscher Unternehmen ins Ausland zur Erschließung von Absatzmärkten und

Lieferketten gab, war die Sicherheits- und Verteidigungspolitik aus historischen Gründen traditionell in internationale Organisationen und Absprachen eingebettet, galt nicht als offensiv und war in ihren Strukturen von den Sicherheitsgarantien und Unterstützungsleistungen der NATO-Partner, vor allem der USA, abhängig. In der sicherheitspolitischen Forschung wurde der Bundesrepublik daher oft militärische Zurückhaltung oder gar ein institutionalisierter Pazifismus attestiert, was gemeinsam mit der Westanbindung und der Präferenz für Multilateralismus zum Label der „Zivilmacht“ führte (vgl. ausführlich – und kritisch – Stengel 2025).

Auf der ökonomischen Seite ist Deutschland in hohem Maße von Exporten abhängig. Nicht nur bei Waren, auch bei Dienstleistungen und Vermögenseinkommen hat die Bundesrepublik seit Ende der 1990er Jahre einen nahezu kontinuierlichen Überschuss ausgebildet. Schätzungsweise jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland ist vom Export abhängig (BpB 2024). Diese Exportorientierung führt zu einer großen Exponiertheit gegenüber weltwirtschaftlichen Schwankungen und der Nachfrageentwicklung aus anderen Ländern. Das ist für Deutschland besonders schwerwiegend, da mehr als ein Viertel der gesamten Exporte nicht in den europäischen Binnenmarkt fließen, sondern ins außereuropäische Ausland. Hinzu kommt, dass die heimische Nachfrage unterentwickelt bleibt und somit kaum für die Stabilisierung wirtschaftlicher Entwicklung sorgt. Nölke (2021) hat dieser Konstellation den Namen „Exportismus“ gegeben, weil sie nicht nur eine ökonomische Ausrichtung umfasst, sondern auch in die Institutionen und Ideen der deutschen Politik und Gesellschaft eingeschrieben ist.



Eigene Darstellung, Quellen: Eurostat; SIPRI

Abbildung 1: Deutschland als Exportwirtschaft und Zivilmacht

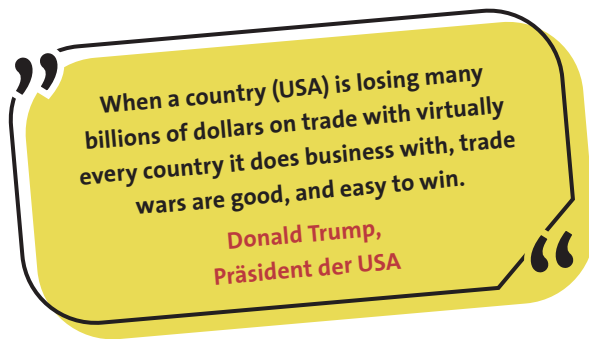


Abbildung 1 illustriert diese beiden Züge des „deutschen Modells“ – ausgeprägte Exportorientierung und militärische Zurückhaltung – anhand des Vergleichs mit dem Durchschnitt der EU-Länder. Eine strategische Überlappung der (Außen-)Wirtschafts- und Sicherheitspolitik offenbart sich in der allgemeinen politischen Unterstützung für eine multilaterale, regelbasierte Ordnung. Das betrifft sowohl die Prinzipien des globalen Handelsregimes mitsamt der Welthandelsorganisation (WTO), die dem exportorientierten Wachstumsmodell die Voraussetzungen auf internationaler Ebene verschaffen, als auch die Prinzipien der sicherheitspolitischen Kooperation, vor allem mit der USA und im Rahmen der NATO, die der Bundesrepublik nicht nur die Friedensdividende abnehmender Militärausgaben nach 1990 sicherten, sondern eben auch lange Zeit die materielle Sicherung der Handelswege.

In beiden Bereichen dürfte angesichts der Krise der WTO oder der Macronschen Polemik vom „Hirntod“ der NATO klar sein, dass diese prinzipielle Ausrichtung des deutschen Modells durch die Geoökonomisierung fundamental in Frage gestellt ist. Der eingeschlagene Pfad, global ökonomisch zu expandieren, aber eine zurückhaltende Sicherheitspolitik – zumindest rhetorisch – beharrlich zu verfolgen, steht vor einer kritischen Weggabelung. Dazu kann man sich die Exponiertheit des deutschen Modells in der neuen Ordnung auch räumlich erschließen, indem man auf vier Pole des geoökonomischen Problemdrucks verweist (Tabelle 1, S. 14). Im ‚Westen‘ haben die USA schon seit der Amtszeit Barack Obamas die deutsche Ausrichtung an Leistungsbilanzüberschüssen und staatlicher Investitionszurückhaltung heftig kritisiert; unter Trump allerdings auch mit einem stärkeren Vorwurf des Trittbrettfahrertums in Bezug auf Außenwirtschafts- und Sicherheitspolitik. Die in dessen zweiter Amtszeit in Stellung gebrachte Zollpolitik hat zudem vor allem für Deutschland, dessen größter Absatzmarkt noch vor China die USA sind, erhebliche

Herausforderungen gebracht. In der EU haben nicht zuletzt die Erfahrungen der Euro-Krise großen Unmut am deutschen Modell hinterlassen. Die mangelnde Kompromissbereitschaft und das Abstimmungsverhalten der letzten Bundesregierungen wurden – vor allem von Frankreich – mit Unzufriedenheit quittiert.

Aus dem ‚Osten‘ sind für die deutsche Exponiertheit in der geoökonomischen Ordnung zum einen die russischen Handlungen der letzten Jahre einschneidend. Der Erfolg des deutschen Exportmodells wurde eben auch mit kalkulierbaren Energieimporten aus Russland bestritten, die im Zuge des Angriffs auf die Ukraine aber zu einer schweren Hypothek des deutschen Krisenmanagements wurden; von den verteidigungs- und außenpolitischen Herausforderungen ganz zu schweigen. Der industrielle und technologische Aufholprozess Chinas markiert den zweiten Einschnitt, da er für die deutschen Exporteure nicht nur den chinesischen, sondern auch den globalen Absatzmarkt verengt und durch seine staatlich-institutionelle Begünstigung zudem die Prinzipien des globalen Handelsregimes unterläuft. Hinzu kommt eine Politisierung der Wirtschaftsbeziehungen mit China, die nicht nur ungleiche Wettbewerbsbedingungen ins Feld führt, sondern normativ-menschenrechtliche Fragen (Koddenbrock/Mertens 2022).

Die Geoökonomie spitzt klassische Verteilungskonflikte zu

Die Herausforderung aus dem ‚Süden‘ besteht für Deutschland und sein industrielles Produktionsmodell vor allem darin, dass die oft nur dort vorhandenen Rohstoffe und kritischen Mineralien nicht mehr sicher und verlässlich geliefert werden. Indonesien hat in Kooperation mit China seine Nickelindustrie verstaatlicht, die DR Kongo und Sambia wollen eine eigene Batterieproduktion aufbauen und die Koltanförderung besser kontrollieren (Sokona u. a. 2023). Südamerikas ‚Lithiumdreieck‘ versucht seine Verhandlungsmacht auszubauen. Die Abhängigkeit der deutschen Industrie von diesen Rohstoffen war so lange kein Problem, wie China, das die Weiterverarbeitung dieser Rohstoffe dominiert, ein verlässlicher Weiterlieferant war und die Rohstoffmärkte im weitesten Sinne als effizient betrachtet wurden. Angesichts der neuen

Blockkonfrontation und der mitunter ambivalenten Haltung deutscher Regierungen und Wirtschaftssektoren zu China ist Rohstoffsicherheit allerdings nicht mehr gegeben (siehe POLITIKUM 1/2024).

Der vierte Raum geoökonomischer Verwerfung lässt sich im Inneren verorten, denn die außenwirtschaftliche und sicherheitspolitische Positionierung der Bundesrepublik geriet auch von dort aus unter Druck. In den politischen Kräfteverhältnissen zeigt sich die Zunahme nationalistischer Positionen, wie sie vor allem mit der AfD verbunden sind, aber auch eine generelle Öffnung für – zumindest defensive – geoökonomische Instrumente der Konfliktbewältigung. Hinzu kommen anhaltende Stagnation, Reallohnrückgänge und Investitionsstaus, die das Exportmodell samt seinem Staat-Markt-Verständnis und seinen Regeln – wie die Schuldenbremse – herausfordern.

Die offene Frage lautet, ob sich die erforderliche Neujustierung des deutschen Modells in der geoökonomischen Ordnung tatsächlich vollzieht beziehungsweise auf welche Weise dies geschieht. Die Diskussion um eine Zeitenwende (vgl. Stengel 2025), die Ankündigung, das NATO-Ausgabenziel von 3,5 Prozent des Bruttoinlandsproduktes bis 2029 zu

erreichen, und mehrere Anläufe eines industriepolitischen Politikwechsels verweisen auf entsprechende Dynamiken. Doch die politische Realität offenbart anhaltende Kämpfe und institutionelle Hürden.

Das Ringen um eine industrie- und wirtschaftspolitische Antwort auf die Geoökonomie

Es gibt keine einfachen Antworten auf die dargelegten Herausforderungen. Für die knappe analytische Einordnung muss es genügen, einige Zielkonflikte zu benennen, die für Deutschland mit einer Neujustierung in der geoökonomischen Ordnung verbunden sind. Das betrifft zunächst den Einsatz finanzieller Ressourcen. Die Grundgesetzänderungen vor Konstituierung des 21. Deutschen Bundestags haben die Schuldenbremse für Verteidigungsausgaben gelockert und den Weg frei gemacht für ein Sondervermögen über 500 Mrd. Euro für zusätzliche Investitionen in die Infrastruktur und zur Erreichung der Klimaneutralität. Angesichts der verfahrenen fiskalpolitischen Diskussion der vergangenen Jahre verweisen diese bemerkenswerten Schritte auf den geoökonomischen Problemdruck. Da die genaue Verwendung in

Aus dem ‚Westen‘	Aus dem ‚Osten‘	Aus dem ‚Süden‘	Von ‚Innen‘
<p>USA</p> <ul style="list-style-type: none">■ Kritik an der deutschen Wirtschaftspolitik, insb. an Leistungsbilanzüberschüssen und Haushaltspolitik■ Infragestellen der transatlantischen Sicherheitsarchitektur (NATO, Westanbindung)■ Offensive Zollpolitik <p>EU/Frankreich</p> <ul style="list-style-type: none">■ Kritik an der deutschen geld- und fiskalpolitischen Position■ Integrationspolitische Unzufriedenheit mit dem ‚widerwilligen Hegemon‘	<p>Russland</p> <ul style="list-style-type: none">■ Nutzung deutscher Energieabhängigkeit als Druckmittel und ‚Waffe‘■ Angriff auf die europäische Sicherheitsarchitektur und deutsche „Ostpolitik“ <p>China</p> <ul style="list-style-type: none">■ Absatzmärkte zunehmend durch industriellen Aufholprozess Chinas unter Druck■ Normative und materielle Politisierung der Handelsbeziehungen, insb. kritischer Liefer- und Investitionsketten	<ul style="list-style-type: none">■ Hohe regionale Konzentration von Rohstoffvorkommen■ Weiterverarbeitung teils zu über 90 % von China dominiert■ Verstärkte Organisationsbemühungen, weitere Rohstoffkartelle zu bilden oder Industrien zu verstaatlichen	<ul style="list-style-type: none">■ Anhaltende wirtschaftliche Stagnation, Reallohnrückgänge■ Schlüsselindustrien unter Transformations- und Wettbewerbsdruck■ Investitionsbedarfe kollidieren mit dominantem Staat-Markt-Verständnis■ Zunahme nationalistischer Positionen, Aufstieg der <i>Alternative für Deutschland</i>
↓	↓	↓	↓
Neujustierung des deutschen Modells in der geoökonomischen Ordnung			

Tabelle 1: Vier Räume geoökonomischer Kontestation des „deutschen Modells“ (eigene Darstellung)



Symbolischer „Spatenstich“ beim Baubeginn der Batteriezellfabrik in Schleswig-Holstein (23.2.2024) – der dann ins Leere lief.

einzelnen Gesetzesmaßnahmen und in Verhandlungen mit den Bundesländern zu klären sein wird, sind die konkreten Auswirkungen noch unklar. Während Befürworter:innen bereits die verteidigungspolitische Souveränität und Wettbewerbsfähigkeit des Landes gestärkt sehen, verweisen Kritiker:innen insbesondere auf die schwachen konjunkturellen Impulse der Rüstungsförderung. Besondere Skepsis herrscht angesichts der zeitgleichen politischen Auseinandersetzungen über tiefe Einschnitte in die Sozialsysteme und zukünftig anfallende massive Sparmaßnahmen. Mit anderen Worten: Die Geoökonomie deckt klassische Verteilungskonflikte nicht einfach zu, sondern spitzt sie angesichts neuer Prioritäten sogar zu.

Der Einsatz finanzieller Ressourcen hängt dabei auch mit Fragen einer neuen industrie- und ordnungspolitischen Ausrichtung zusammen. Global ist mit der geoökonomischen Ordnung eine Rückkehr der Industriepolitik verbunden, die sich unter anderem in einer erneuerten Legitimität für staatliche Eingriffe in die jeweilige Wirtschaftsstruktur und Förderungen einzelner Sektoren oder Firmen niederschlägt. Öffentlichkeitswirksame Maßnahmen wie die Subventionierung des Batterieherstellers Northvolt oder des Chipherstellers Intel wurden in diesem Zuge als milliardenstarker Beitrag zur technologischen Souveränität der Bundesrepublik angekündigt, führten aber in beiden Fällen ins Leere. Ein im Sommer 2025 veröffentlichtes Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE 2025) befürchtet angesichts zunehmender industriepolitischer Interventionen zudem die Kollision mit dem vorherrschenden ordnungspo-

litischen Denken in der ‚sozialen Marktwirtschaft‘ und Mitnahmeeffekte bei geförderten Unternehmen. In der Tat sollte man sich für das Verständnis von Geoökonomisierung vergegenwärtigen, dass strategische Politik nicht ohne die Koordination mit Unternehmen vonstattengehen wird, die wiederum eigene Geschäftsinteressen verfolgen und über Macht verfügen, sich in industrie- und handelspolitischen Verhandlungen zu positionieren.

Die Abstimmung einer politischen Antwort auf die Geoökonomie muss zudem im Rahmen der Europäischen Union stattfinden, insbesondere in der supranational koordinierten Handelspolitik. Um Deutschlands Exportmodell zu stabilisieren bzw. zu vertiefen, drängen Unternehmensverbände und Regierungen auf den Abschluss neuer Handelsabkommen und die Sicherung der etablierten Märkte. Doch das EU-Mercosur Abkommen stößt in anderen Mitgliedstaaten – vor allem Frankreich und Polen – auf Widerstand und der (vorläufige) Zollkompromiss mit den USA aus dem Sommer 2025, der insbesondere auf Wunsch der Bundesrepublik die Konfrontation scheute, wurde bisweilen als geoökonomische Schwäche der EU

” True enough, both military and economic security entail short-term economic costs. But we are willing to shoulder these costs in service to our and our allies’ security interests.

Robert Habeck, ehem. deutscher Wirtschaftsminister “

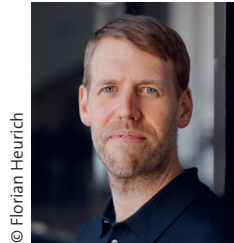
gedeutet. Andere EU-Initiativen, die die „Versicherheitlichung der Wirtschaftspolitik“ betrafen, wurden hingegen von deutschen Regierungen nicht unterstützt. Deutschland stimmte – erfolglos – gegen eine Verschärfung der Zölle auf chinesische E-Autos und stemmte sich als eines der wenigen Länder gegen einen Ausschluss von Huawei aus der Telekommunikationsinfrastruktur; nicht zuletzt um chinesische Gegenmaßnahmen der Marktschließung zu verhindern und die Interessen der hiesigen Unternehmen zu vertreten.

Die Zielkonflikte in anderen Bereichen wiegen nicht weniger schwer. Die Sicherung der Rohstofflieferketten wird auf die Kombination aus der Erschließung neuer Quellen, der Stabilisierung der Beziehungen mit China und direkter Bezugsverträge zurückgreifen müssen. Damit kann es aber nicht nur um Versorgungssicherheit für das deutsche Modell gehen. Vielmehr müssen auch Gerechtigkeit und Abhängigkeitsverhältnisse in den Nord-Süd-Beziehungen sowie umwelt- und menschenrechtliche Aspekte, die einer weiteren Militarisierung der Rohstoffausbeutung entgegenwirken, berücksichtigt werden.

Ausblick

So unterschiedlich die Antwortfelder und ihre jeweiligen Zielkonflikte sind: Deutlich ist, dass die Abkehr vom Zivilmachtsdenken und externen Sicherheitsgarantien in Deutschland Fuß gefasst hat. Die Debatte über die Wiedereinführung der Wehrpflicht und die massiven Rüstungsinvestitionen sind Ausdruck dessen, wenngleich man von den Größenordnungen des Kalten Krieges noch weit entfernt ist. Im Gegensatz dazu wirken nahezu alle (außen-)wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf eine Stabilisierung und Vertiefung des exportzentrierten Wachstumsmodells hin. Die materielle Abhängigkeit vom „Exportismus“ und die Überzeugung, den etablierten Wohlstandspfad durch Bewaffnung und alte Rezepte der Angebotspolitik sichern zu können, hat die notwendigen Debatten über eine andere Wirtschaftspolitik (Weber 2024), die Binnennachfrage, soziale Ungleichheit und sozialökologische Transformation in den Mittelpunkt stellt, nahezu verdrängt. Die zentrale Zukunftsfrage für den Umgang mit der neuen geoökonomischen Konstellation wird also auch sein, welche gesellschaftlichen Koalitionen sich bilden, um eine echte Transformation des deutschen Modells voranzubringen.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3620>



© Florian Heurich

Prof. Dr. Daniel Mertens lehrt Internationale Politische Ökonomie am Institut für Sozialwissenschaften der Universität Osnabrück.



Prof. Dr. Kai Koddenbrock lehrt Internationale Beziehungen und Politische Ökonomie an der Universität Bielefeld.

Literatur

- Babić, Milan 2025: Geoökonomie: Anatomie der neuen Weltordnung. Berlin.
- BMWE 2025: Industriepolitik in Europa. Ein Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Berlin.
- BpB 2024: Zahlen und Fakten; abrufbar unter: <https://www.bpb.de/kurz-knapp/zahlen-und-fakten/globalisierung/52842/deutschland-aussenhandel/>
- Deutschlandfunk Kultur 2010: Köhler: Mehr Respekt für deutsche Soldaten in Afghanistan, 22.05.; <https://www.deutschlandfunkkultur.de/koehler-mehr-respekt-fuer-deutsche-soldaten-in-afghanistan-100.html>
- Frankfurter Allgemeine Zeitung 2025: So wichtig ist die Handelsroute durch das Rote Meer, 21.08, S. 18.
- Koddenbrock, Kai/Mertens, Daniel 2022: Geoeconomics and National Production Regimes: On German Exportism and the Integration of Economic and Security Policy. In: Babić, Milan u. a. (Hg.): The Political Economy of Geoeconomics: Europe in a Changing World. Cham: Palgrave, S. 137–159.
- Nölke, Andreas 2021: Exportismus: Die deutsche Droge. Frankfurt/M.
- Roberts, Anthea u. a. 2019: Toward a Geoeconomic Order in International Trade and Investment. In: Journal of International Economic Law 22(4), S. 655–676.
- Sokona, Youba u. a. 2023: Just transition: A climate, energy and development vision for Africa. Independent Expert Group on Just Transition and Development. Report: Power Shift Africa.
- Stengel, Frank A. 2025: German „pacifism“ and the Zeitenwende. Defense and Security Analysis; <https://doi.org/10.1080/14751798.2025.2513782>
- Weber, Isabella 2024: Gegen die AfD hilft nur eine andere Wirtschaftspolitik. In: DIE ZEIT, 23.11.
- Alle Links zuletzt aufgerufen am 30.9.2025

Nicht nur ein Trend

Es gibt Themen, die sind immer aktuell. Etwa, wie wir Städte und Gemeinden bebauen und bewohnen. Oder darüber zu sprechen, was gute Kommunalpolitik ausmacht. Unsere Publikationen vermitteln die dafür notwendigen kommunalen Grundlagen, zeigen Beispiele aus der Praxis und geben neue Impulse für das eigene Handeln



Das Kommunalforum. Zeitschrift für progressive Lokalpolitik

Steigende Mieten und kaum noch Platz in den Metropolen – Leerstand und zwangsweiser Rückbau im ländlichen Raum: Wohnen ist die soziale Frage der Zeit. Lesen Sie hier, wie die Kommunen mit regionalen Unterschieden umgehen können.

Ausgabe 11, Bauen und Wohnen, 68 Seiten: 5,80 €
ISBN 978-3-945564-29-5

Beate Erler / Konrad Hilger / Pia Siemer / Christian Wirrwitz Öffentlichkeitsarbeit für die Kommunalpolitik



Kommunalpolitik lebt vom Gespräch. Doch gute Kommunikation entsteht nicht von selbst – sie braucht Wissen, Haltung und ein Gespür für Menschen. Dieser Leitfaden ist ein Kompass für glaubwürdige Öffentlichkeitsarbeit

in der Kommunalpolitik. Er zeigt, wie Ratsmitglieder, Bürgermeister:innen und Engagierte ihre Themen finden, sie verständlich vermitteln und dabei das Vertrauen der Bürger:innen stärken können. Von den rechtlichen Grundlagen und der eigenen Selbstdarstellung über die Pressearbeit und weitere Kommunikationstools bis hin zum Bürgerdialog vermittelt es das nötige Handwerkszeug für die tägliche politische Arbeit. Fundiert, anschaulich und praxisnah – mit vielen Beispielen, Interviews und Tipps aus dem echten kommunalpolitischen Alltag.

Kommunale Praxis, Band 2, 156 Seiten: 14,90 €
ISBN 978-3-945564-26-4



Diese Publikation wird mitfinanziert durch Steuermittel auf der Grundlage des von den Abgeordneten des Sächsischen Landtags beschlossenen Haushalts.



Infos und Bestellungen
www.kommunalpolitik.info



DIE GEOÖKONOMISIERUNG DER AUSSENWIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN DER EUROPÄISCHEN UNION

von STEFAN FRÖHLICH

Der globale geopolitische Machtkampf um Einflusszonen wird heute vor allem mit ökonomischen Mitteln geführt. Im Mittelpunkt dieses Machtkampfes stehen mit China und den USA die für Europa wichtigsten Handelspartner, mit Washington zudem der traditionelle Garant für die europäische Sicherheit. Mittel- bis langfristig ist der Kampf um Absatzmärkte und Lieferketten für Europa daher ebenso entscheidend wie die Frage nach seiner künftigen Verteidigungsfähigkeit.

Im Schatten der Supermächte – Europas Dilemmata

Der Weg in die Transition von ökonomisch getriebener hin zu einer stärker außenpolitisch und geopolitisch motivierten Außenwirtschaftspolitik fällt der EU aus mehreren Gründen schwerer als den USA, wo man – unter Biden, und jetzt erst recht unter Trump – keinerlei Anstalten macht, von der geoökonomischen Eindämmung Chinas abzurücken.

Erstens kann sich die EU als Region, die wie keine andere weltweit vom internationalen Handel abhängig ist und deshalb auf die Einhaltung der Prinzipien der Offenheit und Nachhaltigkeit pocht, eine Entkopplung von den globalen Absatzmärkten nicht leisten. Knapp 16 % der weltweiten Exporte entfallen derzeit auf die EU27, gefolgt von China und den USA mit jeweils etwas über 10 %. Und auch bei den Importen von Waren und Dienstleistungen liegt die Union mit rund 13 % wiederum knapp vor den USA und China weltweit vorn.

Zweitens stößt die Union, während die Chinapolitik in den USA zu den wenigen unumstrittenen Feldern im Kongress zählt, nicht zuletzt aufgrund zäher Abstimmungsprozesse und Differenzen unter den Mitgliedstaaten immer wieder an ihre Grenzen bezüglich einer einheitlichen China- und jetzt zunehmend auch Amerikapolitik. Dies liegt nicht zuletzt an unterschiedlichen Abhängigkeiten der Mitgliedstaaten vor allem von China. Frankreich, Italien und Spanien exportieren gerade einmal die Hälfte des deutschen Volumens an Waren und Dienstleistungen nach China. Die Erlöse deutscher Großunternehmen in China belaufen sich auf 6 % des deutschen BIP und damit das Doppelte dessen, was die sechs nach Deutschland stärksten Volkswirtschaften gemeinsam generieren. Logisch, dass man in Berlin anders über „De-Risking“ oder gar „De-Coupling“ denkt als anderswo in der EU.

Drittens teilen längst nicht alle Mitgliedstaaten in der EU die mehrheitliche Skepsis unter Republikanern wie Demokraten in Washington in Bezug auf Chinas

Drohungen, sich Taiwan samt des global wichtigsten Halbleiterproduzenten TSMC einzuverleiben. Von einem Boykott chinesischer Schlüsselindustrien im technologischen wie Softwarebereich, wie ihn Washington forciert, kann in Europa noch keine Rede sein. Die jüngsten Sanktionen, mit denen Washington Exportkontrollen für die Lieferung von Mikrochips und hoch spezialisierten Werkzeugmaschinen für die Chipfertigung erlassen und zudem Amerikanern und Greencard-Besitzern die Mitwirkung an der Entwicklung und Fertigung von Mikrochips verboten hat, mag man in Brüssel zwar für denkbar halten, anderswo, allen voran in Deutschland, aber tut man sich unverändert schwer, China als sicherheitspolitische Bedrohung zu sehen.

Die EU kann sich eine Entkopplung von den globalen Absatzmärkten nicht leisten

Viertens hat Europa auch bei einer „De-Risking“-Strategie mehr zu verlieren als die USA. Chinesische Firmen sind auch im direkten Vergleich mit den USA bei weitem die größten Versorger europäischer Konsumenten mit Gütern. Allein in der ersten Hälfte 2023 machten sie fast 20 % aller Importe in die EU aus. Bei der für die europäische Energietransition so wichtigen Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien beträgt die Abhängigkeit gar 80 %. Etwas weniger kritisch, aber beträchtlich ist die Abhängigkeit bei den Investitionen: China hat sich seit 2010 konsequent in die europäische Infrastruktur eingekauft, sei es in Häfen (in wenigstens zehn Staaten), Stromnetze (v.a. in Portugal, Italien und Griechenland) oder Unterwasser-Telekommunikationskabel („peace cable“ von Pakistan nach Frankreich). Auch wenn das Investitionsvolumen aufgrund der Umstrukturierung der chinesischen Wirtschaft hin zur Eigenentwicklung von Spitzentechnologien in den letzten drei Jahren nachgelassen hat, verblieb es mit rund 25 Milliarden jährlich zwischen 2020 und 2022 unverändert auf hohem Niveau.

Fünftens sind die Möglichkeiten der EU, europäische Unternehmen für ihre Initiative zu gewinnen, begrenzt. Schließlich ist es an Letzteren, die Pläne am Ende umzusetzen. Dazu bedarf es nicht nur politischer Überzeugungsarbeit, sondern vor allem ent-

“The neoliberal facade is fading, revealing a messier but historically familiar truth: economic policy is, and always was, inherently political.”

Armen Martirosyan,
armenischer Politiker und Diplomat

sprechender finanzieller Anreize bzw. öffentlicher Investitionsprogramme. Die wenigsten EU-Staaten haben dafür die notwendigen fiskalischen Spielräume. Umgekehrt erscheint die Androhung von Subventionsentzug oder gar Sanktionen im Falle eines allzu sorglosen Chinageschäfts bestimmter europäischer Unternehmen auch nicht die Lösung. Dies könnte nicht nur die europäische Wirtschaft insgesamt schwächen, sondern Unternehmen auch zur Abwanderung aus Europa veranlassen.

Die Schaffung europäischer anstelle globaler Lieferketten ist kurzfristig unrealistisch

Sechstens ist die Schaffung europäischer anstelle globaler Lieferketten kurzfristig unrealistisch. US-Unternehmen kontrollieren die Technologie zum Bau von fortgeschrittenen Halbleitern, was ihnen einen erheblichen strategischen Vorteil verschafft, dafür erforderliche Lieferketten in die USA zu verlegen. Europa ist davon meilenweit entfernt und bleibt somit in diesem Technologiesektor abhängig von den USA. Auch deshalb sind die Brüsseler Anstrengungen in Richtung „De-Risking“ bzw. größerer Unabhängigkeit von kritischen Technologien gerade in diesem Bereich bislang wenig vielversprechend. Gleiches gilt für andere kritische Güter außerhalb der Halbleiterbranche: Insbesondere bei Rohstoffen und kritischen Mineralien wird sich die Lage in der Chemie- und Elektroindustrie, aber auch im Maschinenbau für die EU sogar noch verschärfen, wenn sie sich nicht von einseitigen Abhängigkeiten löst und rasch nach alternativen Quellen und Technologien sucht und ihre eigenen Nischenfähigkeiten als Hebel nutzt. Auch deshalb hat die Kommission, nicht zuletzt als Antwort auf Lieferengpässe vor allem bei Medikamenten während der Pandemie, bereits 2021 insgesamt für 137 Produkte in sechs Wirtschaftsbereichen kritische Abhängigkeiten für Europa identifiziert und einem Stresstest unterzogen (darunter Rohstoffe, Batterien, pharmazeutische Inhaltsstoffe, Wasserstoff, Halbleiter- und Cloud-Technologie) und die Mitgliedstaaten aufgefordert, Vorschläge für die Aktivierung europäischer Lieferketten zu entwickeln (European Commission 2020).

Heißt das also, weiterzumachen wie bisher und darauf zu vertrauen, dass China angesichts eigener

Abhängigkeiten und Verwundbarkeiten weiter liefert? Nein – all dies darf Europa nicht davon abhalten, den von Brüssel angekündigten Kurswechsel insbesondere gegenüber China vorzunehmen (Johnson 2023). Das Risiko politischer Erpressbarkeit gegenüber den Supermächten ist viel zu groß. In Peking wird man alles daransetzen, den Binnenkonsum anzuheizen und die Exportabhängigkeit des Landes zu reduzieren.

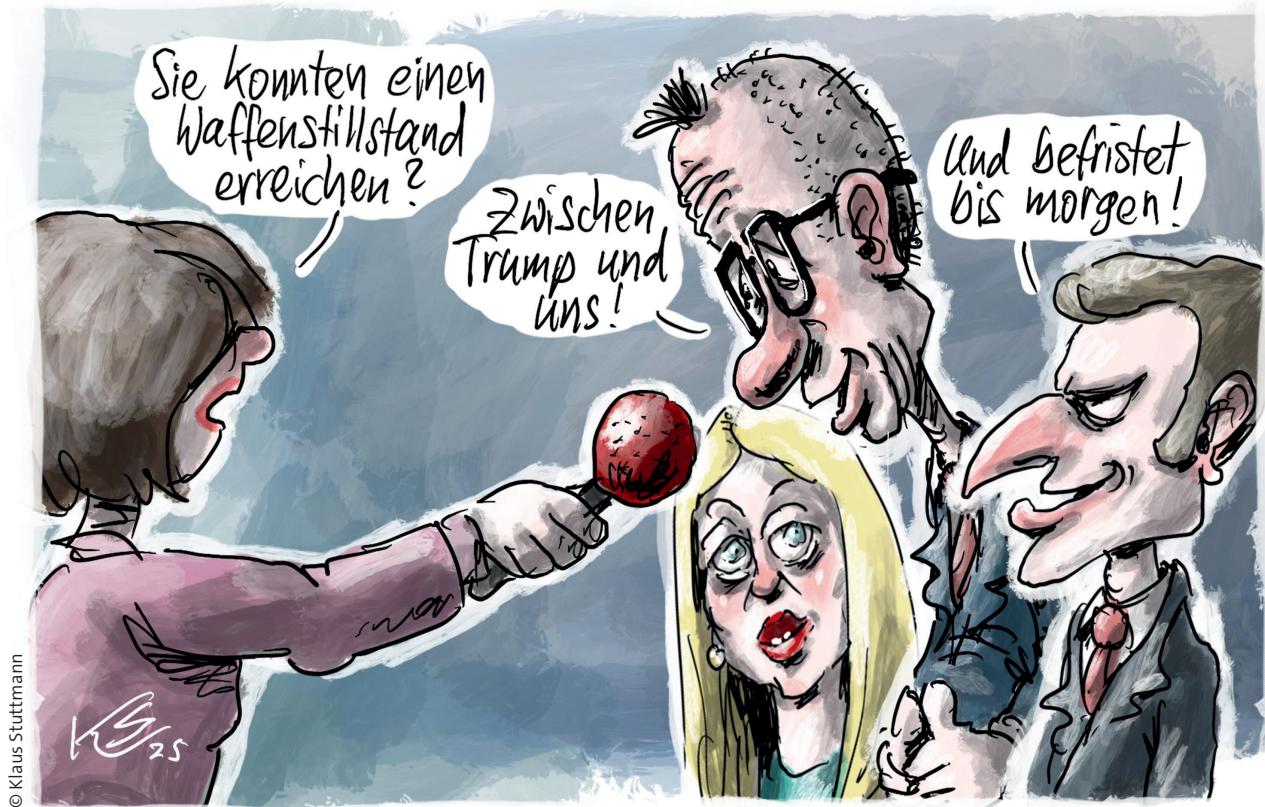
Vom „Brüssel-Effekt“ zu „De-Risking“

Grundsätzlich wird Europas (wie auch Deutschlands) Abhängigkeit allzu einseitig dargestellt. Dabei ist bei wertschöpfungsbezogenen Import- und Exportanteilen am Handel China sogar immer noch etwas stärker von der EU abhängig als umgekehrt die EU von China. Unabhängig davon kommen gerade einmal 2 % der gesamten Wertschöpfung im EU-Endverbrauch aus China und auf der EU-Exportseite gehen 2 % (für Deutschland 2,7 %, vorwiegend in den Bereichen Chemie, Elektroindustrie, Maschinenbau und Metallprodukte) der gesamten EU-Wertschöpfung in den chinesischen Endverbrauch ein, wie eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft erst jüngst errechnete (Matthes 2022). Fast 75 % aller deutschen Industriegüter, bei denen Abhängigkeiten bestehen, stammen hingegen aus EU-Mitgliedstaaten.

Die EU besitzt mit dem Binnenmarkt und seinen knapp 500 Millionen Konsumenten durchaus einen Wirtschaftshebel, den sie auch als starkes Instrument der Außenpolitik nutzen kann, ohne dabei die Prinzipien der Offenheit und Nachhaltigkeit aufzugeben. Sie ist nach wie vor der wichtigste Handelspartner für viele Länder (wichtigster Exportmarkt für die USA, Indien, Südafrika oder Russland und zweitwichtigster für China und Brasilien) und der weltweit größte Entwicklungshelfer (mehr als die Hälfte allen Geldes für die weltweite Entwicklungshilfe). Mit einem dreimal so hohen BIP pro Kopf wie China kann sie beträchtlichen Einfluss auf die Festlegung von internationalen Normen und Standards für Waren und Dienstleistungen ausüben.

„An era of intense ‚geo-economic‘ activity might thus become an era of unprecedented risk for important private companies in important sectors.“

Edward N. Luttwak, US-amerikanischer Politikwissenschaftler und Historiker



Der große Erfolg der Europäer

gen nehmen. Tech-Giganten aus den USA, Japan oder Südkorea nehmen im Gegenzug für den Zugang zum EU-Binnenmarkt freiwillig eine Angleichung an diese Standards vor, um den ansonsten durch sprachliche, kulturelle und rechtliche Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Ländern bedingten höheren Anpassungskosten zu entgehen.

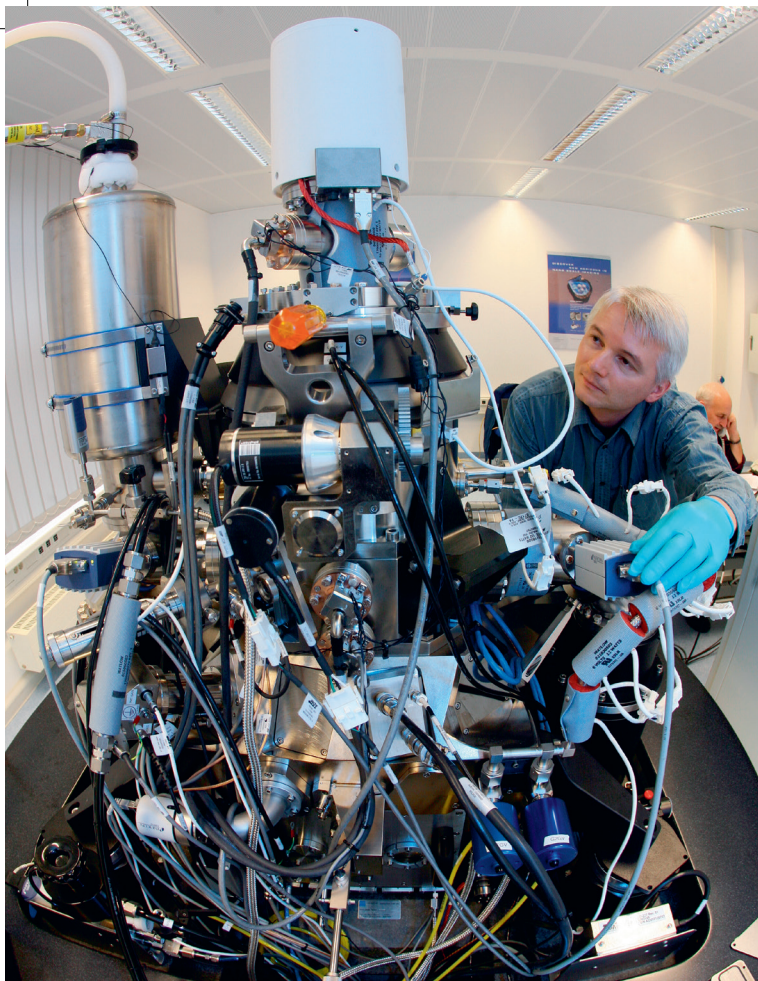
Unabhängig von der Regulierungsmacht und der Notwendigkeit einer Zusammenarbeit mit Washington zur Reduzierung der Abhängigkeiten in der Digitalökonomie bleibt die EU mit ihren Stärken in der Grundlagenforschung und den industriellen Anwendungstechnologien ein wichtiger Markt sowohl für China wie auch für die USA. Vor allem im Bereich Investitionen und technologisches Know-how zählt die EU neben China nach wie vor zu den größten Arbeitsplatzbeschaffern und könnte umgekehrt China mit der Einführung der geplanten Investitionskontrolle zur Verhinderung von Übernahmen von Schlüsseltechnologien empfindlich treffen. Gleiches gilt im Bereich Wirtschaftssanktionen, deren Effizienz die Kommission durch bessere Erkenntnisse über ihre Ziele und schnellere Durchsetzung (sowohl bei der Abwehr von Sanktionen wie auch bei Gegensanktionen) erhöhen will. Auf dem Weg dorthin darf man sich gerade vor

dem Hintergrund der nach wie vor starken Marktzugangsbeschränkungen, dem unzureichenden Schutz von geistigem Eigentum und auch der Verletzung von Menschenrechten nicht beirren lassen.

*Ein nationales Vorbehaltsrecht
ist in Zeiten globaler
geoökonomischer Machtkämpfe
nicht länger tragbar*

Europas geoökonomisches Potenzial

Was also kann Europa tun? Die naheliegende wie einfache Antwort läge zunächst in der sattsam bekannten Forderung nach der *Durchsetzung des Mehrheitsprinzips* in allen Fragen der Außenwirtschaftspolitik und damit verbunden einer tieferen wirtschaftlichen wie finanziellen Integration, sprich Ausweitung des EU-Haushalts in Richtung einer europäischen Industriepolitik. Während Letzteres mit größeren politischen Hindernissen verbunden ist, nimmt die Europäisierung der Außenwirtschaftspolitik allmählich an Fahrt auf. Obwohl die Handelspolitik zu den vergemeinschafteten Feldern in der EU gehört, also



© picture-alliance/ dpa

Carl Zeiss Innovation Center in Dresden

jenen, in denen qualifizierte Mehrheitsentscheidungen grundsätzlich möglich sind, fallen Handelsfragen, die von sicherheitspolitischer Relevanz sind, nach wie vor in die mitgliedstaatliche Kompetenz. Ein solches nationales Vorbehaltsrecht aber ist in Zeiten globaler geoökonomischer Machtkämpfe nicht länger tragbar. Und es kann selbst im Fall richtiger einzelstaatlicher Entscheidungen bei weitem nicht die Durchschlagskraft entfalten, wie dies EU-Entscheidungen können.

Damit aber werden die Möglichkeiten der EU für eine effektive Handelsbeschränkung von Technologien in den Bereichen Halbleiterindustrie, „saubere Energien“, Biotechnologie oder Robotik, die von entscheidender Bedeutung für die wirtschaftliche Sicherheit der EU sind, erheblich eingeschränkt. Nur mit entsprechender Kreativität und durch eine extensive Auslegung der EU-Verordnung gelang es den Niederlanden schließlich ihre eigenen Exportbeschränkungen für die von dem Unternehmen ASML hergestellten und in der Halbleiterindustrie dringend benötigten Lithographiemaschinen umzusetzen – was nach wie vor nicht ausschließt, dass der Fall am Ende bei der WTO landet. Viel entscheidender aber ist, dass der niederländische Alleingang an der Seite der USA jederzeit an Wirkung durch die Entscheidungen anderer Mitgliedstaaten einbüßen kann. Liefert beispielsweise

Deutschland weiterhin die für die Herstellung der niederländischen Maschinen notwendigen optischen und Laserkomponenten der Firmen Zeiss und Trumpf nach China, würden die niederländischen Exportbeschränkungen empfindlich unterlaufen und könnten den potenziellen europäischen Wettbewerbsvorteil zunichtemachen.

Die EU als Ganzes verfügt mittlerweile über starke *Kontrollinstrumente im Bereich kritischer Technologien* – wie etwa die bereits erwähnte Investitionskontrollvereinbarung, Exportkontrollen oder Schutzvereinbarungen bei der internationalen Forschungskooperation. Das Beispiel des unlängst eingeführten Instruments zur Abwehr von Zwangsmaßnahmen durch Drittstaaten (Anti-coercion instrument – ACI) weist in die richtige Richtung: Diese Regelung gibt der EU als Block die Möglichkeit, Exportkontrollen im Fall von solchen Zwangsmaßnahmen zu verhängen – sie ist also im besten Sinn ein strategisches Instrument, das über die rein ökonomischen und sozialen Ergebnisse hinaus die sicherheitspolitischen Konsequenzen wirtschaftlicher Zusammenarbeit berücksichtigt. In diesem Sinne wäre die Einrichtung eines EU-Kontrollinstruments oder -ausschusses für alle sicherheitsrelevanten Technologien, der eine bessere Koordination nationaler Sicherheitsinteressen mit der Wirtschaftspolitik der EU gewährleistet und im Idealfall auch die Verhängung von Exportrestriktionen ermöglicht, ein Schritt weg von dem bislang reaktiven Charakter europäischer Außenwirtschaftspolitik hin zu einer pro-aktiveren geoökonomischen Rolle der EU auf den globalen Märkten (Gehrke/Ringhoff 2023).

*Will man die ehrgeizigen Ziele
der Kommission erreichen, kann
man nicht nur mit befreundeten
Staaten „wertegeleiteten“
Handel treiben*

Einen weiteren Hebel besitzt die EU über den gezielten *Einsatz ihres Nischenpotenzials* dort, wo Drittstaaten ihrerseits in einem Abhängigkeitsverhältnis zur Union stehen. Europa verfügt über keine Technologieführerschaft in den für die digitale Wirtschaft zentralen Bereichen. Und unbestritten führte jeder Ehrgeiz in diese Richtung zu einer weiteren Verschärfung des globalen Subventionswettkampfs – in einer

Zeit, in der die fiskalischen Mittel durch die Priorisierung des Klimawandels und den Wiederaufbau der Ukraine ohnehin erschöpft sind. Will die EU daher ihren geoökonomischen Einfluss erhöhen, muss sie ihre Führungsposition zumindest in den spezifischen Technologiesegmenten sichern, die zentral sind für die Hauptlieferketten der Weltwirtschaft. Auf diese Weise lässt sich die eigene Verwundbarkeit und Abhängigkeit zumindest teilweise abfedern und eine gewisse Abschreckungsfähigkeit gegenüber Zwangsmaßnahmen Dritter entfalten.

Im Bereich kritischer Rohstoffe beispielsweise spielt die EU eine zentrale Rolle bei der Entwicklung von Technologien zu deren Abbau, Verarbeitung und Recycling. Europa stellt die Unternehmen mit der modernsten Abbau- und Recyclingausrüstung und verfügt damit über die Technologieanbieter, die zentral sind für diesen Industriezweig. Und so sehr der europäische Standard bei der Lieferkettenverantwortung Unternehmen auch kurzfristig zusätzliche Lasten aufbürdet, so sehr könnte der unumkehrbare Trend zu nachhaltigeren Lieferketten ihnen mittelfris-

tig Wettbewerbsvorteile durch Technologieführerschaft bescheren. Im Bereich der Quantentechnologie besitzt die Union in der Anwendung wesentliche Wettbewerbsvorteile in Form von Speziallinsen, und -Lasern, Klebstoffen, Kühlsystemen oder Einzelphotonendetektoren. Im Halbleitersektor könnten der niederländische Konzern ASML und die deutschen Unternehmen Zeiss und Trumpf wie erwähnt die Speerspitzen einer insgesamt bedeutenderen Rolle der EU auf diesem Technologiefeld bilden. Und die Telekommunikationsversorger Nokia und Ericsson gehören neben Huawei zu den Weltmarktführern im Bereich 5G-Netzwerke.

Das größte Potenzial für Europa im geoökonomischen Wettstreit mit China und den USA liegt zweifelsohne im Bereich *grüner Technologien*. Auch wenn die Sorge vor einem Subventionswettlauf mit den beiden Supermächten groß ist, ist Europas Exportanteil (23 % in 2022) an „grünen“ Gütern bereits beträchtlich – zwar geringer als der Chinas (34 %), dafür aber allemal größer als der des US-Partners (13 %), dessen Aufholprozess erst unter der Biden-Adminis-

PROKLA

PROKLA.

ZEITSCHRIFT FÜR KRITISCHE SOZIALWISSENSCHAFT

Seit 1971

Schwerpunktthemen

- Nr. 216: Widersprüche »grüner« industrieller Transformation (3/2024)
- Nr. 217: Mythos der Maschine? Künstliche Intelligenz und Gesellschaftskritik (4/2024)
- Nr. 218: Surplus Societies – Überflüssige im Gegenwarts-kapitalismus? (1/2025)
- Nr. 219: Sozial-ökologische Bewegungen im Spannungsfeld von Staat und Demokratie (2/2025)
- Nr. 220: Arbeit. Raum. Kämpfe. (3/2025)
- Nr. 221: Politische Ökonomie des Fußballs (4/2025)

Probeheft anfordern!
 PROKLA | redaktion@prokla.de | www.prokla.de
 Bertz + Fischer | prokla@bertz-fischer.de | www.bertz-fischer.de

Einzelhefte: ca. 184 S., € 15,-

Jetzt auch im

Digital- und Sozial-Abo*

ab 29,- Euro im Jahr
* und im Förder-Abo!

BERTZ + FISCHER

■■■

tration begonnen hat. Dabei fällt die eigene Abhängigkeit in Bezug auf die sechs wesentlichen Produkte der grünen Zeitenwende (Elektroautos, Batterien, Wärmepumpen, Solarpanels, Windturbinen und Elektrolyseure) unterschiedlich aus.

*Kompensieren lässt sich
Europas Abhängigkeit
nicht von heute auf morgen –
aber zumindest abfedern*

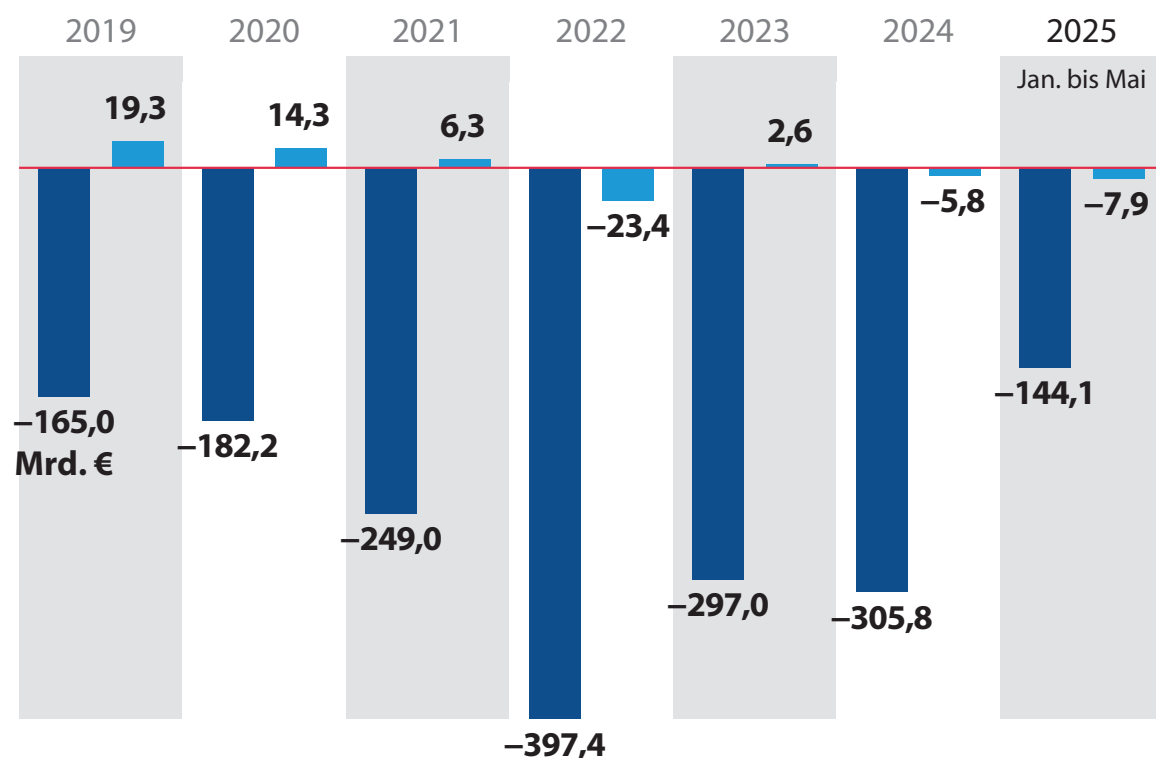
China ist unbestrittener Weltmarktführer beim Abbau und der Verarbeitung von kritischen Rohstoffen, welche für die Herstellung von Batterien, Windturbinen und Solarpanels notwendig sind. Es baut rund 70 % der globalen Naturgraphite und 66 % der Seltenen Erdelemente ab und kontrolliert ein engmaschiges Netzwerk von Minerallieferverträgen mit Ländern Süd- und Westafrikas, Ozeaniens und Lateinamerikas, welches seine eigene Recyclingindustrie versorgt. Außerdem dominiert China mit einem glo-

balen Marktanteil von 85 % bei der Verarbeitung von Seltenen Erden und gehört zu den Weltmarktführern bei der Verarbeitung von Silikon und Kobalt. Damit sichert sich das Land auch auf der Herstellerseite eine unbestrittene Monopolstellung in Bezug auf EU-Importe von Batterien (82 %), Windturbinen (90 % bei für die Herstellung notwendigen Permanentmagneten) und Solarpanels (90 %) (García-Herrero u. a. 2023).

Kompensieren lässt sich Europas Abhängigkeit nicht von heute auf morgen, unabhängig davon, wie ehrgeizig die Kommissionspläne auch sein mögen. Zumindest abfedern lässt sie sich allerdings, indem man eigene komparative Vorteile gegenüber China beispielsweise bei emissionsarmen grünen Gütern nutzt. Potenzial hat Europa nicht zuletzt über die Förderung durch den EU-Haushalt, den konsequenteren Ausschluss von Konkurrenten von öffentlichen Ausschreibungen, die die Spielregeln eines fairen Handels nicht einhalten, und kürzere Genehmigungszeiten für europäische Projekte. Bei konsequenterer Anwendung dieser Instrumente kann es in den Bereichen Dekarbonisierung der Industrie, grüne Technologien und Energiesicherheit durchaus auf den globalen Märkten

Handel mit China Außenhandelsbilanz in Milliarden Euro

■ EU ■ Deutschland





© picture alliance / Zoomar

Abhängigkeiten in der Lieferkette

konkurrieren und wenigstens in Reichweite des im „Net Zero Industry Act“ vorgesehenen Ziels von 40 % aus heimischer Fertigung stammenden Wind- und Solaranlagen, Batterien und Wärmepumpen bis 2030 gelangen.

Diversifizierung von Handelspartnerschaften

Einschränken lässt sich die Abhängigkeit von der Rohstoffgroßmacht China und den USA ansonsten vor allem durch die Ausweitung bzw. Diversifizierung von Handelspartnerschaften der EU (Alcidi/Kiss-Galfalvi 2023). Beides ist mit Kosten wie Risiken behaftet, aber sowohl in Bezug auf den Handel mit Gütern und Dienstleistungen wie auch bei den Direktinvestitionen unerlässlich. Will man die ehrgeizigen Ziele der Kommission allerdings erreichen, bei der Versorgung mit strategisch wichtigen Rohstoffen von keinem Land zu mehr als 65 % abhängig zu sein, bis 2030 wenigstens 10 % des Jahresbedarfs in Europa abzudecken und davon 40 % in der EU zu verarbeiten und raffinieren, kann man nicht nur mit befreundeten Staaten „wertegeleiteten“ Handel treiben. So richtig es ist, konsequenter die geopolitische Dimension einer bislang auf die operative Sicherheit fixierten Lieferkettenpolitik zu berücksichtigen. Ein Umsteuern im Sinne des radikalen Ausschlusses von illiberalen Systemen mag politisch verständlich erscheinen, ist aber ökonomisch fahrlässig, da es mit hohen finanziellen Kosten und einer erheblichen Vorlaufzeit verbunden ist. Auch für die USA bedeutete Bidens Vorschlag einer globalen Allianz der Demokratien nicht, dass Washington es sich bei der Wahl seiner Handelspartner leisten kann, nur auf „Gleichgesinnte“ zu setzen. Schon vor der Rückkehr Trumps gingen Schätzungen

von einer möglichen Verlagerung im Umfang von 25 % der globalen Liefer- und Warenströme aus, deren Kosten sich auf über 4 Billionen Dollar jährlich belaufen (Maihold 2022).

So oder so aber dürfte sich der globale Wettbewerb um günstige Lohnkosten, geeignete Produktions- und Transportinfrastrukturen und steuerliche Anreize zwischen den drei ökonomischen Kraftzentren weiter verschärfen. Dies gilt insbesondere für den Wettbewerb zwischen Europa und den USA. Beide Seiten schauen im Ringen um geringere Interdependenzverwundbarkeiten und „verlässlichere“ Handelspartner auf die gleichen Länder: Australien, Indonesien, Malaysia und Vietnam im indopazifischen Raum, Kanada und Mexiko in den Amerikas, Rumänien und Bulgarien sowie die Mittelmeerstaaten in Europa. Ob Trumps Handelspolitik dabei Europa eine bessere Ausgangsposition verschafft, weil sie auch Partnerländer nicht vor Zollerhöhungen verschont (wie im Fall Mexikos und Kanadas), wird sich zeigen.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3621>



Dr. Stefan Fröhlich ist
em. Professor für Internationale
Politik und Politische Ökonomie
an der Friedrich-Alexander-
Universität Erlangen.

Literatur

- Alcidi, Cinzia/Kiss-Galfalvi, Tamas 2023: Economic Integration during an Age of Geopolitical Instability. CEPS Explainer. Brussels (September).
- European Commission 2020: Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the EU – A Foresight Study. Brussels.
- García-Herrero, Alicia u. a. 2023: De-risking and de-carbonizing: a green tech partnership to reduce reliance on China. Bruegel Policy Brief 19/23 (October).
- Gehrke, Tobias/Ringhoff, Julian 2023: Instrument of Control: How the EU can protect itself in the global technology competition. European Council on Foreign Relations (June 21).
- Johnson, Luke 2023: What Europe thinks – About trade. In: Internationale Politik Quarterly 4/13 (Fall 2023), Berlin.
- Maihold, Günther 2022: Die neue Geopolitik der Lieferketten. SWP-Aktuell A 45. Berlin (21. Juli).
- Matthes, Jürgen 2022: Gegenseitige Abhängigkeit im Handel zwischen China, der EU und Deutschland. Institut der Deutschen Wirtschaft. Köln, IW-Report 35.



Containerhafen Singapur

WIE DIE GEOÖKONOMISCHE WENDE DEN GLOBALEN SÜDEN TRIFFT

Risiken und Handlungsspielräume

von CLARA WEINHARDT und NORA KÜRZDÖRFER



© picture alliance / Zoonar

Die geoökonomische Wende manifestiert sich in der zunehmenden Instrumentalisierung von Handelspolitik für geopolitische Zwecke. Vor allem Großmächte wie die USA, die Europäische Union und China nutzen Wirtschaftsbeziehungen, um strategische Ziele zu verfolgen. Was folgt aus diesen Entwicklungen für den Globalen Süden?

Jahrzehntlang galt wirtschaftliche Verflechtung als wechselseitig vorteilhaft. Staaten, die miteinander handelten, sollten nicht nur ihren Wohlstand mehren, sondern auch von stabileren politischen Beziehungen profitieren. Diese Annahme gerät jedoch zunehmend unter Druck: Lieferengpässe während der Corona-Pandemie, Russlands Krieg in der Ukraine und der eskalierende Handelskonflikt zwischen den USA und China haben gezeigt, wie verwundbar globalisierte Wertschöpfungsketten sind – zumal Washington und Peking verstärkt Maßnahmen ergreifen, die auch Drittstaaten gezielt politisch und wirtschaftlich unter Druck setzen. Die Auswirkungen für Länder des Globalen Südens sind derzeit noch in der Entwicklung und werden je nach Land verschieden sein. Es zeichnet sich jedoch bereits ab, dass die geoökonomische Wende in der Handelspolitik der Großmächte für viele Länder des Globalen Südens mehr Risiken als Chancen birgt.

Was ist die geoökonomische Wende und wieso hat sie Folgen für Drittländer?

Die ökonomische und geopolitische Rivalität zwischen den USA und China wirkt sich besonders tiefgreifend auf die globale Handelsordnung aus. Bereits während der ersten Präsidentschaft Donald Trumps begannen die USA, ihre Lieferketten strategisch neu auszurichten – weg von China, hin zu politisch gleichgesinnten Partnerländern. Auch unter Joe Biden wurde dieser Kurs fortgesetzt. Trumps zweite Amtszeit markiert nun eine noch deutlichere Abkehr Washingtons vom Freihandel mit deutlich höheren Zöllen und andere Handelsbarrieren gegen traditionelle Verbündete und Handelspartner weltweit. Gleichzeitig nutzt Peking Exportkontrollen auf kritische Rohstoffe und Technologien als Druckmittel gegenüber den USA und der Europäischen Union und um seine eigene Unabhängigkeit zu sichern. In Kombination mit einer aktiven Industriepolitik und umfangreichen Subventionen hat China zudem Überkapazitäten in Sektoren wie Stahl und Elektrofahrzeuge aufgebaut, deren Exporte das

Produktionswachstum in anderen Ländern hemmen (Kürzdörfer/Schütte 2025).

Vor diesem Hintergrund ist die Europäische Union (EU) bestrebt, ihre ökonomische Sicherheit zu stärken. Im Zentrum steht dabei das sogenannte „De-Risking“, also die gezielte Verringerung strategischer Abhängigkeiten, insbesondere von russischem Gas und chinesischen Schlüsseltechnologien. Die Verschlechterung transatlantischer Beziehungen verstärkt diese Bemühungen aber zusätzlich. Neben wirtschaftlicher Resilienz sollen neue geoökonomische Instrumente auch zur Erreichung klimapolitischer Ziele beitragen (Weinhardt/De Ville 2024). Um diese vielfältigen Herausforderungen zu bewältigen, ist die EU auf neue Partnerschaften angewiesen. Doch viele Länder im Globalen Süden begegnen der europäischen Handelspolitik mit Skepsis. Sie zweifeln daran, ob die EU tatsächlich die Standards einhält, die sie propagiert. Gleichzeitig steigt das Potenzial neuer wirtschaftlicher Allianzen, die auch ohne Beteiligung der EU oder der USA auskommen.

Risiken für den Globalen Süden im Schatten des US-chinesischen Handelskonflikts

Die Abkehr vom freien Handel und die damit verbundene „geoökonomische Fragmentierung“, also die Aufspaltung der Weltwirtschaft in politisch rivalisierende Handels- und Technologieblöcke, könnte laut Internationalem Währungsfonds zu hohen wirtschaftlichen Kosten, globalen Ungleichheiten und einem niedrigeren Lebensstandard führen (Shekhar u. a. 2023, 13). Erste Studien zeigen, dass Länder, die stark

„We've been ripped off by every country in the world, but China I would say is the leading ... candidate for the 'chief-ripper-off'.

Donald Trump,
Präsident der USA



© picture alliance / ASSOCIATED PRESS

Halbleiterindustrie in Singapur

von globalem Handel abhängig sind und sowohl mit den USA als auch China wirtschaftlich verflochten, besonders vulnerabel sind (Attinasi u. a. 2023).

Die Folgen des Handelskonflikts zwischen Washington und Peking treffen auch die Exporte von Drittländern – insbesondere, wenn diese in globalen Wertschöpfungsketten eingebunden sind. In diesen sind die einzelnen Fertigungsschritte arbeitsteilig über mehrere Länder verteilt: Komponenten werden in einem Land hergestellt, in einem anderen montiert, und schließlich auf dritten Märkten verkauft. Wie sich Störungen oder Unterbrechungen auf diese komplexen Prozesse auswirken können, zeigt das Beispiel Singapur: Die Wirtschaftsleistung des Stadtstaates ist stark vom Handel abhängig – der Wert aller Exporte und Importe beträgt zusammengefasst mehr als das Dreifache des Bruttoinlandsprodukts. Damit zählt Singapur zu den am stärksten global integrierten Volkswirtschaften. Besonders betroffen sind exportorientierte Sektoren wie die Halbleiterindustrie. Singapur ist ein zentraler Standort für die Weiterverarbeitung und den Export integrierter Schaltkreise, die häufig Teile aus den USA enthalten und in Endprodukten verbaut werden, die nach China exportiert werden. Zölle und Exportbeschränkungen zwischen den beiden Großmächten wirken sich daher unmittelbar auch auf Unternehmen in Singapur aus.

Die US-Zollpolitik unter Trump richtet sich insgesamt nicht mehr vorrangig gegen China, sondern betrifft nahezu alle Staaten der Welt. Auch Länder im Globalen Süden, die weniger stark in globale Wertschöpfungsketten eingebunden sind, sehen sich zunehmenden Risiken aus Washington ausgesetzt. Für Kenia, die größte Volkswirtschaft Ostafrikas, gefähr-

den hohe Zölle auf bestimmte Produkte – etwa aus der Textilindustrie – den direkten Zugang zum amerikanischen Markt. Damit sind auch zahlreiche kenianische Arbeitsplätze bedroht, die an diesen Exporten hängen. Ein zentrales Problem liegt in der geringen Diversifizierung: Die Textilindustrie ist stark auf den US-Absatzmarkt ausgerichtet, was es erschwert, den Verlust vom Marktzugang zu kompensieren. Hinzu kommt, dass die verschlechterten Handelsbedingungen das Investitionsklima beeinträchtigen – insbesondere aus Sicht US-amerikanischer Unternehmen, die Kenia bislang als attraktiven Produktionsstandort betrachteten. Die Lage verschärft sich durch hohe Staatsverschuldung. In Kenia fließt rund ein Drittel der Steuereinnahmen direkt in die Zinszahlungen (Weltbank 2025), was den Handlungsspielraum erheblich einschränkt – etwa bei neuen Staatsanleihen oder der Anwerbung ausländischer Investitionen. Diese werden oft intransparent verhandelt, was wiederum Korruption begünstigt. Länder mit schwachen Institutionen sind dadurch besonders anfällig für Schuldenkrisen. Die geoökonomische Wende kann diese strukturellen Probleme verschärfen, etwa durch steigenden Protektionismus, der den wirtschaftlichen Druck auf hochverschuldete Länder erhöht.

We should not develop the habit of retreating to the harbour whenever encountering a storm.

**Xi Jinping,
chinesischer Staatspräsident**

Chinesische Überkapazitäten werden in Washington und Brüssel besonders kritisch gesehen, erschweren jedoch auch den Ausbau lokaler Wertschöpfungsketten in anderen Regionen der Welt. So ist beispielsweise selbst Brasilien betroffen, obwohl es eines der wenigen Länder ist, das einen Handelsüberschuss gegenüber China erzielt. Auf der einen Seite profitiert die größte Volkswirtschaft Lateinamerikas von umfangreichen Rohstoffexporten, etwa von Soja, Eisenerz und Mineralien. Auf der anderen Seite dominieren chinesische Industrieimporte den brasilianischen Markt, insbesondere im Bereich der Elektronik und IT-Branche. Viele dieser Produkte gelangen zu Dumpingpreisen in das Land, verdrängen lokale Produzenten und hemmen Investitionen in heimische Wertschöpfung. Die brasilianische Regierung reagiert mit handelspolitischen Maßnahmen – etwa Importzöllen, Anti-Dumping-Regeln und lokalen Produktionsanforderungen. Auch andere Länder im Globalen Süden, die weniger entwickelt sind, versuchen sich gegen die negativen Effekte chinesischer Überkapazitäten zu wappnen. Benin etwa hat einen Exportstopp für Cashewnüsse verhängt, um die lokale Verarbeitung zu fördern. Zimbabwe und Peru setzen sich ebenfalls für den Ausbau lokaler industrieller Kapazitäten ein. Zugleich sind diese Länder so wie viele andere im Globalen Süden aber auf Direktinvestitionen aus China angewiesen. Solange dies der Fall ist und sich globale Lieferketten strukturell auf den Export unverarbeiteter Güter aus dem Globalen Süden und den Import industrieller Fertigprodukte aus China stützen, bleibt der Aufbau einer robusten, eigenständigen Wertschöpfung in vielen Regionen eine große Herausforderung (Adachi 2025).

Die Europäische Union im Spagat zwischen wirtschaftlicher Sicherheit und Partnersuche

Auch die EU verfolgt in ihrer Außenwirtschaftspolitik zunehmend einen geopolitischen Kurs. Neue geoökonomische Instrumente sollen wirtschaftliche Sicherheit erhöhen, können aber unbeabsichtigt Länder mit niedrigem Einkommen belasten. Sie sind oft einseitig gestaltet und berücksichtigen kaum deren begrenzte Anpassungskapazitäten. So entsteht der Eindruck, dass die EU ihre Interessen auf Kosten Dritter durchsetzt – ein Risiko für ihr internationales Ansehen und für die dringend benötigte Diversifizierung wirtschaftlicher Partnerschaften, insbesondere mit Ländern im Globalen Süden.

Das „Screening“ von ausländischen Direktinvestitionen, der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM) oder die Verordnung zur Entwaldung sollen faire Wettbewerbsbedingungen schaffen und strategische Risiken für die EU reduzieren. Doch gerade Instrumente, die Nachhaltigkeitsziele mit dem Schutz europäischer Wettbewerbsfähigkeit verknüpfen, dürften für viele Entwicklungsländer wirtschaftlich belastender sein als für reichere Staaten (Weinhardt/De Ville 2024).

*Es entsteht der Eindruck,
dass die EU ihre Interessen auf
Kosten Dritter durchsetzt*

CBAM etwa zielt darauf ab, „Carbon Leakage“ zu verhindern, wenn in der EU ansässige Unternehmen ihre Produktion in Länder mit weniger strenger Klimapolitik verlagern. Gleichzeitig sollen dadurch gleiche Wettbewerbsbedingungen gegenüber wirtschaftlichen Konkurrenten geschaffen werden, indem importierte Waren mit einer Abgabe belegt werden, die den in der EU geltenden CO₂-Kosten entspricht. Die negativen Effekte dieses Mechanismus werden Länder mit niedrigem Einkommen jedoch deutlich stärker treffen als Länder mit mittlerem oder hohem Einkommen, wenn die ersten Zahlungen unter CBAM ab dem 1. Januar 2026 fällig werden. Mosambiks Aluminium-Exportsektor ist beispielsweise stark auf die EU ausgerichtet – etwa 97 % der Aluminium-Exporte gehen in die EU, und die Produktion verursacht einen deutlich höheren CO₂-Ausstoß als der EU-Durchschnitt, was zu entsprechend hohen CBAM-Zahlungen führt. Eine Lösung wäre eine differenzierte Behandlung einkommensschwächerer Länder, beispielsweise durch komplementäre finanzielle Unterstützung, Technologietransfer oder Investitionen in emissionsärmere Produktionsverfahren. Zwar hat die EU die Ausnahmeregeln für kleine und mittlere Unternehmen unter CBAM vereinfacht, doch bleiben umfassende Maßnahmen zur Unterstützung von Entwicklungsländern bisher aus.

Die fehlende Berücksichtigung der externen Effekte von Instrumenten wie CBAM birgt das Risiko, dass sich das Bild einer unfairen EU-Handelspolitik manifestiert. Laut einer aktuellen Umfrage der Körber-Stiftung halten 80 % der Befragten in Brasilien, 60 %



© picture alliance / REUTERS

Kenia: Zölle auf Textilprodukte gefährden den Zugang zum amerikanischen Markt.

in Südafrika und 56 % in Indien die Handelspraktiken der EU für ungerecht (Esteves u. a. 2025). Zwar versteht sich die EU traditionell als Verfechterin des freien und regelbasierten Handels, doch viele Länder im Globalen Süden zweifeln an diesem Image und fordern seit Langem, dass sie ihren eigenen Markt ebenso öffnet, wie sie es von anderen verlangt. Dies scheitert oft an den Mitgliedstaaten, die dem Druck mächtiger Interessengruppen, insbesondere im Agrarsektor, nachgeben (Kürzdörfer u. a. 2025). Der jüngst

*Statt die WTO zu umgehen,
braucht es eine Reform, die die
Interessen anderer Länder
ernsthaft einbezieht*

geschlossene Deal zwischen Brüssel und Washington, der zentrale Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) umgeht, kann als weiterer Beleg für doppelte Standards gewertet werden – gerade weil die EU sich sonst als Hüterin des multilateralen Handelssystems inszeniert. Für viele kleinere und weniger entwickelte Volkswirtschaften, die auf verbindliche, faire Regeln besonders angewiesen sind, wirkt das wie ein weiterer Bruch mit dem regelbasierten Multilateralismus. Statt die WTO zu umgehen, braucht es eine Reform (Parizek u. a. 2025), die die Interessen dieser Länder ernsthaft einbezieht und ihre Stimme im globalen Handel stärkt.

Die wirtschaftliche Bedeutung vieler Länder im Globalen Süden wächst

Die wachsende Rivalität zwischen den Großmächten führt dazu, dass Länder im Globalen Süden als alternative Handelspartner in den Fokus rücken. Kombiniert mit Rohstoffvorkommen und wachsender Wirtschaftsleistung wächst ihr Verhandlungsspielraum gegenüber den Großmächten (Narlikar 2025). So hat die EU zuletzt ihre Verhandlungen um Abkommen mit mehreren Ländern intensiviert. China ist ebenfalls weiter bemüht, seinen geopolitischen Einfluss über Infrastrukturprojekte auszubauen. Und auch die Integration regionaler Märkte schreitet vielerorts voran.

Trotz anhaltender Kritik an der europäischen Handelspolitik haben die Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit Partnern wie Mercosur, Indien und Indonesien zuletzt an Fahrt aufgenommen, und konnten teilweise auch abgeschlossen werden. Da solche Verhandlungen jedoch oft viele Jahre in Anspruch nehmen – wie das fast zwei Jahrzehnte dauernde Abkommen mit den Mercosur-Staaten zeigt –, hat die EU 2025 ein neues, flexibleres Format eingeführt: die sogenannten „Clean Trade and Investment Partnerships“ (CTIPs). Diese sollen mehrere Ziele gleichzeitig erfüllen: die Wettbewerbsfähigkeit der EU stärken, Lieferketten diversifizieren, Investitionen in saubere Energie, Technologien und kritische Rohstoffe fördern und so die grüne Transformation vorantreiben. Das erste CTIP wurde im März 2025 beim EU-Südafrika-Gipfel ins Leben gerufen und konzentriert sich auf Investitionen, saubere Energie, Qualifizierungsmaßnahmen und Technologie. Es ist eingebettet in die infrastrukturpolitische Global Gateway-Strategie der

EU und umfasst ein Investitionspaket im Umfang von 4,7 Milliarden Euro. Das CTIP unterstützt auch die Ziele der Just Energy Transition Partnership, die 2022 mit Südafrika und weiteren Partnern gestartet wurde. Anders als klassische Freihandelsabkommen sind CTIPs nicht rechtlich bindend und sollen innerhalb eines Jahres abgeschlossen werden – mit dem G20-Gipfel, der im November 2025 in Johannesburg stattfindet, als Zielmarke. Diese neue Herangehensweise verspricht mehr Flexibilität und Pragmatismus, darf jedoch nicht auf Kosten der Transparenz gehen. Bislang fehlt es an offizieller Kommunikation seitens der EU-Kommission, weshalb der Prozess weiterhin kritisch begleitet werden sollte.

Auch für China bleiben viele Länder im Globalen Süden zentrale Investitionsziele. Mit Initiativen wie der Belt and Road Initiative, einschließlich der digitalen Seidenstraße, finanziert Peking weltweit Wirtschafts- und Infrastrukturprojekte und verzichtet dabei auf die politischen Bedingungen, die westliche Geberländer häufig stellen. Peking nutzt die durch geopolitische Umbrüche entstandenen Unsicherheiten gezielt, um sich als verlässlicherer Partner zu positionieren. Der



Rückzug amerikanischer Entwicklungsprogramme wie USAID hinterlässt beispielsweise eine wachsende Lücke, die China punktuell zu füllen versucht. Darüber hinaus spielt China eine zentrale Rolle im Süd-Süd-Handel, der zwischen 2007 und 2023 von 2,3 auf 5,6 Billionen US-Dollar gestiegen ist.

Letztlich wird der Handlungsspielraum von Ländern des Globalen Südens aber nicht allein durch die geoökonomische Wende bestimmt. Das Potenzial für Süd-Süd-Kooperationen steigt dank des wirtschaftlichen Wachstums in Afrika, Asien und Lateinamerika auch ohne die Beteiligung von Großmächten. Ein bemerkenswertes Beispiel ist die African Continental Free Trade Area (AfCFTA), die 2019 ratifiziert wurde und 2021 in Kraft trat. Mit 54 teilnehmenden



151 Seiten • Broschur • € 19,90
ISBN 978-3-8379-3392-5

**Heidrun Frieze: Das Ende der Menschenrechte.
Leben oder Tod an Europas Grenzen**

Wer darf zu uns kommen? Heidrun Frieze versteht derzeitige Migrationspolitiken als Teil eines Kriegsszenarios und formuliert die existenzielle Frage nach der Universalität der Menschenrechte.



145 Seiten • Broschur • € 19,90
ISBN 978-3-8379-3393-2

**Karsten Weber: Künstliche Intelligenz und Kränkung.
Der Verlust menschlicher Besonderheit**

Künstliche Intelligenz bringt psychosoziale Herausforderungen mit sich, insbesondere den Verlust der vermeintlichen menschlichen Einzigartigkeit, was unser Selbstbild als autonome Wesen infrage stellt.

Ländern und einem Markt von rund 1,3 Milliarden Menschen ist sie die größte Freihandelszone der Welt nach Bevölkerungszahl. Ziel ist es, einen einheitlichen kontinentalen Markt für Waren und Dienstleistungen zu schaffen. Trotz großer Ambitionen steht die Umsetzung aber noch am Anfang und sieht sich mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert, etwa unzureichender Infrastruktur, fehlenden direkten Handelsverbindungen zwischen afrikanischen Städten oder der mangelnden Einbindung des informellen Sektors. Dennoch bietet die AfCFTA enormes Potenzial, die wirtschaftliche Integration voranzutreiben,

Das Potenzial für Süd-Süd-Kooperationen steigt auch ohne die Beteiligung von Großmächten

Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen und die Eigenständigkeit des Kontinents zu stärken.

Neben den zahlreichen Risiken, die die geoökonomische Wende und die Konkurrenz zwischen den Großmächten für Länder des Globalen Südens mit sich bringt, entstehen auch weiterhin Spielräume, um eigene strategische Ziele in der Wirtschaftspolitik zu verfolgen. Die wachsenden wirtschaftlichen Kosten infolge des zunehmenden Protektionismus zwischen den Großmächten machen die Verfolgung dieser Ziele für viele Länder jedoch zugleich dringlicher – und schwieriger.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3622>

Der Beitrag von Clara Weinhardt stützt sich auf ein durch den Niederländischen Forschungsrat (NWO) gefördertes XS-Projekt (Budgetnummer 406.XS.24.02.048, SSH).



Clara Weinhardt ist Assistenzprofessorin an der Universität Maastricht und Non-Residential Fellow am Global Public Policy Institute in Berlin.

Literatur

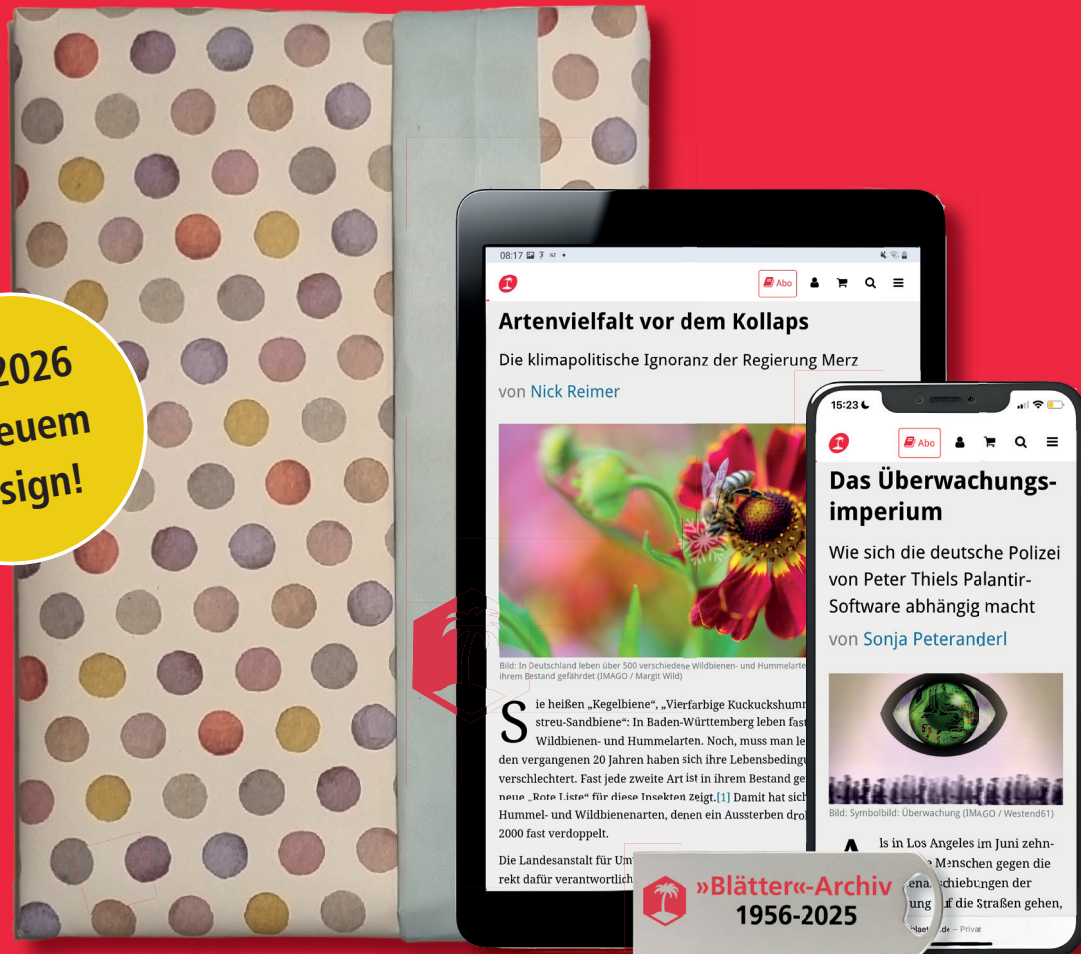
- Adachi, Aya 2025: The Global South in the Wake of China's Economic Surplus. BKHS Perspectives 01; https://www.helmut-schmidt.de/fileadmin/BKHS_Perspectives_25_09_The_Global_South_in_the_wake_of_China_s_economic_surplus.pdf
- Attinasi, Maria-Grazia/Boeckelmann, Lukas/Meunier, Baptiste 2023: Friend-shoring global value chains: a model-based assessment. Economic Bulletin Boxes, 2; https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2023/html/ecb.ebbox202302_03~d4063f8791.en.html
- Esteves, Paulo u. a. 2025: Körber Emerging Middle Powers Report 2025. Körber Stiftung; https://koerber-stiftung.de/site/assets/files/46799/emerging_middle_powers_report_2025.pdf
- Kürzdörfer, Nora/Schütte, Leonard 2025: Beyond Lose-Lose: Europe and the Global South in the Age of Geoeconomics. Munich Security Analysis 2; <https://doi.org/10.47342/WPCD1222>
- Kürzdörfer, Nora/Valencia, Eduardo/Hernandez, Ariel 2025: Global Perspectives on Responsible Economic Statecraft. T4T Co-LABorate Series 1; <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.32649.04963>, 22
- Narlikar, Amrita 2025: When the Tables Turn: The Global South in an Era of Instability. ORF Issue Brief No. 812; <https://www.orfonline.org/research/when-the-tables-turn-the-global-south-in-an-era-of-instability>
- Parizek, Michal/Weinhardt, Clara 2025: Revitalising and Reforming the World Trade Organization in an Age of Geopolitics. ENSURED Research Report 5: 1-32; <https://www.ensuredeurope.eu>
- Aiyar, Shekhar u. a. 2023: Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism. IMF Staff Discussion Notes.
- Weinhardt, Clara/De Ville, Ferdi 2024: The geoeconomic turn in EU trade and investment policy: Implications for developing countries. Politics and Governance, 12.
- Weltbank 2025: Despite Improvements, Kenya's Fiscal Path is Fragile Amid High Debt Vulnerabilities and Weak Revenue Growth; <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/05/27/despite-improvements-af-kenyas-fiscal-path-is-fragile-amid-high-debt-vulnerabilities-and-weak-revenue-growth>
- Alle Links zuletzt aufgerufen am 31.8.2025



Nora Kürzdörfer ist Senior Researcher bei der Münchner Sicherheitskonferenz (MSC) und leitet das von der Stiftung Mercator geförderte MSC-Geoökonomieprojekt „Beyond Lose-Lose“.

Für gute Argumente und kluge Debatten: Die »Blätter« verschenken

Ab 2026
in neuem
Design!



Zum Abonnieren oder Verschenken:
Monat für Monat 128 Seiten pointierte Kommentare
und Analysen zum aktuellen Zeitgeschehen.

Jetzt im **Weihnachtspaket**
Print- und Digital-Abo + USB-Archiv
blaetter.de/weihnachten



INTERVIEW

Der Kampf um Netzwerkzentralität

Konflikt und Kooperation im Zweiten Kalten Krieg



Dr. Seth Schindler

ist Professor für Urban Politics & Global Development am Institut für Globale Entwicklung der Universität von Manchester und Mitbegründer des Second Cold War Observatory.

Das Interview für **POLITIKUM** führte Hans-Jürgen Bieling.

POLITIKUM: Vor einiger Zeit haben Sie zusammen mit Kollegen das Second Cold War Observatory gegründet. Können Sie uns erläutern, was die Idee des Observatory war und wie es funktioniert?

Schindler: Ich habe das Observatory vor etwa fünf Jahren zusammen mit Kollegen gegründet, zu einer Zeit, als darüber diskutiert wurde, ob die Rivalität zwischen den USA und China als neuer Kalter Krieg zu begreifen ist. Im Unterschied zu den Protagonisten dieser Debatte, die dem US-amerikanischen Sicherheits- und Verteidigungsestablishment nahestanden, darunter Persönlichkeiten wie Henry Kissinger und Joseph Nye, nehmen meine Kollegen und ich den übergreifenden historischen Bogen in den Blick, der den Ersten und Zweiten Kalten Krieg verbindet. Gleichzeitig thematisieren wir auch die Unterschiede. Die USA wurden nach dem Ersten Weltkrieg zu einer widerwilligen Supermacht und nach dem Zweiten Weltkrieg zu einer selbstbewussteren Macht mit dem Ziel, eine internationale Ordnung zu etablieren. Dieses Ziel wurde von der UdSSR und später von China, und wird heute erneut von China und nun auch von Russland in Frage gestellt.

Wissenschaftler, die dem US-Establishment nahestehen, lehnen die Idee eines Zweiten Kalten Krieges ab, weil dies implizieren würde, dass die USA den Ersten Kalten Krieg nicht so eindeutig gewonnen haben, wie sie gerne glauben möchten. Wir vom Second Cold

War Observatory betrachten diesen epischen Konflikt jedoch als den ersten einer Reihe, und der Zweite Kalte Krieg wird für beide Seiten weitaus schwieriger zu gewinnen sein. Wir sind ein Netzwerk von Wissenschaftlern, die verstehen wollen, wie der Zweite Kalte Krieg mit der regionalen Politik zusammenhängt und wie er sich weltweit manifestiert, indem er Menschen, Städte, das tägliche Leben und eine Vielzahl anderer Dinge und Bereiche beeinflusst.

POLITIKUM: Welche Differenzen zum Ersten Kalten Krieg sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig, um die heutige globale Konstellation analytisch zu erfassen?

Schindler: Einer der wichtigsten Unterschiede ist, dass es nicht um weltanschauliche Fragen geht. Die Biden-Regierung hat zwar versucht, dem Ganzen mit der Diskussion über Demokratien und Autokratien einen ideologischen Anstrich zu geben, aber dies war wenig überzeugend, auch weil die USA sich mit vielen Autokraten gut gestellt haben. So wurde diese Idee stillschweigend aufgegeben. Wenn es also nicht die Ideologie ist, was treibt dann den Zweiten Kalten Krieg an? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir den Kontext berücksichtigen, in dem der Erste und der Zweite Kalte Krieg begannen.

Als der Erste Kalte Krieg begann, hatten die Großmächte ein Maß an territorialer Kontrolle über die Welt, das heute undenkbar ist. Ein Großteil der Welt

war noch kolonialisiert, und die Alliierten einigten sich am Ende des Zweiten Weltkriegs auf der Konferenz von Jalta darauf, Einflussphären zu errichten. Diese Einflussphären wurden wenige Jahre später zu territorialen Blöcken. Winston Churchill beschrieb dies als die Bildung eines „eisernen Vorhangs“ zwischen den Einflussphären. Die nächsten vier Jahrzehnte waren im Wesentlichen eine ausgedehnte Neuverhandlung der in Jalta getroffenen Vereinbarungen, wobei die USA versuchten, den Kommunismus einzudämmen, und die Sowjetunion Angst vor dem hatte, was sie als „kapitalistische Einkreisung“ bezeichnete.

Im Gegensatz dazu begann der Zweite Kalte Krieg im Kontext der Globalisierung. Staaten und Gesellschaften waren in einem integrierten Weltmarkt miteinander verbunden. Das ist ein grundlegender Unterschied. Die USA und China konkurrieren darum, die Regeln der Globalisierung neu zu verhandeln. Mit anderen Worten: Wenn der Erste Kalte Krieg eine Neuverhandlung der Vereinbarung von Jalta war, dann ist der Zweite Kalte Krieg eine Neuverhandlung der Vereinbarungen, die der Globalisierung zugrunde liegen. Anstatt also Territorium zu sichern geht es darum, eine zentrale Stellung in den transnationalen Netzwerken zu erlangen, die die Globalisierung abstützen.

Die wichtigsten Netzwerke, die dem Wettbewerb unterliegen, sind technologisch entwickelte Produktionsnetze, beispielsweise Halbleiter, Finanzbeziehungen, digitale Netze, einschließlich Hardware und Software sowie Infrastrukturen. Diese bilden das Gerüst, das die anderen Netze stützt und mit-

einander verbindet, etwa durch die Verbindung von Lagerstätten kritischer Mineralien mit Halbleiterfabriken und Rechenzentren oder Untersee-Internetkabel. Die Kontrolle über diese Netzwerke verschafft einem mächtigen Akteur enorme Macht. Er kann bestimmen, wie und von wem sie genutzt werden. Er kann einen bedingten Zugang gewähren und Gegnern den

Der Zweite Kalte Krieg wird für beide Seiten weitaus schwieriger zu gewinnen sein

Zugang verweigern oder Netzwerke als Waffen einsetzen. Allerdings können weder die USA noch China diese Netzwerke einfach per Dekret gestalten, da ihre genaue Struktur das Ergebnis der Beziehungen zwischen einer Vielzahl von Akteuren ist, darunter andere Regierungen und Unternehmen des privaten Sektors.

Wollen wir den Zweiten Kalten Krieg verstehen, müssen wir uns auf die Struktur geostrategischer transnationaler Netzwerke konzentrieren, darauf, wie sich ihre Geografie verändert, wer die Regeln aufstellt und durchsetzt und wer die Engpässe kontrolliert. Und das unterscheidet sich natürlich sehr vom Ersten Kalten Krieg. Im Ersten Kalten Krieg ging es vornehmlich um die *Kontrolle von Territorien*, die sich als Nullsummenspiel darstellte. Einzelne Länder konnten nach einem Staatsstreich oder einer Revolution die Seiten wechseln. Nun geht es um die *Kontrolle über Netzwerke*, und das Ziel besteht darin, Zentralität in



den Netzwerken zu erlangen. Aber in anderer Hinsicht bestehen Ähnlichkeiten fort. Letztlich geht es immer noch um einen Machtkampf zwischen Großmächten und darum, wer die Regeln festlegen kann, vor allem in Bezug auf die Globalisierung.

POLITIKUM: Die Zentralität in globalen Netzwerken steht also im Zentrum des Zweiten Kalten Krieges. Aber spielt Geopolitik nicht immer noch eine Rolle? Wie wirken Geoökonomie und Geopolitik heute zusammen?

Schindler: Wir haben uns nach dem Kalten Krieg daran gewöhnt, Geopolitik und Geoökonomie als getrennte Bereiche zu betrachten. Als einzige Supermacht konnten die USA ihre Macht zumeist über wirtschaftliche Netzwerke ausüben. Die meisten Länder widerstanden der Versuchung, ihren Nachbarn Territorium abzunehmen, da dies zu massiven Kapitalabflüssen und Sanktionen geführt hätte. Krieg lohnte sich in den meisten Fällen einfach nicht.

Allerdings blieben viele Menschen an Orten außerhalb der vernetzten Weltwirtschaft. Für Washington stellten sie eine Bedrohung dar, weil sie nicht durch Finanznetzwerke, Investoren und Anleiheinvestoren diszipliniert werden konnten. Um diese Gefahr zu verringern, setzten die USA in den 1990er und 2000er Jahren darauf, die wirtschaftliche Integration zu vertiefen und multilaterale Institutionen zu stärken. Es ging darum, Netzwerke auszubauen und diejenigen Gesellschaften einzubinden, die außerhalb standen. Dies geschah gelegentlich mit Gewalt. Der Irak ist das beste Beispiel für ein Land, das gewaltsam in die Weltwirtschaft integriert wurde.

Die Globalisierung wird nicht zu Ende gehen

Heute ist Geopolitik kein Mittel mehr, um Länder zu einer tieferen Integration in die Weltwirtschaft zu zwingen. Die USA haben sich von der Vorstellung verabschiedet, durch eine Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehungen mit China und Russland die eigene Machtposition zu stärken. Stattdessen versuchen sie, strategische Sektoren durch Entkopplung oder De-Risking zu schützen. Hierbei geht es nicht um eine vollständige Entkopplung der Volkswirtschaften. Vielmehr konzentriert man sich auf bestimmte Sektoren, die als strategisch und für die nationale Sicherheit als



© picture-alliance / dpa

**Gewaltsame Integration in die Weltwirtschaft:
Alliierter Luftangriff bei Bagdad, 6.4.2003**

wesentlich erachtet werden. Die Biden-Regierung bezeichnete dies als „kleinen Garten mit hohem Zaun“, wobei die USA ihre massive Finanzmacht einsetzen. So hat der Staat gerade einen Anteil von 10 % an Intel übernommen und beschränkt die Art von Halbleitern, die Nvidia an chinesische Kunden verkaufen darf.

Die Rolle der US-Regierung als Regulierungsbehörde und sogar als Marktteilnehmer hat nach der Finanzkrise von 2008 erheblich zugenommen. Zunächst bestand das Ziel darin, die wirtschaftliche Stabilität zu fördern und die Liquidität aufrechtzuerhalten. Inzwischen werden geostrategische Ziele verfolgt, es geht um die Kontrolle über transnationale Netzwerke. Hierbei verschwimmt die Grenze zwischen Geoökonomie und Geopolitik zunehmend. Der Wettbewerb um die Kontrolle transnationaler Netzwerke ist, obwohl prägend, nicht nur geoökonomischer Natur. Schließlich investieren die USA wie auch China in militärische Kapazitäten, die sie in einem zukünftigen Konflikt gegeneinander nutzen können.

Ein potenzieller Konfliktpunkt ist Taiwan. Sollte es zu einem Krieg im Pazifik kommen, dürfte dieser kaum an den Zweiten Weltkrieg erinnern und über weite Ozeane und abgelegene Inselgruppen hinweg geführt werden. Vielmehr würden beide Seiten, jenseits militärischer Ziele, auch kinetische Energie einsetzen, um Netzwerke zu zerstören oder die Kontrolle über sie zu erlangen. Sie würden hierbei aber nicht mit geoökonomischen Mitteln vorgehen, sondern kritische Infrastrukturen wie Untersee-Internetkabel direkt angreifen oder versuchen, die Kontrolle über wichtige Ressourcen wie kritische Mineralien zu erlangen. Derartige Überlegungen zu einem möglichen Krieg



© picture alliance / dpa

US-Präsident Georg W. Bush erklärt seiner Nation den Krieg gegen den Irak, 19.3.2003

sind freilich spekulativ. Sicher ist nur, dass Konflikte im Kontext der Globalisierung heute in Netzwerken ausgefochten werden. Wie der Erste Kalte Krieg kann auch der Zweite Kalte Krieg Jahrzehnte andauern. Die USA genießen einen Vorteil in den Finanznetzwerken. China dominiert die Infrastrukturnetzwerke. Sowohl die digitalen als auch die Produktionsnetze bleiben umkämpft. Was also ihre Netzwerkpositionen angeht, erwarte ich kurzfristig keine radikale Wende zum Besseren für die USA oder China.

POLITIKUM: Die Rede von der geoökonomischen Konkurrenz weist darauf hin, dass die Globalisierung verstärkt politisiert wird. Läuft dies auf ein Ende oder einen Rückbau der Globalisierung hinaus, oder ändern sich nur ihre Verlaufsformen?

Schindler: Die Globalisierung wird nicht zu Ende gehen. Dies würde das Ende des integrierten Weltmarktes und die Rückkehr zu einer Ära bedeuten, in der jeder Nationalstaat oder regionale Blöcke von Nationalstaaten halbautarke Märkte bilden. Dies ist unwahrscheinlich. Viele Staaten und Unternehmen profitieren enorm davon, dass sie tief in den globalen Weltmarkt oder untereinander integriert sind. Die Geografie der Weltwirtschaft wird sich jedoch sicherlich verändern. Sowohl die USA als auch China versuchen derzeit, inländische Unternehmen zu mobilisieren, um ihre geostrategischen Ziele zu unterstützen und die Kontrolle über transnationale Netzwerke zu verstärken. Zu diesem Zweck schaffen sie eine neue Anreizstruktur für Unternehmen. Die Zukunft der Globalisierung hängt also in hohem Maße

davon ab, wie multinationale Unternehmen auf diese neue Anreizstruktur reagieren.

In vielerlei Hinsicht erinnert dies an die Globalisierung in den 1990er Jahren, als Regierungen eine neue Anreizstruktur für Unternehmen schufen, um globale Produktionsnetzwerke aufzubauen. Mit anderen Worten: Die US-Regierung hat US-Unternehmen und multinationalen Konzernen mit Sitz in den USA nie vorgeschrieben, ihre Produktion nach China zu verlagern. Vielmehr schuf sie Anreize, die dies unter geschäftlichen Aspekten für Unternehmen sinnvoll machten. Jetzt werden Unternehmen dazu angeregt, die geostrategischen Ziele von Washington und Peking zu unterstützen. Dies beeinflusst erneut ihre Geschäftsstrategie, wie wir anhand ihrer Standortentscheidungen und der Geografie ihrer Investitionsausgaben erkennen können.

POLITIKUM: Die Geoökonomisierung der Weltwirtschaft vollzieht sich – wie von Ihnen angesprochen – unter Beteiligung der Privatwirtschaft. Welche Rolle kommt ihr genau zu?

Schindler: Alle Unternehmen müssen auf geoökonomische und geopolitische Risiken reagieren. Kein Unternehmen kann diese ignorieren. Unter dem Aspekt des De-Risking müssen sie neue Strategien für Lieferketten, Standorte und Investitionen entwickeln. Einige Unternehmen machen sich die geostrategischen Ziele von Staaten zu eigen. In den USA ist Intel das beste Beispiel dafür. Intel hat die Chip-Revolution verpasst. Daher hofft die Unternehmensleitung, dass der Chips Act den Weg zurück an die Spitze der Produktion ebnet: durch Subventionen und Lieferverträge für den US-Verteidigungssektor. Das Unternehmen will hierdurch in Forschung und Entwicklung investieren und gegenüber Konkurrenten – insbesondere im Bereich der Chipherstellung für KI, etwa Nvidia – Boden gut machen. Die Subventionen folgen einer strategischen Logik. Intel hat kürzlich Anteile an die US-Regierung abgetreten und passt sich den geostrategischen Prioritäten der USA an. Doch trotz massiver Subventionen hat Intel immer noch zu kämpfen. Maßgeblich, aber offen bleibt, wie viel Unterstützung das Unternehmen auch zukünftig von Washington erhält; und wie viel Kontrolle es für diese Unterstützung an die US-Regierung abtreten wird.

Andere Unternehmen verfolgen die gegenteilige Strategie und versuchen, sich aus geopolitischen

Rivalitäten herauszuhalten. Apple ist hier ein gutes Beispiel. Das Unternehmen befand sich im Kontext der Globalisierung auf Erfolgskurs. Nun stellt der Zweite Kalte Krieg eine große Bedrohung dar. Bislang blieb das Unternehmen in den USA und China aktiv und versuchte, sich nicht in die Rivalität zwischen den USA und China hineinziehen zu lassen. Allerdings reduzierte es sein Anlagevermögen in China und ermutigte seine Hauptlieferanten, ihre Produktion nach Indien und Vietnam zu verlagern. Kürzlich kritisierte Trump Apple dafür, dass es seine Produktion nicht in die USA verlagert habe, woraufhin Tim Cook, CEO von Apple, einwilligte, in den kommenden Jahren rund 600 Milliarden Dollar in den USA zu investieren.

Den Unternehmen geht es allgemein darum, ihre geoökonomischen und geopolitischen Risiken zu reduzieren. Noch ist aber unklar, ob die beste Strategie darin besteht, sich auf den Zweiten Kalten Krieg einzulassen, oder zu versuchen sich herauszuhalten. Die meisten Unternehmen verfolgen eine der skizzierten Strategien oder eine Kombination daraus. Sollten mehr Unternehmen eine Strategie wie Intel verfolgen, würde dies die Fragmentierung der Weltwirtschaft beschleunigen. Sollten sich die Unternehmen jedoch vornehmlich an Apple orientieren, werden wir wahrscheinlich eine veränderte Geografie der Weltwirtschaft erleben, da Unternehmen nach neuen Lieferanten und neuen Produktionsstandorten suchen. Einige Länder, die Chinas dichte Lieferantennetzwerke mit amerikanischen Verbrauchern verbinden, haben bereits enorme Investitionen, ausländische Direktinvestitionen, von Unternehmen angezogen: etwa Mexiko, Vietnam und Ungarn. Ich gehe davon aus, dass der globale Handel in den kommenden Jahren nicht wesentlich zurückgehen wird, sich die Geografie der Weltwirtschaft aber dramatisch verändert.

POLITIKUM: Die USA und China haben bei der Kontrolle transnationaler Netzwerke und im Kampf um technologische Führerschaft zumeist die Nase vorn. Die Europäische Union hängt zurück. Hat sie realistische Chancen, eine wichtige und eigenständige Rolle in der geoökonomischen Konkurrenz zu spielen?

Schindler: Die EU ist zweifellos eine regionale Macht in Finanznetzwerken und steht in einigen Produktionsnetzwerken an der Spitze der Technologie. Aber ihr fällt es schwer, eine unabhängige Rolle im geoökonomischen Wettbewerb zu spielen. Das große

© picture alliance / Capital Pictures



Trump und Apple-CEO Tim Cook besiegeln die Investitionszusage über 600 Milliarden US-Dollar in den USA (6.8.2025).

Problem besteht darin, dass die Europäische Union sicherheitspolitisch nach wie vor von den USA abhängig ist. Da sie einer realen Sicherheitsbedrohung durch Russland ausgesetzt ist, kann sie es sich nicht leisten, die USA zu verprellen. Dies erklärt, warum die europäischen Staats- und Regierungschefs in den jüngsten Handelsgesprächen den USA viele Zugeständnisse gemacht haben.

POLITIKUM: Sie betrachten die EU also nach wie vor als Teil des transatlantischen Machtblocks und in einer untergeordneten Position gegenüber den USA?

Schindler: Ja, vorerst schon. Die EU wird keine Politik umsetzen, die die Position der USA in transnationalen Netzwerken radikal untergräbt, da dies die Sicherheitsvereinbarungen mit der Trump-Regierung gefährdet. Die Dinge können sich ändern. Es könnte sein, dass der Krieg in der Ukraine endet und alle übereinstimmen, dass Russland weniger bedrohlich ist. Dann könnte die EU eine selbstbewusstere, unabhängigere Politik verfolgen, um sich eine gewisse Netzzentralität zu sichern.

POLITIKUM: Wie sind die Länder des Globalen Südens in der Konstellation des Zweiten Kalten Kriegs zu verorten?

Schindler: Von vielen Staats- und Regierungschefs dieser und anderer Länder hören wir immer wieder, dass sie nicht gezwungen werden wollen, sich zwischen den USA und China zu entscheiden. Allein die Tatsache,

dass sie diese Haltung formulieren, zeigt, dass sie unter Druck stehen, eine Seite zu wählen. Das unterscheidet sich stark von der Blockfreiheit in der Zeit des Ersten Kalten Krieges. Die Bewegung der Blockfreien Staaten trat erstmals 1955 in Bandung zusammen. In seiner Eröffnungsrede sagte der indonesische Präsident Sukarno, dass die Länder des blockfreien Lagers die Supermächte auf Distanz halten sollten. Der Grund war ein doppelter: Zum einen befürchtete er, dass die frisch dekolonisierten, gerade unabhängig gewordenen Staaten Gefahr liefen, in Abhängigkeit von einer der beiden Supermächte zu geraten. Zum anderen erwartete er von ihnen, im Atomzeitalter verantwortungsvoll den Weltfrieden zu bewahren.

Dies unterscheidet sich grundlegend von dem, was Staaten oder deren Führungen heute meinen, wenn sie betonen: „Zwingt uns nicht zur Entscheidung.“ Sie sehen sich in vielerlei Hinsicht – wirtschaftlich, kulturell, politisch – sowohl mit den USA als auch mit China eng verbunden und wollen sich nicht abkoppeln. Sie können es sich nicht leisten, sich von der einen oder der anderen Seite loszulösen; zumal die Verbindungen nicht nur zwischen Regierungen bestehen, sondern auch von Unternehmen getragen werden. Im Second Cold War Observatory haben wir dies als „Poly-Alignment“ (Mehrfach-Anbindung) bezeichnet. Die Länder wollen mehr Verbindungen, mehr Handel, mehr Investitionen, mehr Hilfe, einfach mehr von allem. Dies lässt sich so interpretieren, dass Staaten die Errungenschaften und Verflechtungen, die sie in der Phase der Globalisierung aufgebaut haben, bewahren wollen – während die USA und China gerade versuchen, die Regeln der Globalisierung neu auszuhandeln.

*Das Risiko eines
militärischen Konflikts
ist zweifellos real*

Manche Länder streben danach, zu einem „Connector Country“ (Brücken- oder Vernetzungsland) zu werden und die dichten Zuliefernetzwerke und Produzenten in China mit den amerikanischen Märkten zu verbinden. Länder, denen dies gelungen ist, verdanken ihren Erfolg in hohem Maße ihrer Geografie. So kann man in Vietnam produzieren, bewegt sich zugleich aber in unmittelbarer Nähe zu den hochent-

wickelten Zuliefernetzwerken in China. Oder Mexiko: Dort kann produziert werden, und die Waren lassen sich direkt über die Grenze transportieren. Asien ist in dieser Hinsicht besonders, weil es geografisch so nah an China liegt. Einige erwarten, dass sich asiatische Länder durch den Aufstieg Chinas bedroht fühlen und Schritte unternehmen, um China und die USA gegeneinander auszubalancieren. In Wirklichkeit ist dies jedoch nicht geschehen. Die meisten asiatischen Staaten beharren weiterhin darauf, sich nicht für eine Seite entscheiden zu müssen.

POLITIKUM: Wie schätzen Sie das Eskalationspotenzial ein, das der geoökonomischen Konkurrenz eingeschrieben ist? Welche Möglichkeiten gibt es, die Gefahren einer militärischen Eskalation zu mindern?

Schindler: Das Risiko eines militärischen Konflikts ist zweifellos real. Russlands Invasion in die Ukraine zeigt, dass es sich nicht um ein fernes Zukunftsszenario handelt – es geschieht bereits, und die Gefahr einer Eskalation ist offensichtlich. Es besteht das Risiko, dass die Europäische Union oder die NATO oder mehrere Staaten hineingezogen werden. Im Pazifik ist Taiwan der naheliegendste Krisenherd. Aber es ist unmöglich vorherzusagen, was geschehen wird. Viel hängt davon ab, ob China die Wiedervereinigung mit Gewalt erzwingt und, falls ja, wie die taiwanische Gesellschaft und die Nachbarländer darauf reagieren. Es geht nicht nur um einen Konflikt zwischen den USA und China.

Anlass zu Optimismus gibt es insofern, als die Staaten heute keine Stellvertreter der USA oder Chinas sind, wie sie es während des Ersten Kalten Krieges für die USA bzw. die Sowjetunion waren. Damals wurden Stellvertreterkriege geführt und Bürgerkriege internationalisiert, während Washington und Moskau versuchten, ihre jeweiligen Blöcke zu vergrößern. Heute werden Konflikte in erster Linie über Netzwerke und über Knotenpunkte ausgetragen. Es geht darum, die eigene Netzwerkposition zu stärken, nicht aber darum, einen territorialen Block mit einer Vielzahl von Stellvertretern zu errichten. Aus diesem Grund, denke ich, sind China und die USA gezwungen, ihre Positionen etwas zu mäßigen. Es ist zu hoffen, dass sie davor zurückschrecken, in einen militärischen Konflikt einzutreten.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3623>

STÖRUNGEN IM BETRIEBSSYSTEM

Maritime Logistik in Zeiten der Polykrise

von KLAUS-PETER BUSS



Häfen und Schifffahrt sind für viele noch immer mit romantischen Vorstellungen von Weite und Weltoffenheit verbunden. Tatsächlich sind wir heute gesellschaftlich und ökonomisch in hohem Maße von globalen maritimen Transporten abhängig. Die maritime Logistik bildet eine wichtige kritische Infrastruktur, die aber zunehmend von den Auswirkungen der Polykrise erfasst wird.

Rund 90 % des weltweiten Handelsvolumens sind in irgendeiner Weise mit maritimem Transport verbunden. Transportiert werden Endprodukte, Rohstoffe, Zwischenprodukte, Produktionsanlagen. Auf dem Seeweg wurden 2023 weltweit über zwölf Milliarden Tonnen Handelsgüter versandt, darunter auch ein großer Teil der deutschen Exporte und Importe. Per Schiff finden Produkte deutscher Hersteller genauso ihren Weg auf die globalen Märkte wie umgekehrt europäische Märkte mit Produkten von anderen Kon-

Die Bedeutung der riesigen maritimen Transportinfrastrukturen ist uns im Alltag kaum bewusst

tinenten versorgt werden. Über deutsche Seehäfen wurden 2023 im Außenhandel knapp 259 Millionen Tonnen Güter umgeschlagen. Bei etwa 40 % davon handelt es sich um Massengüter wie fossile Brennstoffe, Erze, Getreide oder Dünger, bei etwa 60 % um Stückgüter, von denen fast drei Viertel in Containern transportiert werden. Von herausragender Bedeutung ist der Seeweg insbesondere für den Außenhandel mit Nicht-EU-Ländern (bezogen auf das Gewicht 62 % der Im- und Exporte). Etwa 40 % der containerisierten Seetransporte erfolgen im Außenhandel mit Asien (BMV 2025).

Aus gesellschaftlicher Perspektive ist die maritime Wirtschaft von zentraler Bedeutung für die Versorgung der Gesellschaft und die Einbindung der Wirtschaft in den Welthandel. Trotzdem ist uns die Bedeutung der riesigen maritimen Transportinfrastrukturen im Alltag oftmals kaum bewusst. Ihre Existenz und Nutzung wird als selbstverständlich empfunden und nicht hinterfragt. Doch erst die maritimen Logistikunternehmen verknüpfen global verteilte Produktionsstätten und Märkte für Produktion und Handel zu

transnationalen Wertschöpfungsketten. Sie ermöglichen so ein globales Zusammenspiel einer Vielzahl höchst unterschiedlicher ökonomischer Akteure, von dem wir im Alltag angesichts seiner Dimensionen erstaunlich wenig mitbekommen (Buss 2022). Der maritime Transport steht wie kaum etwas anderes für die wirtschaftliche Verflechtung der Welt und ein ökonomisches Zusammenrücken der Weltregionen, von dem sich viele eine friedliche globale Entwicklung versprechen. Gerade in Bezug auf die ökonomische Globalisierung wirkt er wie ein Betriebssystem der in den letzten Jahrzehnten entstandenen globalen Wertschöpfungsnetze.

Dieses Betriebssystem wird in jüngerer Zeit allerdings immer wieder gestört. Während der Coronapandemie brachten Hafenschließungen, ausgebremste Logistikprozesse und aus dem Gleichgewicht geratene Endverbrauchermärkte die maritimen Transportketten aus dem Tritt und führten zu massiven Lieferstörungen und einer Explosion der Frachtraten, d. h. der Preise für den Transport von Gütern. Im März 2021 legte sich eines der weltgrößten Containerschiffe im Suezkanal quer und blockierte für eine Woche eine der wichtigsten Schifffahrtsstraßen. In den Folgejahren stieg die Piraterie vor der ostafrikanischen Küste. Im Panamakanal führte eine anhaltende Dürreperiode in den Jahren 2023 und 2024 zu deutlichen Einschränkungen des Schiffsverkehrs, die bis 2025 anhielten. Zeitgleich entwickelte sich das Rote Meer mit Angriffen der Huthi-Miliz auf die zivile Schifffahrt zu einem Schauplatz des sich verschärfenden Nahostkonflikts. Allein im Juli 2025 wurden zwei Frachter

Politics is not
entering economics —
it never left.

Armen Martirosyan,
armenischer Politiker und Diplomat



versenkt, mehrere Seeleute kamen um. In der Folge brach der Frachtverkehr durch den Suezkanal um bis zu zwei Dritteln ein.

Diese Entwicklungen sind von großer geoökonomischer Tragweite: Der Suezkanal verkürzt den Seeweg zwischen Asien und Europa um über ein Viertel. Durch ihn werden bis zu 15 % des Welthandels, darunter bis zu 30 % des globalen Containerverkehrs, abgewickelt. Der Umweg rund um Afrika erhöht nicht nur Fahrtzeiten und Treibstoffkosten deutlich, er reduziert auch die Verfügbarkeit von Schiffen und Containern für weitere Transporte und treibt so die Frachtraten in die Höhe. Durch den Bab-al-Mandab im Eingang zum Roten Meer werden zudem 11 % der Welterdöl- und 8 % der Welt-LNG-Transporte abgewickelt. Der Pa-

namakanal erspart der Schifffahrt eine Strecke von rund 8.000 Seemeilen. Er ist zentral für den von der süd- und nordamerikanischen Westküste ausgehenden Außenhandel. Ähnliche Nadelöhre auf Hauptseewegen sind der Bosphorus als Zugang zum Schwarzen Meer (zentral für ukrainische Getreideexporte), die Straße von Hormus zwischen dem persischen Golf und dem Golf von Oman (21 % der globalen Erdöltransporte) oder die Straße von Malakka zwischen Malaysia und Indonesien (26 % des Welthandels, rund 80 % der asiatischen Erdölimporte).

Die Zahlen verdeutlichen, wie verwundbar der Welthandel an diesen Stellen ist. Trotzdem war diese Verwundbarkeit lange Zeit kein Thema. Sicherlich sind die in den letzten Jahren vermehrt zu beobachtenden Störungen des maritimen ‚Betriebssystems‘ vielfach Ausdruck der zunehmenden geopolitischen Konflikte. Zugleich ist diese Verwundbarkeit aber auch ein Ergebnis der in den letzten Jahrzehnten gewachsenen globalen ökonomischen Verflechtung. Ihre große gesellschaftliche und ökonomische Bedeutung erlangen die maritimen Infrastrukturen erst durch den Umfang, in dem Gesellschaft und Wirtschaft von maritimen Transporten abhängig geworden sind.

“ But fundamentally, states will tend to act ‘geo- economically’ simply because of what they are: spatially-defined entities structured to outdo each other on the world scene.

Edward N. Luttwak, US-amerikanischer Politikwissenschaftler und Historiker “

Globalisierung und maritime Verflechtung

Schifffahrt und Seehäfen haben eine lange Geschichte. Seewege führen durch internationale Gewässer und verknüpfen die nationalen Seehäfen. Seehäfen bilden für die Gesellschaft – so eine Metapher aus der Zeit vor dem Flugverkehr – das ‚Tor zur Welt‘, welches einen Großteil der gesellschaftlichen Außenbeziehungen kanalisiert. Hier konzentriert sich der Handel mit anderen Regionen, hier liegt der Ausgangspunkt imperialistischer und kolonialistischer Bestrebungen. Umgekehrt bieten sie seit Jahrhunderten Zugang zu regionalen Märkten im Hafenhinterland, das lange Zeit aber nur einen sehr begrenzten Raum umfasste. Entsprechend entwickeln sich Häfen bereits früh im Zusammenspiel von wirtschaftlichen und politischen Interessen zu gesellschaftlich wichtigen, staatlich geförderten, miteinander allerdings kaum vernetzten lokalen, an der Küste verstreuten Infrastrukturen (Osterhammel 2009).

Die Verbindung zwischen der Stadt als Eigentümerin des Hafens, Hafenwirtschaft und Reedereien ist

bis in die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts eng. Auch wenn die globale Vernetzung in den letzten zweihundert Jahren deutlich zunimmt und die Hafenstädte sich zu eng miteinander vernetzten Metropolen der Weltwirtschaft entwickeln, beginnen sich die lokalen Bindungen erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu lösen. Die Häfen bestehen bis dahin im Wesentlichen als öffentlich betriebene regionale Infrastrukturen. Der Seeverkehr erfolgt noch bis in die 1980er Jahre im Wesentlichen als Direktverkehr zwischen einzelnen Häfen. Auch die Zuordnung des Hafenhinterlandes zu einzelnen Häfen ist noch bis in diese Zeit recht eindeutig. Doch bereits ab den 1970er Jahren und beschleunigt in den 1990er Jahren kommt es zu einem Umbruch, mit dem die maritime Vernetzung der Welt deutlich zunimmt (Notteboom/Rodrigue 2005). Hierbei kommen drei Faktoren zusammen.

Erstens läutet die einsetzende Containerisierung des Stückguttransports bereits in den 1960er Jahren einen umfassenden Wandel der Fernlogistik und



Antisemitismusprävention und jüdische Kultur im Schulunterricht

Visuelle und textuelle Repräsentationen in europäischer Perspektive

Der Band stellt Ergebnisse des Projekts Antisemitismusprävention im europäischen Schulunterricht (AIES) vor. Das Projekt untersucht die Thematisierung jüdischer Kultur und Geschichte im schulischen Kontext in vier europäischen Ländern (Deutschland, Frankreich, Spanien, Rumänien). Dabei wird die Überzeugung zugrunde gelegt, dass auch die Unterrichtspraxis einen wertvollen Beitrag zur Antisemitismusprävention leisten kann und muss – und letztere nicht auf ‚Kriseninterventionen‘ nach Vorfällen auf den Schulhöfen oder im Klassenraum beschränkt sein darf.

hrsg. von Marco Thomas Bosshard, Ursula Hennigfeld
und Iulia-Karin Patrut
ISBN 978-3-7344-1732-0, 280 S., € 39,90
PDF: ISBN 978-3-7566-1732-6, € 38,99



damit der maritimen Branche ein. Der eigentlich relativ banale Schritt, Güter in großen ‚Blechboxen‘ zu transportieren, eröffnet weitreichende Rationalisierungsmöglichkeiten. Traditionell erfolgt der Transport in Säcken, Kisten, Ballen und Fässern, die mit hohem Zeitaufwand und in harter körperlicher Arbeit geladen und gelöscht werden. Für die Reedereien verbinden sich damit lange Hafenzeiten, ihre Schiffe verbringen oftmals mehr Zeit im Hafen als auf

*Der eigentlich relativ banale
Schritt, Güter in großen
‚Blechboxen‘ zu transportieren,
eröffnet weitreichende
Rationalisierungsmöglichkeiten*

See. Im Containertransport wird nun stattdessen der Container zum Gegenstand des Umschlags. In den entstehenden globalen Containertransportnetzwerken sind weltweit die Containerabmessungen festgelegt, Verbindungs- und Sicherungssysteme normiert, Krananlagen, Transportfahrzeuge und Lagersysteme darauf abgestimmt, Hafen- und Hinterlandprozesse weitgehend vereinheitlicht. Damit einher geht ein großer Produktivitätssprung in der Hafenarbeit, dem massenhaft Hafenarbeitsplätze zum Opfer fallen. Anforderungsvolle Stauvorgänge auf dem Schiff entfallen, unproduktive Schiffs Liegezeiten werden reduziert, Umladeprozesse im Hinterlandtransport eingespart (Levinson 2006). Die Containerisierung des Stückgutverkehrs nimmt schnell zu. Die eigentliche Erfolgsgeschichte des Containers liegt in den 1990er und 2000er Jahren.

Zweitens findet ab den 1960er Jahren im betriebswirtschaftlichen Denken sukzessive ein Perspektivwechsel hin zu einer systemischen Kostenbetrachtung statt, der vielfach auch als Logistikrevolution beschrieben wird. Statt einzelner Transport-, Umschlag- und Lagerdienstleistungen rückt die Optimierung kompletter Wertschöpfungsketten in den Fokus. Die Unternehmen begreifen Produktion nun als räumlich verteilten Prozess und experimentieren mit einer zunächst nationalen, ab den 1970er Jahren zunehmend auch transkontinentalen Verteilung der Produktionsprozesse (Cowen 2014). Ihre eigentliche Dynamik gewinnt diese Entwicklung mit dem Ende



© picture alliance / SZ Photo

1950er Jahre: Scheuerleute entladen Rohkaffee im Hamburger Hafen.

der Blockkonfrontation Ende der 1980er Jahre, die den Zugang zu neuen Niedriglohnstandorten eröffnet. Die 1990er und 2000er Jahre werden damit zur eigentlichen Ära der globalen Wertschöpfungsketten, die dem maritimen Transport einen nie dagewesenen Boom bescheren.

Drittens setzt sich ab den 1970er Jahren weltweit der Trend zur Deregulierung und Liberalisierung und zur Privatisierung öffentlicher Unternehmen durch, der auch die Entwicklung des maritimen Transports prägt. Mit der Öffnung der bis in die 1980er Jahre stark regulierten nationalen Verkehrssysteme eröffnen sich den Industrie- und Handelsunternehmen neue Möglichkeiten zur Entwicklung transkontinentaler Lieferketten. In dem Maße, in dem der Umfang des Welthandels in der zweiten Hälfte der 1980er



© Eva Corbella – stock.adobe.com

Containerisierung: Produktivitätssprung und Erfolgsgeschichte seit den 1990er Jahren

Jahre ansteigt, wird Transport zu einem attraktiven Investitionsfeld. Dem Wachstum der Logistikkonzerne ist nun keine Bremse mehr gesetzt.

Mit dem neuen Containertransport fallen für Häfen und Reedereien die traditionellen Möglichkeiten, sich

Nur wenige große Reedereien überleben

über den Umgang mit den Transportgütern zu differenzieren, weitgehend weg. Der Wettbewerb entwickelt sich mehr und mehr zu einem reinen Kostenwettbewerb. Der scharfe Preiswettbewerb und

der hohe Investitionsbedarf immer neuer und immer größerer Containerfrachter treiben die Konsolidierung und Konzentration in der Schifffahrt voran. Nur wenige große Reedereien überleben. Diese lösen sich nun endgültig von den Hafenstädten. Um ihre immer größeren Frachter möglichst effizient zu nutzen, schließen sie sich in Allianzen zusammen und beginnen mit ihren Liniendiensten nur noch wenige Häfen anzulaufen, von denen aus die Fracht dann mit kleineren Frachtern weiterverteilt wird. Heute wird der Markt für maritime Fracht von nur einer Handvoll global tätiger Reedereien beherrscht, die zunehmend auch in andere Felder der Logistik expandieren.

Zwischen den Häfen wächst der Wettbewerb in dem Maße, in dem mit der Nutzung des Containers das Hafenhinterland regional ausgeweitet wird und sich die größer werdenden Hinterlandregionen der Häfen zunehmend überschneiden. Mit den neuen Liniennetzwerken der großen Reedereien entsteht eine neue Hafenhierarchie. Der Hafenwettbewerb richtet sich nun vor allem auf die Positionierung in den Liniennetzwerken. Die bis dahin v. a. öffentlichen Hafeneigner sind angesichts des laufenden neoliberalen Staatsumbaus immer weniger gewillt, die damit steigenden Investitionskosten zu tragen. Der politische Anspruch, die Hafenentwicklung umfassenderen gesellschaftlichen Zielen unterzuordnen, wird vielfach zurückgestellt. Der Betrieb des Hafens wird privatwirtschaftlich organisiert. Vielfach beginnen die Umschlagunternehmen jetzt über den eigenen Hafen hinaus zu expandieren und Terminals in anderen Häfen sowie Logistikaktivitäten im Hafenhinterland (etwa im Bahnverkehr) zu übernehmen. Global entwickelt sich die Hafenwirtschaft in den 1990er und 2000er Jahren zu einem Investitionsziel für nun entstehende, global expandierende Hafenwirtschaftskonzerne, Reedereien und Finanzinvestoren. Hafenwirtschaftsunternehmen werden weltweit zum Übernahmeziel (Buss 2022).

In der zweiten Hälfte der 1980er Jahre gewinnt der globale Handel an Dynamik und geht in den 1990er Jahren in eine Boom-Phase über, die insbesondere durch die Ausweitung globaler Wertschöpfungsketten sowie die neue und wachsende Bedeutung asiatischer Länder als Produktionsstandorte und Absatzmärkte gekennzeichnet ist. Geoökonomisch ist damit in dieser Phase ein Höchstmaß an multilateraler Verflechtung erreicht. Die Zahl der internationalen Handelsabkommen steigt deutlich an. Auch wenn

Westeuropa der mit Abstand wichtigste Akteur im Welthandel ist, liegen die Exportwachstumsraten in Südostasien deutlich höher. China entwickelt sich mehr und mehr zum zentralen Produktionsstandort der globalen Wertschöpfungsketten. Der Seehandel wächst in den 1990er und 2000er Jahren deutlich schneller als die globale Produktion, da Komponenten und Rohstoffe zunehmend global eingekauft und auch für Produktionszwischenschritte international transportiert werden. Die steigende Transportnachfrage treibt die Wachstumsraten der Linienschifffahrt in die Höhe, in den Häfen boomt der Containerumschlag. Schifffahrt und Häfen geraten in den 2000er Jahren zunehmend an Kapazitätsgrenzen. Die mit der Containerisierung des Stückguttransports verbundenen drastischen Transportkostensenkungen sind ein wichtiger Impuls für die Globalisierung. Die sich ausbreitenden globalen Produktionsnetzwerke sug-

*Der Seehandel wächst in den
1990er und 2000er Jahren
deutlich schneller als die
globale Produktion*

gerieren eine globale Win-Win-Situation, von der Verbraucher und Industrie des globalen Nordens genauso profitieren wie Schwellen- und Entwicklungsländer, denen sie Chancen auf eine beschleunigte Industrialisierung eröffnen (Buss 2022, Haralambides 2019).

Maritime Logistik als Spielball der Geopolitik

Mit der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 bricht diese Entwicklung allerdings ab. Die Globalisierung tritt in eine neue Phase mit veränderten Rahmenbedingungen ein. Der Boom der 1990er und 2000er Jahre belebt sich seitdem nicht wieder. Eine Reihe von sich teils gegenseitig verstärkenden Krisen erschüttert von nun an die Weltwirtschaft, von denen Corona-Pandemie, Ukrainekrieg und die neue US-amerikanische Zollpolitik nur die jüngsten sind. Die Zahl der Freihandels- und der Investitionsschutzabkommen sinkt bereits in den 2010er Jahren deutlich ab. Die Welthandelsrunde scheitert 2016 endgültig. Der Widerstand gegen ein neues transatlantisches Freihandelsabkommen wächst, die Verhandlungen kommen mit der ersten Amtsperiode von

“Trade is not simply a device for mutual benefit but a potential instrument of political influence.”

Albert O. Hirschman (1945),
US-amerikanischer Volkswirt und
Sozialwissenschaftler

Donald Trump zum Stillstand. Zunehmend werden zudem Widersprüche zwischen globaler Freihandels- und Klimapolitik sichtbar. Weltweit wächst die Globalisierungskritik. Wirtschaftsnationalismus nimmt zu, der Multilateralismus gerät zunehmend und seit Donald Trumps zweitem Amtsantritt endgültig in die Krise.

Angesichts zurückgehender Umschlagzahlen intensiviert sich der Hafenwettbewerb. In dem Maße, in dem die Häfen nun um ihren Platz in den Liniennetzwerken der Reedereiallianzen konkurrieren, gewinnen Investitionen in Hafen und Hafenhinterland an Wettbewerbsrelevanz. Angesichts der hohen Investitionskosten kommen dabei immer wieder auch Reederereibeteiligungen an Terminals ins Gespräch, durch die die Reedereien an den Häfen gebunden werden sollen, die zugleich aber auch die Entwicklung der maritimen Infrastrukturen langfristig an einzelne Konzerne binden. So ermöglichte die Hansestadt Hamburg 2024 dem Schweizer Reedereikonzern MSC – weltgrößte Containerreederei – die Übernahme eines 49,9-Prozent-Anteils am Hamburger Hafenwirtschaftsunternehmen HHLA, um dem Hafen Umschlag und Investitionen zu sichern.

Zugleich werden die maritimen Lieferketten in den anwachsenden geopolitischen Auseinandersetzungen zunehmend auch als kritische Infrastrukturen mit hoher sicherheitspolitischer Relevanz begriffen. Zum einen sind gerade die Länder des globalen Nordens aufgrund ihrer großen Abhängigkeit von globalen Zulieferungen von Produkten und Rohstoffen an den Knotenpunkten und Nadelöhren der maritimen Netze besonders verletzlich. Zum anderen wird damit die Kontrolle über zentrale maritime Infrastrukturen auch zu einer Herrschaftsfrage in den anwachsenden Auseinandersetzungen um regionale und globale Hegemonie.

So werden gerade auch maritime Infrastrukturen zum Gegenstand der Auseinandersetzungen zwischen den USA und Europa auf der einen und China

auf der anderen Seite. Bereits Mitte der 2010er Jahre verkündet China sein industriepolitisches Programm ‚Made in China 2025‘ und startete seine internationale Initiative zu einer Neuen Seidenstraße. Durch die staatlich finanzierte und gesteuerte Entwicklung strategischer Industrien und den globalen Ausbau insbesondere maritimer Infrastrukturen für den Export chinesischer Güter baut das Land seitdem seine Position als globale Wirtschaftsmacht aus. Im Rahmen der Neuen Seidenstraße sind chinesische Hafenwirtschafts- und Reedereikonzerne mittlerweile an einer Reihe von Mittelmeerhäfen beteiligt. Wichtigster Akteur ist die halbstaatliche chinesische Großreederei Cosco, die den Hafen von Piräus sowie Terminals in einer Reihe weiterer Mittelmeerhäfen betreibt. Coscos Übernahme eines Anteils an einem Hamburger Containerterminal rief 2021 zwar bundespolitischen Protest hervor, wurde aber von den regionalen Akteuren durchgesetzt, um die Reederei an den Hafen zu binden. Cosco verfügt damit entlang der Route Asien-Europa in ganz Europa über wichtige Häfen. Folgt man der Route weiter in Richtung China, finden sich am Ausgang des Roten Meeres in Dschibuti Militärstützpunkte von gleich fünf Staaten – den USA, China, Italien, Frankreich und Japan –, die dort versuchen, diese wichtige Seeroute zu kontrollieren. Regelmäßige Auseinandersetzungen gibt es auch um eine der für Deutschland wichtigsten Handelsrouten in Asien, das Südchinesische Meer und die Taiwanstraße, für die China die Vorherrschaft auch gegen die Ansprüche anderer Anrainerstaaten zu einem großen Teil für sich beansprucht. Westliche Staaten, darunter auch Deutschland, entsenden hierhin regelmäßig eigene Marineschiffe als politisches Signal, dass sie diese weiterhin als internationale Gewässer begreifen und die chinesischen Ansprüche nicht anerkennen.

Die Kontrolle über maritime Infrastrukturen wird zu einer Herrschaftsfrage

Im gleichen Kontext ist auch die von US-Präsident Trump kurz nach Amtsantritt Anfang dieses Jahres erhobene Forderung zu sehen, den Panamakanal wieder unter amerikanische Kontrolle zu stellen. Den Hintergrund bilden hier vom global tätigen Hafenwirtschaftskonzern Hutchison Ports (Hongkong)

gehaltene Konzessionen für den Betrieb von zwei wichtigen Containerhäfen am Ein- und Ausgang des Kanals, die eine indirekte Kontrolle über den Kanalzugang gewähren. Bereits im Februar forderte US-Außenminister Rubio bei einem Besuch Panama auf, den chinesischen Einfluss auf den Kanal zu reduzieren, um Maßnahmen der USA zu vermeiden. Im März 2025 beugte sich der Hutchison-Mutterkonzern dem politischen Druck und gab bekannt, 90 % seiner Anteile an den beiden Häfen sowie weitere Hafenbeteiligungen an ein Konsortium unter Leitung der US-amerikanischen Investmentgesellschaft Blackrock zu verkaufen. Panama trat nach dem Besuch Rubios aus der Neuen-Seidenstraße-Initiative aus.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3624>



© DRIVE

Dr. Klaus-Peter Buss ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen SOFI.

Literatur

BMV (Bundesministerium für Digitales und Verkehr) 2025: Verkehr in Zahlen 2024/2025. Flensburg (Kraftfahrt-Bundesamt).

Buss, Klaus-Peter 2022: Infrastrukturen der Globalisierung. Entwicklungsprozesse und Akteurskonstellationen in der maritimen Wirtschaft. SOFI Working Paper 2022-27. Göttingen (SOFI); https://sofi.uni-goettingen.de/fileadmin/Working_paper/WorkingPaper_Buss_2022.pdf

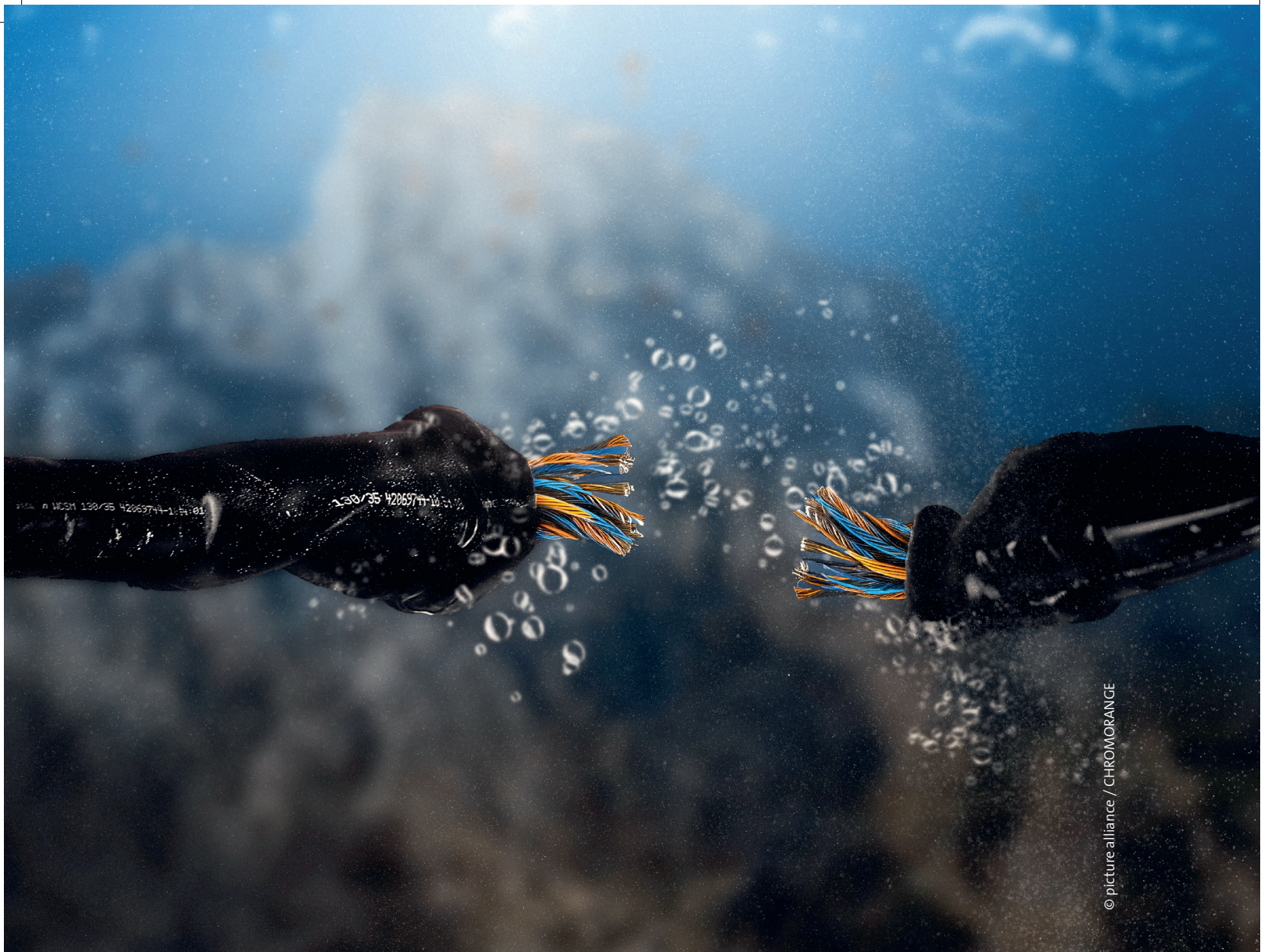
Cowen, Deborah 2014: The Deadly Life of Logistics. Mapping Violence in Global Trade. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Haralambides, Hercules E. 2019: Gigantism in container shipping, ports and global logistics: a time-lapse into the future. In: Maritime Economics & Logistics, Vol. 21 (1), S. 1–60.

Levinson, Marc 2006: The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger. Princeton NJ: Princeton University Press.

Notteboom, Theo E./Rodrigue, Jean-Paul 2005: Port Regionalization: Towards a New Phase in Port Development. In: Maritime Policy & Management Vol. 32 (3), S. 297–313; <https://doi.org/10.1080/03088830500139885>

Osterhammel, Jürgen 2009: Die Verwandlung der Welt. Eine Geschichte des 19. Jahrhunderts. München.



© picture alliance / CHROMORANGE

KONFLIKTE UM GLOBALE DATENNETZE – IM WELTRAUM UND UNTER DEM MEER

von JOSCHA ABELS

Glasfaserkabel auf dem Meeresgrund senden mehr als 95 % aller Daten rund um den Globus. Tech-Unternehmen wie SpaceX bringen Tausende von Satelliten in den Orbit, die Datenübertragung sicherer machen sollen. Regierungen wiederum sehen diese Systeme längst als strategische Netzwerke und versuchen, Einfluss zu nehmen. Es drängt sich daher die Frage auf: Was hat Kommunikation mit Geoökonomie zu tun – und welche Risiken und Konflikte bringt der globale Wettlauf um Datennetze mit sich?

Kommunikation und die zwei „Geos“

Moderne Datennetze bilden das Fundament der globalen Ökonomie. Die Digitalisierung hat nahezu alle wirtschaftlichen Sektoren grundlegend verändert und abhängig vom Internet gemacht. Mit dem rasanten Fortschritt datenintensiver Technologien wie Künstlicher Intelligenz (KI) und Cloud-Computing wächst der Bedarf nach immer leistungsfähigeren und immer schnelleren Verbindungen stetig – und es ist kein Ende in Sicht.

Verborgen unter dem Meeresspiegel, in schwer zugänglichen Tiefen, verläuft das Rückgrat des Internets: ein Netzwerk aus Glasfaserkabeln, das sich über Hunderttausende Kilometer erstreckt. Mehr als 95 % des weltweiten Datenverkehrs wird durch diese Kabel transportiert, fast über den gesamten Globus. Jedoch werden sie zunehmend Gegenstand von internationalen Konflikten. China etwa versucht, durch Subventionen seine Position und die seiner Staatsunternehmen im Unterseekabel-Sektor auszubauen. Die US-Regierung hingegen setzt auf Sanktionen, um Betreiber und Investoren davon abzubringen, Aufträge an chinesische Firmen zu vergeben oder ihre Kabel an chinesisches Territorium anzubinden. Um die Geographie des Netzwerks wird gerungen.

Moderne Datennetze bilden das Fundament der globalen Ökonomie

Auch im Weltraum ist ein Wettbewerb um Kommunikation entbrannt. Hier bauen Tech-Unternehmen und Staaten an Satellitensystemen, die eine sichere Alternative zu terrestrischen Kommunikationsnetzen bieten sollen. Dabei geht es nicht darum, Unterseekabel als „Internet Backbone“ zu verdrängen – davon ist Satellitenkommunikation weit entfernt. Vielmehr ist das Geschäftsmodell von SpaceX und Co. besonders sichere Kommunikation. Satelliten können auch in abgelegenen Regionen Internetanbindung garantieren oder dort, wo andere Infrastruktur gestört wurde – durch Naturkatastrophen oder Krieg. Satellitenkommunikation wird deshalb neben Unternehmen besonders für Regierungen und das Militär immer wichtiger.

Ob unter dem Meer oder in den Weiten des Orbits, Datennetze stehen zunehmend im Spannungsfeld der zwei „Geos“: Geoökonomie und Geopolitik. Kom-

“Goeconomic power arises from the ability to jointly exercise threats across separate economic activities.”

Christopher Clayton, Matteo Maggiori,
Jesse Schreger, Ökonomen

munikation schafft wirtschaftliche Aktivität. Staaten und Unternehmen sind sehr daran interessiert, sich Zugang zu den modernsten Netzwerken zu sichern, weil sie sich davon Wettbewerbsvorteile versprechen. Kommunikation ist aber auch wirtschaftliche Aktivität. Der Unterseekabel- und Satelliten-Markt und die sich darum entfaltenden Sektoren sind ein immer lukrativer werdendes Geschäftsfeld. Kommunikation zieht Kapital an. Investoren tummeln sich ohnehin gerne in Anlagefeldern, in denen sie Zukunftstechnologien vermuten. Im All werden die Technologien von morgen entwickelt und getestet – ob Laserverbindungen, Erdbeobachtung oder Trägerraketen. Für Weltraum-Konzerne bedeutet das verstärkte Interesse an Satellitenkommunikation volle Auftragsbücher (Morin/Beaumier 2024).

Aber auch in der Geopolitik schlagen sich die technologischen Entwicklungen nieder. Kommunikation hat eine lange strategische Geschichte. Bereits im Ersten Weltkrieg kappte Großbritannien gezielt deutsche Tiefseekabel. Die verbliebenen Telegrafverbindungen nutzten britische Geheimdienste, um die sogenannte Zimmermann-Depesche abzufangen, ein geheimes Telegramm, in dem das deutsche Außenministerium Mexiko ein Bündnis gegen die USA anbot. Dessen Veröffentlichung trug maßgeblich zum Kriegseintritt der Vereinigten Staaten bei. Heute ist Kommunikation noch stärker (und direkter) in militärische Operationen eingebunden. Drohnenoperationen, Zielerfassung, Cyberangriffe – sie alle basieren auf stabiler, geschützter Konnektivität. Besonders der Krieg in der Ukraine zeigt eindrücklich, dass moderne Kriegsführung ohne digitale Kommunikation nicht mehr denkbar ist.

Das Internet verläuft unter dem Meer

Der Ausbau des Untersee-Glasfasernetzes erlebte seinen ersten Höhepunkt in den 1990er Jahren. Das Internet steckte noch in den Kinderschuhen, doch die Aussicht auf exorbitante Profite trieb immer mehr risikofreudige Investoren in alle Bereiche, die sich ir-

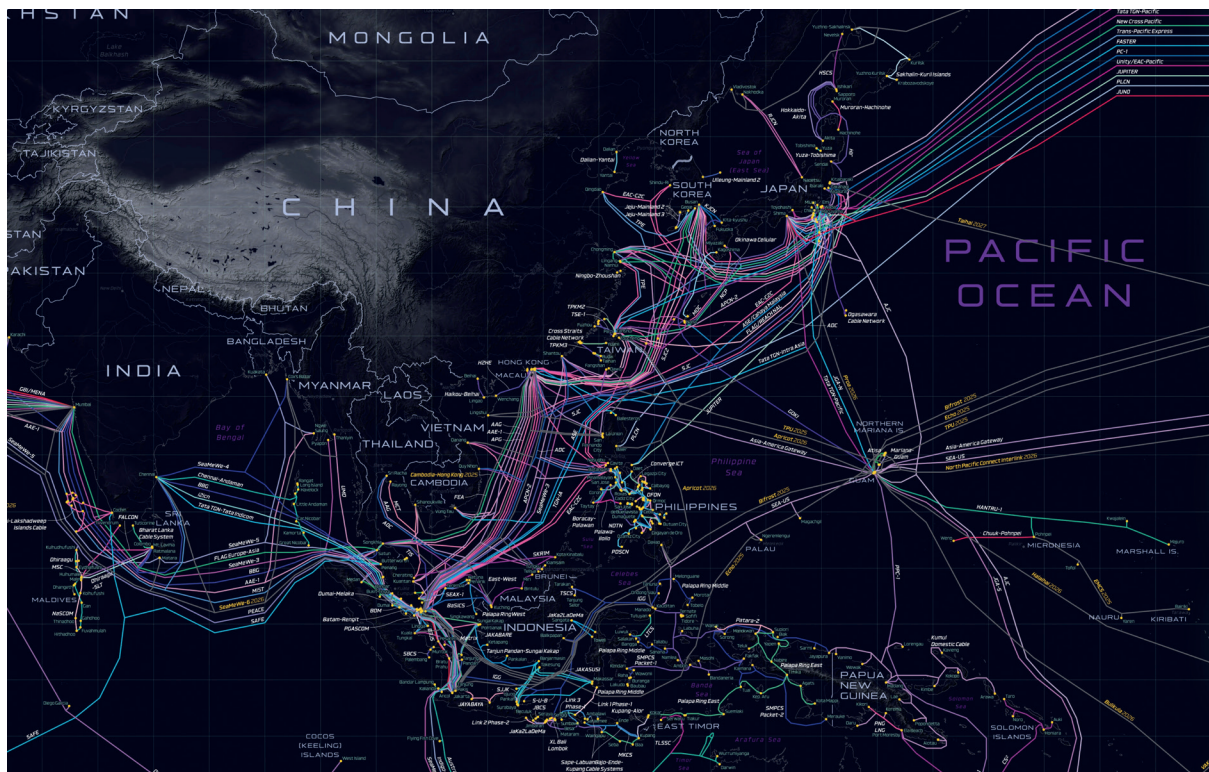


Abbildung 1: Karte von Unterseekabeln in Ost- und Südostasien – <https://submarine-cable-map-2025.telegeography.com/>
 Quelle: TeleGeography (Lizenz: CC BY-SA 4.0)

gendwie als „digital“ einordnen ließen. Telekommunikationskonzerne von AT&T bis France Télécom (heute Orange) schlossen sich in Konsortien zusammen, um Kosten und Nutzungsrechte an den sehr teuren, teils Kontinente übergreifenden Kabeln zu teilen. Getrieben von Profitstreben wuchs die Kapazität des Netzes deutlich schneller, als es die Nachfrage rechtfertigte

Kommunikation ist wirtschaftliche Aktivität

(Starosielski 2015). Mit dem Platzen der Dotcom-Blase im März 2000 endete der Ansturm abrupt. Zahlreiche Internet-Startups gingen bankrott, Investitionen versiegten, der Netzausbau stagnierte. Nach der globalen Finanzkrise verlagerte sich die Dynamik zunehmend in neue wirtschaftliche Zentren des globalen Südens, insbesondere nach Ost- und Südostasien. Der Aufstieg Chinas veränderte die Geographie des Unterseenetzes grundlegend (Abbildung 1).

Aktuell befinden wir uns in einer neuen Ausbauphase, die maßgeblich von einem vergleichsweise

neuen Typus von Akteur betrieben wird: „Hyperscalern“ aus den USA. Hyperscaler sind globale Technologieunternehmen, die weltweit Rechenzentren für digitale Dienstleistungen betreiben – etwa für Cloud-Computing, Streaming oder KI-Anwendungen. Zu ihnen zählen Konzerne wie Google und Meta, deren Dienste auf enorme Datenvolumen und nahezu verzögerungsfreie Verbindungen angewiesen sind. Anstatt Kapazitäten von Telekommunikationsanbietern zu mieten, investieren sie lieber in den Bau eigener Infrastruktur. Ihre ökonomische Größe und ihr immenses Investitionskapital erlaubt es den Tech-Riesen, Milliardenbeträge für die Entwicklung eigener Kabel bereitzustellen. Besonders hervorzuheben ist dabei Google. Das US-Unternehmen baut derzeit ein eigenes globales Netzwerk an Seekabeln auf. Benannt nach historischen Persönlichkeiten wie Grace Hopper, Equiano und Curie, erstrecken sich die Kabel des Unternehmens von den USA bis nach Europa, Afrika, und Lateinamerika. Weitere Projekte sind bereits in Planung.

Technische Neuerungen sorgen zudem dafür, dass die durch Unterseekabel bereitgestellten Kapazitäten rapide steigen. Die Übertragungsrate heutiger Leitungen übersteigt die etwas älterer Kabel bereits um ein

Wirtschaft lehren lernen



Schopf, Christiane; Raso, Andrea
Wirtschaft verständlich erklären
Ein Handbuch
wbv. 2., aktual. u. erw. A. 2025.
220 S., 70 farb. Abb.
ISBN 978-3-8252-6379-9
€ 27,00 | € (A) 27,80 | sfr 34,70

Das Handbuch vermittelt eine praxisorientierte Heuristik zum verständlichen und motivierenden Erklären im Fachbereich Wirtschaft und kann als Leitfaden für die Vorbereitung, Durchführung und Reflexion von Erklärungen genutzt werden.

Das Buch ist in drei Teile strukturiert. Teil I bietet einen Überblick über den theoretischen Hintergrund und die empirischen Grundlagen. In Teil II wird die Heuristik ausführlich dargestellt. Teil III veranschaulicht die Heuristik anhand von Beispielen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Rechnungswesen, Volkswirtschaft und Wirtschaftsinformatik.

utb+: Zusätzlich stehen online Präsentationen und Vorlagen für Feedbackkarten zur Verfügung, die sowohl Dozierende als auch (angehende) Lehrkräfte bei der Unterrichtsvorbereitung unterstützen und ihnen den Aufbau und die Merkmale von guten Erklärungen am praktischen Beispiel vermitteln. Erhältlich über utb.de.



utb.de | Lesen. Lernen. Verstehen.

Vielfaches. Der Netzausbau dient daher nicht nur der Erweiterung um neue Routen. Es geht auch darum, veraltete Verbindungen zu erneuern und zu ersetzen. Entscheidend ist vor allem die Frage, wer diese Verbindungen finanziert – und letztendlich kontrolliert.

Digitale Imperien

Dass Kommunikation über Unterseekabel keineswegs sicher ist, hat die jüngere Geschichte deutlich gemacht. Im Zuge des NSA-Skandals wurde bekannt, dass westliche Geheimdienste gezielt Unterseekabel anzapften, um große Mengen an Internet- und Telefondaten zu sammeln und auszuwerten. Möglich war dies nur durch die Kooperation von Telekommunikationsunternehmen, die den Diensten Zugang zu Knotenpunkten und Kabelsystemen verschafften.

Neben Überwachung wird auch Sabotage zu einem größeren Problem. Seit 2023 mehren sich Berichte über Zwischenfälle in der Ostsee, an denen scheinbar zivile Schiffe beteiligt waren – häufig in schlechtem Zustand und mit mehr oder weniger ausgeprägten Verbindungen zum russischen Staat (Abels 2025). Wiederholt wurden wichtige Glasfaserkabel beschädigt, indem diese Schiffe ihre Anker über den Meeresboden zogen. Schnell wurde von europäischen Staaten vermutet, dass es sich nicht um Unfälle, sondern um sogenannte „hybride Kriegsführung“ handelte. Der Begriff bezeichnet den Einsatz strategischer Mittel, die bewusst unterhalb der Schwelle eines offenen Angriffs bleiben, dabei jedoch gezielt Unsicherheit stiften und politische oder militärische Ziele verfolgen.

Lage der durchtrennten Datenkabel in der Ostsee



Abbildung 2: Lage der von Yi Peng 3 durchtrennten Kabel in der Ostsee – <https://datawrapper.dwcdn.net/CD91F/1/>

Quelle: OpenStreetMap (Lizenz: ODbL)

„Unsere europäische Sicherheit wird nicht nur durch Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine, sondern auch durch hybride Kriegsführung vonseiten böswilliger Akteure bedroht. Der Schutz unserer gemeinsamen kritischen Infrastruktur ist elementar für unsere Sicherheit und die Widerstandsfähigkeit unserer Gesellschaften.“

Boris Pistorius, Verteidigungsminister

Ein besonders aufsehenerregender Vorfall ereignete sich im November 2024 in schwedischen Hoheitsgewässern. Zwei Unterseekabel, C-Lion1 und BCS East-West Interlink, waren in kurzer Abfolge durchtrennt worden (Abb. 2). Ermittlungen ergaben, dass sich zur fraglichen Zeit das chinesische Frachtschiff Yi Peng 3 in unmittelbarer Nähe der beiden Kabel aufgehalten hatte. Das Schiff hatte sein Ortungssystem deaktiviert und offenbar beim Queren der Leitungen seinen Anker über den Meeresboden gezogen. Nach dem Überfahren des zweiten Kabels stoppte Yi Peng 3 – vermutlich, um den Anker zu heben. Das Schiff war im Vorfeld des Vorfalls aus dem russischen Hafen Ust-Luga ausgelaufen. Geheimdienste vermuteten deshalb eine russische Beteiligung.

Nicht nur Europa ist von Sabotage betroffen. Auch vor der Küste von Taiwan kam es in den vergangenen Jahren wiederholt zur Beschädigung von Unterseekabeln durch chinesische Schiffe. Oftmals wurde von offizieller Seite von Unfällen gesprochen – glauben will das aber niemand so recht. Vielmehr ist die Befürchtung, dass es sich um Tests handeln könnte für eine größer angelegte, konzertierte Zerstörung von Internetkabeln im Vorfeld eines militärischen Angriffs auf Taiwan. Unterseekabel spielen auch in der Industriestrategie Chinas eine wichtige Rolle. Die chinesische Firma HMN Tech ist eines von nur vier Unternehmen weltweit, die in der Lage sind, in großem Umfang Kabel zu produzieren und zu verlegen. Der chinesische Staat subventioniert HMN Tech umfassend, um langfristig zu den Marktführern Alcatel Submarine Networks (Frankreich) und SubCom (USA) aufzuschließen.

Allerdings gehen die USA seit ein paar Jahren deutlich rigorosere Bemühungen vor. Mithilfe diplomatischer Kampagnen und Sanktionen versuchen sie, HMN Tech von wichtigen Aufträgen fernzuhalten. Seit 2021 ist das Unternehmen im Rahmen der amerikanischen Clean Network Initiative als Sicherheitsrisiko eingestuft. US-Firmen dürfen deshalb

keine Kapazität von Kabeln mehr nutzen, die unter Beteiligung von HMN Tech gebaut wurden. Darüber hinaus üben die USA Druck auf Projekte aus, die Verbindungen zum chinesischen Festland oder nach Hongkong planen (Brock 2023). Dabei trifft der amerikanische Sanktionsapparat auch heimische Firmen. Das ursprünglich von Google, Meta und chinesischen Firmen geplante Pacific Light Cable Network (PLCN) sah eine Direktverbindung zwischen Kalifornien und Hongkong vor, mit weiteren Landepunkten in Taiwan und den Philippinen. Auf Druck der US-Regierung wurde der Hongkong-Zweig gestrichen, die chinesischen Investoren stiegen aus. Der Kabelstrang nach Hongkong liegt heute ungenutzt auf dem Meeresgrund – ein symbolträchtiges Beispiel für die Folgen des US-Chinesischen Konflikts um Kommunikationsnetze.

Ein neues „Space Race“

Wo kabelgebundene Systeme beeinträchtigt oder beschädigt werden, kommen Satelliten ins Spiel. Das Geschäftsmodell der satellitengestützten Kommunikation besteht darin, dort Konnektivität anzubieten, wo terrestrische Infrastrukturen versagen oder fehlen. Starlink ist das bekannteste und am weitesten entwickelte System. Seine Satelliten umkreisen die Erde in einer Höhe von etwa 550 Kilometern und versorgen Kunden rund um den Globus mit Internetzugang. Die Konstellation ist die größte der Welt – mit weitem Abstand. Von insgesamt etwas mehr als 12.000 aktiven Satelliten in der Umlaufbahn gehören

Entscheidend ist die Frage, wer diese Verbindungen finanziert – und letztendlich kontrolliert

rund 7.600 zu Starlink. Signale lassen sich mit speziellen Terminals empfangen – flachen, rechteckigen Geräten, kaum größer als ein Backblech. Betrieben wird das System von SpaceX, einem Raumfahrtunternehmen mit Hauptsitz in Texas. SpaceX ist kürzlich zum wertvollsten nicht börsengehandelten Unternehmen der Welt aufgestiegen, noch vor ByteDance (TikTok) und OpenAI. Tech-Milliardär Elon Musk ist zugleich größter Anteilseigner und Geschäftsführer des Unternehmens.

Internationale Aufmerksamkeit erhielt Starlink vor allem durch seine Rolle in der Ukraine (Abels 2024).



Abbildung 3: Ein ukrainischer Soldat installiert ein Starlink-Terminal. – https://commons.wikimedia.org/wiki/File:UA_Support_Forces_Starlink_01.jpg

Quelle: Ministry of Defense of Ukraine (Lizenz: CC BY 4.0)

Kurz vor Beginn der russischen Invasion hatten Cyberangriffe weite Teile der ukrainischen Kommunikationsinfrastruktur lahmgelegt. Wenig später ließ Musk Starlink in der Ukraine aktivieren. Das System wurde schnell unverzichtbar für die ukrainische Gegenoffensive. Von Aufklärung bis Drohnenoperationen – nahezu jede militärische Aktivität der Ukraine setzte auf Starlink (Abb. 3). Für SpaceX bedeutete dies nicht nur positive Publicity, sondern auch großzügige finanzielle Zuwendungen von Investoren. Doch bereits wenige Monate später leitete das Unternehmen eine strategische Wende ein. Ukrainische Streitkräfte berichteten von Ausfällen entlang der Front, insbesondere bei dem Versuch, von Russland besetzte Gebiete zurückzuerobern. Im Oktober 2022 äußerte Musk öffentlich Zweifel an der weiteren Unterstützung und begründete dies mit den hohen Kosten des Dienstes. Im Februar 2023 begann SpaceX schließlich, die Nutzung von Starlink für den Betrieb ukrainischer Drohnen einzuschränken.

Mittlerweile versuchen weitere Akteure, in der Satellitenkommunikation Fuß zu fassen. Amazon will mit dem Projekt Kuiper eine eigene Konstellation aufbauen, die in Konkurrenz zu Starlink treten soll. Sie soll bis 2029 vollständig sein und über 3.200 Satelliten umfassen. Die ersten Einheiten wurden im April 2025 in den Orbit gebracht. Auch die Europäische Union plant, eigene Kapazitäten zur Satellitenkom-

munikation zu schaffen. Das Programm IRIS² soll bis 2030 eine europäische Konstellation in der niedrigen und mittleren Erdumlaufbahn aufbauen. Durch die Beteiligung privater Satellitenbetreiber bei den Investitionen sollen die Kosten gesenkt werden. Im Gegenzug wird den Partnerunternehmen gestattet, IRIS² für kommerzielle Zwecke zu nutzen. Chinesische Unternehmen arbeiten ebenfalls intensiv an mehreren Konstellationen. Der neue Wettlauf im All steht also erst in den Startlöchern – allerdings startet SpaceX mit deutlichem Vorsprung.

Ist Geoökonomie nachhaltig?

Der Boom im Satellitensektor hat eine Schattenseite: Weltraumschrott. Schon heute befinden sich über 30.000 katalogisierte Trümmerteile mit einem Durchmesser von mehr als zehn Zentimetern im Orbit. Dazu kommen Tausende inaktive Satelliten und Millionen kleinerer Fragmente, die nicht erfasst werden, aber dennoch ein erhebliches Risiko darstellen. Mit jedem Raketenstart, mit jedem zusätzlichen Satelliten steigt die Gefahr von Kollisionen, die weitere Trümmer erzeugen. Es droht ein sogenannter Kaskadeneffekt, bei dem sich das All zunehmend selbst vermüllt und langfristig unbenutzbar wird. Bei der Frage nach Nachhaltigkeit geht es also nicht nur um Umweltschutz, sondern um die zukünftige Zugänglichkeit und Sicherheit des Orbits.

Satelliten in der niedrigen Erdumlaufbahn haben eine vergleichsweise kurze Lebensdauer – bei Starlink sind es ungefähr fünf Jahre. Nach Ablauf dieser Zeit werden sie gezielt in die Erdatmosphäre gesteuert, wo sie verglühen. SpaceX plant nach aktuellem Stand, seine Konstellation auf 30.000 Satelliten auszubauen. Das würde bedeuten, dass jährlich etwa 6.000 Satelliten entsorgt werden müssen, weil ihre Laufzeit überschritten ist. Bei jedem Verglühen gelangen signifikante Mengen an Metallen in die Atmosphäre, insbesondere Aluminium. Diese Partikel verbrennen nicht vollständig, sondern lagern sich ab – mit potenziell zerstörerischen Folgen für die Ozonschicht. Auch Raketenstarts erzeugen hohe Emissionen. Zudem sind

“To explore the vast cosmos, develop the space industry and build China into a space power is our eternal dream.”

Xi Jinping, chinesischer Staatspräsident

wichtige Trägerraketen wie die europäische Ariane 6 nicht wiederverwendbar. Im Flug trennen sich die einzelnen Komponenten der Rakete voneinander, verglühen oder stürzen ins Meer.

Die globale Kommunikation liegt in den Händen privatwirtschaftlicher, global agierender Akteure

Die Europäische Union will mit einem geplanten Space Law Nachhaltigkeitsstandards für die Raumfahrt etablieren (EU 2025). Doch der Weltraum ist ein globales Gemeingut – und es fehlen bislang internationale Verpflichtungen. In einem von geoökonomischer Konkurrenz geprägten Umfeld scheinen Staaten und Unternehmen kaum bereit, sich durch gemeinsame Regeln einschränken zu lassen. Die Sorge vor Wettbewerbsnachteilen verhindert bislang effektive Maßnahmen gegen die wachsende Umweltbelastung durch die Weltraumindustrie. Damit zeigt sich ein grundlegendes Spannungsfeld zwischen geoökonomischen Interessen und ökologischer Nachhaltigkeit. Sollte es nicht gelingen, effektive Maßnahmen zur Vermeidung von Weltraumschrott zu treffen und eine Überfüllung des Orbits zu verhindern, steht nicht nur der Raumfahrtsektor auf dem Spiel, sondern auch die globale Kommunikation.

Wer bestimmt den digitalen Raum?

Ob im Weltall oder unter dem Meer, die globale Kommunikation liegt in den Händen privatwirtschaftlicher, global agierender Akteure. Im Bereich Unterseekabel war dies zunächst ein schrittweiser Prozess im Zuge der Privatisierung des Telekommunikationssektors. Inzwischen besitzen und kontrollieren Tech-Konzerne wie Google und Meta bedeutende Teile dieser Infrastruktur. Auch im All dominiert die Privatwirtschaft. SpaceX und Elon Musk betreiben inzwischen mehr als die Hälfte aller aktiven Satelliten. Bald könnte auch Amazon mit Projekt Kuiper nachziehen.

Das bedeutet nicht, dass Staaten machtlos wären, im Gegenteil. Die USA setzen ihre Sanktionsmacht ein, um Kabelprojekte zu stoppen. Sie investieren immer größere Anteile ihres Verteidigungshaushalts in den Weltraumsektor. China drängt mit massiven In-

vestitionen und wachsendem technischen Knowhow in Märkte, die lange Zeit von westlichen Anbietern dominiert wurden. Die Europäische Union wiederum versucht, mit IRIS² eigene Kapazitäten zu entwickeln und unabhängiger von ausländischen Betreibern zu werden. Dennoch bleibt der Kommunikationssektor in vielen Bereichen ein Geschäft von privaten Unternehmen. Indem sie Unterseekabel verlegen und Satelliten ins All befördern, gestalten sie aktiv die Architektur der globalen Datennetze. Damit stellt sich als grundlegende Frage, ob private Interessen darüber entscheiden sollten, wer kommuniziert. Und wenn nicht: Wie ließe sich demokratische Kontrolle über Kommunikation zurückgewinnen, ohne technologische Innovation und allgemeine Zugänglichkeit zu gefährden?

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3625>



Dr. Joscha Abels ist Postdoktorand an der Universität Tübingen und wissenschaftlicher Leiter des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Forschungsprojekts EUInfra.

Literatur

- Abels, Joscha 2024: Private infrastructure in geopolitical conflicts. The case of Starlink and the war in Ukraine. In: *European Journal of International Relations* 30 (4); <https://doi.org/10.1177/13540661241260653>
- Abels, Joscha 2025: Europe and the Second Cold War in submarine cable networks. *Second Cold War Observatory*, SCWO Dispatch 2025.4; <https://www.secondcoldwar-observatory.com/dispatch-2025-4>
- Brock, Joe 2023: U.S. and China wage war beneath the waves – over internet cables. *Reuters*, 24. März; <https://www.reuters.com/investigates/special-report/us-china-tech-cables/>
- Europäische Union 2025: Proposal for a regulation on the safety, resilience and sustainability of space activities in the Union. COM(2025) 335 final.
- Morin, Jean-Frédéric/ Beaumier, Guillaume 2024: The organizational ecology of the global space industry. In: *Review of International Political Economy* 31 (6); <https://doi.org/10.1080/09692290.2024.2378432>
- Starosielski, Nicole 2015: *The Undersea Network* (Sign, Storage, Transmission). Durham, North Carolina: Duke University Press.

Alle Links zuletzt abgerufen am 15.10.2025



© picture alliance / Bildagentur-online/Ohde

NEUE GEOÖKONOMIE IM ENERGIEBEREICH

Big Tech und die digitale Infrastruktur für die Energiewende

von SILVIA WEKO

Die „doppelte Transformation“ erfordert, dass Europa seine Energiesysteme sowohl dekarbonisiert als auch digitalisiert.

Diese Digitalisierung impliziert jedoch, dass die Akteure im Energiesektor zunehmend auf die digitale Infrastruktur der US-amerikanischen Big-Tech-Unternehmen angewiesen sind und ihre Technologien auf deren Datenstruktur aufbauen. Welche Risiken sind mit dieser Abhängigkeit verbunden und wie wirkt sie sich auf die Verteilung der geoökonomischen Macht aus?

Warum Energiesysteme digitale Infrastrukturen benötigen

Der Übergang zu sauberen Energiesystemen ist eine enorme koordinative Herausforderung, deren Bewältigung durch die Digitalisierung erfolgt. Der Strombedarf wird rapide steigen und schwieriger vorherzusagen sein, da Sektoren wie Verkehr und Wärmeversorgung von fossilen Brennstoffen auf Strom

Der Strombedarf wird rapide steigen und schwieriger vorherzusagen sein

umgestellt werden. Darüber hinaus muss dieser Bedarf so genau wie möglich auf das passende Angebot an erneuerbaren Energien abgestimmt werden, das von Minute zu Minute, von Stunde zu Stunde und von Saison zu Saison schwankt. Um diese Systeme effizient zu betreiben, müssen Daten zu Angebot und Nachfrage aggregiert und die Systemdynamik durch Methoden der künstlichen Intelligenz (KI) wie Maschinellem Lernen (ML) vorhergesagt werden.

Viele Energieakteure verfügen jedoch nicht über die technischen Kapazitäten, um diese Art von Daten zu sammeln und zu verarbeiten. Stattdessen wenden sie sich an Big-Tech-Unternehmen, um deren KI und digitale Infrastruktur zu nutzen. Dies ist Teil eines größeren Wandels in der Geschäftswelt: Anstatt ihre Datenanalysen vor Ort durchzuführen, nutzen Unternehmen die „Cloud-Dienste“ der Big-Tech-Unternehmen. Diese speichern und verarbeiten die Daten in ihren Rechenzentren und setzen dabei ihr eigenes technologisches Wissen ein. Google, Amazon und Microsoft (GAM) machen zusammen rund 60% des globalen Marktes für die Bereitstellung dieser digitalen Infrastrukturen aus und bedienen damit Industrien auf der ganzen Welt.

Die digitale Infrastruktur von Big Tech: Problem der Nutzung

Warum ist diese Kooperation ein Problem? Man könnte argumentieren, dass eine effiziente Arbeitsteilung besteht: Die GAM-Konzerne bieten eine Dienstleistung an, in der sie sehr gut sind, und die Unternehmen, die diese Dienste nutzen, können sich mit mehr Zeit und Ressourcen auf andere Aktivitäten konzentrieren. Das Problem ergibt sich jedoch daraus, dass



Daniel Holz (Google Cloud) und der damalige Bundesdigitalminister Volker Wissing bei der Eröffnung eines Rechenzentrums (6.10.2023)

die Cloud keine Dienstleistung, sondern eine Infrastruktur ist – ähnlich wie ein Eisenbahn- oder Stromnetz. Und diese Infrastruktur wird von den mächtigsten Unternehmen der Welt kontrolliert, ohne dass es nennenswerte Kontrollen gibt. Genau wie bei einem Stromnetz sind die Nutzer an diese Infrastruktur gebunden. Ein Ausstieg würde bedeuten, dass sie ohne das erforderliche Know-how eine eigene, sehr teure Infrastruktur aufbauen müssten und ihre bestehenden Technologien nicht mehr funktionieren würden.

Die Kontrolle über digitale Infrastrukturen ist eine wichtige Voraussetzung für die Art und Weise, wie die Tech-Unternehmen Daten über andere Akteure sammeln und dadurch Macht und Einfluss in der Weltwirtschaft erlangen. Die Macht dieser Cloud-Giganten basiert auf dem Sammeln von Daten aus sozialen Medien, E-Commerce, von Nutzern ihrer Cloud-Infrastrukturen und aus der Forschung. Sie nutzen dieses monopolisierte Wissen, um von den Akteuren, die von ihnen abhängig sind, Werte abzuschöpfen. Dies geschieht beispielsweise durch die Patentierung gemeinsam entwickelter Innovationen oder durch die Umstrukturierung von Lieferketten, um mehr Informationen und billigere Produkte zu erlangen (Durand/Milberg 2020; Rikap 2023). All diese Informationen werden zu digitaler Intelligenz, die sie nutzen können, um in neue Sektoren zu expandieren und neues technologisches Wissen zu entwickeln.



© picture alliance / Jochen Tack

Windkraftanlagen der Firma Vestas, die ihre Berechnungen seit 2024 vollständig auf Basis von Microsoft Azure erstellt.

Durch die Kontrolle der Wissensflüsse und die Beeinflussung des Verlaufs von Industrie und Forschung lenkt Big Tech die Wirtschaft und Politik in einer Weise, die erst allmählich verstanden wird. Da die strukturelle Macht von Big Tech zunimmt, können Länder, in denen Big Tech-Unternehmen ansässig sind – China und die USA –, versuchen, dies zu nutzen und die Interdependenz von Technologieanbietern und Nutzern als Waffe einzusetzen, indem sie wertvolle Informationen sammeln und ihren Gegnern den Zugang zum Netzwerk verweigern (Farrell/Newman 2019). Gleichzeitig wächst jedoch auch die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Staaten und Unternehmen. Nationale Regierungen nutzen die digitalen Infrastrukturen von Technologieunternehmen für kritische Dienste, darunter Verteidigung und Nachrichtendienste, was diesen Unternehmen ebenfalls Einfluss verschafft. Einige Unternehmen nutzen ihren Einfluss auch, um in die internationale Politik einzugreifen, da sie geoökonomische Konflikte als Profit-Chance betrachten, wie im Fall von Elon Musk und Starlink in der Ukraine (Abels 2024).

In Europa herrscht jedoch Zurückhaltung, in den Aufbau öffentlicher Alternativen zu Big Tech wie Gaia-X zu investieren. Digitale Infrastrukturen werden für die strategische Autonomie Europas noch nicht als so wichtig angesehen wie physische Ressourcen, etwa Batterien oder Stahl. In Ermangelung

von Alternativen bedeutet dies, dass sich die europäischen Energiesysteme vermutlich an die digitalen Infrastrukturen von Big Tech binden und sich damit diesen Unternehmen ausliefern, die von ihnen Daten und Werte abschöpfen.

Das Ausmaß der Abhängigkeit von Big Tech

Eine Untersuchung, die das Ausmaß der Nutzung von Cloud-Diensten durch Akteure im Energiebereich – darunter Unternehmen und öffentliche Einrichtungen – beleuchtet, zeigt eine hohe Abhängigkeit von US-amerikanischen Big-Tech-Unternehmen. Die Cloud-Giganten Google, Amazon und Microsoft stellen digitale Infrastrukturen für verschiedene Akteure und Teile von Energiesystemen auf der ganzen Welt bereit.

Tech-Unternehmen ermutigen schon lange Unternehmen aus dem Bereich fossiler Brennstoffe, ihre digitale Infrastruktur zu nutzen, konnten damit jedoch nur mäßige Erfolge erzielen. Unternehmen wie Saudi Aramco, ADNOC, KPC und Petrobras zeigen nur wenig Interesse, da sie vorwiegend konventionelle Ressourcen fördern, die kostengünstiger und weniger technologieintensiv sind. Wenn sie die Cloud nutzen, dann in der Regel für die Arbeitsabläufe oder das Unternehmensmanagement, beispielsweise für die Erstellung von Berichten mithilfe von KI oder für Chatbots. Unternehmen, die unkonventionelle Energiequellen

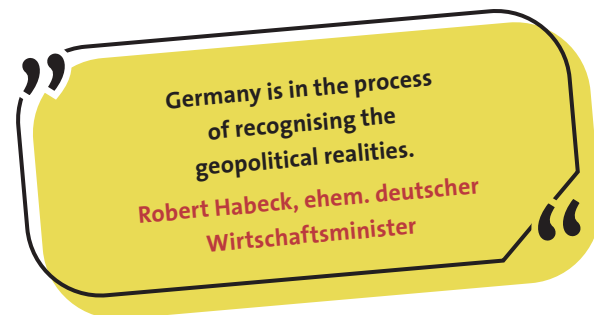
fördern, nutzen die Cloud zwar in gewissem Umfang, aber die von ihnen entwickelten Technologien dienen eher dem Betrieb, der Wartung und der Sicherheit, was wohl einer Form der Mitarbeiterüberwachung entspricht (Tan 2019). Akteure aus dem Bereich fossiler Brennstoffe konnten ihre Abhängigkeit von Big Tech auch dadurch verringern, dass sie digitale Infrastrukturen in Anspruch nahmen, die verbesserte Möglichkeiten zum Anbieterwechsel beinhalteten. Konkret haben Akteure aus der fossilen Industrie und GAM die sogenannte OSDU-Datenplattform (Open Sub-surface Data Universe) geschaffen. OSDU kann mit verschiedenen Cloud-Diensten, einschließlich Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure, Google Cloud oder IBM verwendet werden, sodass OSDU-Nutzer zwischen Anbietern wechseln und ihre Abhängigkeit verringern können. Allerdings stehen ihnen auf OSDU nur vier (amerikanische) Optionen zur Auswahl.

Für viele Akteure im Bereich der sauberen Energie sieht die Lage jedoch anders aus. Sie haben ihre Datenstruktur für das Energiemanagement – einschließlich Erzeugung und Verteilung sowie Betrieb und Wartung – auf den Basistechnologien ihrer Cloud-Anbieter aufgebaut und sind weniger geneigt, ihre Anbieter zu diversifizieren.

Viele europäische Energieversorger, darunter Übertragungs- und Verteilnetzbetreiber und Stromerzeuger, sind bei ihren Betriebsabläufen und Entschei-

Das Problem ergibt sich daraus, dass die Cloud kein Dienst ist, sondern eine Infrastruktur

dungen auf die digitalen Infrastrukturen von GAM angewiesen. Dies gilt insbesondere für Deutschland (E.ON, EAM, Mitnetz, E.Dis, Uniper, RWE), aber auch für andere europäische Länder: die Slowakei (Slovenské elektrárne), Norwegen (Agder Energi und Elvia), Spanien (Podo, Capital Energy, Greenalia, Moeve), Belgien (Elindus), Dänemark (Ørsted), Frankreich (Engie, Veolia Group), Irland (Mainstream), Italien (Enel, A2A, SNAM), die Niederlande (Eneco, Essent), Polen (PKP Energetyka), Portugal (EDP, Galp), Schweden (Stockholm Exergi, Vattenfall), die Schweiz (Axpo, BKW Energy) und Großbritannien (Cadent Gas, Cen-



trica, EDF UK, Octopus Energy, SGN, SSE Renewables). Auch in der Ukraine nutzen der große Energieerzeuger DTEK und der nationale Stromübertragungsnetzbetreiber Ukrenergo die Clouds von GAM.

Diese Unternehmen neigen dazu, ihre Technologien auf den digitalen Infrastrukturen von GAM aufzubauen. Wie das konkret aussieht, lässt sich am Beispiel des italienischen Energieversorgers und -erzeugers Enel veranschaulichen. Enel hat rund 31 Millionen Stromkunden in Italien und nutzt AWS seit mindestens 2016. In einem Blogbeitrag aus dem Jahr 2023 erklären Mitarbeitende von AWS und Enel, wie Enel AWS für sein Stromverteilungsnetz einsetzt. Um sein Netz zu untersuchen, sammelt Enel Satellitenbilder, die vom Copernicus-Programm bereitgestellt werden. Anschließend erstellt Enel eine 3D-Rekonstruktion, die auf mindestens 40 Millionen Bildern pro Jahr in Italien basiert. Dies wäre manuell unmöglich zu bewerkstelligen. Enel hat daher seine Machine-Learning-Plattform für diese Analyse in der Cloud von Amazon aufgebaut und dabei Produkte wie Amazon SageMaker Training und Processing eingesetzt, um ML-Modelle zu entwickeln und zu trainieren.

Ein weiteres Beispiel ist das dänische Unternehmen Vestas, das Windkraftanlagen herstellt und wartet. Dabei hat es hohe technische Kapazitäten und einen hohen Bedarf an Datenverarbeitung entwickelt. Diese Arbeiten wurden früher vor Ort erledigt. Im Jahr 2011 besaß Vestas mit „Firestorm“ den drittschnellsten kommerziellen Computer der Welt. 2021 begann das Unternehmen jedoch, bestimmte Modelle auf dem Hochleistungsrechner von Microsoft Azure auszuführen, um verschiedene Simulationen effizienter zu trainieren und Windparks besser zu betreiben. 2024 stellte Vestas schließlich vollständig auf Microsoft Azure und Azure High-Performance Computing um und ersetzte damit seinen lokalen Supercomputer. Dies zeigt, wie hoch der technische Aufwand für die Energiewende ist und wie schwer es für einzelne Unternehmen ist, vor Ort Ressourcen für die Technologieentwicklung zu nutzen.

“China can only do well when the world is doing well ... When China does well, the world will get even better.”

Xi Jinping,
chinesischer Staatspräsident

Darüber hinaus sind auch Unternehmen, die Technologien zur Energieerzeugung und zum effizienten Betrieb von Energiesystemen herstellen, auf Cloud-Infrastrukturen angewiesen – von großen Akteuren wie Siemens bis hin zu kleineren Start-ups. Auch wenn einige kleinere Akteure auf den ersten Blick weniger wichtig erscheinen mögen, erbringen sie doch Dienstleistungen für viele größere Unternehmen und sind daher ein wichtiger Bestandteil der Energiesysteme. So nutzt das niederländische Unternehmen „NET-2GRID“ AWS zur Verarbeitung von Smart-Meter-Daten. Auf dieser Grundlage entwickelt es eigene Algorithmen für das Energiemanagement, die dann von seinen Kunden, darunter E.ON, EDP, EDF, ENI, Rabobank und Moxon, verwendet werden. Dies zeigt auch, dass sekundäre Beziehungen, in denen Energieakteure cloudabhängige Dienste nutzen, die Komplexität und den Grad der Abhängigkeiten vertiefen.

Big Tech bringt kleinere Akteure mit geringeren technischen Kapazitäten dazu, seine Infrastruktur zu nutzen, indem sie „Cloud-Zuschüsse“ in Form von Gutschriften für die Nutzung von Cloud Computing gewähren. Dies ist besonders ausgeprägt bei Start-ups: Amazon und Microsoft veranstalten Wettbewerbe für die vielversprechendsten Unternehmen im Bereich saubere Energietechnologie, wie beispielsweise den AWS Clean Energy Accelerator und das Microsoft Energy Transition Studio for Startups. Auf diese Weise stellen sie sicher, dass die vielversprechendsten Start-ups von ihrer digitalen Infrastruktur abhängig werden und, wenn sie erfolgreich sind, dazu beitragen, weitere Kunden an ihre Infrastrukturen zu binden. Darüber hinaus gewährt AWS Regierungen in Entwicklungsländern Zuschüsse für die Nutzung der AWS-Cloud zur Analyse von räumlichen Daten für Nachhaltigkeit und Resilienz, die auf der Amazon Sustainable Data Initiative verfügbar sind – so können öffentliche Einrichtungen ebenso wie Start-ups an die Infrastruktur von GAM gebunden werden.

Dies gilt auch für Länder wie die Ukraine, deren Energiesysteme von den digitalen Infrastrukturen

von Microsoft abhängig sind. Ukrenergo, der nationale Übertragungsnetzbetreiber der Ukraine, begann im Jahr 2021 damit, seine Daten in Azure zu sichern. Mit dem russischen Einmarsch beschleunigte sich dieser Prozess. Im Jahr 2022 veröffentlichte Microsoft einen Artikel mit dem Titel „Ukrenergo: Ohne die Cloud könnten wir nicht überleben“, in dem erläutert wird, wie Ukrenergo mithilfe der Cloud Schäden an der Energieinfrastruktur bewertet und anschließend kritische Einrichtungen wie Krankenhäuser und Wasserversorgungsanlagen priorisiert. Der Artikel hebt hervor, dass die Infrastruktur und die Energieübertragung des Unternehmens durch die Cloud unterstützt und virtuell betrieben werden. Der CIO wird mit den Worten zitiert: „Wir nutzen Azure für unsere Backup-Lösungen, und die gesamte Palette an Infrastrukturprodukten sorgt dafür, dass unsere Systeme laufen und stabil sind“ (<https://news.microsoft.com/en-ccc/2022/12/12/ukrenergo-we-couldnt-survive-without-the-cloud/>). In ähnlicher Weise nutzte auch DTEK, ein großer ukrainischer Energieerzeuger, Azure. Das Unternehmen hob die Bedeutung von Sicherheit und Stabilität hervor und wies darauf hin, dass selbst einfache Dienste wie die Nutzung von Microsoft Teams in einem Kriegsgebiet eine entscheidende Koordination ermöglichen.

Wir sehen, dass Big Tech seinen Einfluss ausweitet und die Staaten in den Hintergrund gedrängt werden

Eine neue Energiegeopolitik: Digitale Abhängigkeiten und die Macht von Big Tech

Solche Abhängigkeiten in Energiesystemen sind nicht neu – siehe beispielsweise die Abhängigkeit Europas von russischem Gas und die damit verbundene Anfälligkeit für politischen Druck seitens Gazprom. Es besteht die Hoffnung, dass erneuerbare Energiesysteme aufgrund ihres dezentralen Charakters unabhängiger sein werden. Neben den Bedenken, dass China die Produktion von Solarzellen oder Batterien monopolisieren könnte, besteht jedoch auch die Gefahr, dass Abhängigkeiten im Zusammenhang mit der Kontrolle digitaler Infrastrukturen entstehen.

Die tragische Geschichte einer Weltstadt: Beirut und das Schicksal des Libanon vor und nach dem Kollaps

Die Hafen-Explosion im August 2020 ist der Ausgangspunkt der Erzählung in „Beirut. Splitter einer Weltstadt“. In dem Buch führt Meret Michel, die seit vielen Jahren immer wieder in Beirut lebt, durch die Stadtgeschichte. Sie beginnt im 19. Jahrhundert, als Beirut dank der ersten Welle der Globalisierung von einem Provinznest zur wichtigsten Handelsstadt der Region aufsteigt, führt weiter über die goldene Zeit der 1960er, als die Stadt zum intellektuellen Zentrum für linke Bewegungen wurde, über den zerstörerischen Bürgerkrieg, den Aufstieg der Hisbollah bis hin zum letzten Krieg zwischen Israel und der schiitischen Miliz.



Ein hoch-
aktuelles Buch,
um den Nahen
Osten zu ver-
stehen

www.hirzel.de

Meret Michel
Beirut
Splitter einer Weltstadt
228 Seiten
Gebunden
€ 24,- [D]
ISBN 978-3-7776-3535-4
E-Book: epub. € 21,90 [D]
ISBN 978-3-7776-3595-8

HIRZEL

S. Hirzel Verlag · Maybachstr. 8 · 70469 Stuttgart · Telefon 0711 2582 341 · Fax 0711 2582 390 · Mail service@hirzel.de

Alle Preise inklusive MwSt. [D], sofern nicht anders angegeben. Lieferung erfolgt versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.



© picture alliance / SvenSimon

Um eine strategisch autonome doppelte Transition umzusetzen, müssen ausreichende Ressourcen für eine öffentliche europäische Cloud-Infrastruktur bereitgestellt werden.

Akteure im Bereich der sauberen Energie entwickeln in der Regel keine eigene digitale Infrastruktur zur Speicherung und Analyse von Daten, sondern nutzen dafür größtenteils die Clouds von Big Tech. Unternehmen wie AWS, Microsoft und Google verfügen über eine langjährige Erfahrung mit KI, ML und Internet of Things (IoT) und haben einen Zugriff auf Daten und Rechenleistung, der für viele Akteure im Energiesektor unerreichbar ist. Der Aufbau dieser Kapazitäten wäre für Start-ups oder kleine Unternehmen eine Herausforderung, sodass Cloud-„Dienste“ eine attraktive Lösung darstellen. Grundsätzlich ist es nachvollziehbar, dass Akteure sich dafür entscheiden, bestehende, effiziente digitale Infrastrukturen zu nutzen, anstatt eigene aufzubauen. Die kumulierten Auswirkungen für all die Akteure, die die digitalen Infrastrukturen der Big Tech nutzen, führen jedoch zu einer größeren Abhängigkeit von GAM, die dadurch immer mächtiger werden. Sobald die Energieunternehmen in die digitalen Infrastrukturen der Big Tech eingebunden sind, können die Infrastrukturanbieter die neuen Abhängigkeiten zu ihrem eigenen Profit und zur eigenen Innovation nutzen.

In bestehenden Energiesystemen haben Staaten schon lange die zentrale Bedeutung von Energieinfrastrukturen und -ressourcen für die geoökonomische Machtausübung erkannt. Staaten, vor allem jene, deren Energieversorgung in der EU von anderen abhängig ist, haben versucht, sich den Zugriff auf Energieressourcen zu sichern, Infrastruktur direkt aufzubauen und/oder die Bevorratung von Ressourcen

und die Regeln für Infrastrukturanbieter zu regulieren. Dazu gehören auch strenge Vorschriften über die Vergütung und die Rollen, die verschiedene Akteure in den Energiesystemen übernehmen können.

Die doppelte Transition scheint diese Beziehungen zu verändern: Wie in vielen anderen Bereichen sehen wir, dass Big Tech seinen Einfluss ausweitet und die Staaten in den Hintergrund gedrängt werden. Statt selbst digitale Infrastrukturen für Energiesysteme bereitzustellen und zu regulieren, überlassen Regierungen diese Entscheidung dem Markt. In diesem Fall wird der Markt jedoch von einigen wenigen Cloud-Giganten monopolisiert. Der Einfluss staatlicher Akteure auf den Wandel könnte sich als schwächer erweisen als bei fossilen Energiesystemen, bei denen sie durch die territoriale Kontrolle einen gewissen Einfluss auf Unternehmen der fossilen Brennstoffbranche ausüben konnten.

Die Geoökonomie der Energie verändert sich somit, wobei Big Tech als mächtige, nichtstaatliche Akteure in diesem Bereich an Einfluss gewinnen. Welche Auswirkungen dies auf geopolitische Konflikte hat,

„Wir werden in Zukunft stärker darauf achten, in welchem Maße uns der Handel mit anderen Ländern abhängig und verletzlich macht.“

Moritz Schularick, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel

ist unklar: Big Tech agiert nicht immer als Stellvertreter für seine Heimatstaaten, sondern verfolgt auch eigene (Gewinn-)Interessen. Wenn die Kosten für die US-Unternehmen gering sind, ist es wahrscheinlich, dass sie sich auf die Seite der US-Regierung stellen, wie Microsoft es mit der Unterstützung ukrainischer Energieversorger getan hat.

Die europäische Energiewende ist von den Launen amerikanischer Unternehmen abhängig

Fazit

Im aktuellen geoökonomischen Klima wird das De-Risking von Lieferketten – sowohl für physische als auch für digitale Güter – als Möglichkeit betrachtet, die europäische Widerstandsfähigkeit zu verbessern. Im Energiebereich hat sich die EU bisher auf physische Materialien wie Mineralien, Solarzellen und Wasserstoff konzentriert. Weniger Beachtung fanden hingegen digitale Infrastrukturen, die den Übergang zu sauberen Energiesystemen ermöglichen. Diese werden zunehmend von US-amerikanischen Big-Tech-Unternehmen bereitgestellt. Das bedeutet, dass die europäische Energiewende zumindest teilweise von den Launen amerikanischer Unternehmen wie Google, Amazon und Microsoft abhängig ist.

Es ist wichtig zu verstehen, dass die Cloud kein Dienst, sondern eine Infrastruktur ist. Sie bildet das Rückgrat, auf dem Technologien aufbauen und von dem ganze Sektoren der Ökonomie abhängig sind. „Cloud-Dienste“ sind kein freier Markt, sondern eine digitale Infrastruktur, die zur Monopolisierung tendiert. Um diesem Risiko zu begegnen, muss man die Machtverhältnisse innerhalb der Energie- und Datenversorgungsketten verstehen und wissen, wo es kritische Engpässe gibt, die es einigen Akteuren ermöglichen, andere auszubeuten.

Die EU hat versucht, die Macht der Big Tech-Unternehmen mit dem Digital Services Act (DSA) und dem Digital Markets Act (DMA) zu regulieren. Das Problem der Monopolisierung digitaler Infrastrukturen durch Big Tech lässt sich jedoch nicht allein durch Regulierung lösen. Europa läuft Gefahr, dieselben Fehler wie auf den Märkten für fossile Energien zu wiederholen: Diese sind zwar umfassend reguliert, doch letztend-

lich ermöglichte das Monopol von Gazprom bei der Gasförderung dem Unternehmen, Macht über die anderen Akteure im System auszuüben. Das Gleiche gilt für Big-Tech-Unternehmen: Die digitalen Infrastrukturen, die die Unternehmen und Regierungen nutzen, schaffen Lock-in-Effekte, die durch Regulierung allein nicht beseitigt werden können. So zielt beispielsweise der Digital Markets Act der EU darauf ab, den Anbieterwechsel zu erleichtern – doch die Auswahl an Anbietern bleibt auf wenige (Big-Tech-)Unternehmen beschränkt. Genau wie im Fall von Gas müssen ausreichende Ressourcen bereitgestellt werden, um eine weniger riskante Lieferkette aufzubauen, das heißt konkret, eine öffentliche europäische Cloud-Infrastruktur, die nicht von den US-Tech-Giganten betrieben wird. Nur dann wird es möglich sein, eine strategisch autonome doppelte Transition umzusetzen, sofern diese als erstrebenswert angesehen wird.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3626>



© Svea Pietschmann

Dr. Silvia Weko ist Postdoktorandin am Lehrstuhl für Nachhaltigkeitspolitik der FAU Erlangen-Nürnberg. Derzeit arbeitet sie im Projekt NFDI4Energy.

Literatur

- Abels, Joscha 2024: Private infrastructure in geopolitical conflicts: the case of Starlink and the war in Ukraine. In: European Journal of International Relations, Vol. 30, 4, <https://doi.org/10.1177/1354066124126065>
- Bensussan, Hannah/Durand, Cédric/Rikap, Cecilia 2025: Hundred years of corporate planning. From industrial capitalism to intellectual monopoly capitalism through the lenses of the Harvard Business Review (1922–2021). In: Socio-Economic Review, mwaf019, 3. April, <https://doi.org/10.1093/ser/mwaf019>
- Durand, Cédric/Milberg, William 2020: Intellectual monopoly in global value chains. In: Review of International Political Economy, 27, Vol. 2, S. 404–429.
- Farrell, Henry/Newman, Abraham L. 2019: Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. In: International security, 44, S. 42–79.
- Rikap, Cecilia 2023: Intellectual monopolies as a new pattern of innovation and technological regime. In: Industrial and Corporate Change, 33, 5, S. 1037–1062, <https://doi.org/10.1093/icc/dtad077>
- Tan, JS 2019: Oil is the New Data In: Nature, 9, 7. Dezember, <https://logicmag.io/nature/oil-is-the-new-data/>
- Alle Links zuletzt abgerufen am 31.10.2025



© picture alliance/dpa

ZWISCHEN INTERDEPENDENZ UND FRAGMENTIERUNG

Geoökonomie des globalen Finanzsystems

von JOHANNES PETRY

Seit rund einem Jahrzehnt verschiebt sich das Verhältnis von Wirtschaft und Sicherheit. Finanzbeziehungen sind nicht länger bloß Kanäle für Kapital, sondern zunehmend Hebel staatlicher Machtausübung. Zahlungsverkehr, Clearing, Indexierung und Kapitalaufnahme werden zu politischen Arenen, in denen neue Risiken entstehen, Konflikte ausgetragen und Alternativen entwickelt werden.

Am 22. September 2022 mussten mehrere Wall-Street-CEOs im US-Kongress Rede und Antwort stehen: Warum halten sie an ihren China-Geschäften fest? Wieso helfen sie dem chinesischen Staat? Welche Risiken tragen amerikanische Anleger:innen? Die

Szene steht sinnbildlich für einen breiteren Wandel. Unter politischem Druck nahmen Indexanbieter chinesische Titel aus ihren Leitindizes, mehrere große Pensionsfonds zogen ihre Investitionen aus dem chinesischen Kapitalmarkt zurück, und Venture-Capital-

Firmen wie Sequoia teilten ihre amerikanischen und chinesischen Geschäftsbereiche in einzelne Firmen auf (Petry 2025). Dies sind Symptome eines tieferen Strukturwandels: Finanzbeziehungen organisieren nicht mehr nur Wohlstand, sondern werden zunehmend zu Instrumenten staatlicher Machtausübung.

Indikatoren der Geoökonomisierung

Der Makrokontext globaler Finanzbeziehungen hat sich grundlegend verändert. Vorbei sind die Zeiten neoliberaler Globalisierung, in denen Finanzmärkte als apolitisch galten und Banker die unangefochtenen „Masters of the Universe“ waren. Wir erleben stattdessen eine Geoökonomisierung globaler Finanzbeziehungen, eine „Vermischung der Logik des Konflikts mit den Mitteln des Handels“ (Luttwak 1990). Mit der Geoökonomisierung der Finanzbeziehungen ist genau diese Entwicklung gemeint: Politische Logiken greifen in Finanzbeziehungen ein, Finanzinfrastrukturen werden als Hebel eingesetzt, und Finanzmarktverflechtungen selbst werden zum Gegenstand strategischer Gestaltung.

Erstens rückt die *Politisierung von Finanzbeziehungen* die konkrete Transaktion ins Zentrum: Wer darf wen finanzieren, worin darf investiert werden, welche Akteure erhalten Zulassungen – und wer verliert sie wieder? Sanktionen, Investitions- und Exportkontrollen sowie Auflagen bei Fusionen, Übernahmen und Börsennotierungen sind die vermehrt eingesetzten Instrumente. Zwischen 2019 und 2024 hat die US-Regierung etwa mehr als 1.000 chinesische Unternehmen auf „schwarze Listen“ gesetzt; insgesamt sind es inzwischen über 1.400. Eine Listung genügt, und Banken kappen Korrespondenzbeziehungen, Fonds passen Mandate an, Börsen drängen auf Delistings. Damit greifen Staaten unmittelbar in die Kapitalallokation ein.

Zweitens werden finanzielle *Infrastrukturen vermehrt instrumentalisiert*. Hierdurch verlagern sich die Auseinandersetzungen an die Schaltstellen des Finanzmarktes. Es geht nicht um einzelne Deals, sondern um die operativen Systeme, die Transaktionen überhaupt erst ermöglichen: Zahlungsnetzwerke,

Handelsplattformen, Clearing-Häuser und Zentralverwahrer. Wer den Zugang gewährt oder entzieht, Verwahrkonten einfriert oder die Liste zulässiger Sicherheiten bei zentralen Gegenparteien verengt, lenkt Liquidität – durch scheinbar technische Eingriffe, die über Netzwerkeffekte breit und oft unmittelbar wirken. Die Instrumentalisierung von Infrastruk-

Finanzbeziehungen werden zunehmend zu Instrumenten staatlicher Machtausübung

turen materialisiert Geoökonomie als Macht über Netzwerke statt über einzelne Akteure. Damit werden operative Parameter zu politischen Stellschrauben mit systemischer Reichweite.

Drittens wird *Interdependenz zunehmend strategisch betrachtet*. Verflechtung gilt nicht mehr als gegebene, vorteilhafte Umweltbedingung, sondern als gestaltbar und potenziell nachteilig. Währungsreserven werden umgeschichtet, bilaterale Swap-Lines und Währungsabkommen werden abgeschlossen und kalibriert, digitale Währungen internationalisiert und lokale Clearing- und Verwahrungskapazitäten ausgebaut – nicht mehr nur aus ökonomischen, sondern aus politischen Überlegungen. Ziel von Staaten ist dabei oft die Reduktion einseitiger Abhängigkeiten, die Absicherung kritischer Funktionen und die Wahrung politischer Handlungsfähigkeit im Krisenmodus. Interdependenz steht damit unter Gestaltungsdruck: Welche Kopplungen sind notwendig, welche optional – und zu welchem Preis?

Was sind die Triebkräfte dieser Geoökonomisierung? Zum einen hat der Aufstieg Chinas – und breiter des „Globalen Südens/Ostens“ – die Rolle staatlich orientierter Finanz- und Wirtschaftssysteme im liberalen globalen Finanzsystem gestärkt. Dies hat zudem westliche Gegenbewegungen ausgelöst. Normenkonflikte zwischen zuvor liberal-marktlichen und eher staatlich-orientierten Finanz- und Wirtschaftssystemen haben auch im Westen zu deutlich mehr staatlichem Interventionismus geführt. Sicherheitslogiken haben in der Gestaltung und Regulierung von Wirtschaftssystemen an Bedeutung gewonnen – zumal sich finanzielle Verwundbarkeiten offenbaren: Dollarabhängigkeit, extraterritoriale Regulierungen, die strategische Relevanz von Netzwerkknoten und eine Politisierung

“Goeconomic power has the potential to improve global outcomes, making everyone weakly better off, but the benefits accrue disproportionately to the hegemon.”

Christopher Clayton, Matteo Maggiori,
Jesse Schreger, Ökonomen

von Investitionsentscheidungen. Das Resultat ist eine Systemverschiebung: das Ende der neoliberalen Finanzglobalisierung hin zur Geoökonomisierung des globalen Finanzsystems (Bassens u. a. 2024).

Die besondere Wirkmächtigkeit geoökonomischer Instrumente im Finanzsystem folgt aus dessen Rolle als koordinierende Infrastruktur der Weltwirtschaft. Es ermöglicht, bündelt und beschleunigt Transaktionen,

Im Zeitalter der Geoökonomie sind Finanzmärkte auch Quelle von Vulnerabilität

konzentriert Macht in Netzwerkknoten und erzeugt Pfadabhängigkeiten mit hohen Wechselkosten. Das Finanzsystem wirkt als Infrastruktur, die Produktion, Kapital und Technologie verknüpft. Die Kontrolle von Finanzknoten beeinflusst daher reale Investitionen, Innovation und Handel – weniger sichtbar, aber oft nachhaltiger als klassische Industrieprogramme. Im Zeitalter der Geoökonomie sind Finanzmärkte sowohl Mittel potenzieller Machtausübung als auch Quelle von Vulnerabilität.

Die Fragmentierung des globalen Finanzsystems

Anstatt eines einheitlichen, globalen Finanzsystems, welches um einen angloamerikanischen Kern organisiert ist, sehen wir nun zunehmend eine geografische Fragmentierung:

Die *Vereinigten Staaten* fungieren nach wie vor als zentraler Knoten der globalen Finanzinfrastruktur, in dem Leitwährungsmacht, Markttiefe und extraterritoriale Regulierungsfähigkeit zusammenfallen. Durch Dollarzahlungssysteme, Sanktionen und die Durchsetzung von KYC/AML-Richtlinien (Know-Your-Customer/Anti-Money-Laundering) haben sie die Fähigkeit, Finanzströme grenzüberschreitender Zahlungen zu beeinflussen. Diese Infrastrukturhoheit stützt sich auf die Dominanz US-amerikanischer Finanzakteure, die globale Standards für Preisbildung, Sicherheitenmanagement und Compliance setzen. Die größten Investmentbanken, Assetmanager, Hedgefonds, Private-Equity-Firmen, Börsen, Indexprovider und Ratingagenturen der Welt sind US-Unternehmen. Sie fungieren als private Gatekeeper in der Übersetzung politischer Signale in Marktpraktiken.

Für den Moment ist der US-Dollar noch die globale Leitwährung, getragen von der Tiefe der US-Kapitalmärkte, anhaltender Dollar-Liquiditätsnachfrage und dem Vorrangstatus von US-Staatsanleihen als finanzielle Sicherheiten – wobei Diversifizierungsimpulse in den letzten Jahren stark zugenommen haben. Dies hat weitreichende Folgen für die Handlungsfähigkeit anderer Staaten und großer Finanzakteure (Farrell/Newman 2023).

Europa verfügt mit TARGET und den internationalen Zentralverwahrern Euroclear und Clearstream über wichtige Abwicklungs- und Verwahrknoten, die Liquidität im Euroraum sichern. Der Euro fungiert als Reserve- und Transaktionswährung, ohne die Leitwährungsposition des Dollars zu verdrängen. Eine Handvoll großer, global aktiver Banken und Marktinfrastrukturen signalisiert weiterhin erhebliche Systemkapazität.

Allerdings ist seit der Krise 2007–2009 der europäische Finanzsektor deutlich geschrumpft. Der Schuldenabbau, strengere Kapital- und Abwicklungsanforderungen und eine Re-Regionalisierung der Bilanzen haben die Reichweite europäischer Finanzinstitute deutlich reduziert. Des Weiteren bleibt die grenzüberschreitende Intermediation in die transatlantisch koordinierte Sanktions-, KYC/AML- und Marktstandard-Architektur eingebettet. In der Summe entsteht eine Konstellation, in der Europa über eine starke eurozoneninterne Zahlungs- und Wertpapierabwicklung verfügt, aber Abhängigkeiten von der US-dominierten Infrastruktur bestehen bleiben. Die eigene Regulierungs- und Standardsetzungsmacht trifft auf eine strukturelle Verwundbarkeit gegenüber dem amerikanischen Hegemon (Babić u. a. 2022).

Von der kontrollierten Integration in die dollarzentrierte Ordnung verschiebt sich *Chinas* Strategie hin zur kalkulierten Konstruktion eines parallelen Finanzsystems (Petry 2024). Getrieben von einem erstarkten Sicherheitsdiskurs – Finanzmarktsicherheit wird zunehmend als Bestandteil nationaler Sicherheit betrachtet – priorisiert Peking jurisdiktionale Souveränität und kontrollierte Interdependenz. Die Internationalisierung der chinesischen Währung, des RMB, er-

” We stand against unilateral sanctions, economic coercion, decoupling, and supply chain disruption.

Xi Jinping, chinesischer Staatspräsident “



© picture alliance / Fotostand

folgt über Offshore-Zentren und Clearingbanken, dezidierte Investitionskanäle wie Stock Connect und ein wachsendes Netz bilateraler Swaplinien (Währungstauschvereinbarungen) der chinesischen Zentralbank. Dies schafft insbesondere in Richtung des Globalen Südens und entlang der neuen Seidenstraße eine neue Konnektivität. Zudem werden Zahlungssysteme (CIPS) und RMB-Anleihenmärkte weiterentwickelt, um Zahlungen und Investitionen zu entdollarisieren und bei Bedarf Routenoptionen jenseits US-dominierten Netzwerke zu eröffnen (Hofman/Petry 2025).

In der Reservepolitik zeigt sich ebenfalls Expositionsmanagement: ein gradueller Abbau von US-Treasuries, verstärkte Goldkäufe und eine breitere Allokation von Reserven. Ergänzend dient der digitale RMB als potenzielle weitere Schiene für die grenzüberschreitende Abwicklung von Handel und Investitionen. Das Ergebnis ist keine abrupte Entkopplung vom US-dominierten System, sondern eine graduelle Umstrukturierung: Der Zugang bleibt offen, aber politisch kuratiert; ausländische Finanzinstitute müssen sich institutionell anpassen, während inländische Finanzakteure Auslandsgeschäfte zunehmend über chinesische Infrastrukturen abwickeln können. So entsteht eine alternative Infrastruktur-Topologie, die Zahlungs- und Investitionsflüsse ermöglicht, Verwundbarkeiten selektiv reduziert und zugleich die Fähigkeit bewahrt, mit dem globalen System kompatibel zu bleiben.

Im *Globalen Süden* tritt an die Stelle der einseitigen Einbindung in das dollarzentrierte Kernsystem eine politisch kalkulierte Diversifizierung von Zahlungs-, Abwicklungs- und Verwahrinfrastrukturen. Abhängigkeiten werden neu justiert, Handlungsspielräume erweitert und Sanktions- wie Wechselkursrisiken gedämpft (Tyson 2023). Seit 2022 hat sich daraus vielerorts eine selektive Entdollarisierung entwickelt – etwa durch die Ausweitung bilateraler Abrechnungen in Lokalwährungen, die Nutzung regionaler Swap-

Linien und die stärkere Fakturierung von Rohstoff- und Zwischenhandelsströmen außerhalb des USD. Parallel werden nationale Echtzeitbruttoabwicklungssysteme ausgebaut, grenzüberschreitend verknüpft und durch neue Entwicklungsbanken flankiert. Die jurisdiktionale Diversifikation bei Verwahrung und Collateral mobilisiert zusätzliche Spielräume. Diese Maßnahmen ersetzen die tiefe Markt-, Collateral- und Verwahrinfrastruktur etablierter Zentren jedoch bislang nur partiell. Staaten verfolgen damit das Ziel höherer Resilienz gegenüber Schocks und Sanktionen, erkauft durch höhere Transaktionskosten und mehr operationelle Reibung.

Die BRICS verfolgen dabei zunehmend das Ziel, den Anteil von Transaktionen in Lokalwährungen zu erhöhen und Abwicklungswege jenseits des US-Dollars auszubauen (Liu/Papa 2022), was teils unterstützt wird von neuen multilateralen Finanzinstituten wie der Neue Entwicklungsbank (NDB) und dem Contingent Reserve Arrangement (CRA). In der Praxis sind die Fortschritte ungleichmäßig: Brasilien unter Lula artikuliert eine deutliche Dollar-Skepsis. Im April 2023 sagte Lula, dass „er sich jede Nacht frage, wieso alle Länder ihren Handel in Dollar abwickeln müssen“ (Leahy/Lockett 2023). Indien hingegen balanciert zwischen den geopolitischen Lagern. Es ist skeptisch sowohl gegenüber der Dollar-Dominanz als auch dem wachsenden chinesischen Einfluss. Nach den westlichen Sanktionen, die Russland quasi komplett vom Dollarsystem abschnitten, lenkt Russland Zahlungsströme in „freundliche“ Währungen um und nutzt alternative Messaging-/Clearingkanäle.

Die BRICS-Erweiterung um Akteure wie etwa die Vereinigten Arabischen Emirate, Iran und Indonesien signalisieren politischen Rückenwind und gleichzeitig, dass wichtige globale Rohstoffproduzenten zunehmend mit der von den BRICS vorangetriebenen Entdollarisierung liebäugeln. Gleichwohl bleibt die Liquidität in Lokalwährungen gering. Insgesamt entsteht eine graduelle, kontextgebundene Entdollarisierung, die Abhängigkeiten diversifiziert, ohne die Tiefe der US-dominierten Markt- und Verwahrinfrastruktur kurzfristig zu ersetzen – Diversifikation statt Substitution.

Die *Golfstaaten* transformieren ihre Rohstoffrenten in Staatskapital und bauen neue Finanzzentren auf, während sie zugleich die Diversifizierung ihrer Binnenökonomien vorantreiben (Alshareef 2023). Historisch über Sicherheitsgarantien und das Petrodollar-Recycling eng an die USA gebunden, erweitern sie ihre

What is new is not politics invading economics — it's our willingness to admit that markets have always been arenas of power struggle.

Armen Martirosyan,
armenischer Politiker und Diplomat

Konnektivität systematisch – insbesondere durch den Energiehandel, Industriekooperationen, Infrastrukturprojekte und eine ebenfalls gesteigerte Finanzkonnektivität mit China. Dazu zählen die Anfänge eines RMB-dominierten Öl- und Gashandels und das Projekt mBridge, ein gemeinsames Zahlungssystem für digitale Zentralbankwährungen. Zudem weiten die Golfstaaten auf regionaler Ebene die Finanzkooperation aus, etwa durch das BUNA-Zahlungssystem. Gleichzeitig bleiben Verbindungen zu den USA nach wie vor zentral. Das Ergebnis ist eine Position als neue ‚power broker‘ in der fragmentierten Finanzordnung, die Optionen zwischen konkurrierenden Großmächten kultivieren.

Viele Länder *Ostasiens* verfolgen einen pragmatischen Hedging-Kurs. Seit der Asienkrise 1997–1998 haben sie ihre Resilienz gestärkt, etwa durch den Aufbau von Anleihenmärkten in Lokalwährungen oder die Akkumulation von Währungsreserven, die größtenteils in den Dollar geflossen sind. Die regionale Finanzmarktintegration wird durch diverse Initiativen und Mechanismen weiter vorangetrieben. Grenzüberschreitende QR-Zahlungen und das Local-Currency-Transaction-Framework machen es möglich, Handel in Lokalwährungen abzuwickeln, wobei mit der Chiang Mai Initiative Multilateralisation (CMIM) eine regionale Stabilisierungsfazilität als Backstop bereit steht. Die Verflechtung mit China nimmt ebenfalls stark zu – getragen von Handel, Investitionen, Lieferketten und regionalen Freihandelsabkommen. Es besteht durchaus die Möglichkeit, dass sich Chinas finanzieller Einfluss hier in den nächsten Jahren ausweitet. Die Konturen eines möglichen RMB-Blocks in Asien sind bereits zu erkennen.

Perspektiven

In dieser Gemengelage entstehen neue Konfliktformen, die die Funktionsweise des globalen Finanzsystems grundlegend ändern. (Sekundär-)Sanktionen bestrafen Banken, Sektoren oder Individuen für Geschäfte mit vermeintlichen geopolitischen Konkurrenten. Sie wirken über den Dollar- und US-Rechts-

nexus extraterritorial. Zudem leiten Export- und Investitionskontrollen Kapitalflüsse um und ordnen die Wertschöpfungsketten ganzer Sektoren neu. Durch Delistings, Indexausschlüsse, vorsorglichen Rückzug aus Geschäftsbeziehungen wegen KYC/AML-Pflichten werden Akteuren Sichtbarkeit und Zugänge entzogen. Die Compliance-Abteilungen von Finanzinstituten werden zu Drehkreuzen der Geoökonomie.

Dagegen stehen Gegenmaßnahmen: die Lokalisierung kritischer Infrastruktur, bilaterale Zahlungsabkommen, „friend-shoring“ von Finanz- und Investitionsflüssen. Die Regierungen und Zentralbanken verfügen über Hebel – Sanktionen, Swap-Lines, Aufsichtsmaßnahmen –, sind aber auf die Mitwirkung privater Gatekeeper angewiesen. Indexhäuser, Verwahrer, Clearinghäuser, Ratingagenturen und Datenplattformen übersetzen politische Signale in operative Entscheidungen. Politische Ziele werden somit in die alltäglichen Abläufe globaler Finanzinstitute integriert.

Doch kippt Interdependenz in Fragmentierung – oder bleibt sie tragfähig? Die Antwort fällt differenziert aus. Geoökonomische Instrumente erhöhen den Anreiz zur Diversifizierung, doch Netzwerkeffekte und Effizienzgewinne des alten Systems halten zentrale Knoten zusammen. Für die nächsten Jahre lassen sich vier mögliche Zukunftsszenarien skizzieren:

- *Re-Globalisierung*: Es entwickeln sich offene, redundante, aber interoperable Finanznetze. Diese haben weniger „Single Points of Failure“ (einzelne

Die Compliance-Abteilungen von Finanzinstituten werden zu Drehkreuzen der Geoökonomie

Ausfallpunkte), dafür aber mehr Brücken zwischen den Systemen durch gemeinsame Standards, gegenseitige Anerkennung von Infrastrukturen. Politische Risiken werden über die Modularität und Interoperabilität zwischen verschiedenen Infrastrukturen, Compliance-Governance, Sanktionsfilter oder rechtssichere Datenreplikationssysteme gemanagt. Swap-Lines dienen als Sicherheitsnetze, so dass Effizienzgewinne erhalten bleiben, während Redundanzen dazu führen, Verwundbarkeiten zu reduzieren und in Krisen Exit-Optionen zu schaffen.

- *De-Globalisierung*: Es kommt zu einem Rückbau grenzüberschreitender Finanzgeschäfte durch

strengere Kapital-, Zahlungs- und Datenkontrollen, Daten- und Infrastrukturlokalisierung sowie einer schrumpfenden Reichweite des bestehenden Korrespondenzbankwesens. Politische Risiken werden durch Abschottung gemanagt – Ringfencing von Sicherheiten, Lizenzauflagen und selektive Risikoreduktion – statt durch Brücken und gegenseitige Anerkennung. Die Folge sind höhere Transaktionskosten, Risikoprämien und längere Abwicklungszeiten. Kapitalpools fragmentieren, es entsteht mehr operationelle Reibung. Die internationale Risikoteilung schwächt sich zugleich ab. Stress wird über nationale Backstops abgefedert, was jedoch die Prozyklizität und den „home bias“ verstärkt.

- **Bifurkation:** Es bilden sich zweier Ordnungen heraus, ein USD-/westlich dominiertes System und ein RMB-/asiatisch verankerter Block – mit geringer werdenden Interoperabilitätsfenstern (Schindler u. a. 2023). Transaktionen laufen über Parallel-Infrastrukturen und es verbleiben Gateways als Schleusen entlang weniger Knoten wie etwa Offshore-Zentren. Politische Risiken werden über die Blockkonformität gemanagt – Konvergenz von Listen und Standards innerhalb, divergierende Sanktions- und KYC/AML-Regime zwischen den Blöcken – was Compliance-Schichten und Operabilitätsprüfungen vervielfacht. In der Folge kommt es zu einer höheren Reibung, fragmentierten Liquiditätspools und einer geringeren Fungibilität über Blockgrenzen. Die FX-Absicherung verteuert sich und private Intermediäre müssen doppelt bauen oder sich entscheiden.

- **Fragmentierung:** Die globalen Strukturen lösen sich in ein Patchwork teils inkompatibler Regelwerke, Infrastrukturen und Rechtsräume auf. Governance verläuft über Club-Regeln, Positivlisten und sektorale Zulassungen. Selektive Ausschlüsse wie Sanktionen, De-Risking und Datenlokalisierung erzeugen eine heterogene Operabilität. Intermediäre müssen parallele Systeme betreiben. Die Compliance-Auflagen vervielfachen sich, wobei die Fixkosten steigen und die Skalenerträge fallen. Regionalisierung ist eine Ausprägung dieser Fragmentierung: Verdichtete regionale Finanzkreisläufe organisieren die Liquidität näher am Heimatmarkt. Das Ergebnis sind größere operationelle und rechtliche Risiken. Welches der Szenarien sich auch durchsetzen mag, die Geoökonomie im Finanzsystem ist der neue Normalzustand. Kapitalflüsse, Reserven und Marktinfra-

strukturen sind längst Teil geopolitischer Strategien geworden. Compliance-Ketten, De-Risking und Hedging schreiben politische Risikoabwägungen in Preise, Portfolios und Entscheidungen ein und verwischen die Grenze zwischen Markt und Staat. Damit wird strategische Politik zunehmend zum Strukturmerkmal der Finanzmärkte – nicht als Ausnahme, sondern als Ausgangsbedingung.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3627>



Dr. Johannes Petry ist Postdoktorand an der Goethe-Universität Frankfurt und wissenschaftlicher Leiter des von der DFG geförderten Forschungsprojekts StateCapFinance.

Literatur

- Alshareef, Salam 2023: The gulf's shifting geo-economy and China's structural power: From the petrodollar to the petroyuan? In: *Competition & Change*, 27 (2), S. 380–401.
- Babić, Milan u. a. (eds.) 2022: *The political economy of geo-economics: Europe in a changing world*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bassens, David u. a. 2024: Finance in the age of geo-economics: Intersections of finance, production, and digital technology. In: *Finance and Space*, 1 (1), S. 542–555.
- Farrell, Henry/Newman, Abraham 2023: *Underground empire: How america weaponized the world economy*. New York: Macmillan US.
- Hofman, Bert/Petry, Johannes 2025: *Internationalization of the RMB: Status, Options and Risks*. China Knowledge Network: Den Haag.
- Leahy, Joe/Lockett, Hudson 2023: Brazil's Lula calls for end to dollar trade dominance. In: *Financial Times*, 13. April.
- Liu, Zoe Z./Papa, Michaela 2022: *Can BRICS de-dollarize the global financial system?* Cambridge: Cambridge University Press.
- Luttwak, Edward N. 1990: From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. In: *The National Interest*, 20, S. 17–23.
- Petry, Johannes 2024: China's rise, weaponised interdependence and the increasingly contested geographies of global finance. In: *Finance and Space*, 1 (1), S. 49–57.
- Petry, Johannes 2025: Wall Street in China: The malleability of finance in the age of geopolitics. *Review of International Political Economy*.
- Schindler, Seth u. a. 2023: The second cold war: US-China competition for centrality in infrastructure, digital, production, and finance networks. In: *Geopolitics*, S. 1–38.
- Tyson, Kathleen 2023: *Multicurrency mercantilism: The new international monetary order*. London: Granularity.

NATIONALISMUS: GEFAHR FÜR DIE DEUTSCHE EXPORTWIRTSCHAFT UND IHRE BESCHÄFTIGTEN

von CHRISTOPH SCHERRER



© picture alliance / Panama Pictures

Neue zwischenstaatliche Konflikte und Wettbewerbskonstellationen sind eine Herausforderung für deutsche Unternehmen – und damit auch für ihre Beschäftigten. Die größte Gefahr geht dabei vom aggressiven Nationalismus aus. Regierungen vertreten rücksichtslos die Interessen ihrer jeweiligen Kapitalgruppen, auf Kosten der Beschäftigten.

Einleitung

Der Nationalstaat ist zurück. Doch selbst in der Blütezeit der Globalisierung ist er nie vollständig verschwunden. Damals traten die Regierungen der „nationalen Wettbewerbsstaaten“, wie Joachim Hirsch sie 1995 bereits bezeichnet hatte, für eine Senkung der Hürden für grenzüberschreitende Güterströme, Finanzflüsse und Datenübertragungen ein. Wenngleich in geringerem Maße, taten sie dies sogar im Hinblick auf Menschen. Zugleich erwarteten sie, dass sich die arbeitende Bevölkerung dem Wettbewerb stellt, Produktionsverlagerungen hinnimmt, Lohnzurückhaltung übt und Sozialleistungskürzungen akzeptiert. Die deutsche Politik steht exemplarisch dafür, doch auch die US-amerikanische Politik ist ein Beispiel. Letztere hat unter der Parole „Make America Great Again“ jedoch auf einigen Gebieten des grenzüberschreitenden Verkehrs eine Kehrtwende vollzogen. Sie erhebt Importzölle und Exportsteuern, verfolgt Arbeitsmigrant:innen ohne Aufenthaltsgenehmigung und weitet die Beschränkung von Einreisevisa aus. Zugleich erpresst sie andere Länder, US-Konzernen besondere Privilegien einzuräumen: keine Zölle auf US-Produkte, niedrige Steuern und keine Auflagen für den Datenfluss und soziale Medien.

Diese Politik nationalstaatlicher Stärke bedroht die deutsche Exportwirtschaft, die bereits unter den bisherigen zwischenstaatlichen Spannungen unter Druck geraten ist. Die negativen Folgen für die Beschäftigung sind bereits sichtbar und hinterlassen auch Spuren bei den deutschen Gewerkschaften.

Wegfall der Erfolgsfaktoren der deutschen Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft erlebte in den 2000er Jahren eine Blütezeit mit Rekordzahlen bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung und hohen Exportüberschüssen. Zu diesem Erfolg trugen verschiedene Faktoren bei, von denen zumindest vier bereits vor Donald Trumps Angriff auf die bisherige Weltwirtschaftsordnung weggefallen sind. Dazu gehörte in erster Linie der Zugang

zu billigen fossilen Energieträgern für die im OECD-Vergleich überdimensionierte verarbeitende Industrie. Der russische Angriff auf die Ukraine im Februar 2022 hat diese Quelle zum Erliegen gebracht. Ein zweiter Faktor war das komplementäre Industrieprofil zur

Wäre die Förderung regenerativer Energien auch unter Merkel fortgesetzt worden ...

dynamisch wachsenden Wirtschaft der Volksrepublik China: Maschinen und Premiumautomobile gegen Computer und Bekleidung. Als im Zuge der Eurokrise ab 2010 die europäischen Absatzmärkte schrumpften, konnten diese Einbußen durch Exporte in die VR China mehr als kompensiert werden. Gleichzeitig blieb die Verbraucherpreisinflation bis 2020 niedrig, nicht zuletzt aufgrund günstiger Konsumgüter und Vorprodukte aus China. Allerdings hat China in jüngster Zeit in einigen Bereichen die Technologieführerschaft übernommen und fordert mit kostengünstigen und leistungsfähigen batteriebetriebenen Fahrzeugen das Herzstück der deutschen Industrie, die Automobilhersteller, heraus. Der dritte Faktor waren die niedrigen Zinsen, die bis 2021 insbesondere die Immobilienwirtschaft beflügelt haben. Sie sind zwischenzeitlich einem deutlich höheren Zinsniveau gewichen, wodurch sich die Finanzierung privater und öffentlicher Investitionen verteuerte. Da die Verbraucherpreisinflation, auf die die Zentralbanken mit Zinserhöhungen reagierten, im Wesentlichen durch Angebotsverknappungen ausgelöst wurde, handelte es sich um ein vorübergehendes Phänomen. Ein letzter Erfolgsfaktor der deutschen Industrie waren die Fachkräfte, die seit einigen Jahren in immer mehr Unternehmen fehlen.

Einige dieser Faktoren sind auch „hausgemacht“. Wäre die von den grünen Kabinettsmitgliedern der Regierung Schröder eingeleitete Förderung regenerativer Ener-

gien auch unter der Regierung Merkel energisch fortgesetzt worden, wären die Folgen der Abkopplung von russischen Energielieferungen aus fossilen Quellen weniger gravierend ausgefallen. Die Abhängigkeit von China als Absatzmarkt wäre geringer ausgefallen, wenn Deutschland der Europäischen Union (EU) in der Eurokrise unter Finanzminister Schäuble keine Austeritätspolitik aufgezwungen hätte. Der EU-Binnenmarkt hätte mehr Absatzmöglichkeiten geboten (Bibow/Flassbeck 2018). Die Entscheidung, Batterien nicht als das Herzstück der Elektromobilität zu erkennen und stattdessen voll auf Dieselmotoren zu setzen, die Umweltvorgaben verletzen, schadete der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Autokonzerne. Wenngleich die zahlenmäßige Stärke einer Geburtenkohorte unabhängig vom Verhalten der Unternehmen ist, gilt dies nicht für die Ausbildung von Fachkräften (Bildungsbericht 2022, 170).

Ein manchmal beschworenes Ende der Globalisierung gehört allerdings noch nicht zu den Herausforderungen für die deutsche Exportwirtschaft. Der Global Connectedness Index der Spedition DHL zeigt für das Jahr 2024 ein ähnliches Niveau aller internationalen Ströme (Handel, Kapital und Information) wie vor der Corona-Pandemie. Der

... wären die Folgen der Abkopplung von russischen Energielieferungen weniger gravierend ausgefallen

direkte Handel zwischen den USA und China fiel allerdings von 3,5 % des weltweiten Warenhandels im Jahr 2016 auf 2,6 % im Jahr 2024 (Januar – November). Der Anteil des Welthandels zwischen engen Verbündeten der USA bzw. Chinas und dem jeweils gegnerischen Block fiel – stark durch die Sanktionen gegen Russland beeinflusst – von 12,5 % im Jahr 2016 auf 10,6 % im Jahr 2024 (Altman/Bastian 2025).

Chinesische Konkurrenz und Abhängigkeiten

Chinesische Unternehmen sind zu Konkurrenten deutscher Unternehmen geworden. Während der Anteil der Produktkategorien, in denen China und Deutschland in direktem Wettbewerb standen, im Jahr 2000 noch bei 20 % lag, stieg dieser Anteil bis 2003 auf fast 50 % (Schnabel 2024, Folie 10). Besonders schmerzhaft ist dieser Wettbewerb für die deutsche Kernindustrie, die Automobilindustrie. Aber auch der Import von in China produzierten Elektroautos deutscher Hersteller wie dem Elektromini von BMW ist für die Beschäftigten der deutschen Automobilindustrie ein Grund, sich um ihre Arbeitsplätze zu sorgen.

Neben der Gefahr, von China abgehängt zu werden, schränkt die staatliche Bevorzugung chinesischer Unternehmen mögliche profitable Investitionsfelder für deutsche Unternehmen innerhalb Chinas ein. Angesichts der wohlfahrtsmindernden Abkopplung von Russland besteht derzeit die größte Sorge darin, dass Deutschland bei vielen Vorprodukten von China abhängig ist. Zwar stammen nur sieben Prozent der ausländischen Vorleistungen in der deutschen Produktion direkt aus China, doch ist die Importabhängigkeit von China in Wirklichkeit größer, da chinesische Vorleistungen in den aus anderen Ländern bezogenen Gütern enthalten sind (Amighini u. a. 2023). Zudem ist die Abhängigkeit bei wichtigen Rohstoffen, die für viele neue Technologien benötigt werden, besonders hoch.

Die deutsche Wirtschaft sieht sich somit mit der doppelten Herausforderung konfrontiert, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu bewahren und ihre Abhängigkeit von China gleichzeitig zu verringern. Diese Herausforderung wird durch die Maßnahmen der USA gegenüber China noch zusätzlich verschärft.

Die Folgen der Spannungen zwischen den USA und der VR China

Präsident Obama (2009–2017) versuchte, auf Chinas wirtschaftlichen Aufstieg und militärischen Machtzuwachs mit der Trans-

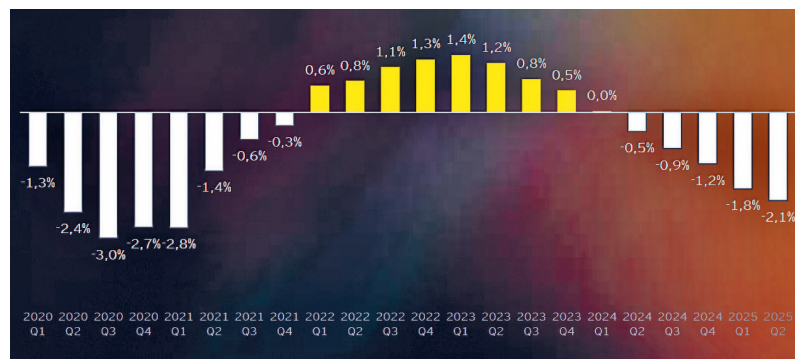


Schaubild: Beschäftigungsentwicklung der deutschen Industrie, jeweils Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum, 2020 – 2. Quartal 2025

Quelle: Brorhilker 2025, 6

pazifischen Partnerschaft zu reagieren. Damit wollte er China durch Einkreisung zu einer weiteren Öffnung seiner Märkte und vor allem zu einem Ende der massiven industriepolitischen Subventionen bewegen. Dieses Vorhaben scheiterte jedoch an der amerikanischen Wählerschaft. Stattdessen versuchte Präsident Trump (2017–2021) es mit einer Strategie der direkten Konfrontation in Form von Strafzöllen. Das Scheitern dieser Strategie führte unter Präsident Biden (2021–2025) zu einer Mischung aus beiden Ansätzen, kombiniert mit einer verstärkten staatlichen Förderung von Hochtechnologie (Scherrer 2021).

Diese mit erheblichen Mitteln ausgestattete Förderung der technologischen Leistungsfähigkeit der USA ließ manche deutsche Unternehmen überlegen, ob sich Investitionen in den USA nicht eher lohnen als in Deutschland. Allerdings stellte die zweite Regierung unter Trump diese Förderung weitgehend ein. Trump will Technologieförderung mit Importzöllen statt mit Subventionen erreichen (Mickle/Swanson 2025). Die Gefahr, dass die deutsche Industrie im Technologiewettlauf mit den USA und China an Boden verliert, ist damit möglicherweise geringer. Neben den im Vergleich zu Deutschland deutlich niedrigeren Energiekosten in den USA, die durch den Abbau von Umweltauflagen unter Trump niedrig bleiben werden, kommen nun auch noch Importzölle als Anreiz für Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen hinzu.

Weniger bekannt, aber ebenfalls folgenreich für die deutsche Exportwirtschaft, ist die Zerstörung des WTO-Streitschlichtungsmechanismus, die bereits unter Präsident Obama betrieben wurde und von seinen beiden Nachfolgern fortgesetzt wird. Durch die Weigerung der USA seit 2019, neue Mitglieder für das unterbesetzte WTO-Berufungsgremium zu benennen, ist diese zweite und letzte Streitschlichtungsinstanz lahmgelegt. Damit sind alle WTO-Verpflichtungen de facto nicht mehr durchsetzbar. Dies ermöglicht es den USA, ungestraft Maßnahmen gegen China zu ergreifen, die mit den WTO-Regeln unvereinbar sind, wie neue Zölle, Sanktionen und eine umfassende Industriepolitik (Chow 2024). Donald Trump versucht in seiner zweiten Amtszeit, die Vormachtstellung der USA durch noch höhere Zölle zu sichern. Zwar eröffnet dies auch der EU und damit Deutschland Handlungsspielräume gegenüber China, doch mit Absatzmärkten weit über die EU hinaus ist die deutsche Exportindustrie auf ein regelbasiertes Handelsregime angewiesen.

Zudem führen die besonders hohen US-Zölle auf chinesische Waren zu vermehrten Exporten in die EU. Dabei sind die chinesischen Exportpreise nicht zuletzt aufgrund von Überkapazitäten stark gefallen. Dies verschärft den Konkurrenzdruck auf die europäische Industrie.

Folgen für die Beschäftigung

Die genannten Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft sind für viele Beschäf-

tigte bereits schmerzhaft zu spüren. So haben von Mitte 2024 bis Mitte 2025 bereits über 50.000 Personen ihren Arbeitsplatz in der Autoindustrie, insbesondere bei den Zulieferern, verloren (www.ey.com; s. auch Schaubild).

Dies setzt nicht nur ihre gewerkschaftliche Vertretung, die IG Metall, unter Druck. Denn die Wirtschaftsverbände und konservativen Parteien führen die verminderte Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie als Begründung für Einschnitte in Umwelt- und Arbeitsstandards an. In den Worten von Kanzler Merz: „Denn überbordende Regulierung und Bürokratie sind heute der Hauptgrund dafür, dass die Produktivität der EU immer weiter hinter die der USA und Chinas zurückfällt“ (www.friedrich-merz.de). Entsprechend kündigte

Die größte Gefahr für Wohlstand und Frieden geht vom aggressiven Nationalismus aus

er einen „Herbst der Sozialreformen“ für 2025 an. Bereits im Sommer 2025 wurden die Regeln für den Bezug von Bürgergeld verschärft und die Regelbedarfssätze auch für 2026 festgefroren. Dies betrifft nicht nur die Bürgergeld-Bezieher:innen, sondern auch die vielen auf Grundsicherung angewiesenen Rentner:innen, da die Bedarfssätze gleichermaßen für Bürgergeld und Grundsicherung gelten. Zudem hat das Kabinett unter Kanzler Merz das Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz abgeschwächt, was die Beschäftigten am Anfang der globalen Lieferketten trifft. Der Plan der EU, Unternehmen mit Standorten in mehreren Mitgliedstaaten unter einem einheitlichen arbeits- und sozialrechtlichen Rahmen agieren zu lassen – unabhängig von den geltenden nationalen Standards –, birgt allerdings die Gefahr, dass die bisher geltenden Standards auch in Deutschland abgesenkt werden (www.etuc.org).

Ausblick

Wie eingangs erwähnt, haben sich die wichtigen Erfolgsfaktoren der exportorientierten deutschen Industrie abgeschwächt. Dazu haben auch die geopolitischen Spannungen beigetragen. Insgesamt steht die deutsche Wirtschaft vor großen Herausforderungen, welche den materiellen Verteilungsspielraum einschränken. Die jüngste Kehrtwende der CDU in Bezug auf die Staatsverschuldung lässt hoffen, dass Mittel für Zukunftsinvestitionen zur Verfügung stehen. Dies ist jedoch nicht sicher, da Koalitionsvereinbarungen selten das Regierungshandeln einer ganzen Legislaturperiode bestimmen. Angesichts fehlender politischer Mehrheiten für eine stärkere Besteuerung höherer Einkommen und Vermögen ist zu befürchten, dass sowohl die Zukunftsinvestitionen zu gering ausfallen als auch die Belastungen für die lohnabhängige Bevölkerung steigen. Die starke Erhöhung der Mittel für die Erreichung von Kriegstüchtigkeit (Verteidigungsminister Pistorius) schmälert den sozialpolitischen Spielraum.

Die größte Gefahr für Wohlstand und Frieden geht allerdings vom aggressiven Nationalismus aus – als Folge und Treiber geopolitischer Spannungen. Wenn die Führungsmacht rein ethno-nationalistisch handelt, ist nicht auszuschließen, dass dieses Verhalten Schule macht. Immer mehr Regierungen könnten die Interessen ihrer jeweiligen Kapitalgruppen rücksichtslos vertreten. Die daraus resultierende gesteigerte Konkurrenz wird auf dem Rücken der Beschäftigten ausgetragen. Nationalistische Egoismen sind auch innerhalb der EU weit verbreitet. Die Zunahme von Feindseligkeiten gegenüber Migrant:innen in Europa geht mit nostalgischen Vorstellungen eines homogenen Staatsvolks einher. Für den Zusammenhalt der EU ist das höchst gefährlich. Wenn die europäischen Staaten nicht von den Spannungen zwischen den Supermächten USA und China zerrieben werden wollen, ist eine Stärkung der europäischen Identität unabdingbar. Die großen geopolitischen und ökologischen Herausforderungen können nur gemeinsam und nicht im nationalstaatlichen Alleingang bewältigt werden.

Dieser Beitrag ist digital auffindbar unter:
DOI <https://doi.org/10.46499/2590.3628>

Literatur

- Altman, S. A./Bastian, C. R. 2025: DHL Global Connectedness Tracker. New York.
- Amighini, A. A. u. a. 2023: Global Value Chains. Potential Synergies between External Trade Policy and Internal Economic Initiatives to Address the Strategic Dependencies of the EU. European Parliament, Brussels; [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU\(2023\)702582_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU(2023)702582_EN.pdf)
- Bibow, J./Flassbeck, H. 2018: Das Euro-Desaster: Wie deutsche Wirtschaftspolitik die Eurozone in den Abgrund treibt. Frankfurt/M.
- Bildungsbericht – Autor:innengruppe Bildungsberichterstattung 2022: Bildung in Deutschland 2022. Bielefeld.
- Brorhiler, J. 2025: EY Industrie-Barometer. August.
- Chow, D. C. 2024: How the Rise of China Led the United States to Wreck the World Trade Organization: A US Perspective from a US Scholar. In: Manchester Journal of International Economic Law 21 (2), S. 105–121.
- Hirsch, J. 1995: Der nationale Wettbewerbsstaat. Berlin.
- Mickle, T./Swanson, A. 2025: Trump's Call to Scrap 'Horrible' Chip Program Spreads Panic. In: New York Times; <https://www.nytimes.com/2025/03/10/technology/trump-chips-act.html>
- Scherrer, C. 2021: America second? Die USA, China und der Weltmarkt. Berlin.
- Schnabel, I. 2024: Der Stagnation entkommen: der Weg zu einem stärkeren Euroraum. European Central Bank: 19. Walter-Eucken-Vorlesung, Freiburg, 2. Oktober 2024 (Foliensammlung); https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2024/html/ecb.sp241002_2_annex~e5c3d49331.de.pdf
- Alle Links letztmalig aufgerufen am 24.10.2025



Prof. Dr. Christoph Scherrer ist assoziiertes Mitglied des Kassel Institute for Sustainability.



Bücher zum Thema

Die Geoökonomie, der Wettkampf um die Kontrolle ökonomischer Netzwerke und technologische Dominanz prägt zwischenstaatliche Rivalitäten. Der Aufstieg Chinas stellt demokratische Staaten vor die Frage, welche Auswirkungen die entstandenen wirtschaftlichen Abhängigkeiten in der Zukunft haben könnten. Schon die Lieferengpässe während der Corona-Pandemie haben gezeigt, wie empfindlich nicht nur die europäische Industrie auf Störungen globalisierter Wertschöpfungsketten reagiert. Zudem schürt die aggressive Zoll- und Handelspolitik der zweiten Trump-Administration Sorgen vor der Instrumentalisierung wirtschaftlicher Netzwerke durch mächtige Staaten.

Der Bedeutung der Geoökonomie trägt auch ein wachsendes Korpus an Literatur Rechnung, das sich mit der Beschreibung, Untersuchung und den möglichen Auswirkungen der neuen geoökonomischen Ordnung auseinandersetzt. Im Folgenden rezensiere ich vier Beiträge zu diesem Diskurs.

Milan Babić

Geoökonomie.

Anatomie der neuen Weltordnung

Suhrkamp: Berlin 2025, 237 Seiten

Der in Amsterdam lehrende und forschende Politikonom Milan Babić hat den Übergang von der neoliberalen in die geoökonomische Ordnung in seinem Buch umfassend kartographiert. Babić wählt einen sehr systematischen Ansatz, wobei im ersten Kapitel die Veränderung der globalen Ordnung beschrieben wird und in den Folgekapiteln jeweils die (zusammenhängenden) Veränderungen des Staats, der Wirtschaft und der Politik. Im fünften und letzten Kapitel reflektiert der Autor die Implikationen für eine progressive Politik im Zeitalter der Geoökonomie.

Die Kernthese des Buchs ist, dass der Niedergang der neoliberalen Globalisierung

Geoökonomie

Anatomie der neuen

Weltordnung

Milan Babić

edition suhrkamp

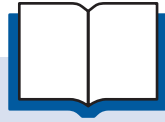
SV

als globaler Wirtschaftsordnung der 1980er bis 2010er Jahre nicht zu einer Auflösung der globalen Ordnung führt. Stattdessen wird diese transformiert, es entsteht eine neue, geoökonomische Ordnung. Das bedeutet nicht das Ende der Globalisierung, sondern dass wirtschaftliche Beziehungen zwischen Staaten strategisch neu geordnet werden. Ein Beispiel sind etwa Wertschöpfungsketten, die regionalisiert und diversifiziert werden, um strategische Abhängigkeiten zu verringern. Somit werden sie potenziell transnational vertieft und nicht aufgelöst. Zwar streben Staaten im geoökonomischen Zeitalter danach, wieder mehr Kontrolle über wirtschaftliche Prozesse zu erlangen, doch auch die politische und ökonomische Macht zentraler Unternehmen ist für Babić prägend für die neue Ordnung. Diese können von Staaten nicht ohne Weiteres instrumentalisiert und zu ihren Zwecken eingesetzt werden, sondern sind Akteure mit eigenen Interessen und Zielen. Hier zeigt sich eine zentrale Kontinuität zwischen der neoliberalen und der geoökonomischen Ordnung. Die Transnationalisierung brachte die Unternehmen in der neoliberalen Ordnung in eine machtvollere Position, die nun weiter fortbesteht.

Babić postuliert allerdings eine Rückkehr des Staates und der Politik. Das liegt

auch an den Konflikten, die im Übergang zwischen den Ordnungen entstehen und zu einer größeren Politisierung führen. Für ihn ist der Zerfall der neoliberalen Ordnung der historische Moment, in dem ein neues hegemoniales Projekt Fuß fassen könnte. Bislang ist die beginnende geoökonomische Ordnung jedoch durch Rechtspopulismus in Europa und den USA geprägt, der auf „ökonomischen Protektionismus und die Sicherung von Grenzen und nationaler Souveränität“ (177) abzielt. Der Rechtspopulismus ist ebenfalls ein Erbe der Krisenanfälligkeit und des Versagens der neoliberalen Ordnung. Laut dem Autor könnte der Übergang zur neuen Ordnung mit einem stärkeren Staat aber auch eine Chance für progressive Kräfte sein, die Demokratie zu stärken und Ungleichheit zu verringern. Er plädiert für „eine Neukonfigurierung des Verhältnisses von Kapitalismus und Demokratie“ (197). Die Neuordnung der globalen Wirtschaftsbeziehungen könnte dazu genutzt werden, diese fairer und nachhaltiger zu gestalten. Obgleich diese optimistische Perspektive erfrischend ist, fragt man sich jedoch, wie progressive Kräfte gegen die immer stärker werdende Dominanz der Rechtspopulist:innen die Oberhand gewinnen sollen. Eine konkrete Idee bleibt Babić schuldig. Allein darauf zu vertrauen, dass Populist:innen die tieferliegenden Probleme der Ungleichheit nicht lösen können, ist angesichts eines immer autoritäreren Auftretens sehr gewagt. Dennoch ist der Anstoß, den Blick auch auf die Chancen der neuen Ordnung zu lenken, anstatt sich in den bestehenden Konflikten zu verlieren, sehr wichtig.

Ein sowohl für Einsteiger:innen als auch für Expert:innen sehr lesenswertes Buch, das durch seinen strukturierten Aufbau einen analytischen Überblick über die Transformation von Staat, Wirtschaft und Politik im Übergang zu einer neuen globalen Ordnung ermöglicht.

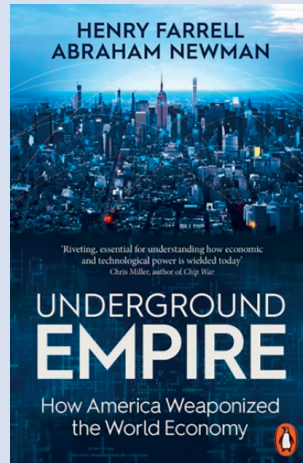


Henry Farrell, Abraham Newman:
Underground Empire. How America
Weaponized the World Economy
 Penguin Books: Dublin 2024, 278 Seiten

Auch Henry Farrell, Professor an der Johns Hopkins University in Baltimore, und Abraham Newman, Professor an der Georgetown University in Washington D.C. adressieren die veränderte Globalisierung. Sie beschreiben in *Underground Empire*, wie die USA ökonomische Netzwerke geostrategisch instrumentalisieren. Den Fokus legen sie dabei auf die globalen Netzwerke des Finanzsystems, der Internetinfrastruktur und der Halbleiterproduktion. Ihre Kernthese lautet, dass die USA innerhalb der globalen Ökonomie eine dominierende Position einnehmen, indem sie wichtige Knotenpunkte kontrollieren. Diese Position können sie gegenüber anderen Staaten und Akteuren ausnutzen.

Die Autoren beginnen ihre Untersuchung nicht nach dem Niedergang der neoliberalen Ordnung, sondern gewissermaßen in ihrer Hochzeit, den 1990ern und 2000er Jahren. Das liegt daran, dass die USA in dieser Zeit ihre Vormachtstellung etablierten und die US-Regierung diese auszunutzen begann. Laut Farrell und Newman war dies kein strategisch geplanter Prozess. Vielmehr führte die Globalisierung dazu, dass wichtige Netzwerke sich in den USA ökonomischen Logiken folgend konzentrierten. So entwickelten sich etwa wichtige Datenzentren für den Datenverkehr in Virginia, US-Banken rückten ins Zentrum des Finanzsystems und US-Unternehmen kontrollierten die wichtigsten Knotenpunkte der Halbleiterwertschöpfungskette.

Für die Autoren stellen die Terrorattacken von 9/11 eine Zäsur da. In der Krisenreaktion suchten die US-Behörden – von Nachrichtendiensten bis zum Finanzministerium – nach Möglichkeiten, mehr Kontrolle zu erlangen. Sie entwickelten Instrumente,



um den Datenverkehr mitzulesen (teils mit, teils gegen den Willen der beteiligten Unternehmen) und die Terrorfinanzierung zu verhindern. Schon bald wurden diese Instrumente allerdings nicht mehr nur gegen Terroristen, sondern auch gegen feindlich gesinnte Staaten wie den Iran und Nordkorea eingesetzt. Ziel war es, diese Staaten von globalen Netzwerken abzuschneiden, etwa dem für internationalen Zahlungsverkehr wichtigen Netzwerk der *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* (SWIFT). Diese Handlungen setzen sich auch im sino-amerikanischen Konflikt fort, beispielsweise in den Sanktionen der ersten Trump-Administration gegen *Huawei*, bei denen die Chipversorgung des wichtigsten chinesischen Technologieunternehmens durch die USA abgeschnitten wurde.

Das Buch gibt einen guten Überblick über die US-Dominanz in globalen Wirtschaftsnetzwerken und zeichnet deren Entwicklung und Instrumentalisierung über die Zeit nach. Allerdings offenbart die Perspektive der Autoren mindestens zwei analytische Schwächen. Erstens wird die Macht zentraler Unternehmen ignoriert. Das ist äußerst überraschend, erwähnen die Autoren doch an vielen Stellen die Bedeutung von *Apple*, *TSMC*, *Huawei* und Co. Die Autoren erwecken den Eindruck, diese seien reine Fußsoldaten, in die Schlachtreihe gezwun-

gen in einem Kampf rivalisierender Staaten. Das ist wenig überzeugend, besonders im Hinblick auf die spätestens seit der zweiten Trump-Administration hervorgehobene Rolle der Tech-Oligarchen in den USA. Dies ist ein gravierender Unterschied zu Babićs Perspektive, die einen erheblichen Einfluss mächtiger Unternehmen in der neuen Ordnung hervorhebt.

Zweitens führt der US-Zentrismus dazu, dass fast schon bemüht über das geoökonomische Potenzial anderer Staaten hinweggeschaut wird. In ökonomischen Netzwerken abseits von Internetinfrastruktur, Finanzsystem und Halbleitern sind andere Akteure zentral. Russland benutzt die Kontrolle über Energieressourcen schon lange zu seinem Vorteil, ähnliches gilt auch für die OPEC-Staaten. Noch überraschender ist die Behandlung Chinas. China ist in verschiedenen Produktionsnetzwerken, besonders im Bereich grüner Technologien und der Verarbeitung Seltener Erden und anderer Rohstoffe global dominant. Außerdem nutzt es seinen selektiven Marktzugang schon seit langem als Druckmittel gegenüber ausländischen Unternehmen. Eine Reflexion dessen würde ein realistischeres Bild des geoökonomischen Kräfteverhältnisses zeichnen.



Janka Oertel: Ende der China-Illusion.

**Wie wir mit Pekings Machtanspruch
umgehen müssen**

Piper: Berlin/München 2025 (aktualisierte
und erweiterte Ausgabe), 320 Seiten

Um das Potenzial Chinas zu verstehen, lohnt sich ein Blick in Janka Oertels Buch. Die für den Thinktank *European Council on Foreign Relations* forschende Politikwissenschaftlerin und Sinologin beschreibt darin die Implikationen des chinesischen Aufstiegs für Europa und die Welt. Ihr ist es ein Anliegen, den Irrglauben zu widerlegen, China sei ein stabiler und verlässlicher Partner, mit dem es ein „Weiter so“ geben könne. Oertel erläutert die Entwicklung der Kommunistischen Partei mit einem Fokus auf die Veränderungen seit Xi Jinpings Machtübernahme. Sie illustriert, warum die Partei entgegen der in Deutschland und Europa verbreiteten Auffassung kein ausschließlich technokratisch-rational handelnder Akteur und Garant für Stabilität, sondern vielmehr ein Risikofaktor ist. So tut die Partei alles dafür, die Kontrolle zu erhalten und alternative Machtzentren auszuschalten.

Dazu gehören auch einflussreiche Unternehmen. Oertel illustriert am Beispiel von Jack Ma und Alibaba, wie die Partei auch auf Kosten der Stabilität und Vertrauenswürdigkeit in wirtschaftliche Prozesse eingreift. Gerade die global wichtigen Technologieunternehmen wurden unter Xi eng an die Partei gebunden. Deren Erfolg wird angesichts des sich entfaltenden geoökonomischen Wettkampfes mit den USA als „Rückversicherung“ (115) bezeichnet. Die Autorin beschreibt, wie die chinesische Führung daran arbeitet, wirtschaftliche Abhängigkeiten weitestgehend zu reduzieren. Zudem nutzt China die Abhängigkeiten anderer Staaten im geoökonomischen Wettbewerb. Das wird etwa deutlich, wenn deutsche Automobilhersteller als „die besten Lobbyisten für die Wirtschaftspolitik der Kommunistischen Partei“ (96) bezeichnet werden.

Oertels Buch verdeutlicht die Wechselwirkungen zwischen Geoökonomie und



Geopolitik. So kann der Erfolg von Technologieunternehmen durch die doppelte Nutzung von Technologien („Dual-Use-Güter“) wie künstlicher Intelligenz, Raumfahrt- und Drohntechnologie auch das militärische Kräfteverhältnis beeinflussen. Das hat Auswirkungen auf Chinas territoriale Ansprüche im südchinesischen Meer. Räumlich greifbar wird der Zusammenhang geoökonomischer und geopolitischer Entwicklungen etwa im Konflikt um Taiwan, bei dem China mit Militärmanövern immer aggressiver vorgeht. Gleichzeitig ist Taiwan ein zentraler Knotenpunkt im globalen Halbleiter-Produktionsnetzwerk, dessen Zerstörung die chinesische – und die weltweite – Wirtschaft enorm destabilisieren würde.

Das Buch liest sich wie ein vehementer Weckruf an Europa und Deutschland, sich endlich der Herausforderung durch China zu stellen und ein realistisches China-Bild zu schaffen. Oertel fordert die europäischen und deutschen Entscheidungsträger:innen dazu auf, die Diversifizierung durch Anreizstrukturen und mehr staatliche Steuerung voranzutreiben, um die Risiken der Verwundbarkeit durch China zu minimieren. Es gelte, regulatorische Klarheit auch gegen den Willen einzelner Unternehmen zu schaffen. Es sei zudem Aufgabe der Politik, wirtschaftliche Beziehungen zu neuen Partnerländern aufzubauen, um Alternativen für die Unternehmen zu schaffen. Die Antwort, wie eine kohärente China-Politik schnell genug

etabliert werden soll, bleibt die Autorin allerdings schuldig.

Insgesamt ist Janka Oertels Beitrag ein sehr lesenswerter Weckruf, der zwar teils etwas polemisch überspitzt wirkt, aber dennoch fundiert ist. Die sehr begrüßenswerte Aktualisierung des ursprünglich 2023 erschienen Buches hätte allerdings durchaus etwas umfassender ausfallen und organischer in den Text eingefügt werden können.

Susanne Götze, Annika Joeres:

**Die Milliarden-Lobby. Wer uns von Öl
und Gas abhängig macht.**

Piper: München 2025, 288 Seiten

Susanne Götzes und Annika Joeres' Buch ermöglicht uns noch eine weitere Perspektive auf die Geoökonomie. Das Buch der beiden Journalistinnen – Götze ist Redakteurin beim *Spiegel*, Joeres Autorin bei *Correctiv* und *Die Zeit* – behandelt mit dem Energiesektor einen Wirtschaftszweig, in dem Abhängigkeiten schon lange instrumentalisiert werden. Anstatt allerdings, wie ein Großteil der Literatur, die zwischenstaatlichen Energiebeziehungen zu fokussieren, illustrieren Götze und Joeres facettenreich die innerdeutsche Akteurskonstellation. Hier zeigt sich, dass Geoökonomie eben nicht nur durch isolierte Regierungsentscheidungen geprägt wird, sondern eine Vielzahl an Unternehmen und Lobbygruppen die Abhängigkeiten und somit die Verwundbarkeiten mitgestalten. Dabei haben sie vor allem Profitinteressen im Sinn. Die Kernthese der Autorinnen ist, dass Deutschlands fossile Abhängigkeit – und somit Erpressbarkeit – auch nach dem russischen Angriff auf die Ukraine immer noch durch eine einflussreiche fossile Lobby stabilisiert wird, die sich aus sehr unterschiedlichen Akteuren zusammensetzt.

Die Stärke des Buches ist die schonungslose Offenlegung der dahinterstehenden Netzwerke. Im ersten von insgesamt drei Buchteilen beleuchten die Autorinnen „die Bremser“: Die Heizungs-, Auto-, Landwirt-



schafts- und Gaslobby. Die Analyse zeigt auf, dass geoökonomische Abhängigkeiten nicht nur durch die Energieunternehmen gestützt werden, sondern auch von den industriellen Verbrauchern, etwa in Automobilindustrie und Landwirtschaft, da die Umstellung auf nicht-fossile Energie etablierte und äußerst profitable Geschäftsmodelle gefährdet. Vor dem Hintergrund der beschriebenen Akteurskonstellation lässt sich die Entscheidung des grün geführten Wirtschaftsministeriums erklären, auf LNG (Flüssigerdgas) zu setzen, anstatt nach dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs fossile Importe stärker zu reduzieren. Götze und Joeres diskutieren die Gefahren der neuen LNG-Abhängigkeit, die enormen Kosten für den Staat, die die Entscheidung mit sich gebracht hat, sowie die Krisenprofiteure. Hier zeigt sich, wie geoökonomische Krisen neue, langfristige Lock-ins erzeugen können. Ähnliches gilt auch für die als Scheinlösung bezeichnete Wasserstoffstrategie. Die Autorinnen zeigen auf, dass diese durch die fossile Lobby geprägt ist, die in der Folge profitiert und ihre Gasgeschäfte legitimiert.

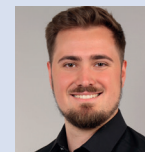
Im Ausblick schildern die Autorinnen fünf Schritte zur Unabhängigkeit, in denen



sie für verschiedene, von fossilen Importen abhängige Bereiche aufzeigen, was die Politik, aber auch jede:r Einzelne tun kann, um bestehende Abhängigkeiten zu reduzieren und neue zu verhindern. Gerade der Anstoß, dass auch Individuen durch ihr Konsumverhalten etwas verändern können, ist interessant. Im sonst eher abstrakten Geoökonomie-Diskurs, werden meist nur die höchsten Regierungsebenen in den Fokus gerückt. Gleichwohl bleibt es fraglich, ob die geschilderten Schritte angesichts der zuvor

beschriebenen mächtigen Lobbynetzwerke der fossilen Industrie effektiv sind. Zudem ist infrage zu stellen, ob der als zentrale Lösung deklarierte Wechsel auf erneuerbare Energiequellen automatisch alle Probleme der Abhängigkeiten löst. Zwar wird an einigen Stellen auf die Abhängigkeit von China bei diesen Technologien verwiesen, diese wird allerdings als weit weniger problematisch eingeschätzt als die fossile Abhängigkeit. Es ist fraglich, ob diese Einschätzung langfristig so zu halten ist, besonders angesichts der von Oertel geschilderten Gefahren der bisherigen China-Politik.

Das Buch ist durch seine Wechsel zwischen Mikro- und Makroebene, anekdotischen und analytischen Passagen sehr kurzweilig und lesenswert für alle, die sich für die Zusammenhänge zwischen Geoökonomie, Energie und Klimapolitik in Deutschland und für die beteiligten Akteure interessieren.



Jan Ruck forscht an der Universität Tübingen zur Geoökonomisierung der europäischen Industrie- und Infrastrukturpolitik.



WOCHENSCHAU WISSENSCHAFT



Demokratiebildung als Querschnittsaufgabe der Lehrer:innenbildung

Demokratiebildung ist zentrale Aufgabe von Schule und Unterricht. Alle Lehrkräfte tragen Verantwortung dafür, die demokratischen Kompetenzen ihrer Lernenden in Fachunterricht, Klassenleben und Schulalltag zu fördern. Doch wie können sie für diese wichtige Aufgabe qualifiziert werden? Der Tagungsband bietet einen Überblick über aktuelle empirische Studien zur Bedeutung der Demokratiebildung in der Professionalisierung von Lehrpersonen. Er präsentiert innovative Konzepte und Praxisformate zur Stärkung der Querschnittsaufgabe aus unterschiedlichen Fächern und Phasen der Lehrer:innenbildung und skizziert Perspektiven für zukünftige Entwicklungen.

hrsg. von Matthias Busch, Michell Dittgen,
Leonard Frerick und Birgit Weyand
ISBN 978-3-7344-1714-6, 400 S., € 46,90
PDF: ISBN 978-3-7566-1714-2, € 45,99





Das besondere Buch

Ulrich Bröckling, Susanne Krasmann,
Thomas Lemke (Hg.):

Glossar der Gegenwart 2.0

Suhrkamp: Berlin 2024, 418 Seiten

Die Gegenwart ist turbulent und vielschichtig – und schreit nach Analyse. Diese lässt sich mittels Detailstudien zu relevanten sozialwissenschaftlichen Aspekten oder aber durch Überblickswerke vornehmen, die sich in gewisser Weise als Sonden zur Ermittlung des Selbstverständnisses unserer Gegenwart verstehen lassen. Eine solche Sonde der besonderen Art ist das „Glossar der Gegenwart 2.0“. Zwei Jahrzehnte nach deren erster Fassung aus dem Jahr 2004 machen die drei Herausgeber:innen den abermaligen Versuch, Konzepte von mittlerer Reichweite, aber hoher strategischer Funktion zu ermitteln, die in aktuellen Debatten eine Schlüsselstellung einnehmen. Die analytische Ausrichtung folgt dem „Raster der Gouvernamentalität“ (S. 15), zielt also auf Regierungs- und Governance-Aspekte vielschichtiger Art. Die aufgenommenen Stichworte sollen nach Auffassung der Herausgeber insbesondere eine nennenswerte Rolle in der Gegenwartssprache spielen, in unterschiedlichen Feldern auftauchen, maßgebliche soziale oder kulturelle Leitideen und Praktiken bezeichnen sowie im öffentlichen Diskurs umkämpft sein.

Nach einer ausführlichen Einleitung folgen 34 Einzelbeiträge (Lemmata) von unterschiedlichen Autorinnen und Autoren, meist aus dem Fach Soziologie oder Kulturwissenschaft. Die zunächst spannende Strukturfrage ist, welche Stichworte denn diese „Sondenfunktion“ abzubilden vermögen. Der Vergleich zur Fassung 1.0 zeigt hier bereits bemerkenswerte Verschiebungen an: Achtsamkeit statt Wellness, Disruption statt Normalität, Diversität statt Gender, Resilienz statt Prävention und Krieg statt Humanitärer Intervention sind nur einige Beispiele dafür. Einzelne wie in der Gesamt-

Glossar der Gegenwart 2.0

Herausgegeben von

Ulrich Bröckling,

Susanne Krasmann

und Thomas Lemke

edition suhrkamp

SV

schau entsteht ein komplexes Bild. Den allermeisten essayartig angelegten Stichworten gelingt zudem eine bestens verdichtete *State of the Art*-Beschreibung der jeweiligen Problemlagen und Befunde. Dies gilt neben den bereits genannten für so verschiedene Phänomene wie Agilität, Algorithmus, Ansteckung, Anthropozän, Biodiversität, Care, Dekolonisierung, Digitalisierung, Epigenetik, Finanzialisierung, Hass, Identitätspolitik, Klimawandel, Künstliche Intelligenz, Nachhaltigkeit, Nudging, Ökologie, Planetar, Plastizität, Plattform, Populismus, Postfaktisch, Posthumanismus, Situiertheit, Social Media, Tracking/Tracing, Unsicherheit, Update, Vulnerabilität.

Pars pro toto nur drei Beispiele: Eva Horn stellt in „Anthropozän“ (S. 70–80) fest, dass die Beschleunigung der ökologischen Krise politische Disruption und Formen des sozialen Widerstandes rechtfertigt und damit neue Formen des Politischen erfordert.

Ulrich Bröckling skizziert „Krieg“ (S. 208–220) in seiner ganzen Clausewitz'schen Vielschichtigkeit und konstatiert, dass sich die Kampfzone ausgeweitete habe, bei der Wirtschafts-, Cyber-, Umwelt-, Energie-, Ernährungs-, Migrations- wie Kulturkriege integraler Bestandteil seien. Ein Weaponizing of Everything impliziere nicht nur die Aufrüstung der eigenen Gesellschaft, sondern da-

rüber hinaus den Versuch, den Gegner von globalen Verflechtungen abzuschneiden, seine kritischen Infrastrukturen zu beschädigen und seine Bevölkerungen affektiv zu polarisieren.

Susanne Krasmann nimmt in „Postfaktisch“ (S. 313–323) ausgehend von dem Ausdruck „alternative Fakten“ eine Bestandsaufnahme der Krise der Wahrheit vor. Zugleich sieht sie Zeichen für die fortdauernde Macht der Wahrheit, inklusive des Preises, den die zu zahlen haben, die dafür kämpfen.

Ein anregender Band, auch wenn man nicht allzu viele Stichworte hintereinander lesen kann, denn die Dichte ist durchaus ermüdend. Mit einigem Abstand entsteht aus den Einzelbeiträgen aber ein faszinierendes Bild, das aktuelle gesellschaftliche Krisen und Entwicklungen mit politisch-theoretischen Reflexionen verbindet und damit ein wertvolles Instrument auch für politikwissenschaftliche Analyse, für kulturelle Diskursforschung und für ein Verständnis davon liefert, wie Begriffe Machtverhältnisse strukturieren und umgekehrt.

Für Studierende, Wissenschaftler:innen und politisch engagierte Leser:innen bietet es reichlich Stoff zur Weiterarbeit und Reflexion.



Prof. Dr. Johannes Varwick

ist Professor für Politikwissenschaft an der Universität Halle-Wittenberg und Mitherausgeber von **POLITIKUM**.



KLASSIKER NEU GELESEN

Abschied vom Freihandel?

Adam Smith

Der Wohlstand der Nationen

in der Übersetzung von F. Stöpel

apebook Verlag: Essen 2025, 211 Seiten

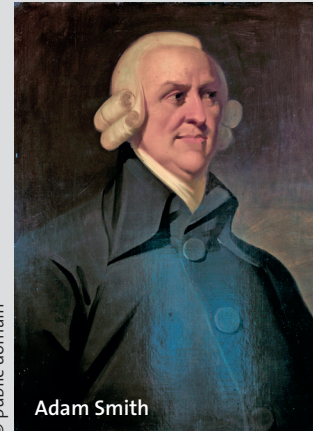
(Original von 1776)

Die Vorstellung eines freien Marktes, der den größtmöglichen Wohlstand generiert und die effizienteste Allokation von Ressourcen garantiert, steht derzeit sichtlich unter Druck. Großangelegte staatliche Subventionsprogramme mit teils über wirtschaftliche Erwägungen hinausgehenden Intentionen einerseits und eine zunehmende Geopolitisierung des Handels andererseits scheinen vielmehr ihren Niedergang einzuläuten. Was würde Adam Smith, der „Urvater“ der Annahme eines marktgetriebenen „Wohlstands der Nationen“, zu diesen Entwicklungen sagen?

In seinem Hauptwerk „The Wealth of Nations“ (1776) fordert Smith, der Staat solle sich auf die Sicherung stabiler Marktbedingungen beschränken und diesen ansonsten weder lenken noch überwachen. Denn individuelles Gewinnstreben lenke das Kapital dorthin, wo es dem Gemeinwohl am meisten dient, gesteuert allein durch die Eigeninteressen und Marktkräfte, Angebot und Nachfrage – das Bild von der „unsichtbaren Hand“ war geboren. Der Staat solle lediglich die persönliche Freiheit und den Wettbewerb auf dem Markt sichern. Eingriffe seien nur dort gerechtfertigt, wo der Markt versagt, etwa beim Militär, der Rechtspflege und der Bereitstellung zentraler öffentlicher Güter wie Infrastruktur und Bildung. Auf der internationalen Ebene, so Smith, fördere Freihandel den Wohlstand aller beteiligten Nationen, soweit sie sich auf jene Güter spezialisieren, die sie am effizientesten herstellen können.

Zweifelsohne bleibt der Steuerungsmechanismus von Angebot und Nachfrage auch für moderne Volkswirtschaften grundlegend und wirkmächtig. Insofern bleiben auch Smiths Prämissen richtig – allerdings zunehmend mit Abstrichen. Zum einen greifen Staaten mit massiven Subventionsprogrammen in die eigene und die globale Wirtschaft ein, was einem laissez-faire-Kapitalismus widerspricht. Zum anderen warnt Smith davor, dass wirtschaftspolitische Eingriffe nicht nur ökonomisch ineffizient, sondern auch anfällig für Klientelpolitik und Interessenkonflikte seien. Sobald Staaten beginnen, bestimmte Branchen gezielt zu schützen oder zu fördern, drohe eine Verzerrung der Marktkräfte zugunsten privilegierter Gruppen und zulasten der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt. Punktueller Interventionen zur akuten Krisenbewältigung, zum Umweltschutz oder zugunsten der öffentlichen Basisinfrastruktur hätte Smith vermutlich noch akzeptiert. Er sieht sie in Grenzen sogar als legitime Abweichung vom Ideal der marktbasierter Allokation. Als Dauerzustand allerdings oder gar zur geopolitischen Instrumentalisierung sind sie ihm ein Gräuel. Zölle und andere Handelshemmnisse seien grundlegend abzulehnen, da sie der optimalen Arbeitsteilung und Ressourcenallokation zur Maximierung des globalen Wohlstands entgegenstünden.

Vor diesem Hintergrund erscheinen viele der heute zu beobachtenden industriepolitischen Maßnahmen als Rückkehr zu den von Smith kritisierten merkantilistischen Praktiken. Politisch motivierte Eingriffe in den internationalen Handel, wie die Umgehung der WTO durch willkürlich erhobene Zölle, Subventionen, Sanktionen, friendshoring-Strategien oder eine gezielte strategische Entkopplung (decoupling), stehen exemplarisch für eine zunehmende Instrumentalisierung



© public domain

Adam Smith

von Märkten als geopolitisches Machtmittel. So hat der US Inflation Reduction Act einen regelrechten Subventionswettbewerb ausgelöst, bei dem Staaten zunehmend Standortentscheidungen von Unternehmen durch staatliche Anreize lenken. Deutlich zeigt sich dies zudem im Umgang mit kritischen Rohstoffen wie Seltenen Erden, die aufgrund ihrer ökonomischen Bedeutung zunehmend zur Durchsetzung außenpolitischer Interessen mittels Exportrestriktionen und strategischer Lagerhaltung genutzt werden – Maßnahmen, die jenseits reiner Marktlogik nicht auf volkswirtschaftlicher Effizienz, sondern auf geopolitischem Kalkül und Machtpolitik basieren. Fraglich ist dagegen, wie sich Smith zum europäischen Green Deal und dessen primär ökologischen Zielvorgaben verhalten hätte.

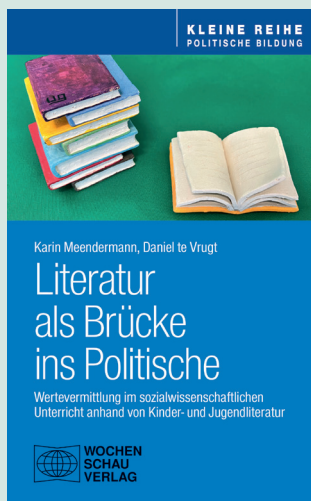
In Summe unterlaufen diese Entwicklungen die über lange Zeit etablierte und empirisch nachweisbare Maxime, dass Freihandel – trotz aller Defizite der globalen Weltwirtschaftsordnung – letztlich überzeugende Wohlfahrtsgewinne schafft. Die derzeitige politische Praxis führt diesen Befund zunehmend ad absurdum.



PD Dr. Jana Windwehr,
Freie Universität Berlin



Dr. Oscar Prust, Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg



Karin Meendermann
und Daniel te Vrugt

Literatur als Brücke ins Politische

Wertevermittlung im
sozialwissenschaftlichen
Unterricht anhand von
Kinder- und Jugendliteratur

Kinder- und Jugendliteratur eignet sich hervorragend zur Vermittlung von (demokratischen) Werten. Wie das im sozialwissenschaftlichen Unterricht gelingt, wird in dieser Einführung praxisnah an Unterrichtsbeispielen gezeigt.

ISBN 978-3-7344-1745-0, 56 S., € 14,90

zur Fortsetzung: € 11,90

PDF ISBN 978-3-7566-1745-6, € 13,99

Nachweis der Zitate in der Reihenfolge des Abdrucks im

Heft: Xi Jinping (zwei Zitate), 17.01.2017 in Davos; https://www.weforum.org/press/2017/01/president-xi-jinping-don-t-blame-economic-globalization-for-the-world-s-problems/?utm_source=chatgpt.com | M. **Hüther**, 25.06.2025, <https://www.iwkoeln.de/presse/in-den-medien/michael-huether-wo-bleibt-die-geoökonomie.html> | U. **von der Leyen**, 17.06.2025 at G7, https://www.euinsider.eu/news/von-der-leyen-criticizes-chinas-raw-materials-restrictions-at-g7-calls-for-allied-approach-with-us/?utm_source=chatgpt.com | D. **Trump**, 02.03.2018, <https://x.com/realDonaldTrump/status/969525362580484098> | R. **Habeck** (zwei Zitate), 14.09.2023 in The Economist, <https://www.economist.com/by-invitation/2023/09/14/robert-habeck-responds-to-the-economists-sick-man-of-europe-cover> | M. **Schularick**, https://www.gdv.de/gdv/themen/wirtschaft/-es-wird-eine-neue-weltwirtschaftsordnung-sein-136434?utm_source=chatgpt.com | A. **Martirosyan** (zwei Zitate), 19.07.2025, https://www.ft.com/content/8152211f-7fd4-488e-ada1-112a7281804b?utm_source=chatgpt.com | E. N. **Luttwak** (zwei Zitate), <https://www.jstor.org/stable/42894676> | D. **Trump**, 30.04.2025, <https://www.cnn.com/2025/04/30/trump-china-trade-negotiations.html> | C. **Clayton**/M. **Maggiore**/J. **Schreger** (mehrere Zitate), <https://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/working-papers/framework-geoeconomics> | A.O. **Hirschman**, in ders.: National Power and the Structure of Foreign Trade (1945) | B. **Pistorius**, <https://www.auswaertiges-amt.de/de/newsroom/2685532-2685532> | **Xi Jinping**, https://english.www.gov.cn/archive/whitepaper/202201/28/content_WS61f35b3dc6d09c94e48a467a.html; 18.10.2023, https://www.planetpulsar.com/xi-jinping-stands-firm-against-economic-decoupling-highlights-from-the-third-belt-and-road-forum/?utm_source=chatgpt.com

Coverbild: © Leonardo – stock.adobe.com

POLITIKUM

Impressum

Erscheint im 11. Jahrgang in der Nachfolge der Zeitschrift „politische bildung“ als Vierteljahrszeitschrift des Wochenschau Verlags.

Verleger

Bernward Debus, Dr. Tessa Debus

Herausgeber

Prof. Dr. Sabine Achour, achour@zedat.fu-berlin.de

Prof. Dr. Hans-Jürgen Bieling, hans-juergen.bieling@uni-tuebingen.de

Prof. Dr. Martin Florack, martin.florack@wica.nrw

Prof. Dr. Heike Radvan, heike.radvan@uni-tuebingen.de

Prof. Dr. Johannes Varwick, johannes.varwick@politik.uni-halle.de

Dieses Heft wurde federführend herausgegeben von:

Hans-Jürgen Bieling

Beirat

Prof. Dr. Gabriele Abels (Univ. Tübingen), Prof. Dr. Uwe Andersen (Univ. Bochum), Prof. Dr. Anja Besand (TU Dresden), Prof. Dr. Gotthard Breit (Univ. Magdeburg), Prof. Dr. Thorsten Faas (FU Berlin), Prof. Dr. Sven Bernhard Gareis (Univ. Münster), Prof. Dr. Wilhelm Knelangen (Univ. Kiel), Prof. Dr. Sabine Kropp (FU Berlin), Prof. Dr. Bernd Ladwig (FU Berlin), Prof. Dr. Stephan Lessenich (Univ. Frankfurt/M.), Prof. Dr. Peter Massing (FU Berlin), Prof. Dr. Andreas Nölke (Univ. Frankfurt/M.), Prof. Dr. Monika Oberle (Univ. Frankfurt/M.), Prof. Dr. Kerstin Pohl (Univ. Mainz), Prof. Dr. Lothar Probst (Univ. Bremen), Prof. Dr. Marion Reiser (Univ. Jena), Prof. Dr. Armin Schäfer (Univ. Mainz), Prof. Dr. Stefan Schieren (Kath. Univ. Eichstätt-Ingolstadt), Prof. Dr. Norman Weiß (Univ. Potsdam), Prof. Dr. Wichard Woyke (Univ. Münster)

Verlag und Vertrieb

WOCHENSCHAU VERLAG, Dr. Kurt Debus GmbH, Eschborner Landstr. 42-50, 60489 Frankfurt/M. Gesamtherstellung: Wochenschau Verlag • www.wochenschau-verlag.de

Aboservice / Heftbestellungen

Abobestellungen: www.politikum.org, Tel.: 069/7880772-0, politikum@wochenschau-verlag.de
Bestellungen von Einzelheften: wochenschau@brocom.de, Tel.: 07154/1327-30. Diese Zeitschrift wird indexiert bei EBSCO.

Bezugsbedingungen

Es erscheinen 4 Hefte jährlich. Preise: Einzelheft € 14,90; Jahresabopreis € 52,00; Jahresabopreis für Studierende und Referendare € 26,00; alle Preise zzgl. Versandkosten. Kündigung 8 Wochen (30. April bzw. 31. Oktober) vor Ende des aktuellen Abrechnungszeitraums. Bankverbindung für Überweisungen: Volksbank Weinheim, IBAN DE59 6709 2300 0001 2709 07, BIC GENODE61WNM. Lieferung gegen Rechnung oder Lastschrift

Anzeigen

anzeigen@wochenschau-verlag.de
Der Zeitschrift liegt eine Verlagsbeilage bei.

© WOHENSCHAU VERLAG, Frankfurt/M.

Alle Beiträge sind gesetzlich geschützt. Kein Teil dieser Zeitschrift darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages – außer in den gesetzlich vorgesehenen Ausnahmen – reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden. Die automatisierte Analyse des Werkes, um daraus Informationen insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen gemäß § 44b UrhG („Text und Data Mining“) zu gewinnen, ist untersagt. Zuwiderhandlungen werden strafrechtlich verfolgt.

ISSN 2364-4737 (Print) • ISSN 2701-1267 (Online)

Digitale Ausgabe: ISBN 978-3-7566-0136-3 (PDF)

www.politikum.org

www.facebook.com/ZeitschriftPolitikum