

Freihandel ade, scheiden tut weh

Die aktuelle Handelspolitik auf dem Prüfstand

REZENSENT:IN

Julia Eder*

WERK

Felbermayr, Gabriel/Braml, Martin (2024).

Der Freihandel hat fertig.

Wie die neue Welt(un)ordnung unseren Wohlstand gefährdet.

Wien, Amalthea Signum Verlag. 271 Seiten. Gebundenes Buch. 30,00 EUR.

ISBN 978-3-99050-266-2

ZUSAMMENFASSUNG

Das Buch „Der Freihandel hat fertig“ analysiert die jüngsten turbulenten Entwicklungen in der Handelspolitik. Es beinhaltet eine verständliche Aufbereitung der neoklassischen Annahmen zu Freihandel und bringt viele anschauliche Beispiele aus der Praxis. Während die Wohlfahrtsgewinne durch Freihandel betont werden, gestehen die Autoren zugleich ein, dass Klimawandel und geopolitische Spannungen neue handelspolitische Instrumente erfordern. Heterodoxe Sichtweisen und Fallbeispiele, bei denen neoliberale Rezepte nicht gewirkt haben oder bewusst nicht angewendet wurden, finden keinen Platz. Dennoch gibt es eine klare Leseempfehlung für das Buch, da die Darstellung handelspolitischer Debatten übersichtlich und umfassend erfolgt und auch konkrete Politikvorschläge eingebracht werden.

DOI

10.59288/wug513.315

* **Julia Eder:** Research Fellow am Institut für die Gesamtanalyse der Wirtschaft (ICAE), Johannes Kepler Universität Linz.
Kontakt: julia_theresa.eder@jku.at

Die erste Wahl von Donald Trump zum Präsidenten der USA sowie der Aufstieg Chinas haben in der EU zuerst die Bekenntnisse zum Freihandel verstärkt. Die Europäische Kommission gefiel sich in der Rolle der „letzten Hüterin des Freihandels“. Mehrere Entwicklungen haben diese Haltung aber nach und nach in Bedrängnis gebracht: das erfolgreiche technologische Aufholen Chinas, vor allem im Bereich der grünen Technologien, das Scheitern großer Freihandelsabkommen wie TTIP und TiSA, der von Trump losgetretene Zollkrieg, die Corona-Pandemie und der russische Angriff auf die Ukraine.

Die beiden Autoren Gabriel Felbermayr und Martin Braml – anerkannte liberale Wirtschaftswissenschaftler – stellen zu Beginn des Buches die Diagnose, dass sich der Freihandel überholt hat. Laufend würden neue Handelsbarrieren geschaffen (z.B. Lieferkettengesetze, CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU [CBAM], Wirtschaftssanktionen). Sie sehen nun die Gefahr, dass das Pendel zu sehr in Richtung Protektionismus ausschlägt und uns den durch Freihandel geschaffenen Wohlstand kosten könnte. In ihrem Buch bringen sie Vorschläge, wie nationale Klimapolitik und Sicherheitspolitik mit Freihandel vereinbart werden könnten.

Stärken stärken oder Neues aufbauen

Im ersten Kapitel führen die Autoren aus, dass es sich bei den DACH-Ökonomien (Deutschland, Österreich und Schweiz) um offene Volkswirtschaften handle, die von der Globalisierung profitiert hätten. Der neoklassischen Handelstheorie entsprechend argumentieren sie, dass sich jedes Land gemäß seinen komparativen Kostenvorteilen spezialisieren und dann mit anderen Handel treiben solle. Ob die komparativen Kostenvorteile bei Rohstoffen oder wissensintensiven Industriegütern liegen, sei unwichtig. Durch internationale Arbeitsteilung und Freihandel entsteht in diesem Modell Wohlstand für alle Seiten (was Vertreter:innen anderer Theorieschulen anzweifeln; siehe weiter unten). Mitteleuropa habe seinen komparativen Kostenvorteil beim verarbeitenden Gewerbe, was an sich positiv sei, aber eine doppelte Abhängigkeit – von Absatzmärkten und von Zulieferern – schaffe. Genau deshalb sei Freihandel für unseren Wohlstand zentral. Freihandelsabkommen und Investitionsschutzabkommen werden deshalb grundsätzlich positiv bewertet. Bei den jüngeren Debatten rund um eine Stärkung von strategischer Autonomie und nationaler Souveränität sehen die Autoren die „Gefahr, dass das Pendel zu sehr in Richtung Protektionismus ausschlägt“ (11).

Grundsätzlich halten die Autoren an ihrer liberalen Einstellung fest, weshalb sie Subventionen kritisch bewerten, da sie zwischen Handelspartnern den Wettbewerb verzerren würden. Wenn sie schon ausgeschüttet würden, sollten es branchen- und technologie neutrale Förderungen sein, weil sich nicht vorhersehen lasse, welche Produkte sich letztendlich auf dem Markt durchsetzen. Grundsätzlich empfehlen sie aber, Steuervergünstigungen statt Subventionen als Leitinstrument staatlicher Wirtschaftspolitik einzusetzen, und sprechen sich für verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten, z.B. Steuergutschriften bei Investitionen in Forschung und Entwicklung, aus. Sie treten also klar für eine horizontale Industriepolitik ein,

zu der alle oben erwähnten Maßnahmen gehören. Diese zielt darauf ab, ein gutes Geschäftsumfeld zu schaffen, ohne direkt bestimmte Industriezweige, Unternehmen oder Technologien zu fördern.

Dass der Globale Norden (insbesondere die dort mit Hauptsitz ansässigen Konzerne) – zumindest lange Zeit – von Freihandel stark profitiert hat, ist unumstritten. Für die Länder des Globalen Südens ist das aber weniger eindeutig. Die kritische Entwicklungsökonomie, die sich intensiv mit Chancen und Herausforderungen nachholender Industrialisierung beschäftigt, kommt zu ganz anderen Schlüssen hinsichtlich Stärkung des komparativen Kostenvorteils und Ausschüttung von Subventionen. Erstens argumentieren Theorieschulen wie der lateinamerikanische Strukturalismus oder die Dependenztheorie, dass eine Spezialisierung auf bestehende Stärken – also den komparativen Kostenvorteil – auch nachteilig sein könne. Das Austauschverhältnis auf dem Weltmarkt sei für Exporteure von Rohstoffen ungünstiger als für jene von Industriegütern, da ihr An- oder Abbau mit zunehmender Fläche weniger ökonomisch werde, während Industriegüter bei steigender Produktion durch Skaleneffekte günstiger würden. Rohstoffpreise seien außerdem instabiler, was die exportierenden Länder verletzlich mache. Deshalb wird aus dieser Perspektive nicht empfohlen, sich mit einer Rohstoffspezialisierung abzufinden. Freihandel führe nämlich nicht zu Wohlstand bei allen Beteiligten, sondern nur bei Ökonomien mit Spezialisierung auf Industriegüter und mit technologischem Vorsprung (Fischer 2016).

Zweitens behaupten die Autoren, dass ein Land seinen komparativen Kostenvorteil kaum verschieben könne und sich diesem am besten fügen solle. Aktive Industriepolitik wäre deshalb auch oft gescheitert, zum Beispiel der Versuch in Frankreich Mitte der 1960er-Jahre, mit Förderungen eine Computerindustrie aufzubauen (174). Außerdem würden Subventionen Strukturwandel behindern, indem sie fehlende Wettbewerbsfähigkeit ausgleichen. Die Argumente für und gegen diesen Standpunkt haben Justin Lin und Ha-Joon Chang (Lin/Chang 2009) ausführlich debattiert. Während die Position von Braml und Felbermayr jener von Justin Lin ähnelt, bringt Chang ganz andere Punkte in die Debatte ein. Er verweist darauf, dass Deutschland, die USA, Japan, China, Südkorea und Taiwan ihre Industrien mithilfe staatlicher Eingriffe aufgebaut haben. Protektionistische Maßnahmen seien häufig eingesetzt worden, um als Nachzügler gegen Weltmarktführer aus Großbritannien und später auch den USA, Japan und Europa eine Chance zu haben. Eine Industrie in den Kinderschuhen sei nicht wettbewerbsfähig, wie Chang (2002) mit Bezug auf den US-amerikanischen Wirtschaftstheoretiker Alexander Hamilton und den deutschen Wirtschaftstheoretiker Friedrich List – beide im 19. Jahrhundert in ihren Ländern wichtige Politikberater – ausführt. Eine junge Industrie müsse geschützt werden, bis sie „erwachsen“ sei (sogenannte „infant industry protection“). Viele der heute industrialisierten Länder hätten also selbst ihre komparativen Kostenvorteile verschieben müssen, um dorthin zu gelangen, wo sie heute sind. Und sie hätten das mit industriepolitischen und handelspolitischen Instrumenten erreicht, die heute den Nachzüglern verwehrt

würden. Eine zumindest vorübergehende Abschottung einzelner Industriezweige vom Weltmarkt könne die Gelegenheit bieten, vom Nachahmen zum Verbessern zu kommen und dann – als junge Erwachsene – wettbewerbsfähig auf den Weltmarkt zurückzukehren. Länder an der Weltspitze hingegen könnten sich Freihandel „leisten“, weil sie konkurrenzfähig seien. Den Nachzüglern würden sie aber die „Leiter wegtreten“ – eine Metapher, die bereits Friedrich List verwendete und die Chang wieder aufgriff (Chang 2002). Damit ist gemeint, dass den Nachzüglern entweder aktiv Steine in den Weg gelegt werden (z. B. Export- oder Importbeschränkungen des Handelspartners) oder ihnen – wie im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO – der Einsatz von protektionistischen Maßnahmen verboten wird, die die heute industrialisierten Staaten im Aufstieg selbst eingesetzt haben (Eder/Kaps 2020).

Drittens ist die Argumentation, dass staatliche Beihilfen ausschließlich strukturkonservierend wirken würden, von der Praxis widerlegt. Das beste Beispiel ist China, das seit Jahrzehnten Subventionen nutzt, um Strukturwandel aktiv zu gestalten und voranzutreiben. China könnte als Erfolgsbeispiel dafür gesehen werden, welche Möglichkeiten vertikale Industriepolitik, also die gezielte Förderung von Unternehmen, Technologien oder Branchen, bietet und wie komparative Kostenvorteile, z. B. in der E-Mobilität, dadurch neu aufgebaut werden können (Mutz 2024). Felbermayr und Braml hingegen argumentieren für die Förderung bestehender Stärken, weil dann die Wachstumseffekte am größten wären. Das mag stimmen. Dennoch stellt sich mir als Leserin die Frage: Sind wirklich dort die Mittel am besten eingesetzt? Diese Unternehmen sind bereits an der Weltspitze konkurrenzfähig und schreiben Gewinne. Vielleicht sind sie davon schon übermütig geworden und ruhen sich auf ihrem vermeintlichen Vorsprung aus. Ein anderer Zugang wäre, für die Versorgungssicherheit zentrale, aber nicht so gewinnträchtige Branchen (z. B. die öffentliche Daseinsvorsorge) sowie staatlich angeleitete Just-Transition-Maßnahmen (z. B. begleitend zur Dekarbonisierung der energieintensiven Industrien) großzügiger zu fördern.

Autarkie versus Freihandel

Im ganzen Buch stellen die Autoren dem Freihandel die Autarkie (= vollständige wirtschaftliche Unabhängigkeit eines Landes vom Ausland) gegenüber. Für sie gibt es hier keine Schattierungen: Freihandel Sorge für Wohlstand, während Protektionismus und Zollkriege beide Seiten verarmen lassen würden. Dabei handelt es sich eigentlich um zwei Extreme, zwischen denen viele handelspolitische Ausrichtungen denkbar sind, zum Beispiel relative Autonomie in strategisch wichtigen Bereichen (siehe dazu auch die EU-Debatte rund um strategische Autonomie, z. B. Damen 2022 und Eder/Porak 2025).

Die Ablehnung von Autarkie leiten die Autoren aus der „Neuen Handelstheorie“ von Paul Krugman (2000) her. Nur Freihandel würde es schaffen, eine ausreichende Produktvielfalt für unterschiedliche Konsumpräferenzen anzubieten. Überhaupt sei der Zweck von Exporten nur, Importe zu finanzieren. Aus dieser

Perspektive lehnen die Autoren „Decoupling“, eine Abkopplung vom Weltmarkt – ab, weil es angeblich große Konsumeinschränkungen mit sich brächte und außerdem auch andere Länder zu einem Rückzug bewegen würde. Freihandel sei demgegenüber für beide Seiten vorteilhaft, nur die Verteilung der absoluten Gewinne würde einerseits durch Verhandlungsmacht bestimmt, andererseits profitierten kleine Ökonomien tendenziell mehr von Freihandel. Südkorea hätte vom Freihandelsabkommen mit der EU (2011) – gemessen anhand des BIP-Zuwachses – zehnmal größere relative Freihandelsgewinne gehabt (69). Die Wirtschaftsstruktur Südkoreas 2011 und deren Einbindung in globale Lieferketten, z.B. über die Halbleiter- oder Batterieproduktion, kann aber nicht mit jener der meisten Entwicklungs- oder Schwellenländer verglichen werden. Außerdem genügt es nicht, nur den BIP-Effekt zu beachten.

Die Autoren gestehen auch ein, dass es handelspolitische Schocks geben kann, unter denen ganze Industriezweige leiden, und dass Beschäftigte ihre Arbeitsplätze verlieren können. Hier sehen sie den Sozialstaat in der Verantwortung. Denn Handelspolitik selbst solle laut ihnen keine struktur- oder sozialpolitischen Ziele verfolgen. Als Leserin stellt sich mir aber die Frage, wie Menschen in Ländern ohne ausgebauten Sozialstaat für die Folgen des Freihandels entschädigt werden. Die Antwort lautet: Meistens leider gar nicht. Deshalb ist auch durchaus verständlich, dass geplante EU-Freihandelsabkommen im Globalen Süden häufig auf Widerstand stoßen (Fritz 2017). Aber auch bei einer möglichen sozialen Abfederung handelspolitischer Schocks in Europa bleibt das Problem bestehen, dass Freihandelsabkommen die eigenen hohen Standards einem Wettbewerb nach unten aussetzen.

Durch seine Spezialisierung auf das verarbeitende Gewerbe attestieren die Autoren Europa eine doppelte Abhängigkeit – von Zulieferern und von Exporten. Eine freihandelskritische Antwort auf dieses Problem wäre, eine teilweise Rückverlagerung der Produktion von strategisch wichtigen Gütern und die Herausbildung von mehr geschlossenen Produktionsketten in Europa zu fördern. Dabei geht es nicht um vollumfängliche Autarkie, sondern um selektive Abkopplung, einen Rückzug in gut ausgewählten Bereichen, in denen die Weltmarktabhängigkeit als zu riskant für die Versorgungssicherheit begriffen wird (Eder/Kaps 2020; Raza et al. 2021). Ein solcher Rückzug könnte zwar Reaktionen von Handelspartnern auslösen, allerdings wäre eine stärkere Binnenkonzentrierung beider Seiten nicht unbedingt problematisch. Die Verluste könnten sich wechselseitig ausgleichen, die Verletzbarkeit durch Handelsschocks wäre deutlich verringert, die ökologische Nachhaltigkeit würde gestärkt.

Statt auf Autarkie bzw. Abkopplung vom Weltmarkt in ausgewählten Bereichen zu setzen, schlagen die Autoren jedoch vor, (1) den EU-Binnenmarkt auszubauen, (2) das Welthandelssystem gegenüber Protektionismus zu verteidigen und (3) sich klug auf Handelskriege vorzubereiten (siehe weiter unten). Diese drei Punkte zeigen die Widersprüchlichkeit der aktuellen handelspolitischen Debatten gut auf. Während die Punkte eins und drei protektionistische Maßnahmen zumindest indirekt erfordern, sagt der zweite Punkt diesen den Kampf an.

Hirntote WTO

Ein Kapitel widmen die Autoren der Welthandelsorganisation WTO. Darin führen sie aus, dass seit Ende der Uruguay-Runde Mitte der 1990er-Jahre keine relevanten Fortschritte bei der Handelsliberalisierung mehr erzielt wurden. Damals senkten die USA und die EU ihre Zölle auf Industriegüter weit mehr als die Schwellenländer, um diese überhaupt zum WTO-Beitritt zu bewegen. Bis heute haben deshalb chinesische Unternehmen einen besseren Zugang zu westlichen Märkten als umgekehrt, worüber US-amerikanische und EU-Unternehmen regelmäßig klagen. Allerdings bleiben in diesem Kapitel einige Punkte unerwähnt: Erstens wurden die Zölle nur auf Industriegüter gesenkt. Agrargüter werden nach wie vor von den USA und der EU protektionistisch geschützt, was Länder des Globalen Südens auch immer wieder angeprangert haben. Zweitens sind Zölle, um Konkurrenz draußen zu halten, nicht nötig, wenn die eigenen Unternehmen an der Weltspitze sind. Großbritannien wurde auch im 19. Jahrhundert zum großen Verfechter des Freihandels, als es alle anderen überflügelte (Chang 2002). Drittens wird hier nur von tarifären Handelshemmnissen (= Zöllen) gesprochen. Der Marktzugang auf den US-amerikanischen und den EU-Markt wird aber vielfach über nichttarifäre Handelshemmnisse (z. B. technische Normen und Standards) eingeschränkt, die sich bedeutend schwerer nachweisen lassen, aber auch sehr effizient wirken. Ganz so uneigennützig waren die USA und die EU also bei der Schaffung der WTO nicht, wie es im Buch dargestellt wird. US-amerikanische und europäische Konzerne haben von der Handelsliberalisierung klar profitiert.

Die WTO ist aktuell stark geschwächt. Die Autoren führen aus, dass das regelbasierte Handelssystem zusammenzubrechen droht, wenn sich keine neue Führungsmacht unter den USA, China und der EU herauskristallisiert. Ein Ausdruck davon ist die Blockade des WTO Appellate Body, der Rechtsmittelinstanz im Streitbeilegungsverfahren der WTO, die seit 2019 handlungsunfähig ist, weil die USA eine Nachbesetzung blockieren. WTO-Regeln werden außerdem zunehmend von Staaten ausgehöhlt oder ignoriert. Als Beispiel führen die Autoren den US-amerikanischen „Inflation Reduction Act“ an (45–46), dessen Auflagen für Subventionen gegen das WTO-Prinzip der Inländerbehandlung verstoßen. Gemäß diesem Prinzip müssen ausländische und inländische Anbieter grundsätzlich gleichbehandelt werden. Werden nun zum Beispiel Steuergutschriften nur für E-Autos gewährt, die in den USA relevante Wertschöpfung erzeugt haben, ist das nicht WTO-konform. China hat diesen Fall bereits vor die WTO gebracht (WTO 2024). Zugleich zeigen sich hier aber auch klar die Grenzen der WTO, weil die Verfahren langwierig sind und viele Länder WTO-widrige Maßnahmen einfach setzen und auf Zeit spielen. Werden die Maßnahmen nach mehreren Jahren als nicht WTO-konform verurteilt, kann Einspruch erhoben werden. Da der WTO Appellate Body nicht richten kann (siehe oben), wird die Erstentscheidung des Panels nicht rechtskräftig. Wer WTO-Regeln bricht, hat also derzeit keine harten Konsequenzen zu befürchten (Schmucker 2024).

Zölle und andere Handelsbarrieren gewinnen in den letzten Jahren also wieder an Relevanz. Die Autoren empfehlen deshalb, dass die EU sich strategisch auf

einen Handelskrieg vorbereiten soll, also bei aufkommenden Konflikten mehr über die eigenen Exporte (ersetzbar: ja/nein?) nachdenken und Pläne für den Konfliktfall erarbeiten soll: „[A]uch kleine Nadelstiche zeigen auf niederschwellige Art dem Gegenüber, dass dessen Druckpunkte wohlbekannt sind und man jederzeit bereit ist, drohenden Importausfällen mit Exportbeschränkungen zu begegnen“ (178). Die Autoren rechnen damit, dass solche Zölle mit Vergeltung durch den Handelspartner konfrontiert sein werden. Sie schlagen deshalb vor, dass der Staat (also die Steuerzahler:innen) den Unternehmen ihre Ausfälle ausgleichen solle (179), wozu ein allgemeiner Kompensationsmechanismus ausgearbeitet gehöre. Das Argument dafür ist, dass die Unternehmen nicht für die vom Staat verhängten Handelsschranken verantwortlich seien. Hier stimme ich zwar zu, das gilt für die Steuerzahler:innen aber ebenfalls. Aus verteilungspolitischer Sicht ist dieser Vorschlag sehr problematisch, weil die Steuerzahler:innen das Risiko tragen müssten, nicht aber die Unternehmen. Verluste würden also sozialisiert, potenzielle Gewinne (weiterhin) privatisiert.

Grundsätzlich gilt es zu bedenken, dass die EU-Wirtschaft viel stärker von Exporten auf den Weltmarkt abhängig ist als jene der USA, wie auch die Autoren selbst darlegen (25). Aus diesem Grund würde die EU mit einer aggressiven Zollpolitik ein bedeutend größeres Risiko eingehen, nämlich dass sich ihre Handelspartner von ihr abwenden und ihre eigene Wirtschaft dadurch enorm Schaden nimmt. Besser wäre es, eine binnenorientierte Wirtschaftsstrategie zu verfolgen, die die heimische Produktion und Nachfrage stärkt. Auch so könnten die negativen Auswirkungen von Handelskriegen verringert werden. In dieser Hinsicht könnte auch die WTO-Blockade genutzt werden, um eine – eigentlich WTO-widrige – „Buy European“-Klausel in öffentliche Ausschreibungen in der EU zu integrieren (Eder 2025). Denn eine progressive Wirtschaftsstrategie wird ganz ohne protektionistische Maßnahmen nicht umsetzbar sein. Diese müssen allerdings mit größter Sorgfalt gewählt und zeitlich begrenzt werden (Eder/Kaps 2020).

Freihandel nur mit Freunden

Das Buch richtet sich außerdem gegen Globalisierungskritik von links und rechts, die mit der Corona-Pandemie und den jüngeren geopolitischen Spannungen weiteren Auftrieb erhielt. Felbermayr und Braml vermitteln das Bild, dass die Globalisierung eine unmittelbare Folge des technischen Fortschritts gewesen sei und sich quasi automatisch selbst vorangetrieben habe. Die gezielt verfolgte Politik der Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung der 1980er- und 1990er-Jahre wird mit keinem Wort erwähnt. Die immer tiefere Integration des Weltmarkts ist im Buch der natürliche Lauf der Dinge. Sie wird nur durch politische Krisen ab und zu zurückgeworfen. Eine Rückabwicklung sei laut den Autoren nur möglich, wenn die Politik Zwang gegen freie Marktkräfte einsetze: „Über Jahrhunderte aufgebautes und vermehrtes menschliches Wissen müsste unterdrückt, über Jahrzehnte gelebte Praxis unterbunden werden. Gerade für Demokratien ist dies kaum vorstellbar, daher stellt sich aus unserer Sicht die Frage nach einer Deglobalisierung gar

nicht“ (35). An anderer Stelle wird das so formuliert: „Freier Handel liegt einer freien Gesellschaft zugrunde“ (16). Die Autoren verbinden auf diese Weise diskursiv Demokratie mit Freihandel und suggerieren, eine stärkere Regulierung von Handel wäre nur in Autokratien möglich. Das ist eindeutig nicht so, wie die ersten Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa gezeigt haben, als eine regulierte Wirtschaft demokratisch legitimiert war.

Die Autoren argumentieren, dass Freihandel Vertrauen benötige, da die Versorgungssicherheit bei essenziellen Gütern davon abhängt und Abhängigkeiten von Handelspartnern auch als Waffe verwendet werden könnten. Sie erkennen deshalb einen Zielkonflikt zwischen der nationalen Selbstbestimmtheit und der global verteilten Produktion der internationalen Arbeitsteilung. Sie schlagen vor, Freihandel nur mehr mit „befreundeten“ Nationen zu betreiben: „Staaten, die einander diese Rationalität in Bezug auf Krieg und Frieden unterstellen, können beliebig eng miteinander verflochten sein und unbegrenzt Freihandel treiben. Sie maximieren gemeinsame Wohlfahrt [...]. Staaten, die einander diese Rationalität nicht unterstellen, müssen abwägen [...]“ (141). Freihandel und Wohlfahrtsgewinne müssten dann der Gefahr von militärischen Angriffen und strategischen Abhängigkeiten gegenübergestellt werden. Insbesondere den zweiten Punkt betonen Freihandelskritiker:innen schon seit Jahrzehnten und streichen hervor, dass die Handelsgewinne es nicht immer wert seien, sich von außen abhängig zu machen (Eder 2025).

Interessant ist in diesem Zusammenhang aber nun, wie Freund und Feind definiert werden. Alle großen „westlichen“ Staaten inklusive der USA werden hier genannt (254). Zugleich findet sich im Buch ein ganzes Kapitel zur Handelspolitik von Trumps erster Regierungsperiode (Kapitel 4). Darin wird ausgeführt, dass Präsident Biden die Handelspolitik von Trump I weiterführte (auch wenn Biden seine Maßnahmen weniger an die große Glocke hängte). Trumps zweite Amtszeit brachte wiederum – wie sich seit Erscheinen des Buches gezeigt hat – keinen radikalen Bruch mit Präsident Bidens Zugang zum Handel. Bereits vor Donald Trumps erster Amtszeit hatten fünf seiner sieben Amtsvorgänger während ihrer Amtszeit auch protektionistische Maßnahmen verhängt. Dieses Vorgehen hat also System. Zu Trump merken die Autoren allerdings an, dass er „kein überzeugter Protektionist um des Protektionismus willen zu sein scheint, sondern dass er Konzessionen der Gegenseite erreichen will“ (117). Nach Erscheinen des Buchs wurde Ende August 2025 der neue Handelsdeal zwischen der EU und den USA fixiert, der für die europäische Seite sehr nachteilige Bestimmungen enthält. Es hat sich damit zwar die Einschätzung der Autoren bewahrheitet, dass es Trump mit seiner Zollpolitik vor allem um Zugeständnisse geht. Zugleich muss aber die Frage erlaubt sein, ob die Autoren die USA noch immer für einen „freundlichen“ und langfristig zuverlässigen Handelspartner halten.

Im Namen der Sicherheit

Wie bereits ausgeführt, richten sich die Autoren gegen Autarkie. Dabei argumentieren sie gezielt gegen alle, die im Zuge der Corona-Pandemie eine Rückverlagerung

der Produktion strategisch wichtiger Güter, z.B. medizinischer Produkte, gefordert haben. Für Versorgungssicherheit brauche es Weltmarktzugang. Sie bewerten außerdem die Möglichkeit zur Substitution (Ersetzung) eines Produkts als wichtiger als die Resilienz einer Lieferkette, weil der zweite Begriff die idente Wiederherstellung der Lieferkette meint, das Ziel aber eine Neuausrichtung der Lieferkette sein sollte: „Wer kurzfristig substituieren kann, muss nicht autark sein, muss nicht schon vorseilend diversifizieren um des Diversifizierens willen und muss auch nicht Reserven und Lager für alle Eventualitäten anlegen“ (152). Bei FFP2-Masken, Desinfektionsmitteln und medizinischer Schutzbekleidung wäre es ohne staatliche Vorkehrungen möglich gewesen, diese Produkte in kurzer Zeit in Europa (wieder) herzustellen (154). Die Autoren erwähnen dabei weder die „Masken-Affäre“, die in Deutschland noch immer die Gerichte beschäftigt (Tagesschau 2025), noch dass in Österreich aus China importierte Masken mit mangelhafter Qualität als „Made in Austria“ angeboten wurden (ORF NÖ 2024). Dass die spontane Versorgung durch Marktkräfte gut funktioniert hat, kann man also durchaus auch anders einschätzen. Für hohe kurzfristige Gewinne durch Staatsaufträge wurden zum Teil fragwürdige Praktiken eingesetzt.

Die Autoren sprechen sich dagegen aus, dass der Staat strategisch wichtige Güter festlegen soll, deren Versorgung er staatlich absichert, weil dies ein Einfallstor für Lobbying bieten würde und technologische Entwicklungen nicht vorhersehbar wären. Unternehmen würden ohnehin auch aus betriebswirtschaftlichen Gründen diversifizieren, da müsse der Staat nicht eingreifen. Damit positionieren sie sich liberaler als die Europäische Kommission, die die Diversifizierung von Handelsströmen klar als Ziel von EU-Politiken formuliert hat (AFP 2025). Auch eine Produktionsverlagerung von strategisch wichtigen Gütern nach Europa sei aufgrund von Arbeitskräftemangel (von den Autoren wird die Arbeitsmarktsituation als „Vollbeschäftigung“ bezeichnet) und hoher Inflation nicht nötig. Es müssten laut den Autoren drei absolut gültige Kriterien zugleich erfüllt sein, damit staatliche Eingriffe gerechtfertigt seien: (1) fehlende kurzfristige Ersetzbarkeit auf Märkten (die durch politisches Handeln kompensiert werden soll), (2) unmittelbare Konsumrelevanz, z. B. Erdgas, Öl, Lebensmittel, Medikamente, Munition, und (3) externe Effekte und Ineffizienzen. Beim letzten Punkt seien staatliche Eingriffe gerechtfertigt, wenn der Lieferausfall eines Gutes einen Schaden erzeuge, der gesellschaftlich relevant sei, also über individuelle Einbußen hinausgehe. Die staatlichen Eingriffe sollten aber Derisking durch marktbasierende, nicht diskriminierende Instrumente schaffen. Zwei schlagen die Autoren vor: Einerseits solle ein Konzentrationszoll eingeführt werden, der dann schlagend wird, wenn ein Produkt übermäßig aus einem oder wenigen Ländern eingeführt wird. Der Zoll würde ab einer bestimmten Dominanz greifen und mit dem Marktanteil eines Handelspartners ansteigen, also noch mehr Importe aus diesem Land unattraktiv machen und so Diversifizierung befördern. Zweitens wollen die Autoren in Krisenfällen nicht auf Lagerhaltung, sondern auf „Kapazitätsmärkte“ setzen. Unternehmen sollen Gebote abgeben, um wie viel sie zu welchem Preis binnen drei Monaten bestimmte

Produktionskapazitäten ausbauen können. Auktionen ermitteln dann die günstigste Option, die der Staat im Krisenfall beauftragen würde. Tatsächlich stellt sich aber die Frage, ob das wirklich günstiger und effizienter als staatlich unterstützte Lagerhaltung und Diversifizierung von Lieferketten sein kann und ob die Abrufbarkeit in der Krise kurzfristig funktionieren würde.

Die Autoren argumentieren zudem für ein geostrategisches Denken in der Wirtschaftspolitik. Andere Staaten sollten an ihrem wirtschaftspolitischen Fortkommen gehindert werden, wenn sie eine sicherheitspolitische Gefahr darstellen könnten. Die EU solle Technologieausschluss bei sicherheitsrelevanten Gütern gezielt als Instrument einsetzen. Dies sei möglich, weil die EU noch in vielen Bereichen Technologieführerschaft habe und das Ausland Waren aus der EU in diesem Bereich nicht oder bedeutend schlechter substituieren könne. Als Beispiel nennen sie die niederländische ASML, die Maschinen zur Halbleiterfertigung herstellt, von denen die asiatische Produktion abhängt (187). In diesem Zusammenhang loben die Autoren die CoCom-Listen, die während des Kalten Krieges bestanden und sensible Waren definierten, die nicht über den Eisernen Vorhang hinweg exportiert werden durften. Diese sollten unter anderem von einer noch zu gründenden „Wirtschafts-NATO“ neu aufgelegt und verwaltet werden. Dabei handelt es sich um eine koordinierte Clublösung, zu der sich westliche, marktwirtschaftlich orientierte Demokratien zusammenschließen sollen. Unter den Mitgliedern solle technologisches Wissen geteilt werden, Autokratien sollen von diesem ausgeschlossen werden (253). Ziel wäre außerdem die gemeinsame Normen- und Standardsetzung sowie die Anwerbung von Spitzenforscher:innen aus China und Russland. Auch ein gemeinsamer Investitionsschutz mit Investor-Staat-Streitbeilegungsinstanz (englisch mit ISDS abgekürzt) solle dort geschaffen werden. Damit könnten Unternehmen im Rahmen einer „Wirtschafts-NATO“ die reguläre staatliche Gerichtsbarkeit umgehen, was die kritische Zivilgesellschaft schon lange als problematisch einschätzt. Technologieausschluss wiederum kann auch zu einem gegenteiligen Effekt führen, der im Buch nicht angesprochen wird, nämlich dass die Autonomie von potenziellen Wettbewerbern erhöht wird, weil sie ohnehin keinen Zugriff auf westliche Technologien haben und dann unabhängig forschen und entwickeln müssen.

Der Vorschlag, eine „Wirtschafts-NATO“ zu gründen, wirft bei mir als Leserin einige Bedenken auf: Erstens schreckt mich die unnötig martialische Bezeichnung ab. Lange wurden Handelsbeziehungen von liberaler Seite als Friedensgarant präsentiert. Wie passt hier der (Spitz-)Name für das neue Bündnis dazu? Dieser steht für Konfrontation. Zweitens stellt sich die Frage der Mitgliederauswahl. Die Wiederwahl von Donald Trump zum US-Präsidenten hat gezeigt, dass die Prädikate „marktwirtschaftlich“ und „demokratisch“ auch bei den westlichen Staaten nicht zwangsläufig garantiert sind. Fairerweise muss gesagt werden, dass Trump beim Verfassen des Buchs noch kein zweites Mal gewählt war. Dennoch hat die Realität diesen Vorschlag eigentlich selbst gerichtet. Oder würden Sie, liebe Leser:innen, eine „Wirtschafts-NATO“ mit jemandem gründen, der Ihnen äußerst unvorteilhafte Handelsbedingungen aufzwingt? Drittens waren die USA auch vor Trump mit

protektionistischen Maßnahmen, die auch EU-Unternehmen negativ trafen, nicht allzu sparsam (siehe oben). Das geplante Freihandelsabkommen der EU mit den USA – TTIP – wurde unter anderem wegen der viel niedrigeren Standards in den USA in Europa bekämpft. Es stellt sich also auch unabhängig von Trump die Frage, ob eine „Wirtschafts-NATO“ nicht ein „TTIP durch die Hintertür“ bedeuten würde. Viertens ist auch fraglich, wie erfolgreich Technologieausschluss in der heutigen Zeit tatsächlich sein könnte, da die EU und die USA in einigen Bereichen die Technologieführerschaft an ostasiatische Länder verloren haben, vor allem bei grünen Technologien (Musitz 2024). Werden diese Länder mit Technologieausschluss bei anderen Gütern bestraft, werden sie sich revanchieren. Insgesamt passt der Vorschlag einer „Wirtschafts-NATO“ gut in die heutige Zeit des Säbelrasselns, ignoriert aber völlig die Gefahr für die EU, sich dadurch noch stärker als bisher von den USA abhängig zu machen (Eder/Porak 2025).

Zudem betonen die Autoren, dass ausländische Direktinvestitionen geopolitisch problematisch sein können, wenn Prozess-Know-how über Ländergrenzen geteilt wird – insbesondere bei allen sicherheitsrelevanten Gütern, nicht aber bei grünen Technologien – oder sensible Infrastrukturbereiche (z.B. Energie oder Telekom) betroffen sind. Es brauche deshalb eine gute Investitionskontrolle, die die „Wirtschafts-NATO“ gemeinschaftlich regeln müsse. Insbesondere bei ausländischen Übernahmen solle der Staat ein Mitspracherecht haben, wenn das Unternehmen zuvor hohe Subventionen für Forschung und Entwicklung erhalten hat. Einen „umgekehrten Joint-Venture-Zwang“ für chinesische Investoren in Europa halten sie nicht für ausreichend, weil durch den Joint-Venture-Zwang dennoch kritisches Wissen nach China abfließe und Unternehmen nicht allein entscheiden dürfen sollten, welche Technologien sie weiterverkaufen. Der Staat solle in Investitionsschutzabkommen solche Praktiken verhindern, also gegen die chinesische Joint-Venture-Pflicht „stärker vorgehen und China Konzessionen abringen, vielleicht im Austausch gegen Zollsenkungen oder andere Handelsbarrieren“ (212). Dies ist aber offensichtlich nicht so einfach, sonst hätte es längst umgesetzt werden können. Ein umgekehrter Joint-Venture-Zwang hätte demgegenüber den Vorteil, dass europäische Unternehmen von chinesischen Herstellern Know-how in Bereichen erhalten würden, wo diese Technologieführer sind.

Märkte für die grüne Wende

Bezogen auf den Klimawandel haben die Autoren eine techno-optimistische Haltung. Für die Erreichung der Klimaneutralität sei technologischer Fortschritt zentral, weshalb der Staat Subventionen insbesondere für Technologieförderung zur Verfügung stellen solle. Die Autoren argumentieren, dass die Entkopplung von Wachstum und Emissionen möglich sei und dass es bei Netto-Null-Technologien auch keinen Technologieausschluss geben solle, also grüne Technologien auch Ländern, die nicht zur „Wirtschafts-NATO“ gehören, zur Verfügung gestellt werden sollten. Nun ist es aber so, dass genau bei vielen grünen Technologien chinesische Anbieter führend sind (Musitz 2024), also sie nach dem Vorschlag der Autoren bei

sicherheitsrelevanten Gütern von Wissen ausgeschlossen würden, während sie ihr (grünes) Know-how mit uns teilen sollen. Das ist wohl kaum realistisch.

Die Autoren meinen, für Klimaschutz sollte nicht auf Freihandel verzichtet werden. Den Zusammenschluss zu einem exklusiven Klimaclub von interessierten Ländern unterstützen sie aber nicht. Sie schlagen dagegen vor, das WTO-Recht so zu ändern, dass sich CO₂-Bepreisung und Wettbewerbsneutralität vereinbaren lassen. Dafür bräuchte es eine konsumbasierte CO₂-Besteuerung (wie beim CO₂-Grenzausgleichsmechanismus CBAM der EU), die auch Transportemissionen sowie die Emissionen eines Produkts entlang der Lieferkette erfasst. Im Ausgleich dafür sollten WTO-Mitglieder dasselbe Produkt mit unterschiedlichem CO₂-Gehalt unterschiedlich behandeln dürfen (z. B. grüner vs. normaler Stahl). Das ist aktuell in der WTO nicht erlaubt. Die grundlegende Idee ist hier also, dass – da eine CO₂-Bepreisung Produkte verteuert – nicht Länder, die hier Vorreiter sind, einen Nachteil auf dem Weltmarkt haben dürfen. Die Autoren geben aber selbst zu, dass dieser Vorschlag weit von einer Umsetzung entfernt ist.

Grundsätzlich sind alle in diesem Bereich diskutierten Instrumente marktba- siert – außer dem Lieferkettengesetz, das stark kritisiert wird (siehe weiter unten). Das heißt, die grüne Wende soll über das Setzen von Anreizen vorrangig privat- wirtschaftlich umgesetzt werden. Der Staat soll zwar Subventionen für die Erfor- schung grüner Technologien ausschütten, sich sonst aber zurückhalten. Eng ver- bunden ist dieser Zugang mit Debatten rund um globale Wettbewerbsfähigkeit (Eder/Porak 2025). Nun gibt es aber wissenschaftliche Belege, dass sich Wachstum und Ressourcennutzung nicht vollständig, sondern nur relativ entkoppeln lassen (z. B. Emissionseinsparungen durch technologischen Fortschritt). Hinzu kommt, dass eine CO₂-Besteuerung sozial ungerechter ist als ordnungspolitische Maßnah- men. Erstere treffen niedrige Einkommensbezieher:innen überproportional, beim Einsatz von Ge- und Verboten sind in einer Gesellschaft – zumindest formal – alle gleichermaßen betroffen. Gerade die Frage einer sozial gerechten Gestaltung des Strukturwandels greifen Debatten rund um „Just Transition“ oder den „sozial-öko- logischen Umbau“ auf. Im Unterschied zu den Autoren des Buchs wird klar dafür argumentiert, dass Industrie- und Handelspolitik für die Dekarbonisierung der In- dustrie durch gut abgestimmte Struktur- und Sozialpolitik ergänzt werden muss. Dazu gehören „umfangreiche Kompensationen für Beschäftigte, Umschulungs- und Wiederbeschäftigungsprogramme, eine verlässliche sozialstaatliche Absiche- rung sowie die Verbesserung qualitativer Komponenten des Lebensstandards wie Arbeitszeitreduktion, biografische Sicherheit und weniger entfremdende Arbeits- formen“ (Eder/Schneider 2018, 482–483). Solche Maßnahmen braucht es dringend, damit der grüne Umbau nicht nur ein neues Investitionsfeld wird, sondern sozial gerecht und akzeptiert ablaufen kann.

Die Lieferkettengesetze sprengen

Die Autoren kritisieren das deutsche Lieferkettengesetz, weil menschenrechtli- che und umweltbezogene Risiken wie auch die Diskriminierung von Beschäftigten

entlang der Lieferkette überprüft werden müssen. Dies sei sehr aufwendig, führe zu enormer Bürokratie und immensen Kosten, außerdem seien die rechtlichen Pflichten und Rechtsfolgen unklar. Auch kleine und mittlere Unternehmen in der EU würde es indirekt treffen, weil die großen Abnehmerbetriebe nach Compliance gemäß dem Lieferkettengesetz verlangen würden. Deutsche Unternehmen würden sich außerdem eher zurückziehen, als Abhilfemaßnahmen in Bangladesch zu implementieren, was dort Entwicklungschancen zerstören würde. Das EU-Lieferkettengesetz (CSDDD) sei noch fragwürdiger, weil Unternehmen auch noch überprüfen sollten, ob sich das Partnerunternehmen auf dem Klimapfad befindet, und es (ursprünglich) die gesamte Lieferkette umfassen sollte.

Die Autoren schlagen vor, den Anwendungsbereich für ein Lieferkettengesetz radikal zu beschränken. Nur wenige Länder und Risikosektoren sollten im Fokus stehen. Das Gesetz solle außerdem nur für direkte Zulieferer gelten, was nun beim EU-Lieferkettengesetz tatsächlich so in die Praxis umgesetzt werden soll (verdi 2025). Zusätzlich solle die EU Negativlisten mit Unternehmen erstellen, mit denen nicht gehandelt werden darf – also die Beweislast soll von den einzelnen Unternehmen hin zur EU verschoben werden. Unternehmen könnten aber eine Mitwirkungspflicht bekommen, sodass sie Menschenrechtsverstöße melden müssten. Ein Vorteil sei dabei auch, dass der Handel für alle Wettbewerber gleichermaßen eingeschränkt sei, wenn so eine Meldung erfolge. Durch die Auslagerung der Verantwortung an die EU hätten Unternehmen keine Kosten beim Eingehen neuer Lieferbeziehungen, also sie müssten dann keine aufwendigen Prüfverfahren starten. Zu einem Abbruch von Lieferbeziehungen solle es nur bei eklatanten Menschenrechtsverstößen kommen. Ansonsten schlagen die Autoren Strafzahlungen in Form von unternehmensspezifischen Zöllen vor. Dadurch würde die europäische Seite Einnahmen erzielen, und die Unternehmen im Zulieferland hätten eine Motivation, die Situation zu verbessern, damit die Strafzahlungen aufgehoben werden. Zuletzt sollten Lieferkettengesetze nur dort greifen, wo universelle Menschenrechte betroffen seien, und nicht mit Arbeitsschutzstandards und klimapolitischen Zielen überfrachtet werden. Gesundheits- und Arbeitsschutz am Arbeitsplatz zählt allerdings zu den ILO-Kernarbeitsnormen und steht damit im Rang universell gültiger Menschenrechte (BMAS 2024), weshalb das Argument der Autoren nicht ganz schlüssig ist.

Die gesamte Argumentation in Zusammenhang mit globalen Lieferketten stellt diese als eine natürliche Entwicklung im Zuge der Globalisierung dar. Mit keinem Wort wird erwähnt, dass transnationale Konzerne Auslagerungen und Produktionsverlagerungen bereits ab den 1970er-Jahren gezielt zu ihrem Vorteil eingesetzt und durchaus auch politisch dafür lobbiiert haben. Durch Outsourcing konnten sie Kosten minimieren und in Ländern mit niedrigeren Arbeitsstandards und Umweltauflagen produzieren. Gerade die langen intransparenten Ketten waren sehr hilfreich beim Verbergen von Ausbeutung und Auslagern von ökologischen Risiken. Deshalb ist ein Blick nur auf die Zulieferer erster Ebene bei Weitem nicht ausreichend. Denn genau bei den Zulieferern der zweiten, dritten und vierten Ebene

gibt es öfter Probleme bei den Arbeits- und Umweltstandards (Jäger et al. 2023). Beim von den Autoren vorgeschlagenen „Schmalspurlieferkettengesetz“ bleiben alle Vorteile der Auslagerungen bestehen, und die Unternehmen müssen ihre Lieferbeziehungen nicht so genau prüfen. Es ist zwar konsequent, dass sich die Konzerne gegen eine Sorgfaltspflicht sträuben, es zeigt aber auch, dass sie weiterhin vom Wettbewerb nach unten profitieren wollen. Insgesamt soll das Lieferkettengesetz eine strukturell problematische Produktionsstruktur korrigieren, deren Entstehung im Kapitalinteresse vorangetrieben wurde. Eigentlich bräuchte es aber viel weitgehendere Diskussionen darüber, in welchem Ausmaß und in welchen Bereichen globale Lieferketten sinnvoll sind und wo eine verstärkte heimische Produktion (für die eigenen Bedürfnisse, ohne Exportinteresse) sinnvoll wäre (Eder 2025).

Im Westen nichts Neues?

Das Buch gibt einen sehr guten Überblick über die aktuelle handelspolitische Debatte und beinhaltet viele Praxisbeispiele. Für Interessierte, die einen Einblick in die Thematik gewinnen möchte, gibt es eine klare Leseempfehlung für das Buch. Es werden zwar viele Gründe vorgebracht, warum die Freihandelsdoktrin in der aktuellen geopolitischen und klimapolitischen Lage an ihre Grenzen stößt, aber die Freihandelsidee wird dennoch nicht grundsätzlich infrage gestellt. Um an markt-basierten Instrumenten festhalten zu können, vollziehen die Autoren eine Freund-Feind-Unterteilung der Welt, bei der Freihandel nur noch den „Freunden“ zuteil werden soll. Einerseits soll dies durch den Abschluss von Freihandelsabkommen wie dem EU-Mercosur-Abkommen geschehen. Dessen langsames Vorankommen bedauern die Autoren im Schlusswort, ohne zu erwähnen, dass es einen Beschluss des österreichischen Parlaments aus dem Jahr 2021 dagegen gibt (Krone 2025). Da das Buch die westlichen Demokratien laufend würdigt, sollten solche demokratischen Beschlüsse auch die nötige Beachtung finden. Andererseits argumentieren die Autoren für die Gründung einer „Wirtschafts-NATO“, die „Feinden“ gegenüber Technologieausschluss betreiben soll (außer bei Netto-Null-Technologien). Unter anderem Trumps Wiederwahl hat aber aufgezeigt, dass auch die westlichen Demokratien nicht zwingend so stabil sind, dass klare und beständige Freund-Feind-Kennzeichnungen möglich sind. Statt die strukturelle Abhängigkeit der EU von den USA noch weiter zu vergrößern, sollten Anstrengungen für eine strategische Autonomie mit Fokus auf Versorgungssicherheit verstärkt werden. Nur so kann unser Wohlstand dauerhaft abgesichert werden.

LITERATUR

- AFP (2025).** Europe to focus on 'diversifying its trade partnerships' after Trump's tariff melt-down. AFP vom 10.04.2025. Online verfügbar unter <https://fortune.com/europe/2025/04/10/europe-focus-diversifying-trade-partnerships-after-trumps-tariff-meltdown/> (abgerufen am 13.10.2025).
- Bärnthaler, Richard/Novy, Andreas/Plank, Leonhard (2021).** The Foundational Economy as a Cornerstone for a Social-Ecological Transformation. Sustainability 13 (18), 10460. <https://doi.org/10.3390/su131810460>.
- BMAS – Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2024).** Der Schutz am Arbeitsplatz ist ein Menschenrecht. Online verfügbar unter <https://www.bmas.de/DE/Service/Presse/Meldungen/2024/der-schutz-am-arbeitsplatz-ist-ein-menschenrecht.html> (abgerufen am 13.10.2025).
- Chang, Ha-Joon (2002).** Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective. London, Anthem Press. ISBN 978-1-84331-027-3.
- Damen, Mario (2022).** EU strategic autonomy 2013-2023. From concept to capacity. EU Strategic Autonomy Monitor, Juli 2022. Brüssel, Europäisches Parlament. Online verfügbar unter [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/EPRS_BRI\(2022\)733589_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/EPRS_BRI(2022)733589_EN.pdf) (abgerufen am 14.10.2025).
- Eder, Julia (2025).** Aug um Aug, Zoll um Zoll. Erklärende Einordnung der neuen Ära in der Handelspolitik. EU-Infobrief. Wien, Arbeiterkammer Wien. Online verfügbar unter https://wien.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/eu/infobrief/Eder_ErklarendeEinordnungDerNeuenAeraInDerHandelspolitik_AK.pdf (abgerufen am 08.10.2025).
- Eder, Julia/Kaps, Klemens (2020).** Kann Protektionismus fortschrittlich sein? Eine wirtschaftshistorische Analyse von protektionistischer Theorie und Praxis. Wirtschaft und Gesellschaft 46 (2), 175–208. Online verfügbar unter https://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2020_46_2/2020_46_2_0175.pdf (abgerufen am 08.10.2025).
- Eder, Julia/Porak, Laura (2025).** Die EU zwischen strategischer Autonomie und Unterordnung unter die USA. ICAE Working Paper 165. Linz, Johannes Kepler Universität Linz. Online verfügbar unter https://www.researchgate.net/publication/395249289_Die_EU_zwischen_strategischer_Autonomie_und_Unterordnung_unter_die_USA (abgerufen am 09.10.2025).
- Eder, Julia/Schneider, Etienne (2018).** Progressive Industriepolitik – Ein Ausweg für Europa!? Wirtschaft und Gesellschaft 44 (4), 471–502. Online verfügbar unter https://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2018_44_4/2018_44_4_0471.pdf (abgerufen am 08.10.2025).
- FAZ – Frankfurter Allgemeine Zeitung (2024).** EU zieht gegen Chinas Strafzölle vor die Welthandelsorganisation. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 08.10.2024. Online verfügbar unter <https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/eu-zieht-wegen-chinas-strafzoellen-gegen-cog-nac-vor-die-wto-110033482.html> (abgerufen am 09.10.2025).
- Fischer, Karin (2016).** Rohstoffe und Entwicklung – und was Entwicklungstheorien dazu sagen. In: Karin Fischer/Johannes Jäger/Lukas Schmidt (Hg.). Rohstoffe und Entwicklung. Aktuelle Auseinandersetzungen im historischen Kontext. Wien, New Academic Press, 19–35.
- Fritz, Thomas (2017).** Die EU-Handelspolitik und der Globale Süden. Berlin, Forum Umwelt und Entwicklung u. a. Online verfügbar unter <https://power-shift.de/neue-studie-die-eu-handelspolitik-und-der-globale-sueden-epas-asean-und-tisa-anforderungen-an-eine-handelspolitische-reform-aus-entwicklungspolitischer-perspektive/> (abgerufen am 14.10.2025).
- Jäger, Johannes/Durán, Gonzalo/Schmidt, Lukas (2023).** Expected economic effects of the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD). Wien, Arbeiterkammer Wien. Online verfügbar unter https://wien.arbeiterkammer.at/interessenvertretung/eu/internationalerhandel/EU_expected_economic_effects.pdf (abgerufen am 14.10.2025).
- Krone (2025).** Mercosur-Deal: Das sagt Landwirtschaftsminister. Kronen Zeitung vom 03.09.2025. Online verfügbar unter <https://www.krone.at/3887546> (abgerufen am 13.10.2025).
- Krugman, Paul R. (2000).** Rethinking International Trade. 6. Aufl. Cambridge, MA, MIT Press.

Lin, Justin/Chang, Ha-Joon (2009). Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review* 27 (5), 483–502. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2009.00456.x>.

Musitz, Lia (2024). Chinas grüne Technologieführerschaft. Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 259. Wien, Arbeiterkammer Wien. Online verfügbar unter <https://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/fulltext/AC17389463/43/> (abgerufen am 15.10.2025).

ORF NÖ (2024). Hygiene Austria: 100.000 Euro Strafe für Palmers. ORF Niederösterreich vom 25.10.2024. Online verfügbar unter <https://noe.orf.at/stories/3278714/> (abgerufen am 09.10.2025).

Raza, Werner G./Grumiller, Jan/Grohs, Hannes/Madner, Verena/Mayr, Stefan/Sauca, Iryna (2021). Assessing the opportunities and limits of a regionalization of economic activity. Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 215. Wien, Arbeiterkammer Wien. Online verfügbar unter <https://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/toc/AC16166392/1/> (abgerufen am 18.10.2025).

Schmucker, Claudia (2024). Die WTO in der Krise. Bundeszentrale für politische Bildung vom 01.02.2024. Online verfügbar unter <https://www.bpb.de/themen/wirtschaft/freihandel/geopolitik-und-welthandel/544540/die-wto-in-der-krise/> (abgerufen am 10.10.2025).

Tagesschau (2025). Interner Bericht bringt Spahn in Bedrängnis. Online verfügbar unter <https://www.tagesschau.de/investigativ/ndr-wdr/corona-masken-spahn-sudhof-bericht-100.html> (abgerufen am 09.10.2025).

ver.di (2025). Kanzler Merz legt Axt an die Lieferkettengesetze, EU-Parlamentarier stützen die europäische Variante zum Richtlinchen. Online verfügbar unter <https://www.verdi.de/themen/internationales/initiative-lieferkettengesetz> (abgerufen am 13.10.2025).

WTO – Welthandelsorganisation (2024). Dispute panel established to review certain tax credits under US Inflation Reduction Act. Online verfügbar unter https://www.wto.org/english/news_e/news24_e/dsb_23sep24_e.htm (abgerufen am 09.10.2025).