

Kampf der Giganten

Philipp Mattheis

Geboren 1979 in München, Journalist, Buchautor und Mitglied des Weltreporter-Netzwerks. Er berichtete als Korrespondent für deutsche Medien aus China und der Türkei.

Die strategische Rivalität zwischen China und den USA

Die beiden größten Volkswirtschaften der Welt führen seit Jahren einen erbitterten Wirtschaftskrieg. Die Insel Taiwan könnte zum Zentrum eines militärischen Konflikts werden.

Fast scheint es, als würden die strategischen Rivalen aktuell nochmals ihren Einsatz erhöhen wollen, bevor es zum großen Showdown kommt. Während der designierte US-Präsident Donald Trump mit Zöllen in Höhe von sechzig Prozent auf chinesische Waren drohte, konterte China Anfang des Jahres mit einem Exportüberschuss in Rekordhöhe: 2024 exportierte die Volksrepublik Waren im Wert von 3,6 Billionen US-Dollar – 5,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Da die Importe nur um 1,1 Prozent zulegten, kann Peking nun einen Überschuss von einer Billion Dollar vorweisen.

Natürlich lässt sich ein solcher Überschuss nicht per Knopfdruck steuern. Er weist aber deutlich auf die geostrategische Konfliktlage hin, die zu lösen eine große Aufgabe für die neue Trump-Administration sein wird. Günstige Exporte aus China, das war bereits das Thema, mit dem Donald Trump seinen ersten Wahlkampf 2016 bestritt. Spätestens seit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation wuchsen zwischen den beiden heute größten Volkswirtschaften der Welt die Ungleichgewichte, die sich in etwa wie folgt zusammenfassen lassen: China produziert, Amerika konsumiert.

Explosive Gemengelage um Taiwan

Anfangs waren für beide Ökonomien die Vorteile noch offensichtlich. Während die chinesische Wirtschaft wuchs und sich immer mehr Chinesen aus bitterer Armut herausarbeiteten, wurden für den amerikanischen Konsumenten die Produkte billiger. Mit den Jahren aber wurde aus dem Win-win- ein Win-lose-Verhältnis: Immer mehr amerikanische Unternehmen konnten mit der billigeren Konkurrenz aus China nicht mithalten – sie gingen pleite oder wanderten ab. Die Produkte im Supermarkt wurden für Millionen Amerikaner zwar immer billiger. Das war aber kein Vorteil, weil nun die Jobs fehlten. Die Autobiographie des designierten Vizepräsidenten J.D. Vance, *Hillbilly Elegy*, erzählt auch von diesen Entwicklungen, die die Misere im amerikanischen *Rust Belt* mit verursachten.

In seiner ersten Amtszeit nutzte Donald Trump vor allem Zölle, um dieses wachsende Ungleichgewicht zumindest zu stabilisieren. Chinesische Waren wurden künstlich für insgesamt 360 Milliarden Dollar verteuert. Die Biden-Administration setzte mit dem *Chips Act* noch eins drauf: Die Verordnung zielt darauf ab, China von modernster Halbleitertechnologie abzuschneiden und so zumindest den technologischen Aufstieg Chinas zu bremsen. Dies schmerzt die Kommunistische Partei Chinas nicht nur wirtschaftlich. Denn Zentrum der globalen Chip-Produktion ist die Insel Taiwan.

Dorthin hatten sich 1949 die Resttruppen der Bürgerkriegspartei *Kuomintang* geflüchtet. Deren Anführer Chiang Kai-shek kam nicht nur mit rund 1,5 Millionen Soldaten, sondern auch mit den Resten der Luftwaffe, den Kunstschatzen und sämtlichen Goldreserven. Dort stellte er sich unter amerikanischen Schutz und regierte die Insel bis in die 1980er-Jahre diktatorisch. Peking betrachtet die Insel bis heute als abtrünnige Provinz, verkennt dabei aber, dass dort längst eine lebendige Demokratie entstanden ist. Gerade die junge Generation hält nichts von einer „Wiedervereinigung“ mit dem Festland.

Peking provoziert Taiwan mit immer neuen Militärmanövern, die USA reagieren mit Waffenlieferungen. Eine explosive Gemengelage, die Mike Minihan, General der US-Luftwaffe, Anfang 2023 zu der Prognose hinriss, „2025 könne es zu einem handfesten Krieg zwischen China und den USA kommen“.

„ChinAmerica“ besteht nach wie vor

Auf die Zölle und die veränderte geopolitische Lage reagierte China, indem es sich anderweitig orientierte. Peking suchte sich neue Absatzmärkte. Das Projekt Neue Seidenstraße (*Belt and Road Initiative*) hatte auch das Ziel, Volkswirtschaften in Asien, Afrika und Lateinamerika für chinesische Waren zu erschließen. China baute überall dort seine Macht aus, wo der Westen sich zurückgezogen hatte. Während die USA zwar in vielen Bereichen noch einen großen Technologievorsprung haben, liegen die größten Produktionskapazitäten der Welt mittlerweile in China. Während Washington die Kontrolle über den Rohstoff des 20. Jahrhunderts, das Erdöl, hat, herrscht China über seltene Erden, die für die Energiegewinnung des 21. Jahrhunderts notwendig sind. Sogar dem Konzept des *American Dream* hat Peking mit dem „chinesischen Traum“ etwas entgegengesetzt: ein geordnetes Leben in materiellem Wohlstand – ohne Meinungsfreiheit und politische Teilhabe, versteht sich.

Wie erfolgreich diese Strategie war, hängt von der Betrachtungsweise ab: China ist heute der wichtigste Handelspartner für über 120 Länder und hat damit die USA längst überholt. Gleichzeitig sind beide Volkswirtschaften füreinander die wichtigsten Handelspartner. *ChinAmerica*, wie man diese Verflechtung nennt, besteht nach wie vor.

Innerhalb der Europäischen Union wunderte man sich in den Jahren der ersten Trump-Administration noch sehr über die neue Anti-globalisierungsstimmung aus den USA – schließlich hatte allen voran die deutsche Autoindustrie vom Aufstieg Chinas profitiert. Auch italienische und französische Luxushersteller verdienten gut an und mit den neureichen Chinesen. 2024 bekam die Europäische Union allerdings auch die Schattenseiten des chinesischen Aufstiegs zu spüren: Auf einmal drohten chinesische Elektroautos den heimischen Markt zu überschwemmen. Zölle, gern mit dem Präfix „Schutz-“ oder „Straf-“ versehen, wurden zum geflügelten Wort in der Bürokratie der Europäischen Union.

Zu Beginn der neuen Trump-Administration stehen sich also beide Blöcke nochmals in aufpolierter Rüstung gegenüber: auf der einen Seite China als Exportgigant, auf der anderen dessen wichtigster Markt und Technologielieferant.

Zum Krieg verdammt ist niemand. Um Konflikte zu lösen, ist gewöhnlich ein Interessenausgleich notwendig. Einen Lösungsweg könnte die Vergangenheit bieten: In den 1980er-Jahren wurden die USA schon einmal mit dem Problem einer asiatischen Exportmacht konfrontiert. Damals überschwemmten japanische Waren den amerikanischen Markt. 1985 erschien im amerikanischen *Time Magazine* ein Essay mit dem Titel „The Danger from Japan“. Der Autor wies darauf hin, dass der wirtschaftliche Aufstieg Japans anders als der Deutschlands zu einer echten Bedrohung für die USA und den gesamten Westen geworden sei. Mit Deutschland teile man gemeinsame Werte, und amerikanische Unternehmen unterlägen dort keinen Investitionsbeschränkungen. In Japan dagegen koordiniere das mächtige MITI (*Ministry of International Trade and Industry*) die nationale Wirtschaftspolitik. Allein in Los Angeles habe „The Big Dragon“, wie man Japan damals nannte, 1.500 Unternehmen erworben. Während die USA fertige Produkte aus Japan importierten, kauften die Japaner umgekehrt lediglich Rohstoffe und verkauften die Endprodukte dann zurück an die USA. Ein gewaltiges Handelsdefizit ist so entstanden. „Heute wird nicht ein einziges Endverbraucherradio in den USA hergestellt, obwohl das Radio einst in Amerika erfunden wurde“, heißt es in dem Artikel. Genauso verhalte es sich mit Farbfernsehern, Motorrädern und sogar Klavieren. Jobs wanderten in Niedriglohnländer ab, während die amerikanischen Konsumenten sich verschuldeten, um im Ausland gefertigte Produkte zu kaufen. Japan warf man unfaire Handelspraktiken, asymmetrische Schutzzölle und staatliche Subventionen, die den Wettbewerb zugunsten Tokios verzerrten, vor.

Schlüssel zur Konfliktlösung

Die heute noch viertgrößte Volkswirtschaft der Welt wuchs in den 1970er- und 1980er-Jahren rasant. Nach den Aufbaujahren im Anschluss an den Zweiten Weltkrieg, in denen Stahl-, Bau- und Chemieindustrie dominierten, begann Japan in den 1970er-Jahren, vermehrt Hightechprodukte zu produzieren und zu exportieren. Der erste Walkman von *Sony* war eine Revolution. Bald folgten Taschenrechner, Kameras und Spielekonsolen von Nintendo. Und nicht nur das: Auch die Autoindustrie blühte auf. *Toyota* revolutionierte mit dem Just-in-time-Konzept die Fertigung von Autos und stieg zum größten Autobauer der Welt auf. Aus dem Partner war eine ökonomische Bedrohung geworden.

Gelöst wurde das aus amerikanischer Sicht „japanische Problem“ durch ein Abkommen: Am 22. September 1985 trafen sich Vertreter der fünf führenden Industrienationen im Plaza Hotel in New York City. Im *Plaza Accord* einigten sich insbesondere Japan und Westdeutschland darauf, ihre Währungen zum US-Dollar aufzuwerten. Japanische

Waren wurden somit teurer, amerikanische günstiger. Der japanische (und westdeutsche) Exportboom wurde somit gebremst, setzte jedoch auch Anreize für diese Unternehmen, in den USA zu investieren. In Japan gab das Abkommen den Anstoß für Strukturreformen und eine Stärkung des Binnenmarktes. All dies täte der Volksrepublik China aktuell auch gut.

Bleibt die Taiwan-Frage. Auch hier könnte die Geschichte ein Leitfaden sein: Deng Xiaoping hatte sich Ende der 1970er-Jahre mit der damals noch diktatorisch regierenden *Kuomintang*-Führung Taiwans darauf geeinigt, die Klärung der Taiwan-Frage künftigen Generationen zu überlassen.

Im *Plaza Accord* einigte man sich auf eine Aufwertung des japanischen Yen. Darin könnte ein Schlüssel zur Lösung des Konflikts liegen. Nur muss „Deal Maker“ Donald Trump Xi Jinping dafür etwas bieten – vielleicht eine Aufhebung des Chip-Embargos und ein Entgegenkommen in der Taiwan-Frage.

Bei dem Beitrag handelt es sich um einen seitens des Autors gekürzten und redaktionell leicht bearbeiteten Auszug aus Philipp Mattheis: *Der chinesische (Alb-)Traum. Wie China zur größten geopolitischen Herausforderung des Westens wurde*, München 2024.