GABRIEL FELBERMAYR

Die Entwicklung der internationalen Wirtschaft zwischen Verflechtung, Entflechtung, Abhängigkeit und Autonomiestreben

Vortrag im Rahmen der 69. Bitburger Gespräche
Mainz, 15. / 16. 01. 2026

Die internationale Wirtschaftsordnung wirkt auf den ersten Blick erstaunlich robust. Die weltweiten Handelsströme wachsen – wenn auch langsamer –, die Aggregatdaten zeigen keine dramatischen Abstürze, und selbst schwere Krisen wie die Pandemie hinterlassen in den globalen Reihen eher Dellen als Brüche. Gleichzeitig verschiebt sich die politische Logik des Handels in eine Richtung, die wir in der ökonomischen Fachwelt nicht ausreichend antizipiert haben: Handel wird vermehrt als Hebel geopolitischer Interessen verwendet, wirtschaftliche Instrumente dienen sicherheitspolitischen Zielen, und Akteure handeln so, als wollten sie nicht mehr gemeinsam Wohlstand mehren, sondern relative Macht sichern. Genau dieser Widerspruch hat mich in meinem Vortrag beschäftigt. Ich sage offen: Wir Ökonominnen und Ökonomen haben uns in den letzten drei Jahrzehnten zu sehr auf das Modell des Positivsummenspiels verlassen. Wir haben uns daran gewöhnt, in Lehrbüchern eine Welt zu beschreiben, in der freiwilliger Austausch beidseitig nützt, Machtüberlegungen keine Rolle spielen und Handelspolitik ein technokratisches Betätigungsfeld ist. Diese Weltsicht zerfasert jedoch gerade, und wenn wir den neuen Realitäten gerecht werden wollen, müssen wir bereit sein, unsere Denkwerkzeuge zu schärfen.

Zunächst lohnt ein nüchterner Blick auf die Verschiebungen der industriellen Wertschöpfung. Innerhalb von nur 25 Jahren hat sich der Anteil der Eurozone an der weltweiten Industrieproduktion von knapp 20 auf etwas über 10 % halbiert. Die USA haben einen ähnlich starken Rückgang erlebt. China dagegen ist von 5 auf 33 % nach oben geschossen. Dieser dramatische Anstieg fiel nicht zufällig in eine Phase westlicher Krisen: Die globale Finanzkrise 2007/08 und die COVID-Pandemie 2020/21 markierten die Zeitfenster, in denen China die Industriemacht USA beziehungsweise die Eurozone überholte. Noch deutlicher werden die Machtverschiebungen, wenn wir die Handelspartnerstrukturen betrachten: 1995 war die Europäische Union für 104 Länder der wichtigste Handelspartner, 2024 nur noch für 61. Dieses Abrutschen von der zentralen Drehscheibe zum – salopp gesagt – normalen Partner wird in Brüssel und in den Hauptstädten der Mitgliedstaaten nicht mit der notwendigen Dringlichkeit diskutiert. Das ist umso erstaunlicher, als dieser Bedeutungsverlust nicht durch sinkende Welthandelsvolumen erklärt werden kann. Vielmehr verlieren die traditionellen Zentren ihre relative Attraktivität, weil andere Regionen, allen voran Asien, ihre Produktionskapazitäten ausbauen und sich untereinander stärker vernetzen.

Dabei ist das makroökonomische Umfeld der Industrieländer heterogener, als die Debatte vermuten lässt. Deutschland und Österreich stecken in einer verlorenen Dekade: Seit 2019 gibt es praktisch keine realen BIP-Zuwächse. Andere große EU-Länder schneiden nur unwesentlich besser ab. Spanien gilt schon als Erfolgsfall, weil es nach seinem besonders tiefen Einbruch wenigstens wieder auf einen moderaten Wachstumspfad zurückgefunden hat. Wirklich dynamisch sind nur Staaten außerhalb des klassischen Westens – die BRICS-Gruppe etwa. Allerdings wird auch hier oft übersehen, dass das Pro-Kopf-Wachstum nicht so beeindruckend ist, wie die Headline-Zahlen vermuten lassen, weil das Bevölkerungswachstum einen beträchtlichen Teil der Dynamik erklärt. Vor diesem Hintergrund überrascht es beinahe, dass die Industrieproduktion der Eurozone nicht stärker eingebrochen ist als jene der USA, obwohl die europäischen Unternehmen den heftigsten

Energiepreisschock seit den 1970er-Jahren verkraften mussten. Kurz gesagt: Rein aus Datenperspektive ließe sich argumentieren, dass die industrielle Leistungsfähigkeit Europas widerstandsfähiger ist, als viele Narrative behaupten. Doch diese statistische Stabilität verdeckt massive Verschiebungen unter der Oberfläche – etwa den Verlust von Marktanteilen zugunsten chinesischer Wettbewerber oder die wachsende Abhängigkeit von außereuropäischen Vorleistungen.

Warum aber sehen wir eine Rückkehr zu protektionistischen Reflexen, *Reshoring*-Rhetorik und neuen Industriepolitiken, wenn die globalen Zahlen doch gar nicht so düster aussehen? Die Antwort liegt in einer geänderten sicherheitspolitischen Wahrnehmung. Schon das Zitat von *Donald Trump* – *„If you don't have steel, you don't have a country"* – macht deutlich, dass in Washington Handel längst nicht mehr nur als Quelle von Effizienzgewinnen gilt, sondern als strategischer Faktor, als Voraussetzung militärischer Handlungsfähigkeit. Und so grobschlächtig dieses Zitat klingt, es steht in einer langen Tradition. Die Navigation Acts des 17. Jahrhunderts, die *Adam Smith* trotz ihres Protektionismus *„perhaps the wisest piece of commercial regulation of England"* nannte, folgten derselben Logik. Auch die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl war ein sicherheitspolitisches Projekt: Wer gemeinsam über Kohle und Stahl verfügt, kann sich gegenseitig schwerlich militärisch bekämpfen. Mit anderen Worten: Was wir heute „Geoökonomie" nennen, war historisch die Norm, nicht die Ausnahme. Wir kehren nicht in ein unbekanntes Terrain zurück, sondern reaktivieren Denkweisen, die tief in der Geschichte internationaler Beziehungen verwurzelt sind.

Damit sind wir beim Kern meiner Argumentation: dem Zielkonflikt zwischen Prosperität und Sicherheit. Arbeitsteilige Wirtschaftssysteme erzeugen Wohlstand, setzen aber Vertrauen voraus – nämlich die Zusicherung, dass relative Gewinne nicht missbraucht werden. In einer Welt ohne Vertrauen sinkt die Bereitschaft, sich auf Spezialisierung einzulassen, und Staaten beginnen, Autarkie anzustreben. Dieser *Trade-off* lässt sich grafisch als Kurve darstellen, auf der man zwischen mehr Sicherheit und mehr Wohlstand wählen muss. Gesellschaften positionieren sich irgendwo auf dieser Kurve, je nach Bedrohungsperzeption. Großraumwirtschaftliche Konzepte – etwa in der Zwischenkriegszeit – haben versucht, diese Kurve nach außen zu verschieben, indem sie größere, von einer Führungsmacht dominierte Wirtschaftsblöcke schufen. In solchen Blöcken sollte es innerhalb eines definierten Territoriums Freihandel geben, nach außen aber protektionistische Abschirmung, um sowohl Sicherheit als auch eine gewisse Form von Wohlstand zu garantieren. Natürlich waren diese Projekte häufig von imperialen Ambitionen und nationalistischen Ideologien begleitet. Doch die analytische Idee, dass Größe Sicherheit verschafft, ist nach wie vor relevant. Gerade heute, da systemische Rivalen wie die USA und China über riesige Binnenmärkte verfügen, während Europa zwischen Fragmentierung und Integration schwankt, ist diese Erkenntnis so aktuell wie eh und je.

Dieser Zielkonflikt zwischen *„guns"* und *„butter"* hängt eng mit der Frage zusammen, ob Handel als Positivsummenspiel verstanden werden kann. Aus Sicht der ökonomischen Theorie lautet die Antwort weiterhin: ja. Freiwilliger Tausch stiftet beiderseitigen Nutzen, weil niemand einen Handel eingeht, der ihm schadet. Diese Logik gilt jedoch nur unter einer stillschweigenden Voraussetzung: Es muss ausgeschlossen sein, dass der Handelspartner den gewonnenen Wohlstand in Macht und Gewalt übersetzt. Sobald die Befürchtung aufkommt, der andere könnte relative Gewinne nutzen, um militärische Überlegenheit aufzubauen oder politischen Druck auszuüben, kippt die Positivsummenlogik. Dann dominiert die relative Perspektive – und Handel wird zu einem Null- oder Negativsummenspiel. Spieltheoretisch sind das zwei völlig unterschiedliche Welten. In einer Positivsummenumgebung lassen sich Kooperationsgleichgewichte herleiten, *Kaldor-Hicks-Verbesserungen* diskutieren, institutionelle Arrangements wie die WTO entwerfen. In einer Turnierlogik dagegen bricht diese Architektur auseinander. Dort entscheidet nicht mehr die absolute Höhe des BIP pro Kopf, sondern die Rangfolge. Die spieltheoretischen Modelle, mit denen wir in der Volkswirtschaftslehre arbeiten, müssen daher um diesen Aspekt erweitert werden, wenn sie politische Realität abbilden sollen.

Sobald relative Macht erneut ins Zentrum rückt, gewinnt der Faktor „Größe" eine entscheidende Bedeutung. Je größer der Binnenmarkt, je diversifizierter die Ressourcenbasis, desto eher kann

ein Land Handelskonflikte und sogar Autarkieperioden durchstehen. Die USA, China oder Indien haben daher relativ geringe Opportunitätskosten, wenn sie sich aus globalen Lieferketten zurückziehen. Eine kleine Volkswirtschaft wie Österreich oder Luxemburg hätte dagegen unmittelbare Wohlfahrtsverluste. Daraus folgt ein asymmetrischer Anreiz: Staaten mit großen Binnenmärkten sind eher bereit, aus Positivsummenspielen auszusteigen, weil sie die Kosten tragen können. Diese Beobachtung mag trivial erscheinen, aber sie erklärt, warum internationale Verhandlungen zunehmend von großen Spielern dominiert werden, die die Regeln *„on the fly“* neu schreiben. Für Europa, das zwar insgesamt einen großen Markt bildet, intern aber oft fragmentiert agiert, entsteht daraus eine paradoxe Situation: Die EU ist gemeinsam groß genug, um mitzuhalten, zerfällt aber politisch leicht in nationale Einzelinteressen, wodurch sie ihre kollektive Stärke verspielt.

Der Vertrauensverlust manifestiert sich empirisch in einer Explosion protektionistischer Maßnahmen. Der *Global Trade Alert* zeigt, dass diskriminierende Eingriffe – Zölle, Exportkontrollen, Investitionsbeschränkungen – seit Jahren ansteigen und 2025 einen neuen Rekord erreichen. Die *Global Sanctions Database* dokumentiert ein exponentielles Wachstum wirtschaftlicher Sanktionen, getrieben vor allem von den USA, gefolgt von der EU. Exportrestriktionen für kritische Rohstoffe haben sich vervierfacht. Diese Instrumente werden häufig bilateral eingesetzt, sodass Abhängigkeiten sichtbar werden. Beispielsweise stammt bei mehr als 3.000 Produktgruppen über die Hälfte der US-Importe aus der EU; in über 700 Gruppen liegt der Anteil sogar über 90 %. Das ist nicht nur eine Kennziffer, sondern ein Hinweis darauf, wie verwundbar Staaten sind – in beide Richtungen. Während die USA sich gerne als Opfer unfairen Handels darstellen, sind sie in vielen technologischen Bereichen stark auf europäische Lieferungen angewiesen. Umgekehrt hängt Europa bei kritischen Inputs wie Medikamentenvorprodukten, seltenen Erden oder bestimmten elektronischen Komponenten von asiatischen Lieferanten ab. Diese gegenseitigen Abhängigkeiten ließen sich in einer Positivsummenlogik als Ausweis tiefer Integration interpretieren. In einer Turnierlogik werden sie jedoch als Risikofaktoren wahrgenommen, die politische Erpressbarkeit erzeugen.

Trotz all dieser Spannungen bleibt der weltweite Handel in Summe bemerkenswert stabil. Die globalen Handelsvolumen wachsen weiter, wenn auch seit 2008 in einem flacheren Trend. Der große Bruch liegt in der Finanzkrise, nicht erst im jüngsten Protektionismus. Allein das ist eine wichtige Erkenntnis: Selbst während erweitertem Zollkrieg, *Supply-Chain-Schocks* oder pandemiebedingten Grenzschließungen blieb der weltweite Handel überraschend resilient. Allerdings verdecken die Aggregatdaten dramatische Verschiebungen darunter. So fährt China regelmäßig Güterhandelsüberschüsse von rund 1.200 Mrd. $ ein. Seit 2021 hat das Land seine Industrieproduktion um über 20 % und seine Exporte um 25 % gesteigert, während die Importe stagnieren. Das heißt, die chinesische Binnennachfrage trägt kaum zum globalen Wachstum bei. Im Ergebnis kumulieren dort Überschüsse, die andernorts Defizite erzeugen. Diese Konstellation wird auf Dauer nicht tragfähig sein: Wenn eine der größten Volkswirtschaften der Welt dauerhaft mehr produziert als sie konsumiert, baut sich zwangsläufig politischer Druck auf. Die Frage ist nur, wann und wie dieser Druck entladen wird.

Ein zentraler Bestandteil möglicher Antworten liegt in der Handelspolitik der USA. Seit 2018 erleben wir eine Achterbahnfahrt der Importzölle. Handelsgewichtete Durchschnittssätze liegen bei etwa 17 %, die effektiven Sätze – gemessen als Verhältnis von Zolleinnahmen zu Importwert – eher bei 10 bis 12 %. Der Unterschied erklärt sich dadurch, dass Unternehmen seither viel intensiver Präferenzabkommen nutzen: Wo früher 2 % Zoll anfielen, lohnte sich der bürokratische Aufwand eines Ursprungsnachweises nicht; bei Zollsätzen von 25 % sieht die Rechnung anders aus. Interessant ist, dass es bis heute keine klare Trennlinie zwischen langfristiger Strategie und kurzfristiger Taktik gibt. Zölle werden in Washington nicht nur als Schutzinstrument eingesetzt, sondern als Verhandlungsmasse. Wer militärische Ausgaben erhöhen, Migration eindämmen oder technologische Kooperationen neu ordnen will, greift zum Zoll als Druckmittel. Hinzu kommt eine finanzpolitische Komponente: Die USA haben seit Jahrzehnten Leistungsbilanzdefizite, was zu einer steigenden Nettoauslandsverschuldung geführt hat. Seit der Abkehr vom Nullzins schmelzen die Nettoerträge aus ausländischen Assets. Das motiviert viele in Washington, auf eine Reduktion der Defizite zu drängen, sei es durch Exportförderung oder Importhemmnisse.

Ökonomisch betrachtet haben die US-Zölle mehrere Motive: Sie sollen (1) unfair empfundene Handelspraktiken ausgleichen, (2) Reindustrialisierung erzwingen, (3) Haushaltsdefizite reduzieren und (4) die relative Stärke gegenüber Rivalen sichern. Doch meine ökonometrischen Analysen zeigen, dass die US-Handelsdefizite vor allem durch makroökonomische Faktoren – Anlageinvestitionen, Sparverhalten, Geldpolitik – erklärbar sind. Asymmetrische Handelsbarrieren spielen in den Modellen kaum eine Rolle. Die populäre Forderung nach *„reciprocal tariffs“* findet empirisch keine Stütze. Auch wohlfahrtstheoretisch ist die Relevanz begrenzt: Selbst wenn man Terms-of-Trade-Effekte einrechnet, liegen die theoretischen Optimalzölle meist im einstelligen Bereich. Zölle von 30 oder 40 % lassen sich damit nicht rechtfertigen. Es bleibt also die politische Logik: Zölle dienen als Drohkulisse, um Verhandlungsbereitschaft zu erzwingen – mit dem Nebeneffekt, dass sie die eigene Industrie kurzfristig schützen. Die langfristigen Kosten liegen in höherer Unsicherheit, in einer Schmälerung der Investitionstätigkeit und in Vergeltungsmaßnahmen der betroffenen Partner.

Gerade Letzteres ist ein heikler Punkt. Theoretisch liegt es nahe, auf Zollschritte mit Gegenzöllen zu reagieren, um die eigene Glaubwürdigkeit zu wahren. Doch spieltheoretische Simulationen zeigen, dass Gegenzölle in einem solchen Setting kaum Wirkung auf das Verhalten des ersten Spielers haben. Die *„Best Response“-Funktionen* sind fast vertikal oder horizontal – das heißt: Egal, was der andere tut, meine optimale Reaktion ändert sich kaum. Retorsion dient dann nur noch innenpolitischer Symbolik oder fiskalischen Einnahmen, nicht mehr der Rückkehr zu niedrigeren Zollsätzen. Deshalb stand die EU vor einem Dilemma: Einerseits musste sie zeigen, dass sie sich nicht erpressen lässt. Andererseits wusste sie, dass Gegenmaßnahmen eher Eskalationsspiralen auslösen würden, ohne den Ursprungsspieler zu beeindrucken. Der *Turnberry-Deal* vom Juli 2024 zeigte, wie schwierig dieser Balanceakt geworden ist. Europa akzeptierte Zölle auf Importe aus den USA, ohne im Gegenzug gleichwertige Zugeständnisse zu erhalten. Aus rein ökonomischer Perspektive war das ein Bruch mit der bisherigen Praxis. Politisch ließ sich der Schritt nur mit sicherheitspolitischen Erwägungen begründen: Man wollte das transatlantische Bündnis nicht weiter strapazieren, als es ohnehin schon war. Diese Episode markiert für mich eine qualitative Zeitenwende. Erstmals seit Bestehen der EU hat die Union einen Handelspakt unterschrieben, der asymmetrisch zu ihren Ungunsten ausfiel – in der Hoffnung, die strategische Partnerschaft zu sichern. Damit ist endgültig klar, dass sich die Balance von handelspolitischen und sicherheitspolitischen Interessen verschoben hat.

Was leisten die US-Zölle für die Reindustrialisierung? Meine Modelle zeigen, dass die reale industrielle Wertschöpfung um knapp 3 % steigt. Das klingt nach Erfolg, doch man muss die Aufteilung betrachten. Dieser Zuwachs kommt, weil Arbeitskräfte aus anderen Bereichen abgezogen werden: aus dem Bau, aus der Landwirtschaft, teilweise aus Dienstleistungen. Besonders problematisch ist, dass Hightech-Industrien nicht proportional profitieren. Wenn Ingenieurinnen und Ingenieure statt Satelliten oder Software plötzlich einfache Metallprodukte fertigen müssen, sinkt die Gesamtproduktivität. Die Reindustrialisierung erfolgt also eher entlang „alter“ Industrien als entlang zukunftsweisender Technologien. Für Europa bedeutet das: Die Wirkung der US-Zölle ist in der Summe leicht positiv, weil Wettbewerber wie China oder Brasilien stärker getroffen werden. Aber die regionale Verteilung ist ungleich: Regionen mit enger transatlantischer Verflechtung – etwa Teile Ungarns oder Irlands – spüren erhebliche Verluste, während andere profitieren. All diese Effekte sind allerdings klein im Vergleich zur immensen Unsicherheit, die die US-Politik ausgelöst hat. Der ständige Schockwechsel – ankündigen, zurückziehen, erneut ankündigen – hat laut Schätzungen allein die US-Wirtschaft rund 250 Mrd. $ gekostet.

Hinter der handelspolitischen Offensive Washingtons steht ein zweites Motiv: die Sorge um die Auslandsverschuldung. Die USA haben seit Jahrzehnten Leistungsbilanzdefizite, die sich in einer Nettoauslandsverschuldung von inzwischen fast 100 % des BIP niederschlagen. Während der Nullzinsphase fiel das nicht auf, weil die USA sich billig verschulden und im Ausland hohe Renditen erzielen konnten. Doch seit die Zinsen wieder gestiegen sind, schmelzen die Nettoerträge. Das zwingt die amerikanische Politik, neue Wege zur Reduktion der Defizite zu suchen. Ein Teil zielt darauf, Exporte zu fördern und Importe zu drosseln. Ob Zölle dafür das richtige Instrument sind, ist

fraglich, aber politisch liegt der Schritt nahe: Zölle sind schnell umzusetzen, wirken unmittelbar, lassen sich kommunikativ leicht verkaufen. Sie passen außerdem in eine Welt, in der relative Machtgewinne wichtiger erscheinen als absolute Wohlfahrt.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für Europa? Ich sehe mehrere Handlungsfelder. Erstens müssen wir unsere Fähigkeit zur *„Trade Intelligence“* ausbauen. Wir brauchen präzise Daten über Lieferketten, über Konzentrationsrisiken, über Engpassmärkte. Nur so können wir frühzeitig erkennen, wo wir verwundbar sind. Zweitens müssen wir den EU-Binnenmarkt vollenden. Größe verschafft Resilienz; Fragmentierung macht uns verletzlich. Das bedeutet: Kapitalmarktunion, Energiebinnenmarkt, digitale Integration – all das darf nicht länger aufgeschoben werden. Drittens müssen wir verhandlungspolitisch glaubwürdig werden. Glaubwürdigkeit erfordert, dass wir notfalls bereit sind zu eskalieren. Wer von vornherein ausschließt, Gegenmaßnahmen zu ergreifen, beraubt sich selbst jeder Verhandlungsmacht. Das heißt nicht, blind in einen Zollkrieg zu laufen. Es heißt, Drohpotenzial aufzubauen, um es im Idealfall nicht nutzen zu müssen. Viertens sollten wir darüber nachdenken, ob wir uns nicht als eine Art *Safe Haven* positionieren können: als Wirtschaftsraum, der Eigentum respektiert, verlässlich ist und nicht opportunistisch agiert. So könnte die EU ein Gegengewicht zu den USA und China bilden, die beide – auf unterschiedliche Weise – mit wirtschaftlicher staatlicher Einmischung agieren. Fünftens brauchen wir plurilaterale Allianzen. „Omnilateraler“ Handel war historisch ohnehin nie Realität; das GATT startete mit 23 Mitgliedern. Heute müssen wir jene Koalitionen stärken, die weiterhin an einer regelbasierten Ordnung interessiert sind, selbst wenn nicht alle großen Spieler mitziehen. Instrumente wie das MPIA oder Abkommen wie das über den Schutz kritischer Rohstoffe zeigen, dass wir handlungsfähig sind. Sechstens sollten wir Industriepolitik nicht als Synonym für Dauersubventionen begreifen, sondern als Mittel, um im Notfall auf Kapazitäten zugreifen zu können *(„just in case“).* Das gelingt am besten, wenn wir Produktionscluster über mehrere Länder verteilen und so Redundanzen schaffen, statt alles in einem Land zu konzentrieren. Siebtens müssen wir die privaten Anreize zur Diversifizierung stärken. Mein Vorschlag sogenannter *Diversification Tariffs* war ein Versuch in diese Richtung: Ab einem bestimmten Importanteil aus einer Quelle würde ein Zoll drohen, um Unternehmen zu bewegen, mehr Lieferanten aufzubauen. Idealerweise müsste dieser Zoll nie greifen, weil Unternehmen aus eigenem Kalkül diversifizieren. Ob das Instrument rechtlich zulässig wäre, muss man diskutieren. Mir geht es vor allem darum, das zu adressieren, was Ökonomen eine Externalität nennen: Unternehmen internalisieren die gesellschaftlichen Kosten von Abhängigkeiten nicht; daher tun sie weniger für Resilienz, als gesamtwirtschaftlich wünschenswert wäre.

In der Summe steht Europa vor der Aufgabe, Prosperität und Sicherheit neu auszubalancieren. Die Zeiten, in denen wir uns im Fahrwasser eines amerikanischen Sicherheitsregimes und einer regelbasierten Welthandelsorganisation gemütlich einrichten konnten, sind vorbei. Wir müssen den globalen Süden ernst nehmen, dürfen uns nicht in kleinliche Binnenprotektionismen verlieren, müssen aber zugleich in der Lage sein, unsere Interessen mit Nachdruck zu vertreten. Wenn wir Positivsummenspiele retten wollen, müssen wir die Voraussetzungen dafür schaffen: Vertrauen, Diversifizierung, Belastbarkeit. Gelingt uns das, bleibt Handel freiwillig und gegenseitig vorteilhaft – trotz aller relativen Machtüberlegungen. Gelingt es nicht, drohen wir in eine Welt zurückzufallen, die von Großräumen, Rivalität und Misstrauen geprägt ist. In einer solchen Welt hätten kleine und fragmentierte Volkswirtschaften schlechte Karten. Deshalb plädiere ich dafür, die derzeitige Lage nicht nur als ökonomische Herausforderung zu verstehen, sondern als gesamtpolitische. Prosperität, Sicherheit und politische Stabilität lassen sich nicht mehr getrennt behandeln. Jede Diskussion über Industriepolitik muss deshalb auch außen- und sicherheitspolitisch gedacht werden, und jede Debatte über Sicherheit muss die ökonomischen Kosten berücksichtigen.

In meinen Augen führt das zu einem Leitbild, das man als „pragmatischen Geoökonomismus“ bezeichnen könnte. Er kombinierte die Einsicht, dass Handel Wohlstand schafft, mit der Erkenntnis, dass Wohlstand nur Bestand hat, wenn er nicht missbraucht wird. Dieses Leitbild verlangt, dass wir als Europäerinnen und Europäer unseren Binnenmarkt stärken, unsere Resilienz erhöhen, aber zugleich offen bleiben, definierte Positivsummenräume zu bewahren. Es bedeutet, dass wir unsere

Stimme in globalen Institutionen nutzen, um Regeln an neue Realitäten anzupassen, ohne in Zynismus zu verfallen. Es verlangt, dass wir uns mit dem globalen Süden auf Augenhöhe austauschen, statt ihm mit erhobenem Zeigefinger zu begegnen. Und es impliziert, dass wir unsere eigenen Abhängigkeiten als gesamtgesellschaftliche Aufgabe betrachten, nicht als Problem einzelner Unternehmen. Wenn uns das gelingt, dann ist der Verlust an relativer Stärke kein Grund zur Resignation. Dann ist er vielmehr ein Ansporn, unsere kollektiven Fähigkeiten zu bündeln und die internationale Wirtschaftsordnung aktiv mitzugestalten.

Ich halte nichts davon, den multipolaren Wettbewerb zu romantisieren. Aber ich glaube auch nicht, dass wir ihm hilflos ausgeliefert sind. Europa hat immer dann an Gewicht gewonnen, wenn es in der Lage war, interne Konflikte zu überwinden und externe Perspektiven einzunehmen. Die aktuelle Lage zwingt uns zu beidem. Wir müssen innerhalb der EU die ökonomischen und politischen Blockaden lösen, die unseren Binnenmarkt schwächen. Und wir müssen nach außen ein souveräner, berechenbarer Partner sein, der seine Interessen artikuliert und zugleich konstruktive Lösungen anbietet. Nur so schaffen wir die Voraussetzungen, damit internationale Kooperation trotz aller Rivalitäten möglich bleibt.

Insofern lautet mein Schluss: Die Welt ist dabei, sich vom Paradigma des reinen Positivsummenspiels zu lösen. Wir dürfen das nicht einfach beklagen, sondern müssen darauf reagieren. Das bedeutet, dass wir als Ökonomen unsere Modelle erweitern, als Politiker unsere Strategien überdenken und als Gesellschaft unser Verständnis von Sicherheit und Wohlstand aktualisieren. Wenn wir das tun, haben wir eine Chance, die globale Wirtschaftsordnung nicht nur zu verteidigen, sondern aktiv mitzugestalten. Und darin liegt – bei allen Risiken – auch eine enorme Chance für Europa.