

MÄRZ 2007

Mit den *Global Must Reads* will die Atlantische Initiative einen Beitrag zur Stärkung einer *Strategic Community* in Deutschland leisten. Dieser Service bietet einen Überblick über besonders wichtige Studien und Analysen zur internationalen Politik. Sie beruhen auf Zusammenfassungen, die wir täglich auf unserer Internetseite anbieten: www.global-agenda.org

- ▶ USA verstärken militärisches Engagement in Afrika Seite 1
- ▶ Sind Multinationale Unternehmen fit für Chinas Massenmarkt? Seite 2
- ▶ Iran und Saudi-Arabien drängen die USA im Mittleren Osten an den Rand Seite 2
- ▶ Die neuen Global Player aus Lateinamerika Seite 3
- ▶ Europäische Union braucht eine einheitliche Armee Seite 4
- ▶ Risikomanagement: Können Privatfirmen maritime Sicherheit garantieren? Seite 4

- ▶ **SPECIAL: Angela Merkel und Robert M. Kimmitt zum Thema**
„Globalisierung und transatlantische Wirtschaftspartnerschaft“
Bericht vom Kongress im Paul-Löbe-Haus am 19. März 2007 Seite 6

USA verstärken militärisches Engagement in Afrika

Conn Hallinan, Into Africa, *Foreign Policy in Focus*, 15.03.2007

Die US-amerikanischen Militäroperationen in Afrika sollen zukünftig von einem eigenen Regionalkommando mit Sitz in Stuttgart gesteuert werden. AFRICOM wird das insgesamt sechste Regionalkommando der amerikanischen Streitkräfte. Bisher ist Afrika auf drei unterschiedliche Kommandos verteilt: EUCOM (Europa, Russland), CENTCOM (Naher und Mittlerer Osten, Afghanistan, Zentralasien) und PACOM (Pazifik, China). Diese Restrukturierung wird von der amerikanischen Regierung mit dem Anti-Terror-Kampf begründet. Washington finanziert außerdem mit 500 Mio. US-Dollar die Trans Sahara Counterterrorism Initiative, die unter anderem Algerien, Marokko, Nigeria, Senegal und Tunesien umfasst. Was sind die Gründe?

Die Krisenherde Afrikas sind zahlreich. Doch die Medienbilder von flüchtenden und hungernden Menschen oder niedergebrannten Hütten drängen oft die geopolitischen Faktoren in den Hintergrund: Der Kampf um Afrikas Rohstoffe ist voll entbrannt. Nicht nur Öl, sondern auch andere Bodenschätze wie Kupfer, Platin, Holz und Eisen wecken das Interesse vieler mächtiger Staaten. Tritt die Vorhersage ein, dass Afrika bereits 2015 etwa ein Viertel der US-amerikanischen Ölimporte liefert, dann wird sich der Fokus von AFRICOM vor allem auf den Golf von Guinea richten. Dort liegt mit Nigeria nicht nur der weltweit achtgrößte Ölexporteur, sondern gleichzeitig ein politisch äußerst instabiles Land.

In Afrika wächst die Angst, dass die zunehmende Militärpräsenz der USA vor allem dazu dient, unpopuläre Regime zu schützen, die den amerikanischen Interessen entgegen kommen, während der gesamte Kontinent immer tiefer in Armut

versinkt. Die USA begeben sich hier auf ein äußerst unsicheres Terrain. Die Risiken eines Fehlschlags sind hoch: Bei einer Intervention droht die Gefahr, zwischen der Bevölkerung, korrupten Eliten und globalen Ölfirmen wie ExxonMobil, Chevron, Shell, Total oder ENI zerrieben zu werden, die alle um einen größeren Anteil an den vorhandenen Bodenschätzen streiten. Die NATO übte im Juni 2006 bei einem Manöver auf den Kapverdischen Inseln schon einmal die Intervention in einen Bürgerkrieg um Energieressourcen. [Mehr...](#)

Sind Multinationale Unternehmen fit für Chinas Massenmarkt?

Alan Beebe und Louie Cheng, *Winning in China's mass market*, IBM Institute for Business Value, März 2007

Chinas Massenmarkt bilden die aufstrebenden Städte, die einen Anteil von 43% am chinesischen Bruttoinlandsprodukt erwirtschaften (sie beherbergen etwa 18% der Gesamtbevölkerung und werden bis 2015 aufgrund der Urbanisierung stark anwachsen), sowie die rasant wachsenden konsumkräftigen Haushalte mit einem jährlichen Einkommen zwischen 3.000 und 6.000 US-Dollar.

Wie kann dieser Markt erschlossen werden? Global agierende Unternehmen, darunter viele aus den USA und Europa, müssen sich auf drei Bereiche konzentrieren:

- *Absatz- und Vertriebskanäle:* Die ausländischen Unternehmen sollten Absatz und Vertrieb effektiver ausrichten. 42% ihres Absatzes durchlaufen mindestens drei Zwischenhändler. Die Folgen: hohe Kosten und wenig Informationen über die Endverbraucher. Alternativen wären Online- und Televerkäufe, eigene Einzelhandelsstrukturen sowie direkte Kooperationen mit bestehenden Einzelhändlern.
- *Beschaffung, Forschung und Entwicklung:* Entscheidend für eine erfolgreiche Strategie sind Qualitätsprodukte, die die Bedürfnisse der Verbraucher nach einfachen und zweckmäßigen Produkten zu niedrigen Preisen befriedigen. Dazu werden in der Regel lokale Lieferanten benötigt. Forschung und Entwicklung auf lokaler Ebene und der gewerbliche Rechtsschutz bei der Zusammenarbeit mit lokalen Herstellern sind deshalb unabdingbar.
- *Personal:* Fehlende Englischkenntnisse und geringe Kommunikations- und Führungsqualitäten sorgen in China für Personalengpässe. Die Unternehmen müssen deshalb ihre eigene Personalversorgung sichern, z.B. durch eine engere Zusammenarbeit mit den chinesischen Universitäten.

Der Erfolg eines Unternehmens auf dem chinesischen Markt hängt nicht davon ab, wie lange es bereits in China aktiv ist. So sind Firmen, die seit mehr als fünf Jahren in China tätig sind, um rund 47% profitabler als Newcomer. Gleichzeitig sind sie erfolgreicher als Firmen, die schon länger als zehn Jahre auf dem chinesischen Markt aktiv sind.

Innovationen in neue Businessmodelle in China öffnen den multinationalen Unternehmen nicht nur die Möglichkeit, vom chinesischen Massenmarkt zu profitieren. Geschäftsmodelle mit hohen Absatzzahlen und niedrigen Kosten sind auch mit Blick auf weitere aufstrebende Märkte ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. [Mehr...](#)

Iran und Saudi-Arabien drängen die USA im Mittleren Osten an den Rand

Dilip Hiro, *Iran-Saudi Arabian Embrace: A New Beginning?* *YaleGlobal Online*, 09.03.2007

Die anhaltende Gewalt zwischen Schiiten und Sunniten im Irak verstärkt die Ansicht zahlreicher US-Politiker, der Iran habe „seine Finger mit im Spiel“. Sie beschuldigen die iranische Führung, schiitische Milizen im Bürgerkrieg gegen irakische Sunniten zu unterstützen. Zudem sei der Iran eine wachsende Bedrohung für seine sunnitischen Nachbarstaaten, zu denen auch Saudi-Arabien zählt, einer der engsten Verbündeten der USA in der Region.

Der Iran und Saudi-Arabien sind zwar traditionell Rivalen, als führende Öl exportierende Staaten haben sie aber vor allem gemeinsame Wirtschaftsinteressen. Die Geschichte der Beziehungen beider Länder seit der Iranischen Revolution von 1979 zeigt, dass sich Rivalität und Kooperation häufig abwechselten. Wenn iranische und saudi-arabische Führer ihre ökonomischen und diplomatischen Interessen durch Rivalitäten gefährdet sahen, übten sie sich stets in Pragmatismus und rückten im Namen der islamischen Solidarität zusammen. Besonders nach dem Ende des Iran-

Irak-Krieges und dem Tod Khomeinis 1989, der Saudi-Arabien einst mit dem Export seiner Revolution drohte, tauten die Beziehungen auf. Die anschließende Wahl des pragmatischen Klerikers Rafsanjani zum iranischen Präsidenten verstärkte diesen Trend.

Vor kurzem sprachen der saudische König Abdullah und der iranische Präsident Ahmadinedschad bei einem gemeinsamen Treffen über den Irak, den Libanon und den israelisch-palästinensischen Konflikt. Nach dem Treffen erklärte Ahmadinedschad, Saudi-Arabien und der Iran würden sich gemeinsam gegen ihre Feinde wehren und damit die islamischen Länder gegen den Druck der imperialistischen Front stärken. Wenige Tage später verkündete die iranische Regierung, an der internationalen Konferenz in Bagdad teilnehmen zu wollen, auf der die Nachbarstaaten des Irak und die ständigen Mitglieder des UN-Sicherheitsrats über Wege aus der Irakkrise diskutierten. Im Libanon löste das Treffen zwischen Ahmadinedschad und König Abdullah neue Zuversicht aus. Dort herrscht seit Monaten eine Pattsituation zwischen der von Riad unterstützten Regierung des sunnitischen Premierministers Siniora und der von Teheran unterstützten Hisbollah-Miliz. Im Hinblick auf den israelisch-palästinensischen Konflikt beschloss König Abdullah, Einsprüche aus Washington wohlwissend ignorierend, den saudiarabischen Friedensplan für den Mittleren Osten von 2002 wiederzubeleben. Er verspricht Israel die Anerkennung durch sämtliche arabische Länder, wenn es sich hinter die Grenzen von 1967 zurückzieht, was dem Status quo vor dem Sechstagekrieg entspräche. Obwohl die iranische Regierung die Anerkennung Israels bislang unter allen Umständen ablehnt, sieht sie einen klaren Vorteil in Abdullahs Vorstoß: Washingtons Einfluss in der Region würde entscheidend geschwächt.

Am Ende könnten gemeinsame Bemühungen von Saudi-Arabien und dem Iran der einzige Weg sein, um das Chaos im Irak zu beenden. Wenn die tonangebenden Regionalmächte im Mittleren Osten ihren Einfluss erst nutzen und eigene Strategien für regionale Sicherheit entwickeln, könnten sich die USA plötzlich in der Rolle des Zaungastes wiederfinden. [Mehr...](#)

Die neuen Global Player aus Lateinamerika

Javier Santiso, The Emergence of Latin multinationals, *Deutsche Bank Research*, 07.03.2007

Die Übernahme des europäischen Stahlkonzerns Arcelor durch das indische Unternehmen Mittal hat gezeigt, dass die Global Player in bestimmten Sektoren nicht mehr nur aus OECD-Staaten kommen. Laut UNO stammt inzwischen ein Viertel der tonangebenden transnationalen Unternehmen aus Schwellenländern. Neben neuen multinationalen Unternehmen aus Indien, China oder Südafrika mischen auch immer mehr Firmen aus Lateinamerika („Multilatinas“ genannt) auf dem Weltmarkt mit.

85 der 100 führenden Multilatinas haben ihren Sitz in Brasilien oder Mexiko. Zwei Unternehmen gelten als Musterbeispiele für den Erfolg lateinamerikanischer Firmen: Das brasilianische Luftfahrtunternehmen Embraer tätigt über 80% seiner Verkäufe im Ausland. Der mexikanische Zementkonzern CEMEX erwirtschaftet 40% seiner Erträge in Europa und hat in den letzten 16 Jahren nicht weniger als 40 Übernahmen im Ausland getätigt.

Immer mehr Unternehmen aus Schwellenländern kaufen sich in ausländische Märkte ein, ermöglicht dies doch gleichzeitig einen schnellen Markteinstieg und die Sicherung eines beachtlichen Marktanteils. So hat allein das mexikanische Telekommunikationsunternehmen Américan Móvil zwischen 2001 und 2005 mehr als 5 Mrd. US-Dollar investiert, um seine Präsenz in Lateinamerika auszubauen. Der nächste Schritt scheint klar: Ins Visier geraten jetzt Unternehmen aus OECD-Ländern. Gleichzeitig haben die ausländischen Direktinvestitionen von Unternehmen aus Schwellenmärkten stark zugenommen: 1995 flossen etwa 15 Mrd. US-Dollar in andere Schwellenländer, 2003 schon 45 Mrd. Die Investitionen in OECD-Länder stiegen von 1 auf 16 Mrd. US-Dollar. Noch stammen 60% dieser Gelder aus asiatischen Staaten, aber besonders die Multilatinas folgen auf dem Fuße. Erfolgreiche Geschäftsmodelle mit starken Heimatmärkten, Zugang zu günstigem Kapital sowie niedrige Personal- und Primärproduktkosten haben leistungsfähige Firmen entstehen lassen, die innovativ und entscheidungsfreudig sind.

In Zukunft nimmt die Bedeutung der OECD-Staaten als „Zentrum“ der globalen Handels- und Kapitalströme ab – die „Peripherie“ holt auf. Die Grenze zwischen armen und reichen Staaten verschwimmt. Es entsteht eine neue Marktordnung, in der die Multilatinas kräftig mitmischen. China und Indien scheinen das erkannt zu

haben: Abgesehen von Asien flossen 2005 die meisten chinesischen Auslandsinvestitionen nach Lateinamerika. Indiens Auslandsinvestitionen gingen 2006 sogar zu 40% nach Lateinamerika. [Mehr...](#)

Europäische Union braucht eine einheitliche Armee

Werner Weidenfeld, Asia's rise means we must re-think EU-US relations, *Europe's World*, Frühjahr 2007

Der Aufstieg Indiens und Chinas hat strukturelle und sicherheitspolitische Konsequenzen für die transatlantische Gemeinschaft: Das Verhältnis zwischen den USA und Europa bildet nicht länger den Kern des Systems internationaler Beziehungen, die Bedeutung Europas für Washingtons Sicherheit schwindet zunehmend. Laut Werner Weidenfeld kann die EU sich nur vor der Bedeutungslosigkeit retten, indem sie möglichst bald zum glaubwürdigen außenpolitischen Akteur heranreift.

Nie zuvor war die internationale politische Agenda von so komplexen Veränderungen bestimmt, die gleichzeitig die Substanz des sicherheitspolitischen Verhältnisses zwischen den USA und Europa beeinflussen. Im Zentrum dieser Entwicklung steht der Aufstieg neuer globaler Akteure wie Indien und China.

Eine neue internationale Ordnung kündigt sich an, die einen substantiellen strategischen Dialog über die neuen Herausforderungen und gemeinsame Lösungsansätze erfordert. Vor allem die EU muss ein „international security player“ werden:

1. Großbritanniens Premierminister Blair hat gezeigt, in welche Richtung eine gemeinsame, maßgeblich von der EU vorangetriebene Strategie gehen könnte, als er die politische Einbeziehung Irans und Syriens forderte, um die Lage im Irak zu stabilisieren.
2. Den strukturellen Defiziten der EU sollte durch eine Wiederbelebung der Kernpunkte der EU-Verfassung begegnet werden. Besonders wichtig ist die Schaffung eines EU-Außenministerpostens mit weitreichenden Kompetenzen. Dieses Vorhaben gehört nicht zu den Punkten, die zur Ablehnung des Verfassungsvertrags durch die Referenden in Frankreich und den Niederlanden führte.
3. Langfristig sollte eine einheitliche europäische Armee geschaffen werden, inklusive der dafür notwendigen Organisations- und Kommandostrukturen auf europäischer Ebene. Gemeinsame EU-Streitkräfte würden der EU mehr militärische Kapazitäten verschaffen und die Effizienz der verhältnismäßig schmalen nationalen Verteidigungsbudgets deutlich erhöhen.

Sobald die EU mit einer Stimme zu sprechen beginnt, wird sich ihr Profil auf internationaler Bühne sowie innerhalb der NATO merklich schärfen. Sie wird eine aktivere Rolle dabei spielen, die aktuelle globale Entwicklung in ihrem – und im transatlantischen – Sinne zu beeinflussen. [Mehr...](#)

Risikomanagement: Können Privatfirmen maritime Sicherheit garantieren?

Carolin Liss, The Privatisation of Maritime Security – Maritime Security in Southeast Asia: Between a rock and a hard place?, *Murdorck University*, Australien, Februar 2007

Politische Entscheidungsträger machen sich zunehmend Sorgen über die Gefahr von terroristischen Anschlägen auf See, wie ein neuer [RAND-Report](#) zeigt. Dies betrifft besonders die Gewässer Südostasiens. Dort liegen nicht nur einige der weltweit meist frequentiertesten Häfen wie Singapur, Hongkong oder Schanghai. Auf Plattformen vor der Küste wird ebenfalls kräftig nach Bodenschätzen gebohrt. Beides hat dazu geführt, dass mittlerweile bewaffnete Überfälle, Piraterie und Entführungen auf hoher See an der Tagesordnung sind.

Die lokalen Regierungen können der Gefahr nur begrenzt begegnen, denn den staatlichen Sicherheitskräften mangelt es an Geld und Ausstattung. Die Angst vor Souveränitätsverlust verhindert effektive regionale Kooperationen. Angebote von außen (Japan, China, Indien, Australien, USA) lehnen die betroffenen Staaten meistens ab. Deshalb setzen Schiffs- und Frachteeigentümer, Banken und Versicherungen sowie Öl- und Minenfirmen verstärkt auf private Sicherheitsfirmen (PSCs), die über erfahrenes Personal und eine moderne Ausstattung verfügen und ihre Einsätze am jeweiligen Bedarf orientieren können.

Doch das Umschwenken auf private Sicherheitsfirmen ist problematisch. Ein Teil des Angebots der PSCs fällt in exklusive Bereiche des staatlichen Militärs und der lokalen Strafverfolgung. Zudem agieren die Sicherheitsfirmen meist schwer bewaffnet, können aber auf hoher See kaum kontrolliert werden. Die Sicherheitsreports und Risikoeinschätzungen, die von den PSCs veröffentlicht werden, haben einen wachsenden Einfluss auf Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft. Zu ihren Quellen aber gibt es kaum Angaben und die Informationen sind äußerst selektiv. Gleichzeitig finden sie über die Medien den Weg an die Öffentlichkeit, wodurch häufig vertrauliche Informationen weitergegeben werden.

Wenn die betroffenen Staaten die Ausbreitung von privaten Sicherheitsfirmen verhindern wollen, müssen sie die Korruption effektiver bekämpfen, für eine geeignete Ausrüstung der staatlichen Organe sorgen, zwischenstaatliche Rivalitäten überwinden und die Kooperationen auf bi- und multinationaler Ebene ausweiten. Gleichzeitig bedarf es dringend besserer Kontrollen der Tätigkeiten von privaten Sicherheitsfirmen. Ihre Arbeit muss reguliert und überwacht werden, damit sie nationale wie internationale Gesetze einhalten und Verantwortung für ihre Aktivitäten übernehmen. Denn eines sollte man nicht vergessen: Private Sicherheitsfirmen sind in erster Linie Wirtschaftsunternehmen, die profitorientiert denken und handeln.
[Mehr...](#)

Hinweis

Am 16. April startet die Atlantische Initiative ihr neues Projekt „**Atlantic Community**“. Auf dieser täglich aktualisierten, englischsprachigen und interaktiven Kommunikationsplattform werden die wichtigsten Herausforderungen der transatlantischen Beziehungen von heutigen und künftigen Meinungs- und Entscheidungsträgern diskutiert.

THE OPEN THINK TANK ON GLOBAL ISSUES

ATLANTIC COMMUNITY



Weitere Informationen finden Sie unter www.atlantic-community.org.

Weitere Zusammenfassungen finden Sie unter www.global-agenda.org.

GLOBAL AGENDA		
Wir navigieren Sie durch die strategischen Themen der Weltpolitik		
ATLANTIC EVENTS		GLOBAL MUST READS
→ INTERNATIONALE POLITIK → Massenvernichtungswaffen und Terrorismus → Freiheit und Demokratie im Nahen und Mittleren Osten → Entwicklungspolitik/Kampf gegen Armut → NATO/ESVP → Klimawandel/Umweltschutz → Zukunft der UN/Global Governance	→ GLOBALE WIRTSCHAFT → Energie/Rohstoffe/Wasser → Bildung/Forschung/Technologie → Demographie/Global Aging/Migration → Weltwirtschaft und Handel → Kapitalmarkt/Corporate Governance → Corporate Citizenship/CSR	→ STRATEGISCHE REGIONEN → China → Indien → Russland/Ukraine → Asien → Afrika → Lateinamerika



Die *Global Must Reads* werden von der Atlantischen Initiative e.V. herausgegeben.

Vorstand: Dr. Johannes Bohnen und Jan-Friedrich Kallmorgen (V.i.S.d.P.)

Verantwortliche Redakteure: Eddie Hartmann/Björn Sacknieß

© Atlantische Initiative e.V. – Wilhelmstraße 67 – 10117 Berlin

Tel: +49 - 30 - 206 337 88 – Fax: +49 - 30 - 206 337 90

Email: info@atlantische-initiative.org

**SPECIAL: Angela Merkel und Robert M. Kimmitt zum Thema
„Globalisierung und transatlantische Wirtschaftspartnerschaft“**



„Die Zeit ist reif für eine transatlantische Wirtschaftspartnerschaft.“
Kongress der CDU/CSU-Bundestagsfraktion

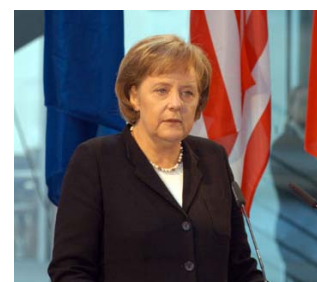
Am 19. März 2007 veranstaltete die CDU/CSU-Bundestagsfraktion im Paul-Löbe-Haus in Berlin einen Kongress zum Thema „Globalisierung und Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft“. In Grundsatzreden machten Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel und der stellvertretende Finanzminister der Vereinigten Staaten von Amerika, Botschafter Robert M. Kimmitt, klar, dass der Zeitpunkt für den Ausbau der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen günstig sei. Ziel der von Merkel begonnenen Initiative ist es, Handelsbeschränkungen aufgrund von unterschiedlichen Regulierungen und technischen Standards abzubauen. Neben Verbesserungen für Finanzmärkte und Investitionsbedingungen geht es auch um eine effektivere Kooperation von Aufsichtsbehörden bei Umwelt und Energie sowie beim Schutz geistigen Eigentums. Über 700 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft waren der Einladung gefolgt.

Zentrale Aussagen der Veranstaltung:

„Die Zeit ist reif für eine transatlantische Wirtschaftspartnerschaft“, sagte der Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, **Volker Kauder**, in seinem Grußwort. Er begrüßte den Vorschlag von Bundeskanzlerin Merkel, Handelshemmnisse auf beiden Seiten des Atlantiks abzubauen, die in Zeiten der Globalisierung nicht mehr in erster Linie in Zöllen, sondern in unterschiedlichen Regulierungsansätzen und Produktionsstandards bestünden. Kauder wies darauf hin, dass heute allein zwischen Europa und den Vereinigten Staaten Dienstleistungen in Höhe von 600 Mrd. Euro gehandelt werden. Die Investitionen auf beiden Seiten betragen 1,5 Billionen Euro. Eine stärkere Wirtschaftsintegration würde laut Expertenschätzungen zu ökonomischen Vorteilen in Höhe von bis zu 3% des Bruttoinlandsprodukts führen. Kauder betonte, dass man bei den Wirtschaftsbeziehungen, ebenso wie bei der Sicherheits- und Klimapolitik, konkrete Projekte vereinbaren müsse.



Bundeskanzlerin **Dr. Angela Merkel** ging zu Beginn ihrer Rede auf die große Bedeutung der transatlantischen Beziehungen ein. „Wir leben heute in einer Zeit, in der man sagen kann, dass keiner allein die neuen Herausforderungen bewältigen können wird – weder die Europäische Union allein noch die Vereinigten Staaten von Amerika.“ Dies gelte für den Kampf gegen den Terrorismus, den Klimaschutz, für Wirtschaft und Handel. Die Wertegemeinschaft der westlichen Staaten sei der



Ausgangspunkt für gemeinsame Lösungen.

Die Bundeskanzlerin warb dafür, Handelshemmnisse abzubauen und in bestimmten Bereichen enger zusammenzuarbeiten. So würden die Entwicklungskosten in der Autoindustrie heute einen großen Teil der Gesamtkosten ausmachen, den man nicht durch unterschiedliche Genehmigungsvorschriften unnötig vergrößern dürfe. Gleiches gelte für die Pharmaindustrie. Unerlässlich dabei sei der gute Wille großer Gesellschaftsgruppen beiderseits des Atlantiks. Als besonders wichtiges Thema auch in Hinblick auf den bevorstehenden G8-Gipfel in Heiligendamm nannte Merkel den Schutz von geistigem Eigentum. Die Welt müsse sich an bestimmte Regeln halten, ansonsten könne sich Innovation nicht auszahlen, trotz aller geistigen Fähigkeiten.

Merkel wies auf die engen Verknüpfungen in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen hin: Über 3.000 deutsche Unternehmen seien in den USA aktiv und würden dort etwa 750.000 Personen beschäftigen. Im Gegenzug seien US-Unternehmen für 500.000 Arbeitsplätze in Deutschland verantwortlich.

Die Bundeskanzlerin warnte vor protektionistischen Tendenzen angesichts der Globalisierung auf beiden Seiten des Atlantiks. Dies sei der „grundlegend falsche Weg“. Ausdrücklich lobte sie den US-Finanzminister Henry M. Paulson für seine Bereitschaft, im Vorfeld des europäisch-amerikanischen Gipfels am 30. April in Washington das Thema transatlantische Wirtschaftspartnerschaft voranzutreiben. Auch das Interesse der US-Regierung an einem weltweiten Handelsabkommen begrüßte sie. Dabei ginge es vor allem um den Abbau von Zöllen: hier müssten auch die Entwicklungsländer Entgegenkommen zeigen.

Merkel äußerte die Überzeugung, „dass ein gemeinsamer Auftritt von Europa, von den Vereinigten Staaten von Amerika und Kanada weltweit sehr viel mehr Eindruck macht, als wenn jeder für sich allein kämpft und unterschiedliche Schwerpunkte zu unterschiedlichen Themen vertritt.“

Der stellvertretende US-Finanzminister **Robert M. Kimmitt** begrüßte die Initiative für eine transatlantische Wirtschaftspartnerschaft und sprach von der Möglichkeit, auf dem europäisch-amerikanischen Gipfel im April erste Ergebnisse festzuschreiben. Die Vereinigten Staaten von Amerika seien stark an einer engen Zusammenarbeit mit Europa interessiert. Allerdings müsse die EU ihren Binnenmarkt weiter ausbauen, denn nur dann würde eine transatlantische Wirtschaftspartnerschaft wirklichen Mehrwert erzielen. So, wie die EU im politischen Bereich zunehmend als ein Akteur auftrete, müsse dies auch auf wirtschaftlicher Ebene geschehen. Dies würde die Zusammenarbeit vereinfachen.



Kimmitt wies ausdrücklich darauf hin, dass die neue Initiative kein Vorschlag für ein Freihandelsabkommen zwischen Europa und den USA sei. Dort liege das geballte Augenmerk auf der Doha-Runde. Auch sei dies „kein Sprint, sondern ein Marathon“. Man dürfe nicht nur auf den Gipfel Ende April schauen, sondern müsse langfristig das Ziel eines stärker integrierten transatlantischen Marktes verfolgen. Dies würde der globalen Wirtschaft zusätzliche Stabilität verleihen.

Als positives Beispiel transatlantischer Kooperation nannte er den inoffiziellen europäisch-amerikanischen Dialog über die Regulierung der Finanzmärkte, bei der sich unabhängige Finanzbehörden aus den USA und Europa auf informeller Basis zu Finanzmarktthemen austauschen. Besonders hob er die Bedeutung von freien Finanzströmen zwischen beiden Kontinenten hervor. Ausländische Investitionen seien ein Wachstumsmotor, der den Wohlstand auf beiden Seiten des Atlantiks sichere.

Kimmitt dankte Merkel für ihre Initiative und bezeichnete sie als „Eckpfeiler einer marktbasierter, wachstumsorientierten, stärker integrierten transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft“. [Mehr...](#)

Das am 22. März verabschiedete Luftverkehrsabkommen zwischen den EU-Staaten und den USA („Open-Skies-Abkommen“) ist ein Beispiel einer verstärkten transatlantischen Wirtschaftszusammenarbeit. Ab dem 30. März 2008 dürfen die Fluggesellschaften von allen Flughäfen transatlantische Flüge anbieten und nicht mehr wie bisher nur aus dem Heimatland. In Brüssel rechnet man mit einem Anstieg der Passagierzahlen um bis zu 50%.