

Frustration in Tokio und Seoul

Japan und Südkorea versuchen Präsident Trump doch noch Zugeständnisse bei den Handelszöllen abzuringen



Fahrzeuge warten im Hafen von Yokohama auf die Verschiffung. Der von US-Präsident Donald Trump angedrohte Zoll von 25 Prozent trüfe die Autonationen Japan und Südkorea hart.

GETTY

MARTIN KÖLLING, TOKIO

Die grössten Auslandsinvestoren in den USA zu sein, zahlt sich für Japan und Südkorea bis jetzt nicht aus. Obwohl Unternehmen aus beiden Ländern seit Jahren in den USA produzieren und noch mehr Kooperation zugesagt haben, hat US-Präsident Donald Trump seine beiden ostasiatischen Verbündeten Anfang der Woche mit einem Einfuhrzoll von 25 Prozent belegt, zahlbar ab dem 1. August.

Bis Ende des Monats wollen beide Länder Trump doch noch von einer Verringerung der Zölle überzeugen. Ihre Strategie: sich im Bereich Hightech als wichtige Partner zu positionieren und so der USA bei der Reindustrialisierung zu helfen. Südkoreas Industrieministerium versprach Reformen im Inland, um amerikanische Importe zu erleichtern. Gleichzeitig kündigte das Ministe-

rium an, «die bilaterale Partnerschaft zur Renaissance des verarbeitenden Gewerbes zu fördern».

Ein Scheitern dieser Ansätze wäre ein Alarmzeichen für andere Länder, die auf Verhandlungen zum beiderseitigen Nutzen setzen. Mehr noch: Die wachsende Frustration über die US-Regierung bei den beiden treuesten Verbündeten in Ostasien könnte die Risse im Allianzgefüge der USA verstärken und Trumps Anti-China-Strategie schwächen.

Vom Vorreiter zum Nachzügler

Besonders stark ist dies im Fall Japans zu spüren, das länger als jedes andere Land mit den USA verhandelt hat. «Die jüngste Zollüberraschung wird in Japan gefasst, aber mit wachsender Empörung aufgenommen», so urteilt James Brady, Ostasien-Experte des amerikanischen Strategieberaters Teneo Intelli-

gence. Dabei begannen die Verhandlungen hoffnungsvoll.

Japans Ministerpräsident Shigeru Ishiba war im Februar als erster Regierungschef eines grossen Industrielandes bei Trump zu Gast. Im Gepäck hatte er Vorschläge, wie Japan den USA bei der Reindustrialisierung helfen könnte. Dazu gehörten nicht nur Investitionen japanischer Unternehmen in Fabriken und Kooperationen in vielen wichtigen Industriezweigen. Er stellte Trump sogar in Aussicht, sich mit hohen Summen an einem umstrittenen Pipeline-Projekt in den USA zu beteiligen.

Südkorea ging ähnlich vor: Neben der Autoindustrie kündigten auch Speicherchip- und Batteriehersteller hohe Investitionen in den USA an. Ein weiterer Punkt ist die angebotene Hilfe beim Aufbau der amerikanischen Schiffss industrie. Südkorea ist nach China der zweitgrösste Schiffsbauer der Welt.

Südkorea setzt auf eine Paketlösung inklusive verteidigungspolitischer Zusammenarbeit. Japan will diese hingegen von den Zollverhandlungen trennen. Doch Japans Ansatz hat bis jetzt wenig Erfolg. Der erste Schreck kam mit Trumps erster Zollrunde im April. Er drohte Japan nicht nur mit einem Zoll von 24 Prozent, sondern legte auch einen Zoll von 25 Prozent auf Importe von Autos und Bauteilen fest. Besonders der Autozoll droht die Autonationen Japan und Südkorea hart zu treffen.

Die Regierungen beider Staaten haben es daher zu ihrem obersten Anliegen gemacht, die Autozölle wegzuverhandeln oder wenigstens zu senken. Doch bis heute zeigt sich Trump bei diesem Punkt unnachgiebig.

Innenpolitische Hindernisse

Ein Grund dafür ist, dass beide Länder die ursprüngliche Frist für einen Deal, den 9. Juli, nicht einhalten konnten. Japans Regierung kann sich vor den Oberhauswahlen am 20. Juli kaum Zugeständnisse an die USA erlauben, vor allem nicht, wenn es um mehr Einfuhren von Reis und anderen Lebensmitteln aus den USA geht. Die Regierungskoalition befürchtet, sonst auch im Oberhaus ihre Mehrheit zu verlieren. Im Unterhaus führt Ishiba bereits eine Minderheitsregierung.

Südkorea hatte gar keine Chance, die Frist einzuhalten. Das Land hatte nach der Amtsenthebung des Präsidenten Yoon Suk Yeol bis zur Präsidenten Neuwahl im Mai nur eine Interimsregierung. Der Druck, ein Abkommen im Eiltempo auszuhandeln, lastet nun auf dem neuen Präsidenten Lee Jae Myung.

Trump zeigte kein Verständnis für die innenpolitischen Probleme seiner Partner. Beide Länder erhielten Anfang dieser Woche einen Brief. Darin wies Trump darauf hin, dass die Beziehung «leider weit von Gegenseitigkeit entfernt» sei, sprich beide Länder einen hohen Handelsbilanzüberschuss hätten. Er ergänzte,

gebe, die Trump von höheren Zöllen abgehalten hätten. Er kündigte eine Fortsetzung der Gespräche an, betonte aber: Japan werde keinem überstürzten Abkommen zustimmen, das wichtige nationale Interessen verletzen würde – vor allem im Automobil- und Agrarsektor.

Dabei wird er von der Industrie unterstützt. Takashi Imamura, ein Vorstand des grossen Handelshauses Marubeni, erklärte jetzt: «Wir sollten die Diskussionen fortsetzen.» Imamura, der von 2008 bis Trumps Amtsantritt 2017 das US-Büro von Marubeni geleitet hatte, sieht noch Raum für Kompromisse. «Trump mag Deals», sagt der Amerika-Experte. «Seine Bilanz zeigt, dass er Verhandlungen immer wieder verlängert.»

Imamura schlägt vor, mit der Erfahrung und dem Beitrag japanischer Unternehmen für den Aufbau von Produktionsstätten zu argumentieren. Es gibt für ihn auch ein Hoffnungssignal: Trump befürwortete letztlich den Kauf von US Steel durch Nippon Steel, nachdem er ihn im Vorjahr noch vehement abgelehnt hatte.

Risiko für Anti-China-Kurs

Noch herrscht Hoffnung in Ostasien, Trump zu Zugeständnissen bewegen zu können. Aber das Vertrauen in die USA scheint nachhaltig erschüttert, mit möglichen geopolitischen Folgen. So basiert die Verteidigungspolitik von Japan und Südkorea auf dem Bündnis mit den USA.

Doch Trumps «Kunst des Verhandelns» erzürnt jetzt selbst überzeugte Amerika-Freunde. Einer ist der frühere japanische Verteidigungsminister und jetzige Politikchef der regierenden Liberaldemokratischen Partei, Onodera Itsunori. Er bezeichnete Trumps Brief als «völlig inakzeptabel» und kritisierte die Art der Übermittlung als «extrem respektlos gegenüber einem Verbündeten».

Der Ostasien-Experte James Brady sieht Japan daher in einem «wachsenden strategischen Dilemma». Es gebe keinen Plan B zur Allianz mit den USA. «Hinter den Kulissen könnten die politischen Entscheidungsträger jedoch zu dem Schluss kommen, dass die USA selbst zunehmend die grösste Quelle externer Risiken für Japans wirtschaftliche und diplomatische Interessen sind», mahnt Brady. Das könnte eine Neukalibrierung von Japans Strategien im geopolitischen Risikomanagement auslösen.