

Washingtons Kanonen zeigen auf Tokio

Bill Clinton will 'nichts mehr ausschließen', um Japan zur Marktöffnung zu bewegen

Von Josef Joffe

Das älteste japanische Argument gegen die frustrierten Amerikaner lautete etwa so: 'Was ihr produziert, wollen unsere Leute nicht kaufen. Nicht wir verriegeln unseren Markt, sondern ihr seid nicht gut genug, ihn zu knacken.' Doch seit dieser Woche klingt die vertraute Replik nicht mehr ganz so überzeugend, und der Grund heißt 'Motorola'.

Diese Firma ist weltweit der Marktführer bei Funktelefonen; Motorola-'Handys' piepsen von Andorra bis Zypern. Seit genau zehn Jahren versucht die US-Firma, auch in Japan Fuß zu fassen, aber seitdem hat sie nur vier Prozent des Marktes erobern können - trotz dreier feierlicher Abkommen in den Jahren 1987, 1989 und 1992. Fazit des Handelsbeauftragten Mickey Kantor: Es sei 'falsch und unredlich' zu behaupten, daß Motorola nichts Vernünftiges anzubieten habe oder sich nicht genügend anstrengt.

Zufällig fand Kantors Auftritt (mit dem Handy in der Hand) im Gefolge einer viel tieferen Krise zwischen den beiden Verbündeten statt. Am Wochenende war Minister-

präsident Hosokawa höchstselbst in Washington erschienen, um mit Bill Clinton einen Ausweg aus dem schleichenden Handelskrieg zu suchen. Der Premier kam, sah - und siegte nicht. Zum ersten Mal scheinen die Amerikaner bereit zu sein, die Geschütze auch zu benutzen. Clinton jedenfalls 'will nichts mehr ausschließen', und Kantor will nur noch eine 30-Tage-Gnadenfrist gewähren. Bleibt eine Übereinkunft aus, könnte Washington auf einer breiten Front Vergeltung üben - mit Strafzöllen von 100 Prozent.

Natürlich geht es nicht nur um Telephone, sondern um ein hartnäckiges Handelsdefizit von 50 Milliarden Dollar. Freilich will Washington die japanischen Sünden wider den Freihandel mit einer hausgemachten Sünde bestrafen. Der endlosen Debatten um die Marktöffnung müde geworden, wollen die USA nicht Regeln, sondern Resultate festschreiben: soundso viele Marktanteile für US-Produkte bis zu einem bestimmten Datum. Der Euphemismus lautet managed trade; er widerspricht dem Geist und Gesetz des GATT, das bilaterale Absprachen verpönt

und universelle Handelsregeln predigt. Andererseits zeigt das Beispiel Motorola, daß nicht sichtbare Handelshemmnisse das Problem sind, sondern die Art und Weise, wie in Japan der 'Markt' organisiert ist. Die Zölle sind niedrig, doch ausländische Anbieter werden in einem Netz formeller und informeller Kartelle gefangen, das lokale Grossisten und Endverkäufer an heimische Produzenten bindet und so Konkurrenz verhindert. Sowohl den japanischen Konsumenten als auch europäischen Exporteuren wäre damit gedient, wenn die amerikanische Attacke eine Bresche in diesen Wall schlug. Die Frage ist nur, ob es gelingt, eine Gesellschaft von außen umzukrempeln.

Doch werden die Amerikaner wohl nicht abermals klein beigeben. Jahrzehntlang hat Washington die Geschütze wieder zurückgerollt, weil die Geopolitik im Schlagschatten einer mächtigen Sowjetunion wichtiger war als die Handelsbilanz. Heute aber gibt es die UdSSR nicht mehr, und Amerika kann im Pazifik unter vielen Partnern wählen. Hosokawa ist nicht zu beneiden.