



Die jüngste Eskalation zwischen der Europäischen Union und den USA nimmt absurde Züge an. Donald Trump, der die internationale Bühne zunehmend als Plattform für Provokationen nutzt, hat erneut und mit aller Kraft die alte Idee einer US-Annexion Grönlands ins Spiel gebracht. Was einst als diplomatischer Fauxpas belächelt wurde, erhält in der gegenwärtigen geopolitischen Gemengelage eine neue Brisanz. Die EU sieht sich gezwungen, auf ökonomische Droggebärdens Washingtons mit einem ihrer schärfsten handelspolitischen Instrumente zu reagieren: dem sogenannten Anti-Koerzitionsinstrument.

Handelskrieg als politisches Druckmittel

Hinter Trumps martialischer Rhetorik steckt ein erprobtes Muster: die gezielte Instrumentalisierung wirtschaftlicher Abhängigkeiten zur Durchsetzung politischer Interessen. Bereits zu Beginn seiner zweiten Amtszeit nutzte er Strafzölle, Sanktionsdrohungen und bilaterale Erpressung als Mittel einer transaktionalen Außenpolitik. Dass er nun erneut mit Sonderzöllen gegen europäische Produkte droht, zeigt, dass sich an dieser Grundhaltung wenig geändert hat – im Gegenteil: Die Zurückhaltung Chinas, der krisenhafte Zustand der WTO und die Zersplitterung multilateraler Foren begünstigen eine Rückkehr zur Politik der Machtprojektion mit wirtschaftlichen Mitteln.

Grönland fungiert dabei weniger als konkretes Ziel denn als geopolitischer Hebel. Die rohstoffreiche Insel ist von strategischem Interesse für die USA – nicht zuletzt wegen ihrer Lage im arktischen Raum und der Nähe zu russischen Einflusszonen. Trumps rhetorische Angriffe auf Dänemark, die Schutzmacht Grönlands, ist daher nicht bloß skurrile Randnotiz, sondern Teil eines größeren Spiels um Einfluss und Ressourcen in der Arktis.

Europas Antwort: Die „Handelsbazooka“

Mit dem Anti-Koerzitionsinstrument verfügt die Europäische Union seit Ende 2023 über ein scharfes juristisches Instrument, das es ihr erlaubt, auf ökonomischen Druck mit gezielten Gegenmaßnahmen zu reagieren. Das Instrument ist so gestaltet, dass es nicht nur reagiert, sondern vor allem präventiv wirken soll – durch die Drohung mit Sanktionen auf Marktzugang, Zöllen, Investitionsstopps oder dem Ausschluss aus öffentlichen Ausschreibungen.

Entscheidend ist dabei das Verfahren: Die Europäische Kommission kann den Mechanismus einleiten, benötigt für dessen Umsetzung jedoch eine qualifizierte Mehrheit unter den Mitgliedstaaten – mindestens 55 % der Staaten, die zugleich 65 % der EU-Bevölkerung repräsentieren. Dies macht das Instrument politisch durchsetzbar, aber auch anfällig für



interne Differenzen.

Uneinigkeit in der EU

Während Frankreich unter Wirtschaftsminister Roland Lescure offen für eine Anwendung des Instruments plädiert und eine robustere Verteidigung europäischer Interessen fordert, mahnen andere Länder wie Deutschland und Italien zur Deeskalation. Diese Differenzen zeigen einmal mehr die Schwierigkeit einer kohärenten Außenwirtschaftspolitik im europäischen Kontext – insbesondere dann, wenn wirtschaftliche Interessen divergieren.

Denn eine offensive Nutzung des Anti-Koerzitionsinstruments birgt Risiken: Sanktionen gegen US-Unternehmen wie Visa, Mastercard, Netflix oder Google würden zweifellos Wirkung zeigen – aber auch auf Seiten der europäischen Verbraucher empfindliche Konsequenzen nach sich ziehen. Der transatlantische Markt ist tief verflochten; jede Maßnahme könnte Gegenreaktionen provozieren, die europäische Unternehmen hart treffen würden. Die Instrumente sind stark – doch sie sind auch doppelschneidig.

Wirtschaftlicher Selbstbehauptungswille

Trotz aller Vorsicht steht hinter der Debatte um das Anti-Koerzitionsinstrument ein tiefer liegendes Selbstverständniswandel Europas. Die Vorstellung, ein geopolitisch handlungsfähiger Akteur zu sein, gewinnt in Brüssel wie in mehreren Hauptstädten an Bedeutung. Die COVID-19-Pandemie, der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine, die Spannungen mit China – all dies hat verdeutlicht, wie verletzlich offene Märkte in geopolitischen Auseinandersetzungen sind.

Europa versucht, aus der reaktiven in eine strategische Position zu kommen. Das Anti-Koerzitionsinstrument ist Ausdruck dieses Wandels: Es zielt nicht nur auf kurzfristige Abschreckung, sondern auch auf langfristige Resilienz gegenüber ökonomischer Erpressung. Dass es nun erstmals im Kontext der USA zur Debatte steht, zeigt, wie ernst der geopolitische Systemwettbewerb geworden ist – auch unter vermeintlichen Partnern.

Die Drohung mit der „Handelsbazooka“ ist dabei weniger als Einladung zur Eskalation zu verstehen, sondern als Botschaft der Abschreckung: Europa ist nicht länger bereit, wirtschaftliche Abhängigkeit mit politischer Erpressbarkeit zu bezahlen. Doch wie glaubwürdig diese neue europäische Stärke tatsächlich ist, wird sich erst zeigen, wenn der politische Wille zur Anwendung der Instrumente mit der wirtschaftlichen Realität konfrontiert wird.



Kampf des ökonomischen Drucks: Wie Europa auf Trumps Drohungen mit dem Anti-Koerzitionsinstrument reagieren kann

Autor: P. Tiko