



Peter Marlow/Magnum Photos/Keystone

Es ist kalt da draussen, Grossbritannien

Dreimal musste er verschoben werden. Zweimal hat er Neuwahlen ausgelöst. Seit einer Nacht ist der Brexit Tatsache. Jetzt kommt der schwierige Teil.

Von Constantin Seibt, 01.02.2020

Wenn er sein Versprechen gehalten hat, hat der konservative Abgeordnete Mark Francois diese Nacht keinen Augenblick geschlafen. Er ist wach geblieben, um «am Morgen die Sonne über einem freien Land aufgehen zu sehen».

Denn gestern Nacht, Schlag elf Uhr, trat Grossbritannien aus der EU aus. Hier die wichtigsten Ereignisse:

- Der britische Premierminister Boris Johnson hielt eine kurze Ansprache.
- Vor dem EU-Parlament in Strassburg wurde die britische Flagge ohne weitere Zeremonie eingeholt.

Ansonsten war erstaunlich wenig vorbereitet.

Ursprünglich hatte Premier Johnson am Radio angekündigt, die Regierung habe «den Plan ausgearbeitet», in der historischen Nacht die Glocke des Big Ben elf Uhr schlagen zu lassen: «*So people can bung a bob for a Big Ben bong.*»

Das Kühne an dieser Ankündigung war, dass sich der Big Ben gerade in einer endlosen Renovation befindet.

Kurz darauf stellten sich die Parlamentsdienste quer. Sie berechneten, dass die temporäre Installation des Läutemechanismus plus vier Wochen Verzögerung bei der Renovation rund 500'000 Pfund kosten würden. «Wir sprechen von 50'000 Pfund pro Bong!»

Darauf gab die Regierung zu, dass nie ein Plan ausgearbeitet wurde.

Doch Mark Francois, der Chef der Brexit-Hardliner in der konservativen Partei, rief zu einem internationalen Big-Ben-Crowdfunding auf. Doch die Sammlung scheiterte bei 272'600 Pfund.

So läutete gestern Nacht im Big Ben ein Lautsprecher.

Wahrscheinlich war das die würdigste Art, die Zukunft Grossbritanniens nach dem Brexit zu feiern. Auf der einen Seite ein nettes Wortspiel und eine romantische Idee. Und auf der anderen Seite: Bürokraten. Geld. Details.

Freiheit!

In jeder Debatte zum Brexit bestand Boris Johnson auf Optimismus. Fern der EU habe Grossbritannien eine leuchtende Zukunft als «global orientierte Handelsnation».

Kein Wunder, sind Freihandelsabkommen die Top-Priorität der Regierung. Die Verhandlungsführer werden dem Premierminister persönlich rapportieren. Und der Premier hat persönlich für Tempo dabei gesorgt: Johnson weigerte sich, gegenüber der EU mehr als ein Jahr Übergangszeit zu akzeptieren.

Das heisst: Bis zum 31. Dezember 2020 muss das neue Abkommen stehen. Sonst droht wirtschaftliches Chaos.

Laut «Financial Times» wird Johnsons Regierung gleichzeitig mit der EU und den USA über ein Freihandelsabkommen verhandeln. Mit der Strategie, die grösseren Partner gegeneinander auszuspielen.

Aus den Staaten erhielt Johnson ermunternde Signale: «Sie haben dort einen wundervollen neuen Premierminister», sagte Präsident Donald Trump kürzlich in Davos. «Ich bin sicher, wir werden mit Grossbritannien einen unglaublichen Deal machen.»

Johnson nannte den Abschluss des EU-Abkommens «episch wahrscheinlich».

Sein Optimismus (wie auch der der britischen Regierung) beruht auf der Überzeugung, dass Grossbritannien sich bisher miserabel verkauft hat. Und dass mit mehr Schwung ganz andere Verträge zu holen sind.

Nicht zuletzt beruft sich Johnson auf die Tradition Grossbritanniens als ehemalige Weltmacht zur See. Durch seine Lage sei Grossbritannien prädestiniert, das Zentrum eines Netzes freier Handelsnationen zu werden. Dies

mit Handelsverträgen quer über den Planeten: mit den USA, mit China und nicht zuletzt mit den früheren Kolonien: Indien, Australien, Neuseeland.

Die Voraussetzung dafür ist, dass man endlich freie Hand hat. Und keine albernem Vorschriften mehr aus Brüssel diktiert bekommt. Mit freien Entscheidungen könne etwa London zur Finanzdrehzscheibe für die ganze Welt werden.

Ein Singapur an der Themse.

Freiwild!

Das Problem an dem Plan ist, dass drei Dinge gegen ihn sprechen: praktisch alle Experten, alle Diplomaten – und alle Erfahrung.

Denn Freihandelsabkommen sind das Zermürbendste, was die internationale Diplomatie zu bieten hat. Sie drehen sich um tausend Kleinlichkeiten. Sie dauern ewig. Und ihr Ausgang ist immer der gleiche: Goliath zerquetscht David.

Dennis Novy, Ökonomieprofessor in Warwick, sagte das einmal so: «In Handelsgesprächen bist du entweder der Würger oder du wirst gewürgt.»

In der EU war Grossbritannien Teil eines gigantischen Würgemonsters. Doch allein ist Grossbritannien nur ein mittelgrosser Markt mit einem Bruttosozialprodukt von rund 3000 Milliarden Dollar. Die USA und die EU bringen 21'000 Milliarden und 18'000 Milliarden auf die Waage, China 12'000.

Und da es wertvoller ist, in einem grossen Markt dabei zu sein als in einem kleinen, ist klar, wer die Konzessionen zu machen hat.

Dazu kommt, dass Grossbritannien mit dem Austritt aus der EU mit einem Schlag 40 Freihandelsverträge wegbrechen. Was heisst, dass das Land nach dem Brexit einzigartig erpressbar ist: Seine Wirtschaft braucht verzweifelt schnell massenweise abgeschlossene Verhandlungen.

Was wiederum heisst: Grossbritannien droht, wie der Handelsspezialist James Kirkup schrrieb, «eine Demütigung in Zeitlupe».

Paradoxerweise würde das sogar im besten Fall gelten. Der Grund dafür: Je mehr Freihandel, desto weniger Freiheit. Mit jedem neuen Vertrag stirbt der Traum von einem souveränen Land ein weiteres Stück.

Denn das Zentrale an heutigen Freihandelsverträgen sind nicht finanzielle, sondern soziale und politische Verpflichtungen. In den Verträgen geht es kaum noch um Zölle, sondern um Normen: Hygiene-, Umwelt- und Arbeitsvorschriften. Damit schützen die Vertragspartner ihre Industrien vor der Konkurrenz.

Kurz: Die Verhandlungsmasse bei Freihandelsabkommen ist gerade das, was Grossbritannien an der EU so hasste – politische Vorschriften, die nicht von den Politikern des eigenen Landes gemacht werden. Einklagbar bei neutralen, also fremden Richtern.

Je enger das Abkommen, desto enger das Netz. Und je wichtiger der Partner, desto unverschämter die Forderungen.

Drei Freunde (des Würgens)

In Grossbritannien richtete sich die Hoffnung der Brexit-Begeisterten auf drei Ziele: USA, China, Indien.

1. Die USA. Hier ist die Hoffnung nur logisch. Die USA sind die wichtigste Wirtschaftsmacht der Welt. Und Britanniens Verbündeter Nummer eins.

Nur haben die USA nicht nur den weit grösseren Markt und weit weniger Zeitdruck, sie haben auch eine lange Erfahrung in sanfter Erpressung: Kein Wirtschaftsdiplomate erinnert sich an Verträge, die nachteilig für die USA gewesen wären.

Das heisst, bei einem Freihandelsvertrag mit den USA müsste die britische Regierung ihre Wähler mit hoher Wahrscheinlichkeit für niedrigere Umweltstandards und höhere Medikamentenpreise begeistern. Denn in den Strategiepapieren der USA stehen der Export von Chlorhühnchen und Industrieessen sowie der Eintritt der US-Pharmakonzerne in den britischen Gesundheitsdienst.

Und Präsident Trumps Worte? Nun, dessen Loyalität ist weltbekannt. Aber selbst wenn der sonst so protektionistische Präsident seinem Freund Johnson erstaunliche Geschenke machen würde, müsste der Vertrag noch durch den Kongress.

2. China. Auch eine naheliegende Idee, die möglicherweise bald führende Wirtschaftsmacht. Nur ist China auf Grossbritannien schlecht zu sprechen. Denn die Chinesen schätzen keine Überraschungen – und der Brexit war für Peking ein Schock. Sie mussten ohnmächtig zusehen, wie die britischen Politiker chinesische Investments einem abrupten Kurswechsel auslieferten, ohne einen Plan für die Zukunft zu haben.

Aber falls die Chinesen trotzdem verhandeln, werden sie die Engländer vor allem für ihre strategischen Interessen brauchen. Sie wollen möglichst viel aufkaufen – und wünschen politische Unterstützung gegen die misstrauische EU und im Handelskrieg mit den USA.

Die USA schreiben seit einiger Zeit eine Anti-China-Klausel in fast alle internationalen Verträge. Deshalb ist wahrscheinlich ein Handelsabkommen mit beiden Wirtschaftsgrossmächten gleichzeitig unmöglich.

In diesen Tagen hat Boris Johnson die ersten Kohlen des Höllenfeuers aufgelesen. Die eigene Partei sowie das amerikanische Aussenministerium griffen ihn hart an, weil er die chinesische Firma Huawei am Aufbau des 5G-Netzes beteiligen will. Die Amerikaner, die Huawei der Spionage (und des günstigeren Produkts) verdächtigen, drohen den Briten mit Auflösung der Zusammenarbeit zwischen den Geheimdiensten.

3. Indien. Die am schnellsten wachsende Wirtschaft der Welt. Die Brexit-Befürworter versicherten: Die ehemalige Kolonie werde sich bestens an die Zeit mit England erinnern. Das tut sie tatsächlich. Nur viel zu gut. Es ist eine politische Notwendigkeit für jeden indischen Premier, die verhasste ehemalige Kolonialmacht möglichst stark zu demütigen.

Indiens wichtigstes Ziel für einen Freihandelsvertrag sind die zwei Dinge, bei denen Indien die einstigen Kolonisten noch für kompetent hält: Studien- und Arbeitsplätze. Das Problem für die verhandelnden Briten: Die scharfe Kontrolle der Grenzen war der wichtigste Grund, warum die knappe Mehrheit für den Brexit stimmte.

Die Frage ist, ob es wirklich der Wunsch der britischen Wähler war, aus der EU auszusteigen, um in Indien einzusteigen – womit zukünftig mehr Inder einwandern, nicht mehr Europäer.

Und die andere Frage ist: Wenn ein Freihandelsabkommen mit Indien möglich ist – dann wann? Die Verhandlungen Indiens mit der EU ziehen sich ohne absehbares Ende bereits seit zehn Jahren in die Länge.

Allerdings könnten sie bald an Schwung gewinnen. Schliesslich fällt das grösste Hindernis aufseiten der EU nun weg – die Briten. Die hatten gebremst, und da schliesst sich der Kreis, weil sie keine zusätzlichen Inder auf der Insel wollten.

Die Ex-Partnerin

In einem kleinen Artikel befragte «Bloomberg» Diplomaten, die mit der EU verhandelt hatten.

Einer davon äusserte vor allem Flüche, die anderen sagten es etwas diplomatischer: «Sie kommen als freundliche Verhandler mit guten Manieren und häuten dich lebendig.»

Die EU hat, da sind sich alle einig, neben den USA die erfahrensten und brutalsten Handelsdiplomaten an Bord.

Ihr Standarddrehbuch läuft wie folgt:

1. Sie verlangen von Anfang an offen das Maximum, samt der Schleifung aller Zölle. Gleichzeitig erklären sie mehrere Themen von vornherein für tabu – mit Berufung auf die jeweiligen Empfindlichkeiten der verschiedenen EU-Mitgliedsstaaten.
2. Die Interessen von 27 Staaten zu vertreten, ist sicher nicht einfach. Die EU-Verhandler nutzen dies, um jederzeit Themen mit Verweis auf «interne Uneinigkeit» blockieren zu können.
3. Letztlich heisst die zentrale EU-Strategie: «Wir sind gross, du bist klein, also friss es!»

Diese Strategie hat mit Grossbritannien bestens funktioniert. Die Paragraphen des Brexit-Abkommens weichen nur minimal vom Anfangsentwurf der EU ab.

Eines der härtesten Probleme für Grossbritannien ist, dass es die letzten Jahrzehnte alle Handelsverhandlungen an die EU outgesourct hatte. Und nun mit einer Mannschaft ohne Erfahrung gegen Weltklasseprofis antritt.

Was ein weiterer Grund dafür ist, dass Experten Grossbritannien bei den geplanten Parallelverhandlungen mit den USA und der EU ein Desaster vorhersagen: Sie haben schlicht nicht genügend fähige Beamte.

Und die braucht es.

Denn Johnsons Beschluss, die Übergangszeit nur bis Ende 2020 laufen zu lassen, verkürzt die Verhandlungszeit mit der EU auf atemberaubende acht Monate. (Der Vertrag muss spätestens Ende Oktober stehen, damit 27 Staaten ihn ratifizieren können.)

Verhandelt wird dabei, wie Michel Barnier, der Chefverhandler der EU, erklärte, an zehn Tischen gleichzeitig. Allerdings erwartet niemand befriedigende Ergebnisse. Acht Monate für solche Verhandlungen sind ein Scherz. Normalerweise brauchen sie Jahre.

Das Hauptproblem ist, dass Grossbritannien nur über Zölle und möglichst grosszügige Quoten reden will – aber nicht über Normen und Vorschriften. Wohingegen die EU den Verdacht hat, dass Grossbritannien mit Dumpinglöhnen, gekippten Umweltvorschriften und der Schleifung von Kapitalgesetzen zur Pirateninsel vor der Küste Europas werden will. Nicht umsonst warnte die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel: «Kein Singapur an der Themse!»

Zwar sagt Boris Johnson, er wolle ein lockeres Freihandelsabkommen, wie es etwa Kanada mit der EU hat. Nur ist jetzt schon klar, dass die EU den Engländern ein weit schlechteres Abkommen als Kanada oder auch Japan geben wird. Das wegen der Nähe. Mit Kanada konnte man sich einigen, dass kanadische Prüfverfahren mehrheitlich auch in der EU gültig sind.

Mit dem weit grösseren Handelspartner Grossbritannien kann sich die EU keine solche Vereinfachung leisten. Ohne bürokratische Hindernisse könnte ein Dumping-Grossbritannien den EU-Markt fluten.

Die EU-Kommission hat ihre Mitgliedsstaaten bereits angewiesen, dass nach dem Brexit kein Erzeugnis einer britischen Firma mehr als EU-konform gilt. Jedes britische Produkt muss also doppelt geprüft werden: einmal für Grossbritannien, einmal für die EU. Was gerade für die kleineren britischen Unternehmen einen brutalen, oft tödlichen Papierkrieg verursacht.

Denn die EU – in Grossbritannien stets als bürokratisches Monster verspottet – ist bei aller Absurdität auch das Gegenteil: Sie ist die grösste Bürokratieabbauorganisation der Geschichte. Nie zuvor passierten Menschen, Waren, Gelder so problemlos die Grenzen wie im vereinigten Europa.

Schliesslich ist gar nicht so klar, dass Boris Johnson überhaupt ein Abkommen will. Oder ob er nur so tut. Und ob sein Ziel nicht der unregelmässige Brexit ist – mit der Möglichkeit, alle Regeln der EU radikal zu unterlaufen.

Das wäre für die EU ein harter Schlag – und gleichzeitig ein Gemetzel für Grossbritannien. Denn die Hälfte der britischen Exporte geht nach Europa. Der Preis für ein vertragsloses Chaos wäre der Bankrott der britischen Automobilindustrie, das Aus für die Landwirtschaft, der Ruin für Hunderttausende kleine und mittlere Unternehmen.

Nur: Was macht die britische Regierung, wenn plötzlich nicht mehr nette Wortspiele und romantische Ideen zählen, sondern Bürokratie, Geld, Details?

Fuck Business!

Nicht ohne Grund sind die britischen Branchenverbände kollektiv in Panik. Seit dem Wahlsieg versuchen sie, die Regierung zu erreichen. Die Antwort auf Mails und Positionspapiere ist, so der Journalist Peter Foster, für alle Akteure die gleiche: keine.

Das nicht nur aus Unfähigkeit des Kabinetts. Sondern weil zehn Jahre harte Sparpolitik den öffentlichen Dienst bis zur Handlungsunfähigkeit abgemagert haben.

Nur ist komplette Funkstille für diese Art Verhandlungen nicht normal. Denn bei Freihandelsabkommen wohnen die Teufel im Detail. Ohne engen Austausch mit der Industrie sind die Verhandlungsführer blind: Sie müs-

sen möglichst in Echtzeit wissen, welche Herkunfts-, Hygiene-, Umweltregel welche Ware trifft und welche begünstigt.

Dazu kommt, dass niemand eine Ahnung hat, was «Brexit» genau heisst. Noch Mitte 2018 wusste Grossbritannien nicht einmal, wie viele Zöllner es hatte. Und ab dem 1. Januar 2021 werden schätzungsweise bis zu 250'000-Angestellte Zollpapiere ausfüllen müssen. Welche und wie, weiss keiner.

Kurz: Boris Johnson gilt oft als etwas zu guter Erzähler. Aber ihm kann schlecht vorgeworfen werden, dass er nicht die Wahrheit sagte, als er in einer Brexit-Diskussion vor Diplomaten sagte: «Fuck Business!»

Der Fisch stinkt (Es ist kompliziert!)

Wie brutal verwickelt der Brexit ist, zeigt sich auf dem Gebiet, in dem Grossbritannien die stärkste Verhandlungsposition hat: bei der Fischerei.

Zwar ist der Fischfang in der britischen Wirtschaft eigentlich ein Klacks: 0,12 Prozent des Bruttosozialprodukts.

Doch in der Brexit-Debatte war die Fischindustrie ein gigantisches Thema. Hier wurde klar, was der Mangel an Souveränität bedeutete. Verschiedenste britische Regierungen hatten der EU Konzessionen gemacht, sodass die britischen Fischer nur rund die Hälfte der Fische vor den eigenen Küsten fangen durften.

In der Brexit-Abstimmung wurden deshalb Slogans populär wie «Plünderer!», «Unser Fisch!», «Zurück ins Meer der Möglichkeiten!».

Im Wahlkampf versprach Johnsons Regierung, nach dem Brexit würde Grossbritannien wieder die Hoheit über seine Küsten übernehmen. Um der britischen Fischereiindustrie zu noch nie gesehener Blüte zu verhelfen.

Diesen Januar erschien ein geleaktes Verhandlungspapier der EU. Dort stand, dass ohne die Fortsetzung des jetzigen Fischerei-Regimes kein Freihandelsvertrag zu Ende verhandelt werde. Eine in ihrer Klarheit und Härte auch für die EU bemerkenswerte Bedingung.

Der Streit wird mit Sicherheit hart werden. (Das, weil britische wie französische Fischer über entschlossene Kampfkraft verfügen.)

Premierminister Johnson antwortete sofort, Grossbritannien sei in Zukunft «wieder ein souveräner Inselstaat». Und versprach: «Nichts ändert! Wir werden die Kontrolle über unsere Küsten übernehmen!»

Darauf gab der irische Ministerpräsident Leo Varadkar ein bemerkenswertes Interview. Er gab zu, dass die Briten in Sachen Fischfang in einer starken Position seien. Andererseits sollten sie nicht vergessen, dass sie 70 Prozent ihres Fangs nach Europa verkauften. Und dass sie deshalb, «solange die britische Bevölkerung nicht grauenvoll mehr Fisch isst», ein Problem hätten.

Zugegeben, fügte Varadkar hinzu, bei der Fischerei habe Grossbritannien gute Karten. «Aber wo ihr in einer sehr verwundbaren Position seid, ist bei einem der wertvollsten Teile eurer Wirtschaft: bei Finanzdienstleistungen. Oder bei Branchen wie dem Entertainment. Solltet ihr da keinen Zugang mehr zum europäischen Markt haben, wäre das ein harter Schlag für die britische Wirtschaft.»

Darauf antwortete der Chef der «Fischer für Brexit» Aaron Brown: «Die Leute sollen sich daran erinnern, dass 70 Prozent aller britischen Fische auf

dem Kontinent gegessen werden, was heisst, dass die EU von uns abhängig ist: Ohne uns bricht in den südlichen Staaten die Mittelmeerdiät zusammen.»

Verkompliziert wird die Fischfang-Frage auch dadurch, dass gegenseitige Fischereirechte schon Jahrhunderte vor der Gründung der EU üblich waren. Wodurch die Wut der französischen Fischer über den Bruch des Gewohnheitsrechts ins Unendliche steigt. Und dadurch, dass schottische Fischer in norwegischen Gewässern fischen. Dass die britische Marine keine Ahnung hat, wie sie die britischen Seegrenzen kontrollieren soll. Dass sich die französischen und deutschen Boote zum grossen Teil auf Seelachs spezialisiert haben – den britische Konsumenten widerlich finden. Dass Fische eine sehr verderbliche, also auf Grenzkontrollen anfällige Ware sind. Dass viele Fischerdörfer ohne den EU-Markt pleitegehen. Dass die Belgier eine Urkunde aus dem Jahr 1666 auftrieben, in welcher der englische König Charles II. belgischen Fischern «ewigen Zugang» zu englischen Gewässern zusicherte.

Zwar machte seine Furchtlosigkeit viel von dem Charme in Boris Johnsons Wahlkampf aus. Er liess kaum eine Gelegenheit aus, um zu demonstrieren, wie einfach Regieren ist.

Aber in Freihandelsvertragsverhandlungen sind selbst deine Trümpfe ein widerlich zähes Problem.

Am Anfang, 1975

Als Grossbritannien 1973 der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft beitrug, sprach man ebenfalls von einem historischen Tag. Und auch damals verging er, ohne dass jemand ohne Blick in eine Tageszeitung viel davon bemerkte. In Strassburg wurde ohne grössere Zeremonie die britische Flagge vor dem Parlament gehisst. In Grossbritannien zündeten ein paar wenige Enthusiasten ein paar Feuerwerkskörper. Die meisten Leute schliefen. Der Premierminister war im Ausland, an einem Begräbnis.

Und trotzdem bestätigten zwei Jahre später zwei Drittel der Briten in einem Referendum den Beitritt. Der Slogan der Befürworter hatte sie überzeugt: *«It's cold outside»*.

Es ist kalt da draussen.