

Peter Münz

### **Electronic Commerce. Neue Weltwohlstandsmaschine oder business as usual?**

1999

<https://doi.org/10.25969/mediarep/1347>

Veröffentlichungsversion / published version  
Zeitschriftenartikel / journal article

#### **Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:**

Münz, Peter: Electronic Commerce. Neue Weltwohlstandsmaschine oder business as usual?. In: *Augen-Blick. Marburger Hefte zur Medienwissenschaft*. Heft 29: Information ist Macht. Medien und politische Strategie der USA (1999), S. 56–69. DOI: <https://doi.org/10.25969/mediarep/1347>.

#### **Nutzungsbedingungen:**

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

#### **Terms of use:**

This document is made available under a Deposit License (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual, and limited right for using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute, or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the conditions of use stated above.

**Peter Münz**

## **Electronic Commerce**

### **Neue Weltwohlstandsmaschine oder business as usual?**

Es scheint, als habe das Internet als derzeitiges non plus ultra auf dem Gebiet der Informations- und Telekommunikationstechnologie die dritte ökonomische Revolution der Menschheitsgeschichte eingeleitet. Wie vor mehr als sechstausend Jahren die Erfindung des Pfluges das Agrarzeitalter einläutete und die Erfindung der Dampfmaschine im 18. Jahrhundert die dieses ablösende industrielle Revolution und das Industriezeitalter ankündigte, so markiert der derzeitige Stand in der Telekommunikationstechnologie in Form des offenen und globalen Internet den Einstieg ins Informationszeitalter. So unterschiedlich diese historischen Entwicklungsphasen auch in ihren äußeren Erscheinungsformen sind, haben sie doch eines gemeinsam: Sie haben für die Menschheit stets tiefgreifende ökonomische und damit einhergehend soziale und politische Veränderungen nach sich gezogen. Bisher hat man materiellen Reichtum – etwa in Form von geographischen, demographischen und industriellen Kapazitäten – als Grundlage eines nationalen Wohlstandes definiert. Das zeitliche wie räumliche Grenzen und Distanzen aufhebende Medium Internet mit seiner unversellen Kapazität an wie auch immer gearteten virtuellen Gütern läßt es jedoch heute grundsätzlich als möglich erscheinen, das abstrakte Gut Information als Quelle eines globalen Wohlstandes auszubeuten.<sup>1</sup> Solchermaßen läßt sich die Theorie einer informationsbasierten „neuen Ökonomie“ auf den Punkt bringen.

Zur praktischen und gerechten Umsetzung der weltweiten Möglichkeiten bedarf es jedoch neben der Informationstechnologie noch anderer Voraussetzungen. Dazu gehören zunächst infrastrukturelle und intellektuelle Kapazitäten sowie im weitesten Sinn adäquate sozio-politische Strukturen, die diese Voraussetzungen erst in Form einer wettbewerbsfreundlichen Telekommunikationspolitik und einer angemessenen Bildungspolitik schaffen. Der Umstand, daß solche Grundlagen auf dem Globus alles andere als gleichmäßig verteilt

---

<sup>1</sup> Vgl. Wriston (1997), S. 177.

sind, erweist sich bisher bei der weltweiten Umsetzung einer eher euphemistischen Vision in die Praxis als Hemmnis. Darüberhinaus stellt sich die Frage, wer von einer totalen Vernetzung der Welt im Zeichen der neuen Ökonomie zuletzt am meisten profitiert. Aufgrund seiner offenen und grenzenlosen Struktur verlangt das Internet als Vehikel einer globalen Wirtschaft geradezu nach einer ultraliberalen Handelspolitik. Hat die relative Freiheit des Marktes vor allem der westlichen Welt seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges auch mehr Ruhe und Stabilität gebracht als vorherige protektionistische, merkantilistische und autarkische Bestrebungen, so garantiert eine freie Wirtschafts- und Handelspolitik vor allem aber ein Recht: das Recht des Stärkeren; und dieses Recht scheint im Zuge der Globalisierung und ihrer Ideologie des Ultraliberalismus eine universellere Geltung als je zuvor zu erhalten. Angesichts dessen muß gefragt werden, ob die neue Ökonomie nicht eher zu einem weiteren Auseinanderdriften von Reich und Arm führt und ob die ärmeren Länder der Welt sich in Zukunft nicht mehr den je einem ungebremsten osmotischen Druck wirtschaftlicher oder kultureller Provenienz seitens der reichen Industrieländer ausgesetzt sehen.

### *Anspruch...*

Die Zahl der Internetbenutzer beläuft sich mittlerweile weltweit auf über 100 Millionen und bis zum Jahr 2002 soll diese Zahl Schätzungen zufolge auf 320 Millionen anwachsen. Die Anzahl von Internet-Hosts und von Servern mit einer Internetverbindung verzeichnet eine vergleichbare Zunahme. Von rund 5,8 Millionen im Jahr 1995 stieg ihre Zahl auf weit über 36 Millionen im Jahr 1998.<sup>2</sup> Daß sich die Dichte von Internetbenutzern in den entwickelten Ländern konzentriert und die Internetdurchdringung in Entwicklungsländern bisher weit hinter einem Standard herhinkt, der für eine optimale Ausnutzung des Mediums als die angepriesene „Wohlstandsmaschine“ notwendig wäre, wird nicht zuletzt durch die Einsicht in offizielle Statistiken klar. So entfallen beispielsweise in den USA auf einen Server durchschnittlich 50 Internetnutzer, während dieses Verhältnis in Indonesien 1 zu 87.000 beträgt und in Indien gar 1 zu 1,2 Millionen.<sup>3</sup>

Aber auch abgesehen von dieser Ungleichheit ist längst erkannt worden, daß das universelle Medium Internet tiefgreifende Implikationen für eine glo-

---

<sup>2</sup> Vgl. UNCTAD Secretariat (17.9.1998), S. 3.

<sup>3</sup> Vgl. ebd.

bale Wirtschaft und einen globalen Handel enthält. Das Mittel zur Umsetzung dieses Potentials heißt *Electronic Commerce* (EC), ein Terminus der allgemein Produktion, Vermarktung, Verkauf und Lieferung von virtuellen Gütern und Diensten über ein offenes Netzwerk beschreibt. Die Angebotspalette beinhaltet Produkte verschiedenster Art. Dazu gehören Computersoftware, Unterhaltungsprodukte wie Filme, Videospiele und Tonerzeugnisse, allgemeine Informationsdienstleistungen wie Datenbanken und Online-Zeitungen und nicht zuletzt Dienstleistungen auf technischen, finanziellen und anderen professionellen Gebieten wie Unternehmensberatung, Buchführung, Online-Broking und Rechtsberatung. Eine etwas abweichende Kategorie bildet der Vertrieb materieller Güter, die zwar virtuell vermarktet und verkauft werden, aber aufgrund ihrer materiellen Substanz auf konventionelle Weise geliefert werden müssen, wie beispielsweise der Online-Vertrieb von Büchern und anderen Verlagszeugnissen sowie von Industrieprodukten im allgemeinen.

Die Vorteile von EC beruhen auf der zeit-, grenzen- und distanzlosen Struktur eines globalen offenen Netzwerkes. Ein internetgestützter Handel revolutioniert somit die marktanalytischen, materiellen und praktischen Grundlagen internationaler Handelsaktivitäten. Diese primären Implikationen von EC sind

- a) die Aufhebung von geographisch bedingten Nachteilen, die es Anbietern und Kunden erlauben, ohne Mittelsmänner in direkte vertragliche Beziehungen zu treten, was Vermarktungs- und Transaktionskosten auf ein Minimum reduziert,
- b) die sich hieraus ergebende Gelegenheit, besonders für mittelständische und kleine Unternehmen mit nur geringer finanzieller und materieller Basis, sich erfolgreich auf dem internationalen Markt zu etablieren, sowie
- c) die durch einen ungehemmten Informationsfluß ermöglichte Transparenz, die es Anbietern wie Kunden gestattet, sich aktuell über Preise, Qualität sowie Zahlungs- und Transaktionsbedingungen verschiedenster Wettbewerber zu informieren.<sup>4</sup>

Die Idee eines netzwerkgestützten Handels ist jedoch nicht so neu wie das Internet selbst. Bereits zu Beginn der 80er Jahre haben zahlreiche größere Industriekonzerne und Handelsunternehmen damit begonnen, Transaktionen wie die Lieferung und den Kauf von Rohstoffen oder vorgefertigten Einzelbauteilen bzw. Warenbestellungen über geschlossene und eigens hierzu eingerichtete Intranets, sogenannte *supply chains*, abzuwickeln. Diese stützten sich auf private und über einen Mehrwert finanzierte *value-added networks* (VANs). Auf-

---

<sup>4</sup> Vgl. ebd., S. 2.

grund der hohen Spezifität solcher Intranets und der relativ hohen Kosten privater VANs lag der Nutzungsvorteil jedoch nahezu ausschließlich auf Seiten größerer Unternehmen. Erst mit dem Aufkommen des Internet als Vehikel für EC haben sich die neuen Handelsmöglichkeiten auch auf den Bereich kleinerer zunächst im Dienstleistungsbereich angesiedelter Unternehmen ausgedehnt. So begannen etwa seit 1994 verschiedene gebührenfinanzierte Informationsdienste auf dem WWW zu operieren. Fast gleichzeitig verlegten zahlreiche Anbieter die Vermarktung ihrer Industrie- oder Konsumgüter in Form von Online-Versandkatalogen ins Internet. Schließlich entstanden im Zusammenhang mit EC Unternehmen, die intermediäre Dienste anbieten wie Informationen über Versicherungs- oder Transportmöglichkeiten von Warentransaktionen. Die zunehmende weltweite Vernetzung führte nach und nach dazu, daß auch die früheren intranetgestützten *supply chains* entweder ganz zum Internet migrierten oder sich einen Zugang zu dem neuen Medium verschafft.<sup>5</sup>

Die Abwicklung von Handelstransaktionen über das Internet hat mittlerweile einen ansehnlichen Grad von Organisiertheit erreicht. So operieren heute mehrere gebührenfinanzierte oder freie Online-Trade-Informationendienste im WWW, die ihre Unternehmern Kunden mit allen für den internationalen Handel relevanten Daten oder Links versorgen und deren weitaus größter Teil sich nicht nur auf einen bestimmten Industriesektor oder eine bestimmte Produktkategorie beschränkt. Diese sogenannten *Trade Points* werden entweder von internationalen Organisationen getragen, wie das 1994 offiziell ins Leben gerufene und vom United Nations Trade Point Development Center (UNTPDC) betriebene Electronic Trade Opportunities (ETO) System mit ca. 10.000 angeschlossenen Unternehmen und Organisationen in über 120 Ländern; oder sie sind nationale Einrichtungen wie Trade Point Finland oder rein private Dienstleistungsunternehmen.<sup>6</sup> Hierbei bleibt es dem Unternehmern Kunden überlassen, sich den jeweils für ihn relevantesten Dienstleistungsanbieter auszusuchen.

Analog zur fortschreitenden Nutzung des Internet als Informations- und Kommunikationmittel und im Zuge der sich ständig verbessernden Organisation hat auch der über dieses Medium abgewickelte Handel zugenommen. So wird für das Jahr 1997 das gesamte via EC erwirtschaftete Handelsvolumen auf rund 9 Milliarden Dollar geschätzt, und Prognosen für das Jahr 2002 nennen hier gar eine Summe von bis zu 400 Milliarden Dollar.<sup>7</sup> Das hier beschriebene

---

<sup>5</sup> Vgl. ebd., S. 4.

<sup>6</sup> Vgl. ebd., S. 9 sowie UNCTAD (1998).

<sup>7</sup> Vgl. UNCTAD Sekretariat (17.9.1998), S. 4.

Potential hat längst dazu geführt, daß EC eine zentrale Rolle auf der nationalen und mehr noch auf der internationalen (wirtschafts)politischen Tagesordnung spielt. Der Logik der grenzverwischenden und globalen Natur des Internet folgend, scheint sich der Schwerpunkt hier sichtbar auf die internationale Ebene und auf multilaterale Entscheidungssysteme (UNCTAD, WTO, OECD, IMF u.a.) zu verlagern. So besteht unter internationalen Organisationen wie einzelstaatlichen Regierungen ein Konsens darüber, daß die globale und universelle Natur des Internet und damit eines EC Regelungen auf begrenzter nationaler Ebene obsolet erscheinen läßt, und daß die maximale Verwirklichung des Potentials konsistente und transparente Regelungen verlangt, die auf internationaler Ebene getroffen werden müssen.<sup>8</sup> Das erste Übereinkommen in der internationalen Diskussion bildet hier die im Oktober 1994 auf dem United Nations International Symposium on Trade Efficiency (UNISTE) in Columbus/Ohio verabschiedete Ministerial Declaration on Trade Efficiency.<sup>9</sup> Andere internationale Organisationen, von denen hier nur einige genannt werden sollen, sprangen auf den Zug auf. Die OECD legte im Juni 1997 den Entwurf eines gesetzlichen Rahmenwerks für die internationale Regelung von EC vor.<sup>10</sup> Nachfolgende OECD-Meetings (im Oktober 1997 in Turku/Finland und im Oktober 1998 in Ottawa/Kanada) arbeiteten an der weiteren Ausarbeitung und Umsetzung dieser Vorgaben. Gleichzeitig begannen vergleichbare Bestrebungen auf nationaler Ebene, die vor allem von den führenden Wirtschaftsnationen USA und Japan sowie von der EU lanciert wurden.<sup>11</sup> Erst mit einiger Verzögerung verabschiedete die WTO im Mai 1998 ihrerseits eine knappe Declaration on Global Electronic Commerce<sup>12</sup> und richtete im September desselben Jahres mehrere EC Arbeitskommissionen ein<sup>13</sup>.

Die hier genannten Vorschläge können im Großen und Ganzen als konsistent bezeichnet werden. Als grundlegender gemeinsamer Imperativ erscheint hier die Forderung nach der Führungsrolle des privaten Sektors bei der Entwicklung eines regulativen Rahmenwerks für EC wie für das Internet im allgemeinen.<sup>14</sup> Vorstellungen, welche die relative Freiheit privater Initiative betreffen, leiten sich von der Einsicht ab, daß ein freier Markt auf dem Telekommunikationssektor, vor allem im infrastrukturellen Bereich, zur spürbaren Re-

---

<sup>8</sup> Vgl. UNCTAD Secreteriat (22.9.1998), S. 3.

<sup>9</sup> Text war bei Redaktionsschluß nicht mehr im WWW verfügbar.

<sup>10</sup> OECD Secretariat (12.6.1997).

<sup>11</sup> Für einen Überblick vgl. Vgl. UNCTAD Secreteriat (22.9.1998), S. 3.

<sup>12</sup> [http://www.wto.org/wto/ecom/e\\_mindec1.htm](http://www.wto.org/wto/ecom/e_mindec1.htm)

<sup>13</sup> [http://www.wto.org/ecom/e\\_gc.htm](http://www.wto.org/ecom/e_gc.htm)

<sup>14</sup> Vgl. ebd., S. 2f.

duzierung von Kosten und Gebühren sowie zu einem optimalen Ausbau von Netzen führt. So haben gerade in Entwicklungsländern Internetbenutzer nach wie vor mit hohen Kosten zu kämpfen, die ihrerseits aus staatlichen oder privaten Monopolbildungen von Telekommunikationsgesellschaften resultieren, was die Wettbewerbsfähigkeit vor allem kleinerer potentieller Unternehmer in EC behindert.<sup>15</sup> Andererseits müssen sich internationale Entscheidungsträger sowie nationale Regierungen vorbehalten, auf Gebieten regulativ oder koordinierend einzugreifen, die Dinge betreffen wie eine internationale Standardsetzung für EC, die Sicherheit des Informationsaustausches oder die moralische Vertretbarkeit des Inhaltes. Auf Gebieten, auf die der private Sektor direkt keinen Einfluß hat wie die Handhabung internationaler Handelsgesetzgebung, sollten private Akteure auf jeden Fall an der Ausarbeitung international gültiger Normen beteiligt sein.<sup>16</sup>

Für die Entwicklung des infrastrukturellen und intellektuellen Potentials in den Entwicklungsländern engagieren sich zwar internationale Organisationen, die aber auf die Unterstützung der reichen Industriestaaten angewiesen sind. Das unter diesem Gesichtspunkt zu betrachtende UNCTAD *Trade Point Network* wurde bereits genannt. Daneben besteht bereits das ebenfalls von UNCTAD getragene *Train for Trade* Programm, das für die Ausbildung der menschlichen Kapazitäten speziell in der Dritten Welt sorgen soll.<sup>17</sup>

### *...und Wirklichkeit*

Unterteilt man die gesetzlichen und regulativen Belange eines globalen EC ihrer Substanz nach, so verteilen sie sich auf die im folgenden freilich nicht alle gleichermaßen ausführlich zu behandelnden Bereiche: Finanzielle Angelegenheiten (Steuern und Zölle, elektronische Zahlungsmethoden), juristische Angelegenheiten (Handelsgesetzgebung; Standardsetzung, Schutz von Copyright, Trade Marks und Domain Names, Schutz der Privatperson und Sicherheit im weitesten Sinn) sowie Angelegenheiten, die den Zugang zum elektronischen Marktplatz betreffen (Telekommunikationsinfrastruktur, Informationstechnologie, Zugang für kleinere Unternehmen und Entwicklungsländer).

Die größte emotionale Aufmerksamkeit, gerade von privater Kundenseite, beanspruchen hier freilich Bereiche wie Inhaltsregulierung und Datenschutz.

---

<sup>15</sup>Vgl. WTO Seminar on Electronic Commerce and Development (19.2.1999), S. 8 sowie UNCTAD Secretariat (17.9.1998), S. 5ff.

<sup>16</sup>Vgl. UNCTAD Secretariat (22.9.1998), S. 2.

<sup>17</sup>Vgl. UNCTAD (1998), Box 2.

Einer internationalen und weltweiten Konsensfindung in diesem Bereich stehen in erster Linie kulturelle Unterschiede und somit eine möglicherweise unterschiedliche Bewertung zu verbotener Inhalte und Datentransfere im Wege. Schon die Mitgliedstaaten der EU haben eine aus amerikanischer Sicht bedenkliche und den freien Online-Handel hemmende Auffassung vom Schutz der Privatperson, was sich (ob eine funktionierende Überwachung hier überhaupt möglich ist, sei dahingestellt) im Verbot eines Transfers persönlicher Daten in Länder, die über keine der EU-Norm entsprechenden Datenschutzgesetze verfügen, äußert.<sup>18</sup> Die Schwierigkeiten liegen hier aber weitaus weniger auf Seiten juristischer Spitzfindigkeit innerhalb der großen westlichen Wirtschaftsblöcke, als vielmehr im Bereich fundamentaler kultureller Unterschiede. So liegt dieser Angelegenheit, die oberflächlich gesehen den privaten Benutzer betrifft, in letzter Konsequenz die Behauptung oder die Durchsetzung politischer und kultureller Denkmuster im Globalisierungsprozeß zugrunde. Gerade in Regionen, die als Zentrum einer kulturellen und politischen Polarisierung angesehen werden können, wie die islamische Welt oder China, werden Regierungen wenig motiviert sein, den ohnehin schon durch andere Medien entstandenen Einfluß „westlicher Dekadenz“ durch das weitaus schwieriger zu regulierende Internet zu einer verbesserten Entfaltung kommen zu lassen. Auf der anderen Seite, vor allem in den USA, hat man längst erkannt, daß das Internet als Werkzeug für einen ungebremsen kulturellen Imperialismus und für die globale Verbreitung amerikanischer Werte ausgenutzt werden kann und muß, wenn man über den Umweg einer kulturellen Einflußnahme eine weitergehende Gleichschaltung politischer und wirtschaftlicher Denkmuster zu erreichen sucht. Gerechtfertigt wird dieses Ziel mit dem arroganten Zirkelschluß, daß die USA und schließlich die ganze restliche Welt um so mehr von der Globalisierung profitierten, je mehr die globale Kultur die amerikanische Kultur repräsentiere.<sup>19</sup> Eine scheinbar für sich selbst sprechende Logik des freien Marktes entlarvt hierbei nationale Bestrebungen anderer Staaten zum Schutz eigener kultureller Identität als verdeckte Handelsschranken, und über allem schwebt der unreflektierte Glaube, durch die Aufdeckung und Beseitigung solcher Hemmnisse den freien Welthandel und den globalen Wohlstand zu fördern.<sup>20</sup>

Da, anders als materielle Industrie- und Agrarerzeugnisse oder Dienstleistungen, kulturelle Produkte in ihrer virtuellen Form und via Online-

---

<sup>18</sup> Vgl. US Government (1.7.1997), Section II. 5.

<sup>19</sup> Rothkopf (1997).

<sup>20</sup> Vgl. US Government (1.7.1997), Section II. 8.

Vermarktung schon Handelsgüter per se darstellen, erweist sich die Unterscheidung zwischen einer kulturellen oder wirtschaftlichen Durchdringung des Welt(kultur)marktes im Bereich von EC als ein Problem, zu dem eine globale Übereinstimmung äußerst schwierig erscheint, eine Unsicherheit, die bei der Etablierung internationaler Normen von Seiten des Stärkeren bewußt zur Förderung eigener Interessen ausgenutzt werden kann. Hier scheint sich zum Teil abzuzeichnen, was bereits Vertreter der französischen Aufklärung im 18. Jahrhundert in Hypothesen über die globalhistorische Entwicklung heraufziehen sahen: die Ersetzung eines wirtschaftlichen und politischen durch einen zivilisatorisch-kulturellen Imperialismus. Kulturelle Gleichartigkeit und eine hieraus resultierende politische wie wirtschaftliche Übereinstimmung hätten somit dem bis dahin mehr von Ausbeutung bestimmten Verhältnis zwischen Kolonie und Mutterland den Anschein einer wechselseitigen Interessen dienenden Verbindung gegeben.<sup>21</sup> Damals hielt man – die Utopie steckt hier im Detail – das aus moderner Sicht recht bescheidene Medium des Buchdrucks als Träger einer Universalsprache und einer universellen Kommunikation für das geeignete Mittel, die im Laufe der Zeit entwickelten Denkmuster europäischer Zivilisation, die sich politisch gesehen in den rechtlichen Errungenschaften der Amerikanischen und Französischen Revolution manifestierten, auf dem Erdenrund zu verbreiten. In relativ kurzer Zeit sollten den Menschen überall auf der Welt die Fortschritte des menschlichen Geistes zugänglich gemacht werden, für die es in Europa Jahrhunderte politischer, sozialer und geistiger Auseinandersetzungen bedurfte. Das Einverständnis der kulturell völlig anders gearteten überseeischen Kolonialpartner wurde dabei stillschweigend vorausgesetzt. Ein solchermaßen aufgeklärtes, zivilisatorisches Sendungsbewußtsein bedeutete, wenn man so will, die Säkularisierung der christlichen Missionsidee.<sup>22</sup>

Heute bietet das Internet ein mit dem „archaischen“ Buchdruck nicht mehr zu vergleichendes, aber die damaligen Visionen zu realisieren scheinendes Mittel zum globalen und universellen Informationsaustausch. Lediglich über die Inhalte, über den finalen Zweck ihrer Verbreitung und über den globalen Nutzen läßt sich heute wie damals streiten.

Abgesehen von einer verbesserten Möglichkeit zur Verbreitung kultureller Werte beinhaltet das Internet und der mit ihm mögliche Transfer elektronischer Waren ganz neue Implikationen für eine Wirtschafts- und Handelspolitik. *Laissez-faire* heißt hier das Zauberwort. Der Freihandel, de facto bisher nie wirklich existent, war historisch gesehen stets eine Philosophie des wirtschaftlich Stärk-

---

<sup>21</sup> Vgl. Bitterli (1991), S. 295.

<sup>22</sup> Vgl. ebd., S. 295f.

sten. Schon zu Beginn des 17. Jahrhunderts veröffentlichte Hugo Grotius als Repräsentant der niederländischen Handelsmacht seinen völkerrechtlich fundierten Traktat *De Mari libero* als eindeutiges Votum für den Freihandel.<sup>23</sup> Im darauffolgenden Jahrhundert verfeinerte Adam Smith als aufgeklärter Vertreter der britischen „Krämeration“ die Theorie einer wohlstandschaffenden, freien und privaten Wirtschaft in dem epochalen Werk *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* u.a. mit naturrechtlichen Argumenten.<sup>24</sup> Bis hierher blieb alles weitgehend aufgeklärte Theorie. Versuche einer konkreten Umsetzung tauchen erst im 20. Jahrhundert auf. Als unzweideutig machtpolitisch und im Bewußtsein der Überlegenheit des eigenen privatkapitalistischen Systems und des wirtschaftlichen Potentials wurzelnd erscheint dann aus moderner historiographischer Sicht die *Open Door Policy* der USA, einer Nation, die wenige Jahrzehnte zuvor noch zu den Hochschutzzolländern gezählt hatte. Diese Handelspolitik der Offenen Tür wurde erstmals öffentlich wahrnehmbar während des Ersten Weltkrieges von Präsident Woodrow Wilson formuliert, als die Vereinigten Staaten im Begriff waren, den ersten großen Schritt auf dem Weg zu ihrer Weltmachtstellung zu tun.<sup>25</sup> Neu ist hierbei die Umkehrung des Verhältnisses von politischer und wirtschaftlicher Einflußnahme, d.h. der informelle wirtschaftliche Einfluß ist der Wegbereiter eines weitergehenden politischen Einflusses (und nicht umgekehrt wie bei klassischen Imperialismusmodellen), was der amerikanischen Außenpolitik einen formellen, unschuldig-abstrakten Charakter verleiht. Trotzdem ist das Ziel dieser Strategie die in diesem Fall amerikanische Hegemonie.<sup>26</sup>

Eine Wirtschaftspolitik der Offenen Tür funktioniert freilich nur dann, wenn sich der Rest der Welt, oder wenigstens ein großer Teil davon, zu den gleichen freihändlerischen Prinzipien bekennt und die ködernde Formel Demokratie = freie Wirtschaft = Wohlstand schluckt. Die weitere historische Entwicklung, zunächst vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg, hat die USA jedoch in den Stand gesetzt, multilaterale Verhandlungssysteme wie den Internationalen Währungsfond (IMF) und den WTO-Vorgänger GATT zu etablieren. Diese sollten die internationale Umsetzung eines Laissez-faire-Systems garantieren, das zwangsläufig die hyperproduktiven und aus dem Krieg unbeschädigt hervorgegangenen USA als eindeutig wettbewerbsfähigstes Land begünstigen würde, und somit eine auf der freien Marktwirtschaft basierende amerikanische Hegemonie in der Welt ermöglichen. Schon am Ende des Krieges war aber

---

<sup>23</sup> Vgl. Gollwitzer (1972), S. 111ff.

<sup>24</sup> Vgl. ebd., S. 128ff.

<sup>25</sup> Vgl. Schröder (1994), S. 159-177.

<sup>26</sup> Vgl. ebd., S. 161f.

klar, daß Moskau diese Bestreben zu verhindern suchen würde, und wenige Jahre später mußte man hinnehmen, daß auch das maoistische China die Heilslehre eines Laisser-faire-Kapitalismus nicht annahm. Diese Entwicklung hat im weiteren Verlauf zu der Herausbildung jenes bipolaren Systems geführt, das die Außenpolitik der vier ersten Nachkriegsdekaden bestimmte.<sup>27</sup> Der Niedergang der Sowjetunion hat zwar die Tür in Richtung Globalisierung und Unipolarität ein Stückweit aufgestoßen, aber gerade das nach zehn Jahren immer noch darniederliegende Rußland zeigt, daß die Gleichung Demokratie + freie Marktwirtschaft = Wohlstand nicht ohne weiteres aufgeht.<sup>28</sup>

Im Prinzip weicht die vor allem von den USA angestrebte Liberalisierung von EC nicht von den am Anfang des Jahrhunderts im Rahmen von Wilsons 14 Punkten formulierten Forderungen nach der Freiheit der Meere und der Freiheit des Handels ab. Was damaliger Anschauung zufolge die uneingeschränkte Befahrbarkeit der Meere für den ungehinderten weltweiten Warenaustausch bedeutete, das bedeutet heute der freie Fluß von Informationen via Internet für den ungehinderten Austausch virtueller Güter. Führende Wirtschaftsnationen und allen voran die USA als eigentlicher Motor einer wirtschaftlichen Nutzung des Internet sind daher bestrebt, die je nach Sichtweise mal mehr mal weniger schrankenlose Natur eines EC normativ zu fixieren. Einen ersten Schritt in diese Richtung markiert die WTO Ministerial Declaration vom Mai 1998, welche die bisherige Praxis, elektronische Transmissionen nicht mit Zöllen zu belegen, vorerst bestätigt.<sup>29</sup> Die EU dagegen hat Electronic Commerce, materielle wie virtuelle Güter gleichermaßen, mit einer Mehrwertsteuer belegt, ist aber dabei, mögliche aus Unternehmersicht negative Implikationen einer solchen Praxis zu überdenken.<sup>30</sup> Freilich muß im Fall virtueller Güter der tatsächlichen Schwierigkeit entsprochen werden, eine steuer- oder zollrechtliche Zuständigkeit einwandfrei zu determinieren. Gesetzliche Regeln, die Steuern und Handelstarife betreffen, leiten sich normalerweise von der geographisch-physikalischen Verifizierbarkeit von Produzent, Anbieter und Käufer ab. Da die grenzverwischende Natur des Internet eine diesbezüglich genaue Zuordnung erschwert oder gar unmöglich macht, können tarifliche Maßnahmen aus Benutzersicht im schlimmsten Fall zu einer mehrfachen Besteuerung oder Verzollung führen, was das Potential von EC deutlich hemmen würde. Auf der anderen Seite würde der Nationalstaat durch die völlige Tariffreiheit des virtuellen Marktplatzes ein weiteres Stück Souveränität auf dem Weg zur Globalisierung verlieren.

---

<sup>27</sup> Vgl. Kennedy (1996), S. 532-539.

<sup>28</sup> Vgl. Attali (1997).

<sup>29</sup> Vgl. UNCTAD Secreteriat (22.9.1998), S. 4.

<sup>30</sup> Vgl. ebd.

Die Schwierigkeit liegt darin, eine annehmbare Balance zwischen beiden Belangen herzustellen, ein Weg, der bereits seit längerem von der OECD beschritten wird. Nach Vorstellung der OECD soll staatlichen Autoritäten grundsätzlich das Recht und die Möglichkeit zur Besteuerung und Verzollung elektronischer Transaktionen belassen werden, ohne daß hiervon notwendigerweise virtuelle Güter ausgenommen sein müssen, die aber nicht als Güter im traditionellen Sinn angesehen und von daher gesondert behandelt werden sollen.<sup>31</sup> Ganz im Gegenteil sollen handelstarfliche Maßnahmen im Bereich von EC soweit möglich auf bisher existierenden Prinzipien zur fiskalischen Handhabung des konventionellen Handels und auf bisher existierenden internationalen Zoll- und Handelsabkommen basieren. Oberstes Gebot ist natürlich, daß die Maßnahmen aus privater Benutzerperspektive übersichtlich und verlässlich sind; auf keinen Fall dürfen sie zusätzliche Belastungen beinhalten, die EC gegenüber einem konventionellen Handel diskriminieren.<sup>32</sup> Als recht auffällig, verglichen mit der immer wieder gepriesenen anarchischen Natur gerade des Handels mit virtueller Ware und mit Dienstleistungen, erscheint hier das Zugeständnis an Regierungen, im Fall einer Inanspruchnahme ausländischer Dienste durch einheimische Kunden Quasi-Einfuhrzölle in Form von Empfängergebühren (*reverse charges*) zu erheben, die einerseits staatliche Steuereinnahmen garantieren und gleichzeitig Anbieter im eigenen Land protektionieren können.<sup>33</sup> Das OECD Konzept zeigt im Grunde, wie kontrovers sich die Kombination von bisher ungeahnten freimarktwirtschaftlichen Möglichkeiten auf der einen Seite und der Anwendung bisher im Welthandel bestehender Tarifpraktiken auf der anderen Seite gestaltet.

Als ebenso kontrovers erscheint das Verhältnis zwischen der Prognose einer intensivierten weltweiten Handelstätigkeit durch EC und der tatsächlichen Entwicklung des Welthandels. Gegenüber der Wachstumsrate von 10% im Jahr 1997 gab es im letzten Jahr ein Wachstum von nur noch 3½% und für dieses Jahr wird eine vergleichbar traurige Zahl prognostiziert.<sup>34</sup> Beispielhaft ist das 12monatige US-Handelsdefizit mit der EU, das sich im Februar 1999 bereits auf 30 Milliarden Dollar belief. Das gesamte US-Handelsdefizit belief sich zur selben Zeit gar auf 262 Milliarden Dollar. Angesichts solcher Zahlen ist es nur allzuleicht, andere Staaten und deren Handelspolitik als Sündenbock für die Misere auszumachen. Tatsächlich aber resultiert das schlechte Außenhandelsverhältnis aus der rekordhaften Wachstumsrate der US-Wirtschaft, während

---

<sup>31</sup> Vgl. OECD Committee on Fiscal Affairs (8.10.1998).

<sup>32</sup> Vgl. ebd.

<sup>33</sup> Vgl. ebd., Box 3, Section VII.

<sup>34</sup> Vgl. *The Economist*, 8.5. 1999, S. 12.

das Wirtschaftswachstum in den anderen Teilen der Welt weit dahinter zurückliegt sowie aus der starken Stellung des Dollars gegenüber den Währungen der Handelspartner.<sup>35</sup> Sei es wie es will, die Umstände haben dazu geführt, daß selbst in den traditionell freihändlerischen USA die Stimmen nach protektionistischen Maßnahmen immer lauter werden, was im weiteren Verlauf zu einem regelrechten Handelskrieg mit der EU geführt hat. Entzündet haben sich die Handelsstreitigkeiten zwischen der EU und den USA u. a. an dem EU Einfuhrverbot für genetisch und hormonell behandelte Lebensmittel. Im Gegenzug haben die USA Strafzölle für EU-Produkte verhängt. Die WTO als zuständiges Schiedsgericht hat zwar dahingehend entschieden, daß Europa sein Einfuhrverbot aufheben muß. Die Organisation, die eigens dazu eingerichtet ist, den Welthandel zu fördern, offenbart allerdings in dieser Situation einmal mehr ihre Unfähigkeit, starke Mitgliedsnationen zu einem definitiven Handeln zu bewegen, da keiner der beiden Kontrahenten daran denkt, die WTO-Entscheidungen als verbindlich zu betrachten. Für die EU, die sich ohnehin mehr als geschützter Markt für die eigenen Produkte sieht und nicht als ein für alle Welt offener Marktplatz, ist gerade die Debatte über die Einfuhr bedenklicher Lebensmittel ein willkommener Anlaß, seine ohnehin hochprotektionierte und hochsubventionierte Agrarwirtschaft (über die Hälfte des EU-Haushaltes geht in Agrarsubventionen) in den Genuß verstärkter Schutzbestimmungen kommen zu lassen.<sup>36</sup> Hinzu kommen jetzt auch die jüngsten Lebensmittelskandale, die dazu geeignet sind, bei einer Umsetzung des WTO-Schiedsspruches einen neuen Aufschrei in der Bevölkerung hervorzurufen.

Die hier beispielhaft angesprochene Situation, zusammen mit der zugestandenen Relevanz bisher bestehender Tarifpraktiken auch für EC zeigt, daß eine Wirtschaftspolitik sich viel weniger von neuen Formen des Handels bestimmen läßt, als vielmehr von traditionellen Überlegungen, die ihre Berechtigung zum einen aus nationalen Souveränitätsansprüchen und zum anderen aus der Natur der zu verhandelnden Ware selbst ableiten. Auch ein EC wird angesichts solchermaßen fundierter Handelsschranken kein Allheilmittel gegen die weltweite Zunahme protektionistischer Tendenzen bilden können. Denn nicht zuletzt der Handel mit Agrargütern, der einen Großteil des Welthandels ausmacht, erfordert Entscheidungen, die uns aus ganz anderen Überlegungen, nämlich solchen des individuellen, hier nationalen Vorteils heraus getroffen werden.

Trotz dieser Schwierigkeiten hat der Handel zwischen den führenden Industrieländern in den letzten Jahren relativ zu dem Handel mit den Entwick-

---

<sup>35</sup> Vgl. ebd., S. 20.

<sup>36</sup> Vgl. ebd., S. 19f.

lungsländern zugenommen und es wäre alles andere als logisch, wenn sich dieses Verhältnis im Zuge einer neuen Ökonomie, die dem Vorhandensein von intellektuellen und technologischen Kapazitäten die zentralste Bedeutung beimißt, umkehren würde.<sup>37</sup> Zwar zeigt man sich auf der wohlhabenden Seite bestrebt, diese notwendigen Voraussetzungen in der Dritten Welt etwa in Form von *Train for Trade Programms* und mit dem Engagement für einen verbesserten Ausbau der technologischen Infrastruktur zu schaffen. Doch selbst wenn solche Maßnahmen nach einer kaum zu vermeidenden Durststrecke tatsächlich irgendwann einmal greifen sollten, ist bei einem ungehinderten Informationsaustausch immer noch zu befürchten, daß die Entwicklungsländer weiterhin die passive Rolle eines Empfängers spielen, während die Online-Emissäre der meisten Güter in der westlichen Welt lokalisiert sind.

Zudem scheint eine solche Entwicklungshilfe auch einen Zwiespalt in qualitativer Hinsicht zu offenbaren. Zugang zu dem neuen digitalen Marktplatz zu erhalten, bedeutet für die Entwicklungsländer die Aufgabe traditioneller, mit dem sozialen Umfeld eng verbundener Formen des Handels bei gleichzeitiger Annahme der Spielregeln und Umgangsformen der entwickelten Länder. Wenigstens hier und da scheint man in der Dritten Welt schon dazu bereit zu sein, traditionelle Formen aufzugeben und die Vorgaben eines EC mehr oder weniger unreflektiert erfüllen zu wollen. Dabei scheint auch eine Rolle zu spielen, daß die Entwicklungsländer befürchten, bei einer zögerlichen Haltung gegenüber EC noch mehr ins wirtschaftliche Hintertreffen zu geraten, und Interessen, die nicht unbedingt ökonomischer Natur sind, spielen bei diesen Überlegungen, wenn überhaupt, nur eine untergeordnete Rolle. So überwiegt alles in allem auch bei den Verantwortlichen in den ärmeren Ländern eine Sichtweise, welche die mit EC verbundenen Fortschrittsvorstellungen als erstrebenswerte (oder unausweichliche) Normalität akzeptiert.

Es bleibt somit fraglich, ob aus Sicht der heute Benachteiligten jemals eine befriedigende Bilanz in dieses Verhältnis gebracht werden kann, ganz zu schweigen von einem gerechten Gleichgewicht. Ein solches aber, d.h. eine die Interessen aller berücksichtigende Beseitigung der Friktionen zwischen den wirtschaftlichen und kulturellen Souveränitätsansprüchen auf der einen Seite und den makropolitischen Ambitionen vor allem auf Seiten der USA, wäre notwendig, damit eine netzwerkgestützte Ökonomie einen gerecht verteilten globalen Wohlstand schaffen kann. Andernfalls bleibt alles wie bisher: business as usual.

---

<sup>37</sup> Vgl. *L'Expansion*, 3.4.1999, S. 50f.

*Benutzte Literatur:*

- Attali, Jaques: The Crash of Western Civilization: The Limits of the Market and Democracy. In: *Foreign Policy*, Summer 1997, S. 54-56.
- Bitterli, Urs: Die 'Wilden und die Zivilisierten'. Grundzüge einer Geistes- und Kulturgeschichte der europäisch-überseeischen Begegnung. München <sup>2</sup>1991.
- The Economist*, 8.5. 1999.
- L'Expansion*, 3.4.1999.
- Gollwitzer, Heinz: Geschichte des Weltpolitischen Denkens, Bd. I: Vom Zeitalter der Entdeckungen bis zum Beginn des Imperialismus. Göttingen 1972.
- Kennedy, Paul: Aufstieg und Fall der großen Mächte. Ökonomischer Wandel und militärischer Konflikt von 1500 bis 2000. Frankfurt a. M. 1996. S. 532-539.
- Kristol, Irving: The Emerging American Empire. In: *Wall Street Journal*, 18.8.1997.
- OECD Committee on Fiscal Affairs: Electronic Commerce: Taxation Framework Conditions. 8.10.1998. ([http://www.oecd.org/daf/fa/e\\_com/Ottawa.htm](http://www.oecd.org/daf/fa/e_com/Ottawa.htm))
- OECD Secretariat: Electronic Commerce: Opportunities and Challenges for Governments. 12.6.1997. (<http://www.oecd.org/dsti/sti/it/ec/act/sacher.htm>)
- Rothkopf, David: In Praise of Cultural Imperialism? In: *Foreign Policy*, Summer 1997, S. 38-54.
- Schröder, Hans-Jürgen: Demokratie und Hegemonie. Woodrow Wilsons Konzept einer Neuen Weltordnung. In: Der Erste Weltkrieg. Wirkung-Wahrnehmung-Analyse. Hrsg. v. W. Michalka i. A. des Militärgeschichtlichen Forschungsamtes. München 1994.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development): Trade Point Review. New York/Geneva 1998. (<http://www.untpdc.org/untpdc/gtpnet/tpreview>)
- UNCTAD Secretariat: Policy Issues Relating to Access to Participation in Electronic Commerce. 17.9.1998.
- UNCTAD Secretariat: Implications for Trade and Development of Recent Proposals to Set Up a Global Framework for Electronic Commerce. 22.9.1998.
- US Government: About a Framework for Global Electronic Commerce. 1.7.1997.
- Wriston, Walter B.: Bits, Bytes, and Diplomacy. In: *Foreign Affairs*, Sept./Oct. 1997.
- WTO Seminar on Electronic Commerce and Development, 19.2.1999  
([http://www.wto.org/wto/ecom/e\\_prog1.htm](http://www.wto.org/wto/ecom/e_prog1.htm))

[http://www.wto.org/wto/ecom/e\\_mindec1.htm](http://www.wto.org/wto/ecom/e_mindec1.htm)

[http://www.wto.org/ecom/e\\_gc.htm](http://www.wto.org/ecom/e_gc.htm)