

In diesem Kampf, der in den Wäldern um Roseburg tobt, sieht es für die Swansons so gut aus wie lange nicht. Die Familie besitzt jetzt eine moderne Säge aus Japan und fünf Radlader des Typs Caterpillar 988, röhrende Giganten, die 30 Baumstämme auf einmal in ihre Schaufeln nehmen. Zudem beschäftigen die Swansons mehr als 800 Arbeiter, eingeteilt in zwei Schichten zu je zwölf Stunden. Vor allem aber wissen sie seit Kurzem einen mächtigen Verbündeten an ihrer Seite: Donald Trump, den amerikanischen Präsidenten. Was also sollte jetzt noch schiefgehen?

VON STEFAN BEUTELSBACHER
AUS OREGON

Es ist ein sonniger Tag in Roseburg, im Bundesstaat Oregon, einige Hundert Meilen vor der kanadischen Grenze, die Luft duftet nach Tannennadeln. Steve Swanson, 65 Jahre alt, ist der Mann, der die Firma seiner Familie in dritter Generation leitet. Swanson trägt Jeans und eine Warnweste, um ihn herum stapeln sich kahle Baumstämme, Pinien, Fichten und Douglasien, alle frisch gefällt. „Das Geschäft läuft“, sagt Swanson, „aber es ist schwierig.“ Schuld daran seien die Nachbarn im Norden. „Die Kanadier subventionieren ihre Sägemühlen, eine ziemlich unfaire Sache.“ Er spricht jetzt nicht mehr, er schimpft.

Subventionen, unfaire Praktiken, zwei Staaten, die sich mit Strafzöllen bekämpfen. Das alles klingt nach der Auseinandersetzung, die die USA und China seit Monaten austragen. Es ist aber auch der Kern eines Konflikts, in dem die USA mit Kanada stehen. Und das schon ziemlich lange. Lange genug jedenfalls, um zu ahnen, wie der Handelskrieg mit China wohl am Ende für beide Seiten ausgehen wird.

Am Freitag erhöhte Trump Zölle auf Produkte aus der Volksrepublik von zehn auf 25 Prozent. Zudem drohte er, weitere Güter im Wert von 325 Milliarden Dollar mit Abgaben zu belegen. Damit wären fast alle chinesischen Importe betroffen. Trump, heißt es, sei wütend, weil Peking einige schon gemachte Zusagen nachverhandeln wolle. Dieser Streit überdeckt, dass die US-Regierung an einer anderen Front einen ähnlichen Kampf kämpft: in den Wäldern Oregons, der Heimat der Swansons.

Die Menschen hier haben von den jüngsten Volten gehört, nehmen sie aber nicht richtig ernst. China? Pipifax. Denn mit Kanada zoffen sich die USA seit fast 100 Jahren. Es ist einer der längsten Zollkonflikte, die die Welt gesehen hat. Die Swansons befanden sich schon in diesem Handelskrieg, als Trump noch gar nicht geboren war.

Im Zentrum steht die Frage, ob Kanada die Vereinigten Staaten mit Holz zu Kampfpreisen überflutet.

Die ersten Abgaben verhängte die US-Regierung im Jahr 1930: einen Dollar pro 300 Meter Balken. Ab den 1980er-Jahren galt dann: 15 Prozent auf alle kanadischen Waldprodukte. Diese Zölle erhöhte Trump vor gut zwei Jahren auf 21 Prozent. Und das lag maßgeblich an Steve Swanson.

Als Trump noch Tycoon und TV-Star war, leitete Swanson die Lumber Coalition, die mächtige Lobby der amerikanischen Holzfäller. Er half dabei, Barack Obamas Regierung zu überzeugen, dass die kanadischen Sägewerk-Subventionen

100 Jahre Holzkrieg

Fast unbemerkt spielt sich im Norden der USA einer der längsten Handelskonflikte der Geschichte ab. Der Kampf mit Kanada ums Holz müsste heutigen Verfechtern von Strafzöllen eine Warnung sein



Steve Swanson: Holzfäller in Roseburg, Oregon

der US-Wirtschaft schaden. Die Argumente, die Swanson immer und immer wieder im Washingtoner Handelsministerium vortrug, waren die gleichen wie in den 1930er-Jahren, die Kanadier hatten sie ja nie bestritten.

Sie gehen so: In Kanada gedeihen die Tannen auf öffentlichem Boden, man könnte sagen, es sind Staatsbäume. Die Holzwerke kaufen sie zu günstigen, auf Jahre hinaus garantierten Preisen. In den USA dagegen wächst fast alles auf privatem Grund, die Holzfäller sind also den Launen der Märkte ausgeliefert. Obamas Handelsminister sah das Problem, ließ sich mit neuen Zöllen aber Zeit. Trump führte sie ein. Er war vermutlich sogar dankbar für den Konflikt. Abgaben auf Holz, um Amerikas Waldarbeiter zu schützen, eine Gruppe, die zu seiner Kernwählerschaft zählt. Das war ein guter Einstand.

In Roseburg fährt ein neuer Truck vor, auf dem Anhänger liegen zwei Dutzend Stämme. Einer der Caterpillar 988 lässt seinen Motor aufheulen,

reckt seine mächtige Schaufel in die Höhe und entlädt den ganzen Lastwagen mit einer einzigen Bewegung. Die Hügel und Wälder, die sich eben noch vor dem blauen Himmel abzeichneten, verschwinden in einer beißenden Wolke aus Ruß und Staub.

Das Schauspiel wird sich an diesem Tag noch oft wiederholen: Steve Swansons Werk nimmt jeden Tag 120 Ladungen entgegen. Und es ist eines von vielen. Kein US-Bundesstaat produziert so viel Holz wie Oregon, keiner verwandelt so viele Bäume in Baumaterial. Rund 50.000 Menschen arbeiten nach Angaben der Behörden in der Forstwirtschaft. Mehr als die



Hälfte der Landmasse ist von Wald bedeckt. Nur in Alaska wächst noch mehr.

Oregons Gegenspieler auf der anderen Seite der amerikanischen Grenze ist British Columbia. Die Provinz ist Kanadas Holzlieferant Nummer eins – und Swansons großer Schrecken.

Swanson will zeigen, was mit den Stämmen geschieht, die die Trucks gerade geliefert haben. Er bittet in eine Halle, in der sich ein Förderband windet, ein Maschinenschlund voller kreisender Sägeblätter. Das ist die sogenannte Einschnittlinie, das Herzstück der Fabrik. Der Apparat raspelt die Rinde ab, schneidet faule Stellen weg und schält alle Rundungen zu Ecken. Er braucht weniger als zehn Minuten, um aus stolzen Tannen Pfosten, Planken und Bretter zu formen.

Zum Abschluss führt Swanson in einen Raum voller Monitore, die Kommandobrücke des Sägewerks. Von hier aus überwachen Ingenieure den Betrieb. Die stampfende, zitternde, rotierende Maschinenwelt ist durch Fenster zu sehen, aber nicht mehr zu hören. Man kann sich unterhalten, ohne zu brüllen.

Also, haben die Zölle, die Trump einführte, der Fabrik geholfen?

„Die Kanadier verloren Marktanteile und wir konnten unsere Produktion erhöhen“, sagt Swanson. So sei Geld für moderne Ausrüstung hereingekommen, die Firma habe einen neuen Kessel und einen neuen Ofen gekauft. „Trump“, sagt er, „hat unsere Sägemühle stärker gemacht.“

Aber nicht alle sind so glücklich. Vor allem jene nicht, die das Material kaufen müssen: die Hausbauer. Nachdem Trump die Abgaben einführte, so berechnete es die konservative Washingtoner Denkfabrik Heritage Foundation, stiegen die Kosten für Eigenheime in den USA um sieben Prozent. Im Durchschnitt musste ein amerikanischer Bauherr 1300 Dollar mehr bezahlen. Der Holzkrieg, so scheint es, kennt ein paar Gewinner und viele Verlierer.

Man kann etwas Ähnliches bei den Zöllen auf Stahl und Aluminium beobachten, die Trump im vergangenen Jahr verhängte. Seither haben amerikanische Firmen, die Metall brauchen, Probleme. Die Autohersteller, die all die mächtigen Pick-ups fertigen. Die Reedereien, die Rumpfe riesiger Schiffe zusammenschweißen lassen. American Keg, ein Hersteller stählerner Bierfässer, hat ein Drittel der Belegschaft entlassen. Die steigenden Preise sind das eine. Das andere ist, dass die Länder, die Trump angriff, sich wehren.

China antwortete zum Beispiel mit Zöllen auf Sojabohnen, was manche Bauern in den USA an den Rand des Ruins trieb. Auch Kanada hat sich für Trumps Zölle gerächt. Premierminister Justin Trudeau entschied sich, Gleiches mit Gleichem zu vergelten. Er hat einen Zoll auf amerikanisches Sperrholz eingeführt, zehn Prozent.

Die Baum-Mogule aus Oregon spüren das, auch Swanson.

„Es schmerzt“, sagt er. „Wir haben seither Schwierigkeiten, unsere Produkte nach Kanada zu exportieren.“ Er sagt, er nehme das in Kauf. Trump tue das Richtige. Wie Trump zu ihm hält, hält er zu seinem Präsidenten. So sieht es Swanson.

Europa will den US-Präsidenten nicht reizen

Die Handelsgespräche gehen in die entscheidende Phase

„Kämpfe nicht, wenn du nicht gewinnen kannst“, heißt es in der zweieinhalbtausend Jahre alten „Kunst des Krieges“ des chinesischen Militärs Sun Tsu. Chinas Staatschef Xi Jinping ist offenbar trotzdem zu der Überzeugung gekommen, dass er im Handelskrieg gegen die USA, gegen Donald Trump, kämpfen sollte. Die EU dagegen, ebenfalls und mal wieder akut von amerikanischen Strafzöllen bedroht, scheint ihre Lage anders einzuschätzen. Sie ist vorsichtiger.

VON JAN DAMS

„Sie wollen mich provozieren, Mr. Trump zu provozieren“, antwortete EU-Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker Anfang der Woche auf die Frage, ob Trump eine Inspiration für Nationalisten in Europa sei. „Das werde ich nicht tun.“ Juncker ist vorsichtig – und das mit gutem Grund. Denn bis Samstag will sich Trump entscheiden, ob er die amerikanisch-europäischen Handelsgespräche als erfolgreich erklärt oder neue Einfuhrzölle auf Waren aus Europa erhebt. Das könnte vor allem die deutsche Autobranche hart treffen, was der ohnehin schwächelnden Konjunktur hierzulande nicht guttun würde.

Dem Vernehmen nach rechnet man sich in Brüssel gute Chancen aus, dass Trump den Streit nicht verschärft. „Nachdem die Amerikaner den Handelsstreit mit China eskalieren, gehen wir davon aus, dass sie nicht noch eine weitere Front mit den Europäern eröffnen wollen“, heißt es aus Verhandlungskreisen. Vertreter der Wirtschaft gehen sogar davon aus, dass der Präsident die Frist um weitere 180 Tage verlängern könnte. Sicher ist das natürlich nicht. Zu unberechenbar ist der amerikanische Verhandlungspartner. Auf Deutschland wirkt er offenbar so beunruhigend, dass sich Regierungsvertreter gar nicht erst zu den Gesprächen äußern wollen.

In den vergangenen Tagen hatten sich Vertreter von EU und US-Regierung nach Angaben der Kommission getroffen, um über die Beseitigung geltender Zölle zu sprechen. Der Bundeswirtschaftsminister verweist in diesem Zusammenhang darauf, wie gut die Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands zum Ausland seien. „2018 gab es Rekordinvestitionen ausländischer Unternehmen in Deutschland“, sagte Peter Altmaier (CDU). Deutschland sei also weiterhin ein sehr attraktiver Standort, argumentiert der Minister.

Zahlen der deutschen Wirtschaftsförderungsgesellschaft German Trade and Invest (GTAI) für 2018 zeigen, dass vor allem US-Firmen Deutschland interessanter finden denn je. Bei Neuanmeldungen liegen sie nach Informationen von WELT AM SONNTAG sie mit 345 Projekten auf Platz eins. Chinesische Direktinvestitionen dagegen sind zurückgegangen. Insgesamt meldeten die Bundesländer für das vergangene Jahr 2062 Ansiedlungsprojekte durch Ausländer. In weiteren 2852 Fällen wurden Beteiligungs- und Unternehmenskäufe registriert.

