

„Du, Mensch, der du die größte Macht anstrebst,
du wirst noch die Polis umstürzen,
ihr Schicksal steht auf dem Spiel“¹

Die Macht des *deals*. Trumps neue politische Ökonomie

Birger P. Priddat

Trump erscheint auf den ersten Blick als Anomalie: als erraticer Autokrat in einer etablierten liberalen Demokratie, als wirtschaftspolitischer Dilettant und als Zerstörer der multilateralen Ordnung. Trump operiert mit Dekreten, die mit – beliebig deklarierten – Notständen fingiert werden, jenseits des Kongresses und der Verfassung. Aber der Prozess ist nicht eindeutig, auch nicht eindeutig gewonnen. Jedenfalls sind seine unendlichen Machtdemonstrationen dazu da, sein Wählervolk bei Laune zu halten: Politik als Show-Geschäft (Ingendaay 2025: Sp. 2f.), wie ein Wrestling-Promotor (El-Safadi 2025). Alles sind Operationen innerhalb einer Demokratie, wenn auch im Übergang; Olivier Guez spricht von einer „hybriden Demokratie“: einer „Demokratur“ (Guez 2025: Sp. 2).²

Deutet man seine Politik jedoch nicht allein normativ, sondern als Ausdruck eines konsistenten Machtkalküls, tritt eine andere Konstellation hervor. Trumps Mantra des *dealmaking* – „You destroy the other side and come away with something better for yourself“ – verweist auf eine Ökonomie, in der Verträge nicht länger Ausdruck wechselseitiger Vorteile, sondern Schauplätze persönlicher und nationaler Tributorientierung sind. Er versichert anderen Staats- und Regierungschefs, dass sie gut daran tun, sich nicht an seinen Verhandlungstisch zu setzen, es sei denn, sie müssen es unbedingt, wenn denn aber, „they will kiss my ass to make a deal with me“ (bereits immer schon: Trump 2007).

So geriert sich das Trump-Regime als paradigmatischer Fall einer *neuen politischen Ökonomie*, die auf systematischer Instrumentalisierung ökonomischer Interdependenzen beruht. Zölle, Sanktionen, Exportkontrollen, Sicherheitsgarantien, Tech-Regulierung und der Zugang zu Daten werden als Hebel eingesetzt, um aus Verbündeten tributpflichtige Klienten und aus Partnern Bittsteller zu machen. Die Innenpolitiken der Populismusmobilisierung, der Korruption und der Tech-Oligarchisierung sind keine bloßen Begleiterscheinungen, sondern integrale Bestandteile dieses

¹ Anonym, Aristophanes‘ *Wespen* zugeschrieben: in: Itgenshorst 2014: 84

² Zur genaueren Einschätzung des Typus des autoritären Regimes: Loxton 2024; Wieland 2025

dealmaking-Regimes (Facchini / Anesi 2015; Fetzner / Schwarz 2017; Bachmann / McDonagh 2025; Gehrke 2025; Da Rocha et al. 2025).

1. Vom Vertrag zum *deal*: Historische und begriffliche Klärung

Die europäische Rechtskultur basiert seit der Neuzeit auf der Figur des *Vertrages*, dessen bindende Kraft im Prinzip der *pacta sunt servanda* und in der Idee der *bona fides* gründet.³ Verträge sind bindend, weil sie Ausdruck redlicher und informierter Übereinkünfte formal gleichberechtigter Parteien sind; sie sollen Herrscherwillkür, Privilegienverkauf und tributäre Zwangsverhältnisse ersetzen. Die politische Ökonomie des 18. Jahrhunderts – von Smith bis Hamilton – zielte explizit auf die Überwindung korruptionsanfälliger Privilegienökonomien und Satrapien, in denen Fürsten ihre Macht in Konzessionen, Monopolen und Pfründen monetarisierten.⁴ Die *modern economics*, die mit der *political economy* des 18. Jahrhunderts begann, ist, nur zur Erinnerung, eine Ökonomie, die genau diese Trumpschen Zustände – den Verkauf von Privilegien durch den Herrscher – bekämpfte und beenden wollte – parallel zu Hamilton, der in den *Federalist Papers* die US-Verfassung von den Mängeln der antiken Republiken befreien wollte, indem er die Gewaltenteilung subtiler festschrieb. Beide – im 18. Jahrhundert erfundene – Beendigungen der alten Welten enden heute: *Trump ist der Tyrann, gegen den Athen die Demokratie erfunden hatte*.

Ein „großartiger Deal“ liegt nach Trumps Selbsteinschätzung nicht vor, wenn beide Seiten gewinnen, sondern wenn eine Seite die andere zerstört und mit einem maximalen Vorteil aus der Transaktion hervorgeht. Das „Deal“ ist hier gerade *nicht* bloß ein informeller Vertrag, sondern eine *Machtfigur* (Henke 2017; Berkowitz 2025):

³ „Vertragstreue, wie sie sich im Rechtsprinzip ‚*pacta sunt servanda*‘ äußert; als Kardinalprinzip des Vertragsrechts. ... Als solches verpflichtet es dazu, einmal geschlossene Verträge einzuhalten. Das heißt, er begründet rechtlich die Verbindlichkeit (*vis obligandi*; *force obligatoire*; *binding force*) der Verträge. Es spricht den Grundsatz der Vertragstreue aus“ (Kägi 1961: 713).

Da jedoch die Vertragsparteien schon vor Vertragsschluss aufrichtig sein müssen, um Bedingungen und Umfang des künftigen Vertrags auszuhandeln, ist der Grundsatz ‚*pacta sunt servanda*‘ letztlich durch das Rechtsprinzip ‚*bona fides*‘ bedingt; denn „die *bona fides* ... verpflichtet den Vertragspartner bereits in einem Stadium, in dem der Vertrag noch nicht wirksam ist, zu einem bestimmten Verhalten, das den Vertragszweck fördert. Außerdem bestimmt er durch seinen Einfluss auf die Auslegung des Vertrages bereits die Ermittlung der Rechte und Pflichten, die aus dem *pactum* entstehen“ (Velten 1987: 100).

⁴ Wir haben es mit Mustern archaischer Ökonomien zu tun, die sich multilateral mit den anderen Ökonomien mischen. Vornehmlich nach dem Modell der persischen Satrapie der Antike (Pseudo-Aristoteles‘ *oikonomikos*): Tributzahlungen. Tribut bezeugt eine moderne Form der hegemonialen Gewaltherrschaft, *als ob* das Land, das Zölle zahlen muss, *unterworfen wäre*. Wäre es frei, würde es dergleichen Ansinnen ignorieren und anderswo Verträge eingehen. Der Tribut ist das erzwungene beziehungsweise erpresste *Geschenk*: eine negative Version einer Gabenökonomie (negative Reziprozität).

- Erstens ist der Deal asymmetrisch: Erfolg bedeutet Übervorteilung, nicht wechselseitigen Vorteil.
- Zweitens ist er personalisiert: Es wird „mit Trump“ gehandelt, nicht mit einem abstrakten Staat.
- Drittens verschiebt sich die Asymmetrie von der Vertragsauslegung zur *Setzung der Rahmenbedingungen*, der Drohkulisse und der Spielregeln. Der Deal ähnelt hierin eher vormodernen Tribut- und Gabenordnungen, in denen Unterworfenen dem Herrscher Geschenke bringen, um sich Schutz, Gunst oder Ausnahmegenehmigungen zu erkaufen. Die Unterscheidung zwischen vertraglich kodifiziertem Tausch und politisch-militärischer Erpressung wird verwischt.

Die begriffliche Pointe des *dealmaking* liegt damit nicht in der Praxis harter Verhandlungen – das wäre ökonomisch trivial –, sondern in der *Re-Politisierung des Vertrags*: *deals* sind Verträge unter Bedingungen asymmetrischer Herrschaft, deren Asymmetrie nicht zufällig ist, sondern aktiv hergestellt und kommuniziert wird. Dass Trump offen über die Vernichtung der Gegenseite spricht, gehört zum performativen Kern dieses Regimes; es signalisiert, dass Verträge keine rechtsförmig gezähmten Vereinbarungen, sondern Siegertrophäen sind (Smolinski et al. 2025; Rao / Singh 2026).

2. Trumps geoeconomic statecraft, weaponized interdependence und economic coercion

Trump's Strategien sind beileibe nicht neu; sie gehören zum Repertoire der *global economy*: In den Analysen der *geoeconomic statecraft* wird längst die Nutzung wirtschaftlicher Instrumente – Handel, Investitionen, Währung, Energie, Technologie – als Mittel politischer und sicherheitspolitischer Zielverfolgung analysiert (Blackwill / Harris 2016). Blackwill und Harris beschreiben diese Konstellation als „war by other means“: Staaten nutzen Tarife, Exportkontrollen, Finanzsanktionen und Währungshegemonie, um andere Akteure unter Druck zu setzen, ohne auf militärische Gewalt zurückzugreifen. Farrell und Newman prägen den Begriff der *weaponized interdependence*, um die spezifische Nutzung globaler Netzwerkasymmetrien zu fassen: Staaten, die über zentrale Knoten (*panopticon*) oder Engpässe (*chokepoints*) in Finanz-, Daten- und Liefernetzwerken verfügen, können andere Akteure überwachen und selektiv ausschließen (Farrell / Newman 2019; Drezner 2020).

Trumps Handelspolitik, seine Zollkriege und die selektive Anwendung von Sekundärsanktionen gegen Verbündete fügen sich nahtlos in diese Logik ein. Tarife werden nicht primär als protektionistisches Instrument zur Stärkung heimischer Industrie eingesetzt, sondern als Hebel, um politische Konzessionen, Waffenkäufe oder energiepolitische Ausrichtungen zu erzwingen (Fetzer / Schwarz 2019; Bachmann / McDonagh 2025; Gehrke 2025).

Die Literatur zu *economic coercion* liefert dafür die analytische Sprache. Drezner definiert ökonomische Nötigung als Einsatz wirtschaftlicher Sanktionen oder Drohungen, um politisches Verhalten des Zielstaats zu verändern; entscheidend ist nicht die Höhe des unmittelbaren ökonomischen Schadens, sondern die Glaubwürdigkeit der Drohung und die Asymmetrie der Verwundbarkeiten. Neuere Arbeiten modellieren „coercive trade policy“ als strategisches Spiel, in dem große Staaten Interdependenzen gezielt fragmentieren, um ihre Verhandlungsmacht zu erhöhen und internationale Institutionen wie die WTO auszuhöhlen (Drezner 2020 und 2024; Zafar 2025; Clayton et al. 2025).⁵

Trumps *dealmaking* ist *geoeconomic statecraft* in besonders *personalisierter Form*: Zölle gegen europäische und kanadische Produkte werden mit der „nationalen Sicherheit“ begründet, um WTO-Regeln zu umgehen, und zugleich als Drohkulisse in NATO-Verhandlungen und Energiegesprächen genutzt (Facchini / Anesi 2015; Gehrke 2025; Da Rocha et al. 2025). Die Androhung sekundärer Sanktionen gegen europäische Unternehmen im Kontext Iran, Nord Stream 2 oder China illustriert die Nutzung von Dollarhegemonie und Finanznetzknuten als Hebel, um europäische Politik zu beeinflussen. Exportkontrollen und Technologieregime gegenüber China – Halbleiter, KI, Cloud – folgen einer ähnlichen Logik: ökonomische Interdependenzen werden in gezielte Verwundbarkeiten übersetzt (Farrell / Newman 2021). Die *Grenze zwischen wirtschaftlicher und sicherheitspolitischer Rationalität* verwischt: Tarife und *deals* werden gleichermaßen mit „nationaler Sicherheit“ und „Fairness“ legitimiert, dienen aber primär als Machtinstrumente (Aldici et al. 2025).

⁵ Das alles war weit vor Trump normal, von ihm wird es nurmehr radikalisiert und offen kommuniziert. Die politische Ökonomie der asymmetrischen Machtbeziehungen war immer schon ein Bestandteil des Westens, wenn ihre Ausübung auch völkerrechtsrhetorisch überlagert wurde. Europa erschrickt gerade darüber, dass die Machtasymmetrien jetzt gegen es selbst verwendet werden (Applebaum 2025).

Damit zielt die „neue politische Ökonomie“ nicht nur auf Preise, Märkte oder Wettbewerbsfähigkeit, sondern auf die *Architektur der Interdependenz* selbst. Trumps *dealmaking* operiert innerhalb dieser Architektur, indem es nationale Machtressourcen mit persönlichen Loyalitätsökonomien verknüpft.

3. *contested exchange*, Ausbeutung und relationale Verträge

Die Standardökonomie basiert auf einem Idealbild: Anonyme Akteure treffen sich auf Märkten, verfügen über definierte Eigentumsrechte, tauschen freiwillig und sind durch durchsetzbare Verträge geschützt. Macht erscheint, wenn überhaupt, als Störung dieses Modells – etwa in Form von Monopolmacht oder asymmetrischer Information –, nicht als konstitutives Element jeder Tauschbeziehung (Bowles / Gintis 1998; Bowles 2004). Bowles und Gintis rekonstruieren kapitalistische Ökonomien als Systeme des *contested exchange*: Verträge sind unvollständig, ihre Durchsetzung ist kostspielig, und die Fähigkeit, andere zu sanktionieren oder deren Outside-Optionen zu manipulieren, wird zur zentralen Machtressource in Tauschbeziehungen (Bowles / Gintis 1990, 1998; Bowles 2004). Diese Perspektive verschiebt den Fokus von Preisen auf *disagreement-points* und von Präferenzen auf *Machtpositionen*: Wer über Liquidität, Zeit, Informationen oder rechtliche Durchsetzungsmacht verfügt, kann „freiwillige“ Verträge zu eigenen Gunsten strukturieren. *Macht manifestiert sich nicht nur im Preis, sondern in der Gestaltung der Alternativen, die anderen verbleiben.*

Die normative Debatte über *Ausbeutung* und *coercive contracts* knüpft hier an, indem sie Transaktionen untersucht, die formal freiwillig und beiderseitig vorteilhaft, aber dennoch moralisch problematisch sind, weil eine Seite die Vulnerabilität der anderen systematisch ausnutzt (Liberto 2014; Kuch 2019). Typische Beispiele sind Arbeitsverträge in Situationen extremer Armut, Leihverträge unter existenzieller Not oder ungleiche Verhandlungen bei existenzieller Abhängigkeit. Hinzu kommt die Theorie der *relationalen Verträge* (Macneil 1978; Wieland 2018), die zeigt, dass langfristige ökonomische Beziehungen überwiegend nicht durch detaillierte, abschließende Verträge, sondern durch offene, relationale Arrangements geregelt werden, die auf Vertrauen, Wiederholungsbeziehungen und informellen Sanktionen beruhen. In solchen Arrangements sind Macht, Normen und Erwartungen eng verschränkt; rechtliche Durchsetzung tritt hinter Reputationsmechanismen und Zugangskontrolle zurück (Diathesopoulos 2019).

4. Zölle als moderne Tributzahlungen

Trumps Zollpolitik wird offiziell mit Handelsbilanzdefiziten und „unfairen Praktiken“ begründet. Ökonomische Analysen zeigen jedoch, dass die makroökonomischen Effekte der Zölle für die USA begrenzt bis negativ sind (Reichling 2025), während die politischen Signale – Härte, Patriotismus, Wiederherstellung der „greatness“ – im Vordergrund stehen (Da Rocha et al. 2025; Clayton et al. 2025; Viala-Gaudefroy 2025).

Entscheidend ist die *Bündelung* der Zölle mit anderen Vereinbarungen: Genauer betrachtet besteht der EU-Zoll-Deal nicht nur in den 15% Zolleinnahmen und im Verzicht auf Zoll beim USA-Export nach Europa, sondern ist gekoppelt mit einem zweiten Vertrag: dem Geschenk von 600 Mrd. Einkauf von Waffen, nebst 750 Milliarden Kauf von Energie in die USA. Dieser Duplex ist eine neuartige Formation: das an sich schon asymmetrische Zoll-Abkommen muss zusätzlich noch Käufe absegnen, damit es Gültigkeit hat. Noch ist unklar, in welchem Maße hier gerechnet wird; es wird noch im Detail nachverhandelt. Aber Fakt ist, dass wir es mit zwei verwobenen Abkommen zu tun haben.

Dabei ist nicht zu vergessen, dass das Gesamtpaket ist eine Zahlung für die Beibehaltung der Sicherheitsgarantie in der Nato ist. Das Versprechen Trumps, mit seiner Atommacht in der Nato zu bleiben, ist ein Vertragsmantel, der sich an den vorhergehenden Nato-Deal, seine Verteidigung zu 5% des BSP selber zu finanzieren, anschließt, ihn voraussetzt. Dieser Nato-Vertragskomplex dient in den EU-Zollverhandlungen als Hintergrund. Die amerikanische Sicherheitsgarantie als globale Militärmacht war bisher eine Art *global public good*, das jetzt re-privatisiert wird: man muss für die Sicherheit zahlen (ein Preis für die Bereitstellung dieses Gutes).

Als Ergebnis des *Nato-Deals* kann die USA die Verteidigungsausgaben der Nato-Mitgliedschaft senken – eine erhebliche *business*-Konsequenz der *deals*. Und mit der 5% Verteidigungserhöhung rechnet Trump auf Waffenkäufe in den USA, das heißt als ein weiteres sehr positives Marktergebnis. Wie auch die Waffenbereitstellung für die Ukraine künftighin durch die EU finanziert wird (Bergmann 2025). Es sind mehrere gekoppelte ökonomische Erfolge: Senkung der Nato-Ausgaben der USA, Kauf der Waffensysteme durch die EU auf der 5%-Basis, Kauf von Waffensystemen aus dem EU-Zoll-Zusatzdeal und Kauf der Waffenlieferungen für die Ukraine, neben den (staatlichen) Zolleinnahmen aus den 15%.

2026 zieht Trump die Summe: der Ukraine-Krieg „koste uns nichts“ (in: Schmidt 2026, Sp.2). Das Geschäftsmodell der politischen Ökonomie Trumps ist aufgegangen.

5. Gabenökonomie, Korruption und Hofökonomie

Parallel dazu etabliert Trump eine *Hofökonomie* (Miller 2025), in der Zugang zu politischer Entscheidungsmacht durch Geschenke, Spenden, Investitionen in persönliche Projekte, Konsum von firmeneigenen Dienstleistungen und Erwerb spezifischer Finanzprodukte erkaufte wird. Diese Praxis entspricht einer *gabenökonomischen Korruptionsordnung*:

Unternehmen, Lobbyisten und ausländische Akteure „kaufen“ sich durch Spenden, gemeinsame Golfaufenthalte oder Investitionen in Trumps Geschäftsinteressen Zugänge zu politischer Gunst (Lippman 2019; Von Petersdorff 2025a + b). Politische Entscheidungen – regulatorische Ausnahmen, Auftragsvergaben, öffentliche Unterstützung – werden mit persönlichen und ökonomischen Gefälligkeiten verknüpft. Die ökonomische Kategorie des Deals verbindet sich hier mit vormodernen Formen der Patronage und des Klientelismus. An die Stelle institutionalisierter Lobbyregime tritt ein Hof, in dem Loyalität und Tribute in Form von Geschenken und Investitionen geleistet werden müssen, um an der Wertschöpfung des Staates partizipieren zu dürfen.

6. Tech-Oligarchie, neue Verfügungsrechte und Daten-Tribute

Eine zentrale Rolle spielt die Konvergenz von Trump-Regime und Tech-Oligarchie. Plattformkonzerne kontrollieren Kommunikationsinfrastrukturen, Datenströme und KI-gestützte Filter- und Empfehlungsmechanismen; diese Infrastrukturen eignen sich hervorragend als Instrumente von Meinungsmobilisierung und Überwachung (Farrell / Newman 2019).

Trump's Politik schwächt Regulierungen, die diese Macht beschneiden könnten, und nutzt die Plattformen zugleich für populistische Mobilisierung (Mounk 2018). Im Gegenzug profitieren Tech-Oligarchen von steuerlichen, regulatorischen und politischen Vorteilen. Die entstehende Konstellation weist Merkmale einer *Techno-Oligarchie* auf, in der private Konzerne nicht nur mitregieren, sondern auch quasi-hoheitliche Aufgaben übernehmen, während der Staat auf ihre Infrastruktur zurückgreift - eine neue Symbiose von *public and private ordering*. Die Plattformen sind dann - KI-basierte - „allgemeine Plattformen“, die Privates und Staatliches bearbeiten und bedienen, bei universaler Nutzung aller Datenbestände.⁶

⁶ Der Abbau der Gewaltenteilung passt den Tech-Konzernen ins Spiel, weil sie einen freien Meinungsmarkt brauchen, um ihre aufmerksamkeitsökonomischen Expansionen betreiben zu können. Und Trump braucht deren Plattformen, um seine populistische Wählerbearbeitung frei flottieren lassen zu können. Hier ergibt sich eine politisch-ökonomische Synthese, die durch die KI, die auf dem Sprung ist, selbst werbefinanziert durchgesetzt zu werden, potenziert wird. Je mehr unzensurierte, falsche und ideologische Inhalte kursieren, um

Im Einklang mit der Trump'schen *business*-Politikform des machtasymmetrischen *dealing* hat sich auf den digitalen Märkten eine neue Art von *Verfügungsrecht* ausgebildet, das - jenseits der Eigentumskategorie - einen Zugriff auf alle Daten entschädigungslos durchsetzt. Der so erlangte Daten-Besitz ist vom Eigentumsrecht entkoppelt. Plattformen und Staat beanspruchen Zugriff auf Daten ohne angemessene Kompensation. Daten werden damit zu einer *tributären Ressource*: Individuen, Unternehmen und Staaten zahlen – implizit – mit Daten, Aufmerksamkeit und algorithmisch auswertbarer Verhaltensspur für Zugang zu Märkten, Kommunikationskanälen und digitalen Diensten. Diese Konfiguration verbindet Trumps *dealmaking* mit globalen Tendenzen einer Datenökonomie, die klassische Eigentumskategorien unterläuft und neue Formen indirekter Expropriation ermöglicht.

7. „Neue politische Ökonomie“: Kategorienverschiebungen

Vor diesem Hintergrund lässt sich die von Trump verkörperte Ordnung als „*neue politische Ökonomie*“ fassen, die sich in mehreren Dimensionen von der liberalen Political Economy des 18.–20. Jahrhunderts unterscheidet:

- *Von Regeln zu Deals*: Die liberale Ordnung setzte auf regelgebundene Märkte, multilaterale Institutionen und völkerrechtlich kodifizierte Verfahren. Die neue politische Ökonomie ersetzt diese Struktur partiell durch bilaterale, personalisierte Deals, in denen Regeln situativ angewendet oder suspendiert werden (Zafra 2025; Clayton et al. 2025).
- *Von Markt zu Macht*: An die Stelle der Vorstellung autonomer Märkte tritt die Explikation von Märkten als Machtarenen, in denen Akteure mit hegemonialen Positionen in Netzwerken und Institutionen ihre strukturelle Macht nutzen, um politische Ziele durchzusetzen.
- *Von Tausch zu Tribut*: Transaktionen beinhalten zunehmend tributäre Komponenten: Zölle plus Zusatzkäufe, Sicherheitsgarantien plus politische Gefolgschaft, Marktzugang plus Datenabgabe. Die Grenze zwischen beiderseitig vorteilhaftem Austausch und einseitig auferlegter Zahlung verwischt.

so stärker greift die KI auf diese Inhalte zurück und senkt das kulturelle Niveau der Meinungsbildung – eine für eine demokratische, auf einigermaßen vernünftige Diskurse angewiesene Gesellschaft, fatale Entwicklung. Denn außerhalb der *cloud* findet künftig kaum noch eine Diskussion statt (vgl. Born 2026).

- *Von Norm zu Volatilität*: Institutionen werden nicht mehr als verlässliche, generalisierte Regeln verstanden, sondern als Ressourcen, die situativ eingesetzt oder delegitimiert werden, um Verhandlungsmacht zu maximieren. Strategisch erzeugte Unsicherheit – „manufactured crisis“ – wird als Instrument ökonomischer und politischer Nötigung genutzt.
- *Vom global trade zum geoökonomischen Machtraum*: Trumps Ansinnen geht weit über asymmetrische Transaktionsarchitekturen hinaus; er droht, Staaten anzueignen (Grönland, Kanada, Mexico etc.) bzw. hegemoniale Einflusssphären zu sichern (Venezuela, Süd- und Mittelamerika). Das ist die imperialistische Tendenz der neuen politischen Ökonomie: vornehmlich geht es um Zugriffe auf Rohstoffressourcen: Öl, seltene Erden (bevor andere darauf zugreifen bzw. bevor sie gänzlich ausgehen⁷).

Vor diesem Hintergrund lässt sich machtgetriebenes *dealmaking* als spezifische Konfiguration folgender Elemente definieren: *Politisch gestützte Drohkulisse*: Der *dealmaker* verfügt über staatliche Instrumente wie Zölle, Sanktionen, Exportkontrollen, Sicherheitsgarantien, Regulierungsbefugnisse und Lizenzrechte. *Endogene Gestaltung der Outside-Optionen*: Diese Instrumente werden genutzt, um die Alternativen der Gegenseite zu verschlechtern oder deren Verwundbarkeit gezielt zu erhöhen; es handelt sich um eine politisch erzeugte Asymmetrie, nicht um eine zufällige Marktposition. *Formale Freiwilligkeit, materielle Tributlogik*: Der resultierende Vertrag ist formal freiwillig – er wird unterzeichnet, nicht oktroyiert –, aber materiell durch asymmetrische Machtverhältnisse geprägt; er enthält häufig Zusatzklauseln, die über den eigentlichen Vertragsgegenstand hinaus Tribute, Geschenke oder politische Gefälligkeiten verlangen. *Personalisierung und Hofstruktur*: Der Deal ist nicht vollständig durch anonyme Institutionen vermittelt, sondern in die symbolische Ordnung eines persönlichen Herrschers und seines Hofes eingebettet.⁸

⁷ Im exorbitanten KI-Wettbewerb mit China ist der Zugriff auf seltene Erden wachstumsentscheidend. Hinzu kommt, dass die KI-getriebenen Tech-Oligarchien hegemoniale Weltmonopole bilden, die mit den Trump'schen Zoll-Erpressungen ‚gesichert‘ werden sollen. Die *national security* ist in diesem Sinne wachstumspolitisch zu interpretieren.

⁸ Hier fragt sich, ob die Trump'sche politische Ökonomie über sein Ende hinaus weiter bestehen kann. J.D. Vance, der aktuell als Nachfolger gehandelt wird, ist keine charismatische Persönlichkeit und wird die MAGA-Bewegung kaum zusammenhalten können. Das machtgetriebene *dealing* wird weiter möglich sein, aber die Loyalität zum ‚Herrscher‘ wird fraglicher. Doch bliebe selbst das *dealing* offen, da es nicht mehr mit der erratischen Politik Trumps verbunden wäre; er kämen eher ideologisch formierte Verträge zustande, jenseits der Trump'sche Machtpragmatik. Der Machtaspekt bleibt, aber seine Formen und Modulationen ändern sich. Vor allem wäre der Widerstand größer, wie es sich jetzt schon in den BRICS-Staaten abzeichnet und mit der exzessiven Zunahme von bilateralen Freihandelsabkommen der EU (Kafsack / Welter 2026).

Analytisch relevant ist insbesondere, dass *dealmaking* nicht nur eine alternative Verhandlungstaktik ist, sondern eine andere *Logik der Regelsetzung* implementiert: Der *dealmaker* beansprucht das Recht, Regeln situativ zu setzen, auszulegen oder zu suspendieren. In spieltheoretischer Sprache handelt es sich weniger um einen Spieler innerhalb gegebener Spiele, sondern um einen *Spielsetzer*, der die Parameter des Spiels variiert. Während sich ein Vertragspartner Trumps noch im begonnenen Spiel wähnt, wird im nächsten Schritt klargestellt, dass Trump bereits ein anderes Spiel spielt, dass man vormem nicht ausgehandelt hatte. Trumpische *dealmaker* inszenieren Volatilität als Machtinstrument („manufactured crisis“, „tariff theatrics“) (Hooper 2025).

Relationale Verträge und Hofökonomien machen deutlich, dass Vertrauen, Reputation, Loyalität und symbolische Unterordnung ökonomische Größen sind, die Preis- und Mengenlogiken strukturieren. Das gilt besonders in geoökonomischen Kontexten, in denen persönliche Beziehungen und symbolische Gesten (Fotos, Statements, Rituale) als Signale von Gefolgschaft dienen. Das *dealmaking*-Format bedient sich bewusst der Inszenierung von Irrationalität und Unberechenbarkeit, um Verhandlungsmacht zu erhöhen.⁹ Er droht gegebenenfalls mit Krieg, um seinen *deal* durchzusetzen (oder, wie bei der Ukraine, seine Kriegsbeteiligung auszusetzen).

8. Europa im Zeitalter des *dealmaking*

Für Europa hat die von Trump verkörperte neue politische Ökonomie ambivalente Folgen. Einerseits werden die strukturellen Abhängigkeiten Europas – in Sicherheit, Technologie, Energie und Finanzinfrastruktur – schonungslos offengelegt. Andererseits entsteht daraus ein Anreiz, eigene Formen geoökonomischer Staatlichkeit zu entwickeln (Fiott 2025; Kafsack / Welter 2026).

Auf der einen Seite steht Europa als „*lukrativste Provinz*“ eines amerikanisch dominierten Imperiums, dessen Zentrum in der Lage ist, die Regeln des Spiels einseitig zu verändern und aus Interdependenz Tribute zu schlagen. Auf der anderen Seite entstehen Initiativen, den Binnenmarkt, die Regulierungsmacht, die Rolle des Euro und die Kontrolle über kritische Infrastrukturen als eigene Machtressourcen zu mobilisieren (Aldici et al. 2025; Gehrke 2025; Da Rocha et al. 2025).

⁹ Trump erhöht die Frequenz der Regelbrüche, um allein durch die Menge und Folge dieser Ereignisse zu verhindern, dass die Demokraten und die Medien einzelne Akte skandalisieren können. Die Epsteinfrage z.B. ist längst überlagert durch die Maduro-Entführung, durch die Grönland-Bedrohung und jetzt Januar 2026 die ICE-Tötungen, durch die Iran-Drohungen etc. Jedes Thema, das ihm innenpolitisch gefährlich werden könnte, wird durch eine brisante internationale Inszenierung medial überrollt. So jetzt der Iran-Krieg.

Man diskutiert Maßnahmen wie Anti-Coercion-Instrumente, Investitionskontrollen, Exportkontrollen, Lieferketten-Diversifizierung und den Ausbau strategischer Autonomie in Verteidigung und Technologie. Diese Maßnahmen sind kostspielig und erhöhen kurzfristig die Transaktionskosten von Handel und Investitionen; sie markieren aber den Versuch, nicht länger nur Objekt des *dealmaking* anderer Mächte zu sein, sondern selbst geoökonomische Politik zu betreiben (Arnold et al. 2025).

Ökonomisch betrachtet steigen mit dieser Neuordnung die *Transaktionskosten der Freiheit*:

- Handelsbeziehungen werden fragmentierter, Rechtsregime weniger vorhersehbar, Eigentumsrechte unsicherer durch geopolitisch motivierte Enteignungen und Sanktionen. Diversifizierung von Lieferketten, Aufbau redundanter Kapazitäten und Verteuerung von Energie- und Sicherheitsgütern mindern statische Effizienzgewinne, sollen aber langfristig Verwundbarkeiten reduzieren.
- Die neue globale Ordnung wird damit aus europäischer Sicht *teurer, volatiler und wettbewerbsfokussierter*. Demokratische Institutionen, die auf Konsens, Prozeduren und langfristige Stabilität ausgerichtet sind, geraten unter Druck, mit autoritär geprägten *dealmaker*-Regimen zu konkurrieren, die Risiken externalisieren und Gewinne politisch-oligarchisch internalisieren.

Ökonomisch betrachtet haben wir es für Europa mit einem Anstieg der Transaktionskosten zu tun – gleich ob bei Handelstransaktionen oder politischen Verträgen.¹⁰ Und gleich, ob es sich um die Zahlungen (Zölle, Geschenke, Tribute) handelt oder um die Kosten des Umbruchs des Handels, wenn Europa die Lieferketten diversifiziert sowie den Binnenmarkt endlich vollständig öffnet und zu einem geschlossenen Markt (*single market*) konfiguriert (Arnold et al. 2025) etc., um unabhängiger von den USA und China zu werden. Auf jeden Fall erhöht die neue politische Ökonomie den *Preis der Freiheit*.

¹⁰ Zu den politischen Transaktionskosten: 1. Verhandlungskosten: Mehrstaaten-Koordination in EU-Strukturen (*unanimity* in sensiblen Bereichen = hohe Transaktionskosten), 2. Ratifizierungs-Kosten: nationale Parlamente müssen EU-Verträge billigen (Artikel 48 TFEU) - komplizierter Modifikationsprozess. 3. Souveränitäts-Kosten: politische Kosten der Souveränitätsabtretung an EU- Institutionen, 4. Monitoring-Kosten: Durchsetzung von Verträgen durch EU-Kommission als *guardian of the treaties*. Das europäische Dilemma ist nun asymmetrisch verteilt: Verträge mit den USA erfordern massive Verhandlungskosten unter Asymmetriebedingungen (Trump setzt Ultimaten, EU muss intern Konsens finden). Verträge mit China sind begrenzt (Sicherheitskosten sind hoch). Verträge mit *trusted partners* (Indien, Brasilien, Vietnam) sind neu und erfordern Vertrauensaufbau - keine *low-cost*-Transaktionen.

Anne Applebaum hält den ‚Nationalen Security Strategie‘ (vom Dezember 2025) für eine Kriegserklärung gegen Europa (Applebaum 2025). *National security* heißt: machtvolle Sicherung der Handelsräume. Nicht der Markt, sondern die Politik bestimmt die Ökonomie. Doch scheint es keine vollständige Abkopplung der USA zu sein, sondern eine Politik der strategischen Schwächung eines großen Konkurrenten. Auf Souveränität - Europas Chance – sind wir aber nicht vorbereitet. Für Europa markiert diese neue politische Ökonomie den Übergang von einer Welt regelgebundener Interdependenz zu einer Ordnung des machterfüllten *dealmaking*. Die Rückgewinnung von Souveränität in einer solchen Umgebung ist möglich, aber kostspielig: Sie erhöht die Transaktionskosten, zwingt zur Re-Politisierung wirtschaftlicher Entscheidungen und verlangt eine langfristige, institutionell verankerte geoökonomische Strategie. Der Preis der Freiheit in der neuen *global order* ist damit nicht nur normativ, sondern sehr konkret *ökonomisch*: Freiheit wird teurer¹¹ – aber ohne diese Kosten verkommt sie zur bloßen Rhetorik im Schatten der *deals* anderer. Die neue Handelsordnung wird nicht mehr dem WTO-Muster entsprechen (Zürn 2026). Der Handelsfrieden der *global economy* wird auf einem fragilen, immer wieder neu auszuhandelnden Machtgleichgewicht beruhen, in dem Europa sein Gewicht, seine ökonomische *graviats* erst wird entwickeln und politisch organisieren müssen

Europa, analysiert der Historiker Timothy Synder, sei die einzige Antwort auf die Realität von Imperien, gerade des Neoimperialismus‘ Trumps und Putins. Er erinnert an einen ganz anderen historischen Zusammenhang. „Die letzten fünfhundert Jahre war ein Zeitalter der europäischen Weltreiche. Ihr letztes Stadium war der Versuch Nazideutschlands und der Sowjetunion, Imperien im Inneren Europas zu schaffen. Imperium war der Name des letzten halben Jahrtausends. Und heute stehen wir vor der Frage, was kommt danach? Einige sagen jetzt: auf Imperium muss Imperium folgen. Das ist die russische Antwort, das ist der Grund für den Krieg gegen die Ukraine und für die Feindschaft gegen Europa. Warum? Weil die EU eine Antwort auf die Frage gibt, was nach dem Imperium kommen kann. Sie versucht, eine große integrierte Zone zu schaffen, die nicht auf Ausbeutung beruht und nicht auf dem Gefälle zwischen Zentrum und Peripherie. Die EU ist nicht perfekt, aber hier unterscheidet sie sich drastisch von den Imperien alten Typs. Leider verstehe die Europäer das oft nicht. Wenn die Europäer erkennen würden, dass sie nicht so sehr als Nationen denn als Imperien Akteure der Geschichte waren, könnten sie vielleicht leichter verstehen, dass auch heute ihre größten Konkurrenten Imperien sind. Dann würden sie vielleicht auch erkennen, wie wichtig Ihre Union als alternativ Entwurf ist“ (Snyder 2026: Sp. 4 und 6).

¹¹ Die vielen neuen Freihandelsabkommen – in Reaktion auf Trumps Zollpolitik – verzichten auf die Meistbegünstigungsklausel der alten WTO-Ordnung, d.h. darauf, Vergünstigungen aus den bilateralen Abkommen an andere weiterzugeben (Kafack / Welter 2026). Das globale Handelssystem endet nicht, verliert aber einen Teil seiner alten Effizienz.

Snyders macht erhellend darauf aufmerksam, dass das Phänomen des Trump'schen Imperialismus ein europäisches Geschichtsthema ist, aus dem wir uns zuletzt - national segregiert¹² - herausgelöst haben, aber - wie die Franzosen bei Villepin und Tirol aufmerksam machen¹³ - als Kolonie Amerikas, das heißt im Schatten der Hegemonie der USA nach dem zweiten Weltkrieg. Solange Europa in diesem Schatten steht - den Trump triumphierend erinnert -, ist die Souveränität Europas unklar. Die Lösung, Europa als eine einzigartige Form des Nicht-Imperialismus zu verstehen, ist eine Vision der *Macht als nicht-imperialistische Kooperationsgemeinschaft* – ein politisches Format, das exzeptioneller Anstrengung wert ist.

Literatur

Alcidi, Cinzia / Angeloni, Ignazio / Tille, Cedric (2025): Unpredictable Tariffs by the US: Implications for the euro area and its monetary policy, ECON committee, monetary dialogue paper 2025; https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/293874/CEPS_IA_US_Protectionism_FINAL.pdf

Applebaum, Anne (2025): Dieses Amerika hat Europa zum Feind erklärt (Interview), in: FAZ Nr. 297, S. 13

Arnold, Nathaniel G. / Allan Dizioli / Alexandra Fotiou / Jan-Martin Frie / Burcu Hacibedel / Tara Lyster / Huidan Huidan Lin / Malhar S. Nabar / Hui Tong / Frederik G Toscani (2025): Lifting Binding Constraints on Growth in Europe: Actionable Priorities to Deepen the Single Market, IMF eLibrary 5.Nov. 2025: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2025/113/article-A001-en.xml>

Bachmann, Sascha-Dominik / Mconagh, Naoise (2025): Trump's Tariff War: Economic Coercion, Global Instability, and the Erosion of US Soft Power, Australian Institute of International Affairs, <https://www.internationalaffairs.org.au/australianoutlook/trumps-tariff-war-economic-coercion-global-instability-and-the-erosion-of-us-soft-power/>

Bergmann, Max (2025): Transatlantic Relations Under Trump: An Uneasy Peace, CSIS: <https://www.csis.org/analysis/transatlantic-relations-under-trump-uneasy-peace>

Berkowitz, Joe (2025): Does Trump understand what a deal even is anymore? In: Fast Company New 11.3.2025, https://www.linkedin.com/posts/joe-berkowitz-b15a821_does-trump-understand-what-a-deal-even-is-activity-7305307164200341504-DFGp

Blackwill, Robert D. / Harris, Jennifer M. (2016): War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft, Harvard University, Belknap Press

Born, Kelly (2026): Wie die KI die Politik verändert (Interview mit Jascha Mounk), 7.1.2026, <https://www.yaschamounk.de/p/kelly-born-wie-ki-die-politik-verandert>

¹² Die geschichtliche Herauslösung aus ihren Imperien hat das Nationengefühl gestärkt, das der europäischen Idee quersteht. Der neue Nationalismus der Rechten in Europa arbeitet den Imperien Trumps und Putins in die Hände; Snyder hält die AfD für einen Teil des Projektes der Zerstörung der europäischen Demokratien und der EU (Snyder 2026: Sp. 6).

¹³ Wie Villepin es nennt, die „lukrativste Provinz ihres Imperiums“ (Villepin 2025), assistiert von Jean Tirole: „Europa drohe zur Kolonie zu werden“ (Tirole 2025).

Bowles, Samuel / Gintis, Herbert (1990): Contested Exchange: New Microfoundations for the Political economy of Capitalism, 165 - 222 in: *Politics and Society*, 18,2: <https://www.umass.edu/preferen/gintis/Bowles-gintis Politics and Society 1990.pdf>

Bowles, Samuel / Gintis, Herbert (1998): *Economic Power: The Political Structure of Voluntary Exchanges*, Department of Economics University of Massachusetts Amherst, Massachusetts, November 6, 1998, <https://www.umass.edu/preferen/gintis/poweri~1.pdf>

Bowles, Samuel (2004): *Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press

Brown, Chad P. (2026): Trump's trade war timeline 2.0: An up-to-date guide, PIIE (Petersons Institute for international Economics), <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/trumps-trade-war-timeline-20-date-guide> (January 15, 2026 10:00 AM)

Clayton, Christopher / Maggiori, Matteo / Schreger, Jesse (2025): A Theory of Economic Coercion and Fragmentation, NBER working paper no. 33309, <https://www.nber.org/papers/w33309>

Da Rocha, Madalena Barata / Biovin, Nicolas / Poitiers, Nicolas (2025): The economic impact of Trump's tariffs on Europe: an initial assessment, bruegel: <https://www.bruegel.org/analysis/economic-impact-trumps-tariffs-europe-initial-assessment>

Diathesopoulos, Michael (2010): Relational contract theory and management contracts: A paradigm for the application of the Theory of the Norms, MPRA paper No. 24028, Universität München; https://mpra.ub.uni-muenchen.de/24028/1/MPRA_paper_24028.pdf

Drezner, Daniel W. (2020): The Uses and Abuses of Weaponized Interdependence; https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/05/9780815738374_ch1.pdf

Drezner, Daniel W. (2024): Global Economic Sanctions, 9 – 14 in: *Annual Review of Political Science*, vol. 27, <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-041322-032240>

Dürr, Bastian / Heilmann, Sebastian (2025): *Goeconomics: How Geopolitical Rivalries Reshape Global Markets*, GeoEcon Publisher

El-Safadi, Majd (2025): Trump macht es wie Hulk Hogan im Ring, in: FAZ Nr. 183 / 2025, S. 11

Facchini, Giovanni / Anesi, Vincent (2015): Coercive trade policy, VOX EU / CEPR; <https://cepr.org/voxeu/columns/coercive-trade-policy>

Farrell, Henry / Newman, Abraham (2019): Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, 42 – 79 in: *International Security* (2019) 44 (1), https://doi.org/10.1162/isec_a_00351

Farrell, Henry / Newman, Abraham (2021): Weaponized Interdependence. Recording and a summary of a talk delivered at UC online pre-Module event in February 2021; <https://uc.web.ox.ac.uk/article/henry-farrell-and-abraham-newman-weaponized-interdependence>

Fetzer, Thiemo / Schwarz, Carlo (2019): Tariffs and Politics: Evidence from Trump's Trade Wars, CESifo Working Paper No. 7553, March 2019, <https://www.ifo.de/en/cesifo/tariffs-and-politics-evidence-trumps-trade-wars>

Fiott, Daniel (2025): The three images of EU strategic autonomy: perspectives on wedging, binding and hedging, 825 – 842 in: Journal of European Integration vol. 47

Fishman, Edward (2026): *Chokepoints: How Economic Warfare is Changing the World*, Elliot&Tompson Ltd.

Gehrke, Tobias (2025): Brussels hold'em: European cards against Trumpian coercion, Policy Brief 20 March 2025, European Council for Foreign Relations, <https://ecfr.eu/publication/brussels-holdem-european-cards-against-trumpian-coercion/>

Guez, Olivier (2025): Alles ist möglich, nichts ist wahr. FAS Nr. 30, S. 36

Henke, Marina (2017): TRUMP'S TRANSACTIONAL DIPLOMACY: A PRIMER, POLITICAL VIOLENCE AT A GLANCE (ON-LINE MAGAZIN), <https://politicalviolenceataglance.org/2017/02/08/trumps-transactional-diplomacy-a-primer/>

Hooper, Vince (2025): Trump's Tariff Pause and the Game Theory Gamble, <https://intpolicydigest.org/the-platform/trump-s-tariff-pause-and-the-game-theory-gamble/>

Ingendaay, Paul (2025): Herrscher und Patient, in: FAZ Nr. 209 / 2025, S. 9

Kägi, W. (1961): Art. ‚Pacta sunt servanda‘, 710-716, in: H.-J. Schlochauer (Hg.), Wörterbuch des Völkerrechts, 2. Bd., Berlin: de Gruyter.

Kafsack, Hendrik / Welter, Patrick (2026): Der Freihandel blüht, in: FAZ Nr. 26 / 2026, S. 21

Kuch, Hannes (2019): The market, competition, and structural exploitation, Constellation WILEY; <https://d-nb.info/1223170829/34>

Liberto, Hallie (2014): Exploitation and the Vulnerability Clause, 619 – 629 in: Ethical Theory and Moral Practice Vol. 17, No. 4, Special Issue: BSET-conference 2013 (August 2014)

Loxton, James (2024): Authoritarianism, Oxford University Press

Macneil, Ina R. (1978): Contracts : adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law, 854 – 905 in: Northwestern University law review, Bd. 72.1978, 6

Miller, Andrew (2025): A historical guide to surviving and thriving in the court of Trump. Lessons from Thomas Cromwell and Niccolò Machiavelli about winning friends and influencing people in the White House, in: The Economist 6 / 6 / 2025

Mounk, Ysacha (2018): *Der Zerfall der Demokratie. Wie der Populismus den Rechtsstaat bedroht*. Droemer, München

Rao, Dokku N. / Singh, Yuvvraaj (2026): Trump's Negotiating Behaviour; The Art of Manufactured Crisis and Coerced Concessions, Claws, <https://claws.co.in/trumps-negotiating-behaviour-the-art-of-manufactured-crisis-and-coerced-concessions/>

Reichling, Felix (2025): The Economic Effects of President Trump's Tariffs, Penn Wharton, University of Pennsylvania, <https://budgetmodel.wharton.upenn.edu/issues/2025/4/10/economic-effects-of-president-trumps-tariffs>

Schmidt, Friedrich (2026): Trump lässt Putin auflaufen, in: FAZ Nr. 4 / 2026, S. 5

Smolinski, R. / Falcão, H. / Gouveia, R. / Chao, C. / Kesting, P. / Druckman, D. / Wagner, L. / Wang Schlupp, Q. / Dore, G. M. / Vuković, S. (2025): Expert Perspectives on Trump's Tariff Negotiations, 1 – 36 in: *Negotiation and Conflict Management Research* 18(4), doi: <https://doi.org/10.34891/2ar7-gw24>

Snyder, Timothy (2026): ‚Europa verkörpert die Hoffnung‘ (Interview, in: FAS Nr. 5 / 2026, S. 2

Tirole, Jean (2025): Beginnt gerade die digitale Dystopie, Herr Tirole? In: FAZ Nr. 200 / 2025, S. 18

Trump, Donald (2007): Think Big & Kick Ass, WmMorrow

Velten, R. (1987): Die Anwendung des Völkerrechts auf State Contracts in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, Berlin: Duncker & Humblot

Viala-Gaudefroy (2025): US vs. them: Trump's tariffs and his economic vision of dominance, in: The conversation, <https://theconversation.com/us-v-them-trumps-tariffs-and-his-economic-vision-of-dominance-254096>

Von Petersdorff, Winand (2025): Krypto-Krösus Trump und seine neuen Freunde, in: FAZ Nr. 145 / 2025, S. 16

Von Petersdorff, Winand (2025b): Geschäft von Trumps Gnaden, in: FAZ Nr. 187 / 2025, S. 16

Wieland, Josef (2018): Relational Economics. Ökonomische Theorie der Governance wirtschaftlicher Transaktionen, Marburg: Metropolis

Wieland, Josef (2025): The Political Economy of the New Authoritarianism – A Relational Perspective, Buchreihe von Ed Dunbar & Milton Benett, „The New Authoritarianism“, Springer Verlag

Zafar, Ammar (2025): Protectionism, power, and the erosion of WTO discipline: Legal and economic lessons from the trade wars, [Social Sciences & Humanities Open Volume 12](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/05/9780815738374_ch1.pdf), 2025, 101983, https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/05/9780815738374_ch1.pdf

Zürn, Michael (2026) : Charting Global Futures: a Configurative Perspective on International Order, 42 – 63 in: the Chinese Journal of International Politics, 19, 1