

klaren Strukturierung bestens zur begleitenden Lektüre während des Semesters für die Einführungsvorlesung IB und auch später im Studium zur Auffrischung des Gelernten und als Nachschlagewerk.

Lena Clausen

Zimmermann, Hubert. *Drachenzähmung: Die EU und die USA in den Verhandlungen um die Integration Chinas in den Welthandel*. Baden-Baden. Nomos 2007. 220 Seiten. 34 €.

Wie stark sind die Inhalte der amerikanischen und europäischen Politik bei internationalen Verhandlungen von institutionellen Strukturen geprägt? Wie förderlich oder hinderlich sind diese Strukturen für die Durchsetzung der jeweiligen Präferenzen? Oder spielen vielmehr unterschiedliche Machtpotenziale, Situationen auf internationalen Märkten, ideologische Einstellungen oder nationale Interessengruppen eine entscheidende Rolle? Waren die USA oder die EU effizienter bei der Durchsetzung ihrer Prioritäten in den Verhandlungen um die Aufnahme der Volksrepublik China in die Welthandelsorganisation (WTO)? Mit diesen Fragen beschäftigt sich das Buch von Hubert Zimmermann.

Das Buch ist in sieben Kapitel unterteilt. Nach einer kurzen Einleitung geht der Autor in Kapitel 2 sehr ausführlich auf die Theorie und Analyse internationaler Verhandlungen ein und bietet einen guten Überblick der gängigen Ansätze in diesem Teilbereich der Internationalen Beziehungen. Dabei unterscheidet er zwischen drei Phasen internationaler Verhandlungsprozesse: Agenda-Setzung, Verhandlungsphase und Ratifikationsphase. Der Begriff der

Effizienz wird mit dem Begriff der *Best Alternative to a Negotiated Agreement* (BATNA) gleichgesetzt, wobei derjenige Akteur, der im Falle eines Scheiterns der Verhandlungen die besseren Alternativen besitzt, härter verhandeln kann und somit effizienter ist. Allerdings bleibt rätselhaft, inwiefern die BATNA eine wichtige Variable bei dem hier untersuchten Forschungsgegenstand ist. Denn der Autor macht hierzu nur die vage Aussage, dass sowohl die EU als auch die USA aufgrund ihrer umfangreichen Wirtschaftsmacht und relativen Autarkie besonders effizient seien. Allerdings zeigt gerade der hier untersuchte Fall, dass wir es mit symmetrischen Verhandlungspartnern zu tun haben. China hätte genauso wie die EU und die USA den Zugang zu einem großen Markt zu bieten und somit auch von einer starken Position verhandeln können. Allerdings erfährt der Leser kaum etwas über die chinesische Verhandlungsposition und wie sie auf die Anforderungen der EU und der USA reagierte.

Des Weiteren listet der Autor fünf Hypothesen, die eigentlich Thesen sind, über die Präferenzen und Effizienz in den Verhandlungsstrategien beider Akteure auf: These 1 postuliert, dass Unterschiede und Gemeinsamkeiten im Verhandlungsverhalten der EU und der USA auf die institutionellen Mechanismen der Entscheidungsfindung in der Außenhandelspolitik zurückzuführen seien. Diese 2 besagt, dass geopolitische Interessen auf der Ebene des internationalen Systems die jeweilige Außenhandelspolitik dominieren. Diese 3 geht davon aus, dass internationale Institutionen das Verhandlungsverhalten der EU und der USA unterschiedlich stark strukturieren. Diese 4 besagt, dass Ideen und Identitäten

täten Verhandlungsstrategien im Welt-handelssystem bestimmen. Diese 5 stellt die Rolle der einflussreichsten Interessengruppen in den Mittelpunkt. Diese fünf Thesen beziehen sich auf die Rolle der innerstaatlichen Determinan-ten von Verhandlungspositionen (Analyseebene), Interessen und Macht (Realismus), internationalen Institutionen (Neoliberaler Institutionalismus), Ideen (Sozialkonstruktivismus), und Interes-sengruppen (Liberalismus). Die Studie wird empirisch durch die Verhand-lungsposition beider Akteure bezüglich der Verhandlungen über die Aufnahme Chinas in die WTO seit 1986 bis 2001 untermauert. Kapitel 3 befasst sich mit der amerikanischen Außenhandelspoli-tik und internationalen Verhandlun-gen. Im Kapitel 4 geht es dann um die amerikanische Politik und die Ver-handlungen um den WTO-Beitritt Chi-nas. Daran schließen sich die Kapitel 5 und 6, die die EU-Außenhandelspolitik im Allgemeinen und internationale Verhandlungen sowie die europäische Position hinsichtlich der Integration Chinas in das Welthandelssystem be-handeln. Das Schlusskapitel des Buches resümiert die Ergebnisse der Studie und bettet sie in die Literatur zur EU- und USA-Handelspolitik ein.

Der Autor gelangt zu dem Schluss, dass trotz ähnlicher Interessen und einer ähnlichen institutionellen Grundstruk-tur wesentliche Unterschiede im Ver-handlungsverhalten der EU und der USA existieren, die auf formale und in-formelle institutionelle Mechanismen der Entscheidungsfindung in der Au-ßenhandelspolitik zurückzuführen sind. Im Falle der USA machen es die knappen Mehrheitsverhältnisse im Kongress und die Politisierung der Außenhandelspolitik für organisierte Interessengruppen einfach, Unterstützerko-

alitionen im Kongress zu bilden. Im Gegensatz dazu sei der Einfluss von In-teressengruppen in der EU gering. Denn sowohl die Europäische Kom-mission als auch der Ministerrat ver-folgten eine für Exekutiven breitere und nicht durch Wahlkreise oder Parti-kularinteressen dominierte Agenda. Geoökonomische und diffuse wirt-schaftliche Interessen dominierten die Verhandlungsposition der EU stärker als die der USA.

Auf der Grundlage von qualitativen Methoden rekonstruiert der Autor den Verhandlungsprozess, indem er offizielle Dokumente (z.B. „Inside U.S. Trade“ und „European Report“) und Presse-berichte auswertet und einige Inter-views durchführt. Hier wiederum liegt eine weitere Schwäche der Studie, da der Autor lediglich sechs Personen aus dem EU-Verhandlungsteam interviewt hat. Auch der Titel „Drachenzähmung“ ist verwirrend, da der Leser kaum etwas über die Position Chinas erfährt. Der Leser bleibt auch vor wichtigen ungelösten Rätseln stehen, die der Autor nicht zu erklären ver-mag. Erstens wird zwar behauptet, dass die EU und die USA die ausschlag-ggebenden Akteure für einen WTO-Bei-tritt Chinas seien, allerdings wird nicht ausreichend erläutert, warum dies der Fall ist. Zweitens wird in der Einleitung kurz behauptet, dass die zentrale Streitfrage die Forderung Chinas war, als Entwicklungsland eingestuft zu werden und damit längere Übergangs-zeiten und einen erleichterten Zugang zu den Märkten der Industriestaaten zu bekommen. Allerdings wird nicht mehr darauf eingegangen, wer sich letztendlich durchgesetzt hat und wie China mit den beiden Akteuren ver-handelt hat.

Alles in allem besticht das Buch durch einen systematischen Vergleich der Strategien der EU und der USA in der internationalen Handelspolitik. Mit seinem Schwerpunkt im Bereich der Auswirkung der institutionellen Strukturen auf Verhandlungen gibt diese Studie einen profunden Einblick in Entscheidungsfindungsprozesse der EU und der USA im Politikfeld der Handelspolitik und trägt zur Weiterentwicklung dieses Forschungsgebiets bei. Schon aus diesem Grund ist „Drachenzähmung: Die EU und die USA in den Verhandlungen um die Integration Chinas in den Welthandel“ eine insgesamt höchst lesenswerte Studie.

Eugénia da Conceição-Heldt

Historische Politikforschung

Förster, Stig, Christian Jansen und Günther Kronenbitter (Hrsg.). *Rückkehr der Condottieri? Krieg und Militär zwischen staatlichem Monopol und Privatisierung: Von der Antike bis zur Gegenwart*. Paderborn. Ferdinand Schöningh 2010. 326 Seiten. 38 €.

Der Krieg hat Deutschland eingeholt. Glich die Epoche des Ost-West-Konflikts in beiden deutschen Staaten einem kriegsentwöhnten Niemandsland der Geschichte, so hat sich in dieser Hinsicht zwanzig Jahre nach der Wiedervereinigung ein gerüttelt Maß an Ernüchterung eingestellt. Was 1992 zaghaf mit einem Sanitätseinsatz in Kambodscha begann und 1999 mit dem NATO-Angriff auf Serbien eskalierte, ist mittlerweile fast zu einer Art Normalität geworden: Deutsche Soldaten beteiligen sich an Kampfeinsätzen außerhalb des Bündnisgebiets. Auch

wenn der Konflikt in Afghanistan von politischer Seite einstweilen nur hinter vorgehaltener Hand als Krieg apostrophiert werden darf, so macht sich doch allenthalben ein Unbehagen an der Rückkehr eines gebannt geglaubten Dämons breit. Nicht weniger beunruhigend erscheint die gleichzeitige Entgrenzung des Kriegs, der zu Beginn des 21. Jahrhunderts weder klar abgesteckte Schlachtfelder noch völkerrechtlich korrekt uniformierte Kombattanten benötigt. Völlig neu sind diese Tendenzen freilich nicht. Denn was seit den neunziger Jahren als originelle Attacke auf die Meistererzählung rein zwischenstaatlicher Kriege daherkommt, erweist sich bei genauerem Hinsehen als Wiedergänger mit langer Ahnenreihe. Die Autoren des von Stig Förster, Christian Jansen und Günther Kronenbitter herausgegebenen Sammelbands spannen einen weiten Bogen vom *bellum privatum* der Antike bis zu den *Private Military Companies*, die in den gescheiterten Staaten Afrikas und im Irak das staatliche Gewaltmonopol neu definieren helfen.

Kam es im Umfeld der Hussitenkriege in Böhmen zu einem „schwunghaften Handel mit Kriegsvolk“ S (47), dem durchaus modern anmutende Marktmechanismen innewohnten, so mussten an der Wende zur Frühen Neuzeit die Herrscher Spaniens weitgehend hilflos zusehen, wie ihre Konquistadoren in Lateinamerika alle Versuche, den Umgang mit der indigenen Bevölkerung zu humanisieren, ins Leere laufen ließen. Heinrich Lang widmet den titelgebenden Condottieri ein aufschlussreiches Porträt, das das vorherrschende Bild marodierender Landsknechtsgestalten gerade rückt. Als Vertragsnehmer und *uomo di ventura* legte mancher Condottiere einen