WIRTSCHAFT UND ÖKOLOGIE 03.09.2026 | Jordan Leichnitz

Souverän bleiben

Kanada ist von den USA abhängig wie kaum ein anderes Land – und bietet Trump trotzdem die Stirn. Was Europa daraus lernen kann.

In den europäischen Hauptstädten war das Ansehen des kanadischen Premierministers Mark Carney noch nie so hoch wie heute. In seiner Rede im Januar in Davos, die er auf dem Höhepunkt von Trumps Drohungen, Grönland zu annektieren, hielt, brachte er klar zum Ausdruck, was europäische Staats- und Regierungschefs nicht sagen konnten oder wollten: dass die Ordnung nach dem Kalten Krieg „einen Bruch, keinen Übergang" erlitten habe, dass die alte Welt nicht zurückkehren werde und dass Mittelmächte einen anderen Weg einschlagen könnten – und zwar durch eine Vertiefung der praktischen Kooperation.

Mit Blick auf den Widerstand der Mittelmächte in einer postamerikanischen Weltordnung nimmt der zweimalige G7-Zentralbanker eine eher unerwartete Vorreiterrolle ein. Nach seiner Rede in Davos blieb er konsequent: Er trat von einem schlechten Handelsabkommen zurück und machte Kanada trotz seiner tiefgreifenden Verflechtung mit der US-Wirtschaft zum einsamen Verweigerer gegen Trumps Handelskrieg. Obwohl die Bewunderung für Carney innerhalb der EU groß ist, ist die Bereitschaft, seinem Widerstand nachzueifern, deutlich geringer. Innenpolitischer Druck und das fragmentierte EU-System sorgen dafür, dass eine ähnliche Reaktion aus Europa unwahrscheinlich bleibt – trotzdem sollte man die Lehren aus Kanada ernst nehmen.

Die Kanadier haben verstanden, dass das Ziel von Trumps Handelsangriffen nicht der Marktzugang ist, sondern Einfluss auf die Frage der kanadischen

Die Kanadier haben verstanden, dass das Ziel von Trumps Handelsangriffen nicht der Marktzugang ist, sondern Einfluss auf die Frage der kanadischen Souveränität. Kaum ein anderes Land war in Trumps zweiter Amtszeit solch anhaltenden, persönlichen Angriffen des Präsidenten ausgesetzt. Seine Drohungen begannen bereits 2024 als designierter Präsident, als er Zölle in Höhe von 25 Prozent

auf alle kanadischen und mexikanischen Waren ankündigte – eine Verletzung des Handelsabkommens (USMCA), das er selbst in seiner ersten Amtszeit unterzeichnet hatte.

Von Anfang an verband er seine Drohungen mit Annexionsrhetorik. Drei Wochen vor seiner Amtseinführung antwortete Trump auf die Frage, ob er militärische Gewalt einsetzen würde, um Kanada einzugliedern: „Nein – wirtschaftliche Gewalt". Zölle würden „diese künstlich gezogene Grenze beseitigen" und Kanada zum 51. Bundesstaat machen.

Trotz dieser Annexionsrhetorik sah es anfangs noch so aus, als ginge es bei den Verhandlungen um Handel. USMCA-konforme Waren waren weitgehend von Trumps ursprünglichen Zöllen ausgenommen, sodass über 85 Prozent des Handels zwischen Kanada und den USA zollfrei blieben. Dann drohte Trump im Juli 2026 mit neuen, 50-prozentigen Zöllen ohne USMCA-Ausnahme, und die Verhandlungsführer verbrachten den Sommer damit, verzweifelt nach Entlastungen für die Automobil-, Stahl- und Aluminiumbranche zu suchen.

Bis zum 21. August schien eine Einigung noch möglich; doch dann scheiterten die Verhandlungen aufgrund kurzfristiger amerikanischer Forderungen: Zugeständnisse in der Sprach- und Kulturpolitik sowie Einschränkungen für Kanada beim Abschluss von Handelsabkommen mit anderen Ländern. Washington verhängte am nächsten Tag 50-prozentige Zölle auf kanadische Waren im Wert von etwa 20 Milliarden US-Dollar. Kanada kündigte an, diese Dollar für Dollar zu kontern. „Man ist im Krieg, wenn man angegriffen wird", erklärte Carney. „Wir wurden angegriffen."

Kanada ist in diesem Konflikt besonders gefährdet. Normalerweise gehen drei Viertel aller kanadischen Exporte in die USA – das entspricht etwa 19 Prozent des BIP –, und die wirtschaftliche Verflechtung ist tiefgreifend: Autoteile überqueren teils bis zu acht Mal die Grenze, bevor ein Fahrzeug fertiggestellt ist. Dennoch konnte sich Kanada mit der Weigerung, den Forderungen der USA nachzugeben, die die Souveränität gefährden würden, fast allein behaupten. Dafür waren vier Faktoren maßgeblich verantwortlich.

Zunächst spielt die kanadische öffentliche Meinung eine Rolle. Carneys Handlungsspielraum gründet auf dem hohen Vertrauen der Öffentlichkeit in seinen Umgang mit Trump, auf einem weit verbreiteten Verständnis für die Risiken einer Abhängigkeit von einem instabilen Amerika und auf dem starken Wunsch nach Wehrhaftigkeit.

71 Prozent der Kanadier unterstützen Carneys Rückzug von dem Abkommen – über alle regionalen und parteipolitischen Grenzen hinweg. „Elbows up“ (Ellbogen hoch), ein aus dem Eishockey entlehnter Ausdruck, ist ein nationaler Slogan. Und das negative Bild von Trump ist in Kanada so ausgeprägt, dass es für Carney politisch schwieriger wäre, würde er den Eindruck erwecken, bei einem unausgewogenen Abkommen vor Trump einzuknicken.

Die ganze Geschichte ist keineswegs unkompliziert. Während der Handelskrieg weiter tobt, wird es in Teilen des Landes echte wirtschaftliche Einbußen geben. So bleibt die Unterstützung für entlassene Arbeitnehmer weiterhin hinter der Unterstützung für die Wirtschaft zurück. Gewerkschaften warnen, dass die jüngsten Hilfspakete große Gruppen von Arbeitslosen auf sich allein gestellt lassen. Zudem hat sich Ottawa in digitalen Fragen Washington gebeugt – mit der Abschaffung einer Steuer auf digitale Dienstleistungen für Internetgiganten und von Vorschriften, die Netflix und andere Streaming-Anbieter zur Finanzierung kanadischer Inhalte verpflichteten.

Diese Unstimmigkeiten könnten Carney mit der Zeit einholen. Doch vorerst stehen die Kanadier entschlossen und weitgehend geeint hinter ihm.

Die zweite Lehre lautet, dass Spaltung kein Nebeneffekt von Trumps Vorgehensweise, sondern Strategie ist. Premierminister Carney musste eine zerstrittene Föderation zusammenhalten, deren Interessen im Handelskrieg äußerst ungleich verteilt sind: Ontarios Automobilsektor, Quebecs Milchwirtschaft und die Forstwirtschaft in British Columbia sind stark betroffen, während Albertas Öl- und Gassektor (unter einer Trump-freundlicheren Führung) weitgehend verschont geblieben ist. Washington hat Zölle so verhängt, dass Spaltungen durch ungleichmäßige Verteilung vertieft werden.

Die Aufrechterhaltung einer relativen Einheit ist für die kanadischen Politiker nicht einfach.

Es gab starken Druck, Zollentlastungen in einem Sektor oder einer Region gegen Zugeständnisse in einem anderen einzutauschen. Provinzpolitiker haben sich aber weitgehend an einen *Team Canada*-Ansatz gehalten, der anerkennt, dass sich das Land in einem Wirtschaftskrieg befindet. Die Aufrechterhaltung einer relativen Einheit ist für die kanadischen Politiker nicht einfach. Der Ausgleich regionaler Interessen war hier entscheidend, um Trumps „Teile-und-herrsche“-Taktik zu widerstehen.

Die dritte Lehre lautet, dass Abhängigkeit in beide Richtungen besteht. Kanada ist zwar kleiner, verfügt in diesen Verhandlungen jedoch durchaus über Verhandlungsmacht. Es liefert 63 Prozent der US-Ölimporte, 81 Prozent des importierten Stroms, fast 100 Prozent des importierten Erdgases und mehr als 80 Prozent des importierten Kalis, außerdem kritische Mineralien und Aluminium. Zudem ist es ein großer Markt für US-Autos und digitale Dienste. Trumps häufige Behauptung, die USA bräuchten nichts von Kanada, ist also offensichtlich falsch.

Verhandlungsmacht geht auch vom Widerstand der Basis aus, der sich als der beständigste und wirksamste Widerstand von allen erwiesen hat. Viele Kanadier boykottieren Reisen in die USA, entscheiden sich für den Kauf kanadischer Produkte und lassen US-Alkohol in den Regalen der wenigen Provinzen stehen, die ihn noch führen. Allein der Rückgang der Reisetätigkeit kostete die US-Tourismusbranche im Jahr 2025 schätzungsweise 5,7 Milliarden US-Dollar.

Unterdessen spüren die Amerikaner echte wirtschaftliche Einbußen. Die Zölle werden die US-Haushalte allein in diesem Jahr mehr als 1 000 Dollar kosten; 58 Prozent der Amerikaner lehnen sie mittlerweile rundweg ab. Trumps Beliebtheit stürzt im Vorfeld der Zwischenwahlen ab, und einige Republikaner in den Grenzstaaten sprechen sich gegen den Handelskrieg mit Kanada aus, um ihr politisches Überleben zu sichern.

Die vierte Lehre lautet, dass eine Diversifizierung der Handelsbeziehungen eine Absicherung gegen die Instabilität in den USA ist. Selbst während die Gespräche weitergingen, hat Ottawa neue globale Partnerschaften geknüpft. In seinem ersten Amtsjahr unterzeichnete Carney mehr als 20 Handels- und Sicherheitsabkommen auf fünf Kontinenten.

Während der Ansatz eher breit angelegt und ambitioniert als tiefgreifend war, war dieses Engagement in der EU ein durchgängiges Thema. Kanadas Beitritt zu SAFE, dem 150-Milliarden-Euro-Rüstungskreditfonds der EU, ist eine Premiere für einen nicht-europäischen Staat. Zudem wird Kanada voraussichtlich im Herbst dieses Jahres Gespräche über eine vertiefte Wirtschafts- und Sicherheitspartnerschaft mit Brüssel aufnehmen.

Diese Bemühungen werden den riesigen US-Markt nebenan nicht von heute auf morgen ersetzen, aber sie ebnen den Weg für eine zukünftige Zusammenarbeit und bieten einen Gegenpol in dem Moment, in dem Washington davon ausgeht, dass Kanada keine andere Wahl hat.

Handelsabkommen mit

Vor allem aber hat Kanada die Lektion

Trump sind kein Abschluss, sondern ein Eröffnungsangebot.

verinnerlicht, die die EU und Großbritannien auf die harte Tour gelernt haben: Handelsabkommen mit Trump sind kein Abschluss, sondern ein Eröffnungsangebot. Die Unterzeichnung eines solchen Abkommens birgt das Risiko, Zugeständnisse festzuschreiben, während die Länder weiterhin Zollbedrohungen ausgesetzt bleiben. Trumps Unterschrift ist, wie Premierminister Carney es ausdrückte, mit Bleistift geschrieben.

Kanada bleibt an die USA gebunden und wird weiterhin nach einer Lösung für den Handelskrieg suchen – doch es hat zu Recht erkannt, dass es um weit mehr als nur Handel geht. Trump strebte niemals Verhandlungen über den Marktzugang an; er hat die gegenseitige Abhängigkeit als Waffe eingesetzt, um Kanadas Souveränität zu untergraben.

Wenn Carney in diesen Monat in Straßburg vor dem Europäischen Parlament spricht, wird die Frage nicht lauten, ob Europa ihn bewundert. Die Frage ist vielmehr, ob Europa zu derselben Erkenntnis gelangt ist – und ob es bereit ist, entsprechend zu handeln.



Jordan Leichnitz
Ottawa

Jordan Leichnitz ist Programmverantwortliche für transatlantische Beziehungen und Kanada des Washingtoner Büros der Friedrich-Ebert-Stiftung.