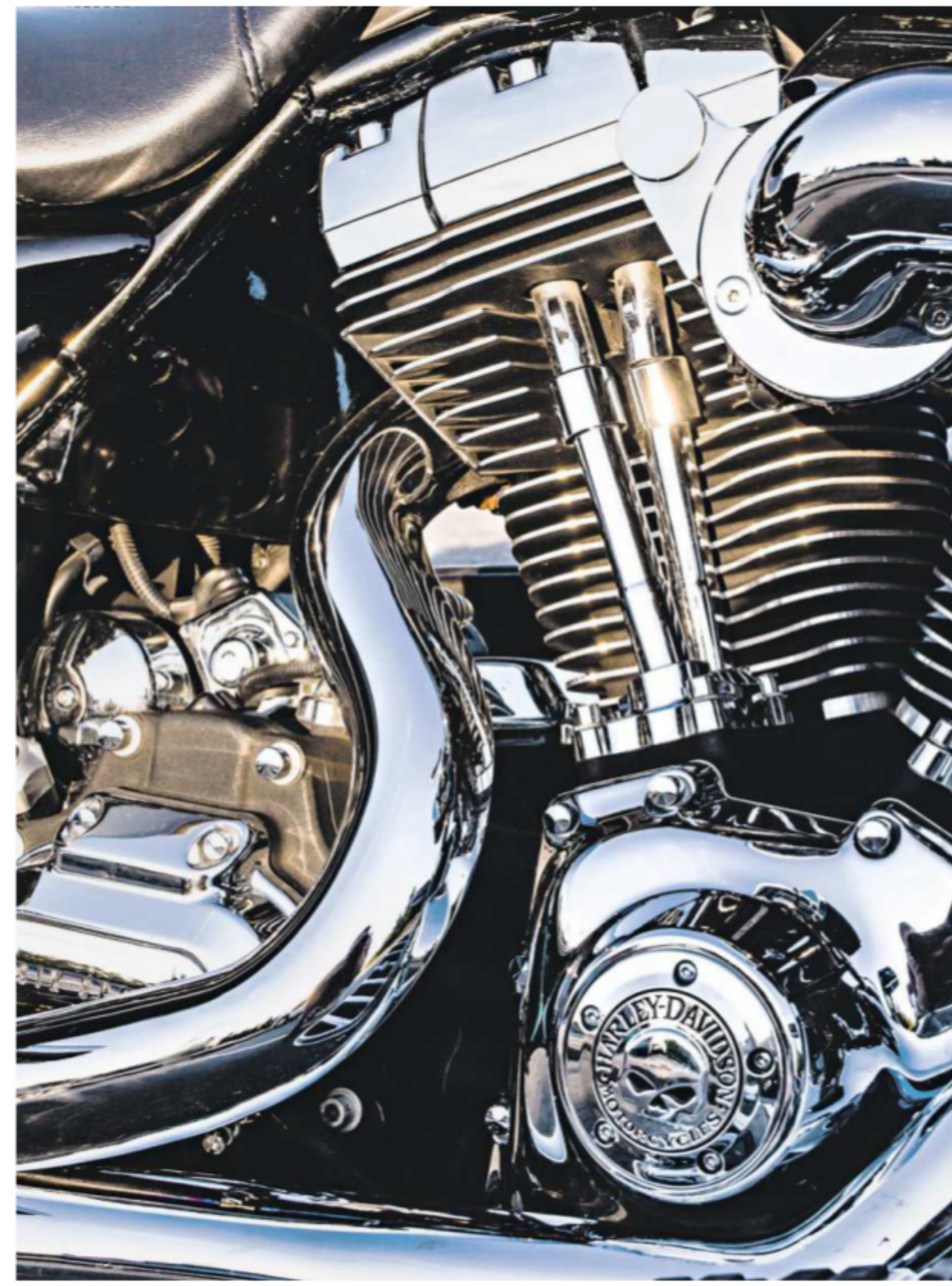




Foto: Sebastian Wolf für DIE ZEIT (46) / Princeton University (4)



Deutscher Stahl, amerikanische Motorräder: Zölle auf solche Handelsgüter könnten bald wieder zum Streit zwischen Europa und den USA führen

»Es wird eine andere Weltordnung entstehen«

Sollte Donald Trump ins Weiße Haus einziehen, wäre Deutschlands Wohlstand in Gefahr, warnt der an der US-Universität Princeton lehrende Ökonom Markus Brunnermeier. Darauf müsse man sich vorbereiten

DIE ZEIT: Herr Brunnermeier, was kommt auf die deutsche Wirtschaft zu, falls Donald Trump die Wahl zum US-Präsidenten gewinnt?

Markus Brunnermeier: Einiges. Trump will die Einkommens- und Unternehmenssteuern senken und im Gegenzug die Zölle auf Importe stark erhöhen. Europa werden die Zölle treffen, wenn auch nicht so schwerwiegend wie China, für das weit höhere Sätze gelten sollen. Aber es wird eine andere Weltordnung entstehen. Da Deutschland von seinem Export abhängig ist, muss es sich da neu aufstellen.

ZEIT: Was meinen Sie mit »neu aufstellen«?

Brunnermeier: Natürlich weiß niemand, was genau passieren wird nach einer Wahl Trumps. Aber man sollte auf das Szenario vorbereitet sein, dass sich mehrere Blöcke in der Welt bilden, weil Trump den Handel mit China noch stärker einschränkt und weil auch Schwellenländer irgendwann Gegenmaßnahmen gegen die US-Politik ergreifen könnten, also Zölle oder Importbeschränkungen. Deutschland muss deshalb im Rahmen der EU versuchen, den Westen und andere Handelsräume wie Lateinamerika zusammenzuhalten. Sonst besteht die Gefahr, dass neben China auch andere Exportmärkte zum Teil wegfallen.

ZEIT: Was sollte Deutschland konkret tun, um sich darauf vorzubereiten?

Brunnermeier: Das Wichtigste ist, sich resilient aufzustellen und sich auf die geopolitischen Folgen vorzubereiten. Dazu gehört, dauerhaft zwei Prozent der Wirtschaftsleistung für das Militär auszugeben, wie es die Nato vorsieht, damit zumindest dieser Streitpunkt aus US-Sicht abgeräumt ist, auch im Sinne der Ukraine. Am schlimmsten wäre es aus deutscher Perspektive, oberlehrerhaft aufzutreten, nach dem Motto: Ihr und Trump, ihr seid die Bösen, wir sind die Guten. Es wird wichtig sein, dass man mehr Fingerspitzengefühl ausbildet.

ZEIT: Wenn Trump seine Zölle heraufsetzt, sollte die EU dann nicht mit Gegenzöllen reagieren?

Brunnermeier: Doch, die EU muss dann gegenhalten. Beim letzten Mal hat das gut funktioniert, die EU hat sehr klug reagiert: Sie hat für bestimmte Produkte wie Motorräder von Harley-Davidson und Produkte aus Regionen, die für Trump wichtig sind, mit Zöllen gedroht. Man kann bei Trump vielleicht etwas bekommen, wenn man ihm schmeichelt. Aber einen Schwächling wird er nie respektieren. Wenn man sich wehrt, versteht er das. Für ihn ist das alles ein Business.

ZEIT: Wie hart trafe es die deutsche Exportindustrie, also die Autohersteller oder Maschinenbauer, wenn Trump die Zölle wie angekündigt auf zehn Prozent heraufsetzt?

Brunnermeier: Ich denke, dass das zu einem gewissen Teil verkraftbar ist. In der Vergangenheit konnten deutsche Exporteure die Zölle auf die Verkaufspreise aufschlagen, das zeigen Studien. Am Ende haben also die Kunden in Amerika sie bezahlt.

Wenn jemand die beste Maschine oder den besten Lkw-Sitz liefert und Kunden nicht die zweitbeste Ware wollen, bezahlt man das eben. Viele Mittelständler in Deutschland haben eine entsprechende Preissetzungsmacht. Allerdings müssen wir in die ganze Welt verkaufen, weil wir hohe Fixkosten haben und mit der Massenproduktion die Kosten für die einzelnen Produkte sinken. Wenn ein globaler Handelskrieg auch die Schwellenländer erfasst, sie ärmer macht und sie als Kunden ausfallen, dann würde das auch die Firmen hier hart treffen.

ZEIT: Trump will auch die Unternehmenssteuern senken. Verschärft das den Standortwettbewerb?

Brunnermeier: Steuern spielen eine Rolle, aber das größere Problem ist der Arbeitskräftemangel. Man kann die Produktion in den USA auch mit niedrigeren Steuern nicht weiter hochfahren, wenn einfach keine Arbeitskräfte da sind. Dazu stellt sich die Frage: Was macht Trump, wenn er keine Einwanderung will? Es gibt außerdem eine Verlagerung vom verarbeitenden Gewerbe hin zum Dienstleistungssektor. Die Tendenz von Trumps Politik ist es aber, diese Entwicklung durch Industriepolitik rückgängig zu machen. Das könnte sich als ein Irrweg erweisen. Das ist, als hätte man in den 1920er-Jahren gesagt: Wir müssen die Landwirtschaft fördern, um dort mehr Jobs zu sichern.

ZEIT: Sie glauben nicht, dass Trumps Wirtschaftsstrategie Erfolg haben könnte?

Brunnermeier: Wenn er die Wahl gewinnt, wird es meines Erachtens zu einem Strohfeuer kommen. Erst einmal wird die Wirtschaft richtig gut laufen, weil er die Staatsausgaben hochfährt und die Steuerlast reduziert. Aber die Frage ist, was kommt danach. Hohe Zölle verteuern Importe, und hohe, schuldenfinanzierte Staatsausgaben in einer schon überhitzten Wirtschaft erhöhen ebenfalls die Preise. Die Inflation wird also steigen. Er wird auch die US-Notenbank dazu drängen, die Zinsen zu senken. Die Inflation wird die Menschen am Ende noch mehr verärgern. Dabei hat ja schon Joe Biden die Inflation unterschätzt, die ihm politisch längst das Genick gebrochen hat.

ZEIT: Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck nennt Bidens Industriepolitik immer als Vorbild. Ist dessen riesiges Förderprogramm für grüne Technologie sinnvoll – und würde Trump es fortsetzen?

Brunnermeier: Wir brauchen die grüne Transformation, die Innovationen im Umweltbereich vorantreibt. Es gibt aber zwei Wege, sie zu erreichen: mit höheren Steuern für umweltschädliches Verhalten oder mit Subventionen für Unternehmen, die ihre Produkte umweltfreundlich produzieren. Bei der gegebenen Finanzlage halte ich die Steuern für sinnvoller, weil sie dafür sorgen, dass CO₂ dort eingespart wird, wo es am kostengünstigsten ist. Die Wirtschaftspolitik von Biden haben aber Politikwissenschaftler geprägt, keine Ökonomen.

ZEIT: Und das halten Sie für problematisch?

Brunnermeier: Die Politikwissenschaftler waren

der Ansicht, der Staatshaushalt und die ökonomischen Aspekte seien nicht so wichtig. Ihnen ging es mit den massiven, grün eingekleideten Subventionen vor allem um ein Ziel: Das Geld sollte ein gespaltenes Land wieder zusammenführen. Sie haben aber unterschätzt, wie stark dieses Ausgabenprogramm die Inflation anheizt. Heute sind viele Wähler gerade wegen der gestiegenen Preise extrem verärgert. Bidens Experiment ist gescheitert.

ZEIT: Und Trump?

Brunnermeier: Bei Trump spielt grüne Technologie keine Rolle. Er wird die grüne Regulierung beendend. Ob er die Subventionen streicht, das weiß ich nicht. Er könnte auch selbst Subventionen auflegen, die aber dann nicht in einen grünen Mantel gehüllt sein werden, sondern in irgendeinen Tech-



Markus Brunnermeier, 55, gehört zu den international bekanntesten deutschen Ökonomen. Der in Landshut geborene Finanzwissenschaftler lehrt seit 25 Jahren an der Universität Princeton. Er erbet die Deutsche Bundesbank ebenso wie das Haushaltsbüro des US-Kongresses

nologiemantel. Auf jeden Fall will er zurück zu einer industriefokussierten Ökonomie von gestern.

ZEIT: Wie besorgt sind Sie wegen der Wirtschaftslage in Deutschland? Die Wirtschaft wächst kaum.

Brunnermeier: Wichtig ist nicht ein einzelnes schlechtes Jahr. Es ist eher so: Das Wachstum in Europa fällt schon über längere Zeit hinter das der USA zurück. Und wenn es in Deutschland über 15 Jahre nur bei einem halben Prozent liegt und in den USA bei drei Prozent, dann wird nach 15 Jahren das amerikanische Bruttoinlandsprodukt um 48 Prozent zugenommen haben und das deutsche nur um 7,8 Prozent. Das heißt, es wird sich eine gewaltige Kluft auftun. Dann kann es sein, dass man nach zehn, zwanzig Jahren irgendwann aufwacht und sagt: Wir haben einen Riesenfehler gemacht, wir dachten, ein bisschen weniger Wachstum sei keine große Sache.

ZEIT: Was wäre daran schlimm?

Brunnermeier: Es kommt auf die Perspektive an, ob man es schlimm findet. Man könnte ja auch

sagen: Die Europäer haben einfach andere Präferenzen als die Amerikaner oder auch die Chinesen. Dass für Europäer die Work-Life-Balance wichtiger ist. Wenn es in Europa weniger Wachstum gibt, weil die Menschen das so wollen, und wenn sie damit glücklich und zufrieden sind, dann ist das nicht schlimm. Ich befürchte nur, dass sie das später anders sehen und bereuen könnten, weil Europa dann nicht mehr die Zukunft mitgestalten wird. Die Weltordnung und neue Technologien werden dann von anderen vorgegeben.

ZEIT: Lassen sich denn Sozialleistungen wie die Rente auf Dauer finanzieren, wenn alle weniger arbeiten wollen?

Brunnermeier: Auch das ist ein Problem. Angesichts der Demografie ist klar, dass das Renteneintrittsalter steigen muss. Die Menschen müssten eigentlich länger arbeiten. Aber politisch ist das unpopulär. Das Eintrittsalter wirkt sich ja auch auf die Einstellung im Beruf aus. Heute schauen viele ab 55 oder sogar 50 schon auf die Rente und schalten einen Gang runter. In Amerika erlebe ich das anders, da sagen die Leute: Mein Gott, ich bin jetzt 50, da muss ich noch härter arbeiten, um mit den Jungen mithalten, ich muss mich weiterbilden und an den neuesten Entwicklungen dranbleiben.

ZEIT: Gab es solche Mentalitätsunterschiede nicht auch vor zehn oder 15 Jahren? Warum lief die Wirtschaft in Deutschland da besser?

Brunnermeier: Damals reichte es noch aus, die bestehende Technologie zu verfeinern, also etwa den Verbrennungsmotor beim Auto. Und Deutschland ist sehr gut darin, vorhandene Technik zu perfektionieren. Heute leben wir aber in einer Welt voller Umwälzungen und Umbrüche. Es kommen neue Technologien wie das E-Auto oder die künstliche Intelligenz, und da tut sich Deutschland schwer. Wobei ich auch nicht alles schlechtreden will. Trotz der aktuellen Wirtschaftsschwäche geht es Deutschland insgesamt noch immer gut.

ZEIT: Nach den Krisen der vergangenen Jahre kommt die deutsche Wirtschaft aber nur langsam wieder in Gang. Wie könnte man das ändern?

Brunnermeier: Resilienz erfordert die Fähigkeit, sich flexibel anzupassen. Es gibt vieles, was man anpacken muss, also etwa die Bürokratie, die schleppende Digitalisierung oder den Datenschutz, der sie behindert. Der Arbeitskräftemangel ist ein großes Problem. Der ist auch eine Frage der Flexibilität: Sind die Menschen bereit, auch einmal die Stelle oder den Beruf zu wechseln? Selbst wenn sie nicht zusätzliche Stunden arbeiten wollen, könnten manche mehr produzieren, wenn sie dort tätig wären, wo sie am dringendsten gebraucht werden. Aber in Deutschland überwiegt doch die Einstellung, eher wenig Neues auszuprobieren.

ZEIT: Sind Start-ups deshalb in den USA oft erfolgreicher?

Brunnermeier: Auch in Deutschland und Europa gibt es durchaus sehr viele Start-ups und viele

extrem gute Wissenschaftler, die tolle Dinge entwickeln. Aber diese dann an den Markt zu bringen und in großer Menge zu produzieren, ist hier schwierig. Das liegt am Finanzmarkt, sie finden oft keine Finanzierung. Ein klassisches Beispiel ist für mich Starbucks. Die Italiener können sicher einen wesentlich besseren Kaffee zubereiten. Aber in Italien eröffnet man dann ein paar Cafés in der Nachbarschaft, es gelingt nicht, daraus einen Konzern zu machen. In den USA gibt es Finanzierungsmöglichkeiten, die solche Vorhaben unterstützen.

ZEIT: In Deutschland halten manche Politiker die strikten Regeln für die Staatsverschuldung für das größte Problem. Wie sehen Sie das?

Brunnermeier: Ich bin zwiespalten. Auf der einen Seite ist die Schuldenbremse gut, weil sie einen gewissen Druck ausübt, sorgsam mit dem Geld umzugehen. Der aktuelle Haushalt zeigt ja, dass es viele Schlupflöcher gibt. Aber nachdem das Bundesverfassungsgericht bestimmte Umgehungen der Schuldenbremse verworfen hat, sind unnötige Subventionen gestrichen worden, etwa für den Kauf von E-Autos. Das hat viele Milliarden Euro eingespart. Das zeigt: Es ist schon gut, eine Schuldenbremse zu haben. Zumal wenn Sie die bedrohlich hohen Schulden in den USA oder Frankreich sehen.

ZEIT: Aber?

Brunnermeier: Es wäre besser, die Schuldenbremse würde zwischen Konsumausgaben und Investitionen unterscheiden und höhere Investitionen ermöglichen. Das ist zwar immer schwierig. Aber sonst gibt es eine Tendenz, zugunsten immer höherer Sozialausgaben bei den Investitionen zu kürzen. Das ist fatal. Außerdem braucht man in der aktuellen Lage eine Ausnahme für die Verteidigungsausgaben. Ich würde die Schuldenbremse nicht abschaffen, aber an diesen beiden Punkten ändern.

ZEIT: Bereitet Ihnen die Staatsverschuldung in den USA und Frankreich Sorgen?

Brunnermeier: Ja, Frankreich hat große Probleme, es müsste seine hohe Staatsverschuldung senken, aber es ist kaum vorstellbar, dass das jemand durchsetzt. Und in den USA sieht man erste Warnzeichen dafür, dass auch sie nicht beliebig weiter Schulden aufnehmen können.

ZEIT: Was meinen Sie damit?

Brunnermeier: Die USA haben Schwierigkeiten, Staatsanleihen mit längerer Laufzeit zu verkaufen. Sie nehmen stattdessen immer mehr kurzfristige Kredite auf. Die langfristigen Papiere scheinen den Investoren, also etwa Pensionsfonds, zu riskant zu sein. Diese Entwicklung halte ich für problematisch. Natürlich können die USA ihre Schulden gut verkraften, wenn es plötzlich durch künstliche Intelligenz oder Roboter einen tollen Boom gibt. Aber darauf kann man sich nicht verlassen.

Das Gespräch führten Roman Pletter und Kolja Rudzio

WIRTSCHAFT

Titelthema: Kann sie Amerika retten?

Die Macht der Milliardäre

Die Spenden von Superreichen bestimmen den Wahlkampf in den USA. Oft erreichen sie die Kandidaten über dunkle Kanäle VON HEIKE BUCHTER



Am Sonntagnachmittag flossen die Millionen plötzlich wieder. Kaum hatte Joe Biden sein Ausscheiden aus dem Rennen um die Präsidentschaft erklärt, kaum war seine Wahlkampagne in »Harris for President« umgetauft worden, schon strömten die Spenden. Mehr als 100 Millionen US-Dollar allein bis Montagabend meldete das Wahlkampfteam. So freigiebig waren die Unterstützer seit Wochen nicht gewesen.

Das Geld entscheidet in den USA über den Erfolg eines Präsidentschaftskandidaten. Amtsinhaber Joe Biden galt seit seinem altersschwachen Auftritt in der Fernsehdebatte gegen Donald Trump Ende Juni vielen in der Partei als untragbar. In einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Ipsos fanden nach dieser Debatte nur noch 20 Prozent der Befragten – alles Wähler der Demokraten – den geistigen Zustand ihres Präsidenten »gut« oder »exzellent«.

Zum Rückzug zwang ihn aber offenbar erst das Geld: Zuletzt häuften sich Meldungen, denen zufolge seiner Wahlkampforganisation die Mittel ausgingen – weil wichtige Spender Millionenbeträge zurückhielten.

Zum Beispiel der Netflix-Gründer und Großspender Reed Hastings: Biden solle Platz machen für einen »kraftvollen« politischen Erben, sagte er gleich nach dem TV-Duell gegen Trump.

Oder Abigail Disney, Enkelin eines der Gründer des Unterhaltungskonzerns: »Wenn Biden nicht zurücktritt, werden die Demokraten verlieren«, erklärte sie im Börsensender CNBC.

Oder Christy Walton: Eine Erbin des weltgrößten Einzelhändlers Walmart legte dem Präsidenten in einem Brief nahe, den »Stab abzugeben«. 167 weitere Geldgeber unterzeichneten ihren Aufruf.

Die mit dem Geld bestimmen die mit der Macht: Wie tief sind die plutokratischen Risse in Amerikas Demokratie? Oder anders: Kann man sich den nächsten US-Präsidenten kaufen?

Bis zur Wahl am 5. November muss sich das Land auf einen Showdown der *megadonors* einstellen. Der Großspender. Aufseiten der Demokraten: Leute wie Walton, Disney, Hastings, aber auch der Ex-Chef von Google, Eric Schmidt, der New Yorker Medienunternehmer Michael Bloomberg oder die Hedgefondsdynastie von George Soros.

Aufseiten der Republikaner: der Großinvestor Stephen Schwarzman, CEO des Finanzriesen Blackstone, Miriam Adelson, Witwe des Casino-Milliardärs Sheldon Adelson, oder Paul Singer, Gründer und Chef der Investmentgesellschaft Elliott Management, die viel an der Zerschlagung von Unternehmen verdient.

Der bekannteste Unterstützer Donald Trumps ist der reichste Mann der Welt, Elon Musk. Mitte Juli bedankte sich der Expräsident bereits öffentlich bei dem Tech-Unternehmer dafür, dass er ihm 45 Millionen Dollar im Monat spenden wolle. Musk mochte diese Summe später allerdings nicht bestätigen.

Klar ist, dass sich ohne gigantische Summen aus den Taschen der Superreichen keine US-Wahl mehr gewinnen lässt. Im letzten Präsidentschaftswahlkampf 2020, Biden gegen Trump, gaben die beiden Lager zusammen mehr als 14 Milliarden Dollar aus. Das hat das Washingtoner Institut Open Secrets, das sich auf Geldströme hinter den Kulissen von Washington spezialisiert hat, damals errechnet. Ausgaben der Kandidaten für den Kongress sind darin enthalten.

2024 wird es allen Prognosen zufolge noch mal teurer, auch weil sich die Spender eine Art Bieterschlacht liefern. »Neu ist, wie prominent die Geldgeber auftreten«, beobachtet Cayce Myers, Professor für Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation an der Virginia Tech University.

Früher war es unter US-Unternehmern üblich, beiden Lagern etwas zu geben, schon um sich auf jeden Fall mit dem künftigen Gewinner gut zu stellen. Heute ist das Spenden polarisiert: Milliardär gegen Milliardär.

Elon Musk zum Beispiel postete keine 30 Minuten nach dem Anschlag auf den Ex-Präsidenten: »Ich stehe voll hinter Präsident Trump.« Seither ließ er 100 weitere Pro-Trump-Nachrichten los. In Musks Gefolge hat sich inzwischen eine ganze Reihe weiterer Tech-Groößen positiv über Trump geäußert, darunter der Facebook-Gründer Mark Zuckerberg und die Internet-Pioniere Marc Andreessen und Ben Horowitz, deren milliardenschwere Wagniskapitalfonds Twitter und Skype finanziell angeschoben haben. Umgekehrt gab Seth Klarman, ein Bostoner Hedgefondsmanager, bekannt: Wegen Trump werde er seine Spenden an die Republikaner einstellen und sie dem anderen Lager widmen.

Aus dem Wahlkampf von 2020 lässt sich ableiten, wofür die Kandidaten die Spenden einsetzen. Nach Berechnungen von Open Se-

crets flossen damals 56 Prozent des offiziell von den beiden Kampagnen ausgegebenen Geldes in TV- und Radiowerbung, hauptsächlich in lokalen Fernsehprogrammen. Auch 2024 lassen die Kandidaten aufwendige minutenlange Beiträge produzieren. Vergangene Woche konnte man in einem solchen Wahlsport noch Joe Biden sehen, der vor dankbaren Arbeitern seine ökonomischen Erfolge aufzählte.

Auf das traditionelle Radio und Fernsehen folgen der Bedeutung nach gleich die digitalen Plattformen, also Facebook, TikTok oder Google. Dort spielen die Kandidaten nicht nur Wahlwerbung ab, sondern sie sammeln auch per »Hier spenden!«-Button Mittel ein. Der Rest der Ausgaben verteilt sich laut Open Secrets auf die Kosten für Meinungsumfragen,

»Auf Wunsch bleiben die Geldgeber anonym«

Hochglanzprospekte, Banner und Plakate. Außerdem müssen Berater, Mitarbeiter, Büromieten, Säle, Flüge, Busse, Mietwagen bezahlt werden. Eine Wahlkampforganisation gleicht in den USA heute einem mittelständischen Unternehmen.

Zu ihrer Finanzierung tragen auch viele kleine Spenden bei, von Leuten, die auf Briefe, Textnachrichten oder Online-Werbeposter (»Kamala Harris braucht dich!«) reagieren und schnell ein paar Dollar überweisen. Biden hat in den vergangenen Jahren immer wieder betont, seine Demokraten seien die Vertreter der einfachen Leute mit den vielen kleinen Spenden, die Republikaner aber die Partei der *megadonors*.

Das stimmt so nicht. 2020 erhielt Biden 40 Prozent seiner Mittel von kleinen Spendern, Trump 50 Prozent, hat Open Secrets ermittelt. Und im aktuellen Wahlkampf sammelte Biden persönlich Millionenbeträge bei Groß Spendern ein. Mit einigen pflegt er langjährige persönliche Beziehungen, etwa mit dem

Hollywood-Produzenten Jeffrey Katzenberg, dem Mitgründer der DreamWorks-Trickfilm-Studios (*Bee Movie*, *Madagascar*). Katzenberg spendete nicht nur, sondern steuerte auch als Co-Vorsitzender die Biden-Kampagne mit.

Anfang der 2000er-Jahre gab es den Versuch, den Einfluss des Geldes einzuschränken. Barack Obama hatte sich 2008 als Präsidentschaftskandidat für eine Reform der Parteienfinanzierung eingesetzt. Aber 2010, gleich in seinem zweiten Amtsjahr, wies das Oberste Gericht Grenzen für Parteispenden als verfassungswidrig zurück. Sie schränkten die Freiheit auf Meinungsäußerung ein, befanden die Richter.

Zusammen mit einer späteren weiteren Entscheidung war das Ergebnis, dass sogenannte Super-PACs, Political Action Committees, heute eine Riesenrolle spielen. Das sind Wahlvereine, die zum Beispiel »Make America Great Again« (Republikaner) oder »Future Forward« (Demokraten) heißen und an die Unternehmen, Gewerkschaften oder Privatmilliardäre ohne jegliche Beschränkung spenden dürfen.

Solche Organisationen nehmen teilweise zwei- oder gar dreistellige Millionenbeträge ein und dürfen damit eigene Kampagnen auflegen, Fernsehspots, Straßenplakate. Diese Aktionen müssen noch auf die Mittel obendrauf gerechnet werden, die den offiziellen Wahlkampforganisationen der Kandidaten zur Verfügung stehen. Die Geldgeber können auf Wunsch anonym bleiben. Dann reichen sie ihre Zuwendungen über eine Briefkastenfirma oder andere undurchsichtige Vehikel ein.

Dark money wird solche Wahlkampfhilfe von unbekannt genannt. Schon im Wahlkampf 2020 hatte sich das Volumen dieser Art Spenden gegenüber früheren Jahren auf 660 Millionen Dollar verdreifacht. Im laufenden Wahlkampf deutet alles darauf hin, dass es noch mehr wird. Wobei davon auszugehen ist, dass der Präsidentin oder dem Präsidenten in spe früher oder später doch zu Ohren kommt, wem das Geld zu verdanken ist.

Denn das Ziel der meisten Spender ist klar: Sie wollen sich Einfluss kaufen. Sie verfolgen geschäftliche oder weltanschauliche Interessen oder einen Mix aus beidem.

An Elon Musk lässt sich das gut erklären. Der Milliardär hat eine

Wandlung hinter sich: 2018 war der Chef des Elektroauto-Herstellers Tesla im Streit aus Trumps damaligem Wirtschaftsrat ausgestiegen, als der die Teilnahme am Pariser Klimaabkommen kündigte. Doch dann hakte Musk Jahr für Jahr härter auf Joe Biden ein (»feuchte Sockenpuppe«).

Dafür gab es unter anderem den simplen Grund, dass die Automobilgewerkschaft UAW die Arbeiter von Tesla organisieren wollte. Und Biden, der sich besonders arbeiterfreundlich gibt, stieg im vergangenen Jahr mit UAW-Leuten demonstrativ auf die Streikbarrikaden, ein Megafon in der Hand. Tesla drohte er, das gewerkschaftsfreie Unternehmen von der E-Auto-Förderung auszuschließen.

Gemeinsam mit einem Großteil der Technikszenen ärgert sich Musk darüber, dass Biden eine neue Vermögensteuer plante, die superreiche Investoren von Tech-Firmen besonders getroffen hätte. Er war nicht einverstanden mit Bidens Versuchen, strenge Regeln für die Entwicklung künstlicher Intelligenz zu erlassen.

Er fand die Kartellbehörde allzu streng, die in Bidens Amtszeit wegen monopolistischer Strukturen Amazon, Apple, Meta und Google verklagte. Es gefiel ihm nicht, dass Biden den Handel mit Kryptowährungen schärfer regulieren will – zumal solche autonomen Währungen in Kreisen US-amerikanischer Technikfans häufig für die Freiheit der Staatsbürger von staatlichen Übergriffen stehen.

Donald Trump hingegen lässt durchblicken, sich mit solchen Regulierungen zurückhalten zu wollen. Ende der Woche will er auf einer Bitcoin-Konferenz in Nashville auftreten. Ob Industrie (»Steuerenkungen!«) oder Ölbranche (»Drill, Baby, Drill!«): Der republikanische Spitzenkandidat geht in diesen Tagen von Branche zu Branche und verspricht, dass es den Reichen mit ihm als Präsidenten besser gehen wird.

Solche Wahlversprechen haben häufig nicht mal mehr viel mit den Wünschen der jeweiligen Parteibasis zu tun. Forscher der Universitäten Stanford und Berkeley kamen vor vier Jahren in einer Studie über die Wünsche von Groß Spendern zu dem Ergebnis, »dass die siegreiche Partei wahrscheinlich Entscheidungen treffen wird, die in vielen Fällen gegen die Wünsche ihrer Kernwählerschaft gehen«.

Oder anders gesagt: Da siegt die Plutokratie.

www.zeit.de/vorgelesen

Illustration: Anne B. Bickler für DIE ZEIT