Kurzposition zur US-Zollpolitik

Transatlantischer Handel braucht stabile Rahmenbedingungen – Beziehung auf Augenhöhe anstreben

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind der zweitgrößte Handelspartner der bayerischen Wirtschaft. 2025 summierte sich das Handelsvolumen Bayerns mit den USA auf 37,2 Milliarden Euro. Das waren 8,2 Prozent des Außenhandels des Freistaats. Die USA sind unser größter Exportmarkt und ein zentraler Investitionsstandort bayerischer Unternehmen.

Transatlantische Wirtschaftsbeziehung in der Krise

Die US-amerikanische Außenhandelspolitik belastet die bayerische Wirtschaft. Die US-Zölle verteuern unsere Exporte. Häufige und meist kurzfristige Änderungen des Zollregimes verunsichern die Unternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks und erschweren den Handel. In der Folge haben unsere Ausfuhren in die USA stark abgenommen: Im Jahr 2025 sind die bayerischen Exporte um zehn Prozent gesunken, 2026 setzt sich diese Entwicklung fort.

Weil eine Entspannung des transatlantischen Handelskonflikts nicht absehbar ist, beeinflusst die Zollpolitik zunehmend Investitionsentscheidungen von Unternehmen. Wie eine Untersuchung des ifo-Instituts zeigt, werden standortübergreifende Projekte pausiert oder ganz gestrichen. Das betrifft Standorte in den Vereinigten Staaten, in Bayern und im Rest der Welt.

Wie stark die US-Zölle das Wirtschaftswachstum dämpfen, ist nicht eindeutig zu beziffern. Fest steht: Der Wirtschaft entstehen durch die Zölle Milliardenkosten. Bayern ist wegen seiner Wirtschaftsstruktur besonders stark betroffen, denn die „sektorspezifischen“ Zölle der Vereinigten Staaten belasten vor allem bayerische Kernbranchen wie die Metall- und Elektroindustrie, die Automobilindustrie und den Maschinenbau.

Erste Einigung im Handelsstreit: EU-US-Zollvereinbarung

Im Sommer 2025 haben die Vereinigten Staaten und die Europäische Union mit dem sog. „Turnberry-Deal“ eine erste Einigung im Handelskonflikt erzielt. Sie hat eine Eskalation verhindert und für ein Mindestmaß an Planungssicherheit gesorgt. Weil die Europäische Union der Vereinbarung zugestimmt hat, unterstützen die USA die Ukraine weiter bei der Verteidigung gegen Russland. Deshalb war es richtig, der Zollvereinbarung zuzustimmen.

In der Vereinbarung hat die Europäische Union zugesagt, ihre Zölle auf US-Industrieerzeugnisse abzuschaffen und einen bevorzugten Marktzugang für ausgewählte Agrarprodukte zu schaffen. Zusätzlich stimmte die Europäische Union dem Kauf von Energierohstoffen, Computerchips

und Rüstungsgütern zu. Im Gegenzug wollten die USA ihre Zölle auf europäische Einfuhren auf maximal 15 Prozent begrenzen. In den USA nicht verfügbare Rohstoffe, Flugzeuge und Flugzeugteile, Generika und ihre Vorprodukte sollten mit dem MFN-Zoll belastet werden. Gleichzeitig haben sich die USA vorbehalten, Zölle nach Section 232 des Handelsgesetzes 1962 weiter and nationalen Sicherheitsinteressen auszurichten. Das öffnete u. a. die Tür für hohe Zölle auf Stahl, Aluminium und Produkte daraus. Neben konkreten Absprachen enthält die Zollvereinbarung Absichtserklärungen. So vereinbaren die Partner, in einigen Punkten weiter zu verhandeln oder zu kooperieren.

Die EU und die USA wollen an der Zollvereinbarung festhalten und haben Zölle gesenkt. Die europäischen Zollsenkungen sind zunächst bis Ende 2029 befristet und die Europäische Union hat sich vorbehalten, Zölle wieder anzuheben, falls die europäische Wirtschaft Schaden nimmt, die USA das Handelsverhältnis stören oder die US-Zölle auf Stahl und Aluminium nicht sinken. Die USA belasten den Großteil der europäischen Einfuhren derzeit mit einem Zoll von 10 Prozent. Bestimmte Waren werden stattdessen mit branchenspezifischen Zöllen belegt, die oft höher sind. Das gilt z. B. für Kfz und Kfz-Teile, ausgewählte Pharmaprodukte, Stahl, Aluminium und Produkte daraus. Obwohl die Umsetzung der Zollvereinbarung begonnen hat, ist die Handelsbeziehung von Unsicherheit geprägt. Die US-Zölle ändern sich oft und kurzfristig und die USA drohen der EU und einzelnen Mitgliedsstaaten immer wieder mit neuen Zöllen.

EU-US-Zollvereinbarung weiterentwickeln

Die Europäische Union muss jetzt in den Verhandlungen mit den USA auf der ersten Einigung vom Sommer 2025 aufbauen. Sie wurde als Rahmenvereinbarung für eine weitreichenderes Abkommen geschlossen und muss als solche gelesen werden. Die Vereinbarung sieht beispielsweise die Zusammenarbeit bei Standards für Technik, Lebensmittel und Nachhaltigkeit und Digitalpolitik vor. In diesen Punkten muss die Europäische Union weiter mit den USA verhandeln.

Die Vereinigten Staaten haben ihren Verhandlungsstil radikal geändert. Die USA setzen darauf, dass ihre Handelspartner rasch „Deals“ abschließen, wenn die USA Handelskonflikte eskalieren und die Kosten langer Verhandlungen nach oben treiben. Die Europäische Union muss deutlich machen, dass diese Taktik keinen Erfolg mehr haben wird.

Langfristig brauchen wir ein stabiles Abkommen für Handel und Investitionen. Anders als die Zollvereinbarung muss es belastbare Absprachen anstelle von Absichtserklärungen enthalten. Es muss mit den Regeln der WTO vereinbar und eine zuverlässige Basis für transatlantische Wirtschaftsbeziehungen sein.

Zölle auf Stahl und Aluminium senken

Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten haben in der Zollvereinbarung festgehalten, dass sie gemeinsame Maßnahmen gegen globale Überkapazitäten bei Stahl und

Aluminium prüfen. Die Europäische Union hat ihre Zölle auf diese US-Importe wie vereinbart auf Null Prozent gesenkt, doch die Vereinigten Staaten belegen diese europäischen Exporte nach wie vor mit Zöllen. Sie betreffen nicht nur Stahl und Aluminium, sondern auch Güter, die diese Materialien enthalten. Je nach Produktklassifizierung, Materialherkunft und -anteilen liegen die Zölle zwischen Null und 50 Prozent. Für die bayerische Wirtschaft sind sie eine finanzielle und bürokratische Belastung.

Die EU und die Mitgliedsstaaten müssen darauf hinwirken, dass die USA dem europäischen Beispiel folgen und ihre Zölle auf europäische Stahl- und Aluminiumimporte senken. Die Zölle treiben die Preise in die Höhe und verzerren den Wettbewerb. Eine Abgrenzung gegenüber chinesischen Importen gelingt durch hohe Zölle auf europäische Einfuhren nicht. Die Vereinigten Staaten und die Europäische Union müssen eine gemeinsame, WTO-rechtskonforme Strategie für den Umgang mit globalen Überkapazitäten finden.

Wir begrüßen, dass sich die Europäische Union vorbehalten hat, ihre Einfuhrzölle zum Jahresende 2026 wieder anzuheben, falls die Vereinigten Staaten ihre Stahl- und Aluminiumzölle nicht auf maximal 15 Prozent senken. Das setzt einen Anreiz, die Verhandlungen zu Stahl- und Aluminiumzöllen rasch voranzutreiben. Dabei darf jedoch nicht vergessen werden, dass europäische Einfuhrzölle auch die Importe bayerischer Unternehmen aus den USA betreffen und Kosten in Europa in die Höhe treiben.

Selbstbewusst für Freihandel und europäische Interessen eintreten

Eine stabile Freihandelsbeziehung ist im Interesse der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten. Die von der US-Regierung angestrebte Reindustrialisierung kann nur mit Unternehmen, Produkten, Technik und Know-how aus der Europäischen Union gelingen, insbesondere wenn sich die USA weiter von China und seinen Exporten abgrenzen wollen.

Die *vbw Studie „Der ökonomische Impact der bayerischen Wirtschaft in den USA“* zeigt, dass bayerische Unternehmen heute schon nicht unwesentlich zur industriellen Wertschöpfung in den USA beitragen und attraktive Industriearbeitsplätze schaffen. Vor dem Wiederaufleben der US-Zollpolitik in der zweiten Trump-Administration ist der ökonomische Fußabdruck Bayerns gewachsen. Hinzu kommt, dass die USA von europäischen Importen abhängig sind. Das Institut der Deutschen Wirtschaft identifiziert 790 Waren, bei denen der Anteil der EU an den US-Importen in den letzten Jahren anhaltend hoch war. Viele dieser Importe entfallen auf Waren mit großer technologischer sowie industrie- und militärstrategischer Bedeutung, die schwer ersetzt werden können.

Wir müssen daher deutlich machen: Freihandel ist im beiderseitigen Interesse. Einige US-amerikanischen Entscheidungen der letzten Monate legen nahe, dass sich die US-Regierung der Importabhängigkeit und der Grenzen ihrer Zollpolitik bewusst ist. Stahl und Aluminiumzölle für „strategisch wichtige Waren“ wurden reduziert. Da die US-Zollpolitik bislang keine Rückkehr der Industrie in die USA bewirkt hat, schafft die US-Regierung Investitionsanreize, die die US-Zölle flankieren. Hier gilt es argumentativ anzusetzen.

Europäische Gegenzölle und Handelsbeschränkungen vorbereiten

Die Vereinigten Staaten passen ihre Zölle nach wie vor unvermittelt an und drohen der EU und ihren Mitgliedern. Zusätzlich zu diplomatischen Antworten muss die Europäische Union handelspolitische Reaktionen auf US-Zölle und Drohungen entwickeln. Diese müssen mit Bedacht ausgewählt werden, damit wir unserer Wirtschaft und Gesellschaft nicht mehr schaden als nutzen. Um als ernst zu nehmende Drohung zu gelten, muss ihre potenzielle Umsetzung glaubhaft sein.

Die *vbw Studie „Handels- und Industriepolitik für eine neue Zeit“* hat ein Prüfschema entwickelt, wann handelspolitische Maßnahmen sinnvoll sind. Zum einen muss der Schaden durch die US-Politik für die Europäische Union signifikant sein. Zum anderen muss die europäische Reaktion realistische Erfolgschancen haben. Eine europäische Drohung ist erst dann wirksam, wenn die angedrohten Maßnahmen der US-Wirtschaft mehr schaden als uns selbst und wenn die EU auch eine weitere Eskalation seitens der USA verschmerzen kann. Maßnahmen, die auf politisch einflussreiche US-Branchen abzielen, haben größere Erfolgschancen als andere.

Bei der Vorbereitung handelspolitischer Gegenmaßnahmen ist wichtig, dass die Wirtschaft früh einbezogen wird. Sie sollte zur Ausgestaltung der Maßnahmen und zu ihren Konsequenzen gehört werden.

Neue Partnerschaften schließen, Lieferketten diversifizieren

Deutschland und Bayern sind auf die Internationalisierung und den Außenhandel angewiesen, denn beide haben eine leistungsstarke Industrie aber nur einen vergleichsweise kleinen Binnenmarkt. Wir sind sowohl auf den Export unserer Industrieprodukte angewiesen als auch auf den Import von Rohstoffen und kostengünstig hergestellten Vorprodukten. Die geopolitischen Krisen der letzten Jahre haben gezeigt, dass einseitige Abhängigkeiten unsere Volkswirtschaft und einzelne Industriezweige stark belasten. Das gilt auch für die enge Verbindung zur US-amerikanischen Wirtschaft.

Um in einem von Machtpolitik geprägten internationalen Umfeld resilienter zu werden, müssen wir uns breiter aufstellen. Existierende Partnerschaften müssen vertieft werden. Die weitere Integration des europäischen Binnenmarkts ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Zusätzlich brauchen wir neue Freihandelsabkommen sowie Rohstoff- und Technologiepartnerschaften. Sie öffnen Absatz- und Beschaffungsmärkte. Partnerschaften mit Staaten und Handelsbündnissen, die sich dem Freihandel und einer marktwirtschaftlichen Ordnung verschrieben haben, sind besonders wichtig. Durch die Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten stärken wir die offene und regelbasierte Handelsordnung.

Ansprechpartner

Marion Zilker

Abteilung Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-482
marion.zilker@vbw-bayern.de
www.vbw-bayern.de

Hinweis:

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich ohne jede Diskriminierungsabsicht grundsätzlich auf alle Geschlechter.