

Kolev-Schaefer, Galina; Matthes, Jürgen; Sultan, Samina

Research Report

Trumps reziproke Zölle: EU nur punktuell betroffen

IW-Kurzbericht, No. 14/2025

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Kolev-Schaefer, Galina; Matthes, Jürgen; Sultan, Samina (2025) : Trumps reziproke Zölle: EU nur punktuell betroffen, IW-Kurzbericht, No. 14/2025, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/313546>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Trumps reziproke Zölle: EU nur punktuell betroffen

Galina Kolev-Schaefer / Jürgen Matthes / Samina Sultan, 14.02.2025

Eine Angleichung der US-Zölle an das Niveau der US-Handelspartner wäre ein Schock für viele Entwicklungs- und Schwellenländer. Für die EU würde sie insgesamt nur einem Anstieg des durchschnittlichen Zollsatzes zwischen etwa 0,5 und 1,7 Prozentpunkte entsprechen. Doch die europäische Autoindustrie würde den Schritt deutlich zu spüren bekommen. Eine Absenkung des eigenen Zolls könnte hier Abhilfe verschaffen, muss jedoch im Vorfeld genau geprüft werden.

US-Präsident Donald Trump hat weitere Drohungen lanciert. Er will sogenannte reziproke Zölle einführen. So soll bei der Höhe der US-Zölle auf Importe aus den Partnerländern der USA im Grundsatz das Gleiche gelten wie für US-Exporte in diese Länder. Diese Zollgleichheit ist nicht gegeben, wenn nach den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) Handel getrieben wird. Zwar gilt bei Freihandelsabkommen (FHA) in der Regel zwischen den Partnern Zollfreiheit und damit auch Zollgleichheit. Wird aber nach WTO-Regeln gehandelt, gelten für die Importe eines Landes aus allen WTO-Ländern die gleichen Zölle, die sich nach vielen einzelnen Warengruppen unterscheiden. Das Meistbegünstigungsprinzip der WTO schreibt vor, dass ein Land allen WTO-Partnern die gleichen (Zoll-)Vorzüge bezogen auf jede einzelne Warengruppe gewähren muss.

Das Problem aus Sicht von Trump ist, dass die USA ihren Partnern tendenziell geringere Zölle auferlegen als umgekehrt. Das will er ändern. Die US-Zölle sind geringer,

weil sie das Ergebnis vieler multilateraler Zollverhandlungsrunden seit 1948 im Rahmen des GATT (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen) sind, der Vorgängerorganisation der WTO. Die USA waren als Hegemonialmacht mit einer starken Wirtschaft und als großer Verfechter des freien Handels dazu bereit, ihre Zölle niedriger zu setzen als viele Partnerländer. Die EU hat etwas höhere WTO-Zölle festgelegt, viele Entwicklungsländer haben sich sogar nur auf ein sehr viel höheres Zollniveau eingelassen. Das ist Trump ein Dorn im Auge, weil er die USA benachteiligt sieht.

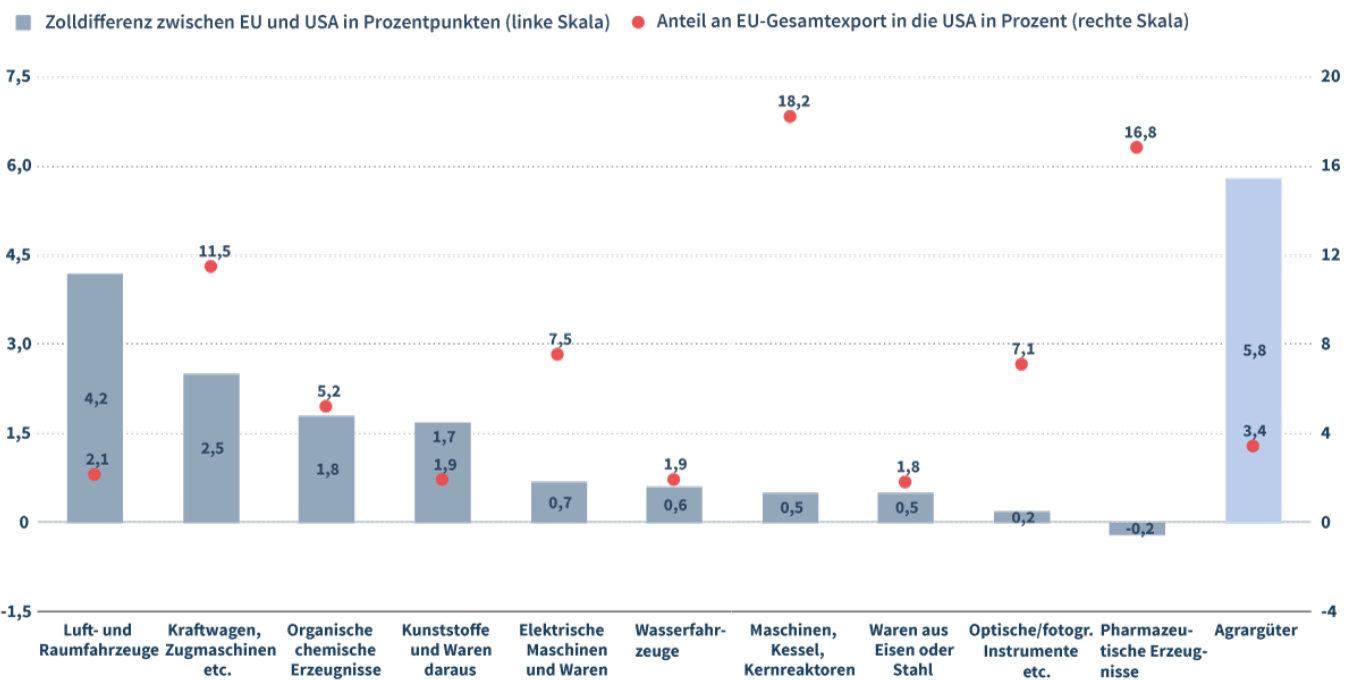
Wenn er seinen Plan wahr macht, würde er jedoch massiv gegen WTO-Recht verstoßen. Denn in der WTO haben sich alle Länder für jede einzelne Warengruppe auf Höchstzollgrenzen festgelegt (sogenannte gebundene WTO-Zölle). Diese liegen in vielen Entwicklungsländern teils deutlich über den angewandten Zöllen, bei den USA und der EU ist dies aber kaum der Fall. Wenn Trump nun reziproke Zölle durchsetzen würde, durchbräche er diese verbindlichen Obergrenzen und auch das Meistbegünstigungsprinzip. Trump würde erneut WTO-Recht mit Füßen treten.

Geringe EU-USA-Zollunterschiede

Wie würden sich reziproke Zölle auf die EU auswirken? Dafür muss man die Unterschiede zwischen den derzeit angewandten EU-Zöllen und jenen in den USA betrachten (siehe Abbildung). Dabei gilt: Je höher der EU-Zoll

EU-US-Zolldifferenz niedrig bei wichtigsten EU-Exporten in die USA

Differenz zwischen den WTO-Durchschnittszöllen der EU und USA für die 10 wichtigsten industriellen Warengruppen aus EU-Sicht sowie für Agrargüter im Jahr 2023



Anmerkungen: 10 wichtigste industrielle Warengruppen (HS-2-Steller) gemäß Anteil an den Gesamtexporten der EU in die USA; Agrargüter umfassen die Gruppen HS1 bis HS21; Warengruppen Bezeichnungen teils abgekürzt; Anteil aller chemischen Erzeugnisse (HS 28-38, ohne HS30): 9,7 Prozent.

Quellen: WTO; UN Comtrade; Institut der deutschen Wirtschaft

im Vergleich zum US-Zoll auf eine Warengruppe ausfällt, desto mehr würde sich der US-Zoll durch eine reziproke Anhebung erhöhen. Am höchsten ist diese Zolldifferenz mit im (ungewichteten) Durchschnitt 5,8 Prozentpunkten (PP) bei Agrargütern. Bei den industriellen Warengruppen liegen die EU-Zölle dagegen durchweg maximal 5 PP über jenen in den USA. Fokussiert man auf die 10 wichtigsten Industriewarengruppen für den US-Export, die zusammengekommen für fast drei Viertel des Gesamtexports der EU in die USA stehen, beträgt die maximale Zolldifferenz 4,2 PP bei Luft- und Raumfahrzeugen. Diese ergibt sich aus einem EU-Zoll von 4,3 Prozent und einem US-Zoll von 0,1 Prozent für diese Warengruppe. Bei sechs der Top-Ten-Warengruppen liegt die Zolldifferenz sogar unter 1 PP. Bei pharmazeutischen Erzeugnissen verlangt die EU gar einen etwas geringeren Zoll als die USA. Auch vom Niveau her sind die EU-Zölle bei den 10 wichtigsten industriellen Warengruppen mit maximal 6 Prozent nicht sonderlich hoch.

Entscheidend ist zudem, dass die Zolldifferenz insbesondere bei jenen Warengruppen niedrig ist, die besonders wichtig für den EU-Export in die USA sind. Dies ist

etwa bei Maschinen und der Pharmazie der Fall, die für rund 18 Prozent bzw. 17 Prozent des EU-Gesamtexports in die USA stehen. Im Pharmabereich spielt dabei auch eine Rolle, dass es in der WTO ein sektorales Nullzollabkommen für Medikamente zwischen über 30 WTO-Staaten gibt, zu denen auch die EU und die USA gehören. Eine Ausnahme stellt die Warengruppe Kraftwagen, Zugmaschinen etc. dar, die mit 11,5 Prozent des EU-Exports in die USA bedeutsam ist. Zugleich liegt die Zolldifferenz hier mit 2,5 PP zulasten der EU etwas höher. Dagegen ist die Zolldifferenz im Agrarbereich zwar hoch, aber er macht lediglich 3,4 Prozent des EU-Exports in die USA aus.

Insgesamt würde sich durch eine reziproke Anhebung der US-Zölle auf das Niveau der EU-Zölle bei jenen Waren, die besonders wichtig für den EU-Export in die USA sind, somit nicht so viel ändern. Die EU ist in der Gesamtbetrachtung also nur punktuell angreifbar.

Sonderfall Autozölle

Wenngleich die Zollunterschiede im Durchschnitt der Hauptkategorien relativ gering ausfallen, wäre für einzelne – zum Teil sehr wichtige Produkte – ein deutlicher

Anstieg zu erwarten. Dies ist insbesondere für die Autoindustrie der Fall, der 17 Prozent der gesamten deutschen Warenexporte entstammen. Dabei sind die USA gemessen am Exportumsatz ihr wichtigster Kunde. Deutschland steht für fast 60 Prozent der EU-Exporte der Branche in die USA. Im Jahr 2023 gingen gemäß Daten des Statistischen Bundesamts fast 13 Prozent der deutschen Autoexporte in die USA. Nach Angaben des Branchenverbandes VDA waren das etwa 400.000 Fahrzeuge, die über den Atlantik verschifft wurden. Doch die Produktion deutscher Hersteller vor Ort ist mit etwa 900.000 Fahrzeugen im Jahr 2023 mehr als doppelt so hoch wie der Export aus Deutschland. Etwa 138.000 Arbeitnehmer verdanken ihre Jobs in den USA den deutschen Automobilherstellern und Zulieferern vor Ort.

Bei der Betrachtung der Zollsätze auf Fahrzeuge in den USA sowie einer möglichen Angleichung an das Niveau in der EU gilt es zu beachten, dass die USA für unterschiedliche Fahrzeugtypen unterschiedliche Zollsätze erheben. Während auf Personenkraftwagen (Pkw, „passenger cars“) der US-Zollsatz bei 2,5 Prozent und der EU-Zollsatz bei 10 Prozent liegt (was einer Zolldifferenz von 7,5 Prozentpunkten entspricht) und Ähnliches auch für Busse und Traktoren gilt, ist dies bei Lkw und Pick-ups anders. Hier beträgt der US-Zollsatz in den meisten Untergruppen 25 Prozent, im Durchschnitt beläuft er sich auf 22,3 Prozent. In der EU ist der durchschnittliche Zollsatz mit 13 Prozent wesentlich geringer. Pick-ups sind in den USA sehr beliebt und gehören zu den Fahrzeugtypen, auf die US-Hersteller besonders spezialisiert sind. Europäische Hersteller produzieren diese Fahrzeuge nicht zuletzt aufgrund des hohen Zollsatzes hauptsächlich vor Ort für den US-Markt und auch für andere Märkte weltweit. Pkw dagegen werden überwiegend in Europa hergestellt und von dort in die USA exportiert, so dass sie von einer Anhebung der US-Zollsätze deutlich betroffen wären.

Um einem solchen Zollanstieg für Pkw zu entgehen, könnte die EU ihre Zollsätze auf das US-Niveau von 2,5 Prozent senken, was in Brüssel erwogen wird. Dabei dürften die Auswirkungen eines solchen Schritts für die Branche begrenzt sein, da große Autohersteller etwa aus Japan und Südkorea bereits ein Handelsabkommen mit der EU haben oder hier produzieren. Etwas verringern würde sich aber der Schutz der europäischen Autoindustrie vor subventionierten chinesischen

Elektrofahrzeugen, für die seit Herbst 2024 zusätzliche Ausgleichszölle gelten. Auf jeden Fall muss solch ein handelspolitischer Schritt genau geprüft werden, um keine Arbeitsplätze in der sowieso bereits angeschlagenen deutschen Autoindustrie zu gefährden.

Schwellenländer stärker betroffen

Insgesamt betrachtet würde die Anhebung der US-Zollsätze auf das Niveau der EU jedoch nur einen geringen Effekt auf den transatlantischen Handel haben. Der handelsgewichtete durchschnittliche US-Zollsatz über alle Warengruppen hinweg ist nur um 0,5 Prozentpunkte geringer als der entsprechende Zollsatz in der EU. Selbst beim ungewichteten Durchschnitt liegt die Differenz nur bei 1,7 Prozent.

Eine flächendeckende Angleichung der US-Zollsätze an die der Handelspartner würde Schwellen- und Entwicklungsländer wesentlich stärker treffen, da ihnen im Rahmen der GATT- bzw. WTO-Verhandlungen deutlich höhere Zollsätze eingeräumt wurden. So liegt der (ungewichtete) Durchschnitt der Zölle in Vietnam nach Angaben der WTO bei 9,4 Prozent, in Brasilien bei 11,2 Prozent, in Indien sogar bei 17 Prozent. In einzelnen Branchen, auf die diese Länder spezialisiert sind, dürften die Unterschiede noch größer ausfallen. Eine Anhebung der US-Zölle auf die Importe aus diesen Ländern auf das gleiche Niveau würden diese Länder schmerzhaft zu spüren bekommen, zumal die USA zu ihren wichtigsten Kunden gehören. Zudem gehören Vietnam und Indien zu den Top Ten in der Liste der Länder, gegenüber denen die USA ein Handelsbilanzdefizit aufweisen, was die Umsetzung der neuen Zölle wahrscheinlich macht.

Fazit: Blaues Auge für die EU

Die Einführung von reziproken Zöllen durch die USA ist eine schlechte Nachricht für den internationalen Handel und untergräbt nicht nur die globale Handelsordnung, sondern damit auch die Grundlage des deutschen Geschäftsmodells. Dennoch ist dieser Schritt in der US-Handelspolitik aus der Perspektive der EU wesentlich besser zu verkraften als die von Trump angedrohte pauschale Zollerhöhung um 10 oder gar 20 Prozent, deren Auswirkungen einen dreistelligen Milliarden Schaden anrichten würden.