

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

Research Report

Trumps Liberation Day: Ein Epochenbruch. Eine kurze ökonomische und handelspolitische Bewertung

IW-Report, No. 17/2025

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Kolev-Schaefer, Galina; Matthes, Jürgen; Sultan, Samina (2025) : Trumps Liberation Day: Ein Epochenbruch. Eine kurze ökonomische und handelspolitische Bewertung, IW-Report, No. 17/2025, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/315491>

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 Liberation Day: ein Epochenbruch

Eine kurze ökonomische und handelspolitische Bewertung

Galina Kolev-Schaefer / Jürgen Matthes / Samina Sultan

Köln, 17.04.2025

IW-Report 17/2025

Wirtschaftliche Untersuchungen,
Berichte und Sachverhalte



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

x.com

[@iw_koeln](#)

LinkedIn

[@Institut der deutschen Wirtschaft](#)

Instagram

[@IW_Koeln](#)

Autoren

Prof. Dr. Galina Kolev-Schaefer

Professorin für Volkswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule Köln und Senior Economist für Handelspolitik und Auslandskonjunktur am Institut der deutschen Wirtschaft

kolev-schaefer@iwkoeln.de

0221 – 4981-774

Jürgen Matthes

Leiter Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte

matthes@iwkoeln.de

0221 – 4981-754

Dr. Samina Sultan

Senior Economist für Europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel

sultan@iwkoeln.de

0221 – 4981-312

Alle Studien finden Sie unter

www.iwkoeln.de

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.

Stand:

April 2025

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1. Trumps Liberation Day – ein Schock für die Weltwirtschaft	5
2. Fragwürdiger Formelansatz	5
3. Handelsbilanzdefizit durch Nettokapitalimporte	7
4. Schätzung der Auswirkungen des Liberation Day	9
5. Erwägungen zu Gegenmaßnahmen der EU.....	13
Literaturverzeichnis	16
Abstract.....	17
Tabellenverzeichnis.....	18
Abbildungsverzeichnis.....	18

JEL-Klassifikation

E17 – Allgemeine makroökonomische Modelle: Prognose und Simulation; Modelle und Anwendungen

F14 – Handel: Empirische Studien

F17 – Außenhandelsprognose und Simulation

Zusammenfassung

Donald Trump zettelt mit seinem „Liberation Day“ und den verkündeten reziproken Zöllen einen globalen Handelskrieg an, der allen schaden wird. Für Deutschland könnten sich die Einbußen bei der Wirtschaftsleistung, durch die am 2. April 2025 angekündigten US-Strafzölle über vier Jahre gemäß Simulationsrechnungen mit dem Weltwirtschaftsmodell von Oxford Economics auf etwa 200 Milliarden Euro summieren. Das sind rund 1,2 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung im Jahresdurchschnitt für den Zeitraum 2025 bis 2028. Sollten die Handelspartner jedoch mit ähnlichen Maßnahmen reagieren, so könnten die Kosten auf insgesamt etwa 290 Milliarden Euro oder jahresdurchschnittlich 1,6 Prozent des BIP jährlich steigen. Für die EU belaufen sich die kumulierten Kosten über vier Jahre auf 780 Milliarden Euro beziehungsweise 1,1 Billionen Euro – je nach Szenario. Noch höher fallen die Auswirkungen der verabschiedeten Zölle in relativer Betrachtung für Entwicklungs- und Schwellenländer aus. So dürfte Vietnam Einbußen in Höhe von jahresdurchschnittlich 5,2 Prozent des BIP in den vier Jahren bis 2028 erfahren, wenn es zu keinen Vergeltungsmaßnahmen kommt, oder jahresdurchschnittlich 6,3 Prozent im Szenario mit Vergeltungszöllen. Es wurde dabei angenommen, dass die reziproken Zölle länderspezifisch für alle Einfuhren in die USA gelten, Ausnahmen für einzelne Produkte mit abweichenden Straffzöllen wurden somit nicht in den Simulationen berücksichtigt. Die angekündigten reziproken Zölle sind für 90 Tage ausgesetzt, doch die Unsicherheit bleibt hoch und ist Gift für Investitionen weltweit. Zudem eskaliert der US-Handelskonflikt mit China weiter, was negative Folgen für die Weltwirtschaft mit sich bringt. US-Zölle auf alle chinesischen Waren in Höhe von 145 Prozent dürften kumulierte Kosten in Höhe von 150 Milliarden Euro für die deutsche Wirtschaft über die vier Jahre bis 2028 bedeuten. Durch Chinas Reaktion mit Vergeltungszöllen in Höhe von 125 Prozent steigen die Kosten für Deutschland auf eine Größenordnung von rund 200 Milliarden Euro kumuliert über die Jahre 2025 bis 2028.

Die Zölle lassen sich ökonomisch nicht rechtfertigen. So sind die Werte wichtiger Faktoren in der von der Trump-Administration verwendeten Formel nicht wissenschaftlich zu rechtfertigen. Realistische Werte für die Überwälzung von Zöllen auf Importpreise würden deutlich niedrigere Zölle ergeben. Zudem ist es fragwürdig, bei der Berechnung zu unterstellen, dass andere makroökonomische Größen wie Exporte und Wechselkurse konstant bleiben. Darüber hinaus wird die Ursache für die bestehenden Defizite in der Handels- und der Leistungsbilanz auf Zölle geschoben. Es bleibt unberücksichtigt, dass die USA mit der EU einen deutlichen Überschuss im Handel mit Dienstleistungen und auch bei den im Ausland erwirtschafteten Primäreinkommen aufweisen. Zudem wird ignoriert, dass die Defizite der USA im Warenhandel und in der Leistungsbilanz auf einen anhaltend hohen Überschuss in der Kapitalbilanz zurückzuführen sind. Diese strukturell positiven Nettokapitalimporte gehen zurück auf die die Rolle des US-Dollar als globale Reserve- und Transaktionswährung sowie auf hohe staatliche US-Budgetdefizite. Durch eine aggressive Zollpolitik lässt sich daran nichts ändern, das US-Warenhandelsbilanzdefizit wird also erhalten bleiben und sich nur zu anderen Ländern verschieben.

Umso mehr muss die EU nun besonnen, aber mit Stärke reagieren und schmerzhaft Gegenmaßnahmen konkret in Aussicht stellen. Sie sollten auch Dienstleistungen mit einbeziehen, weil die USA hier einen hohen Überschuss mit der EU haben und verwundbarer als im Warenhandel sind. Das gilt insbesondere für Gebühren für die Nutzung geistiger Eigentumsrechte, wo der Überschuss der USA besonders groß ist. Hier mit Handelsbarrieren anzusetzen, kann die USA unter Druck setzen. Aber da dies handelspolitisches Neuland ist, sind die Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft zunächst genauer zu analysieren. Eine weitere Überlegung liegt darin, Digitalunternehmen der USA in den Blick zu nehmen. Gegenmaßnahmen kann die EU im Rahmen zweier Instrumente umsetzen, die nach der ersten Trump-Administration beschlossen wurden – der Enforcement Regulation oder des Anti Coercion Instruments.

1. Trumps Liberation Day – ein Schock für die Weltwirtschaft

Die von Donald Trump am 2. April 2025, dem von ihm genannten Liberation Day, erhobenen Zölle gegenüber allen Handelspartnern versetzten die ganze Welt in Schock. Damit eskaliert er den Handelskrieg weiter, bei dem gilt: die USA gegen alle anderen. Für viele Importe aus der Europäischen Union (EU) in die USA sollen bald Zusatzzölle von 20 Prozent gelten. Für andere Länder, wie China (34 Prozent), Vietnam (46 Prozent) und zahlreiche weitere Entwicklungs- und Schwellenländer gelten noch deutlich höhere Zusatzzölle, begründet durch das relativ hohe Defizit der USA im Warenhandel mit diesen Ländern. Dies gilt nicht für Autos und Autoteile sowie Stahl, Aluminium und einige Produkte daraus, weil hier schon Zölle von 25 Prozent gelten. Pharmaerzeugnisse, Halbleiter und eine Reihe von weiteren Produkten sind hingegen vorerst befreit von Zusatzzöllen.

Die Trump-Administration erhebt auf Warenimporte aus allen Ländern einen Basiszoll von 10 Prozent, der am 5. April 2025 in Kraft trat. Bei rund 75 Ländern, mit denen die USA ein relativ großes Handelsbilanzdefizit aufweisen, die jedoch gegenüber den USA eine Verhandlungsbereitschaft zeigten, wurde der individuell bestimmte und am 9. April zunächst in Kraft getretene Zollsatz am selben Tag von Donald Trump für 90 Tage wieder ausgesetzt. Für chinesische Importe gilt die 90-Tage-Frist für Verhandlungen jedoch nicht. Die Volksrepublik reagierte zügig mit Vergeltungszöllen, sodass die US-Administration das Verhalten mit einem präzedenzlosen Zollniveau von 125 Prozent auf US-Importe aus China bestrafte. Aufgrund der Aussetzung der Zusatzzölle hat die EU ihrerseits wiederum die eigenen Vergeltungszölle auf US-Importe, die eigentlich ab Mitte April in Kraft treten sollten, verschoben.

Der vorliegende IW-Report ordnet die Entwicklungen ein, indem zunächst die zugrunde liegende Formel für die Berechnung der verabschiedeten Zölle kritisch hinterfragt wird. Kapitel 3 befasst sich mit den Quellen des US-Handelsbilanzdefizits und unterstreicht die Bedeutung der internationalen Kapitalbewegungen und der sehr expansiven US-Fiskalpolitik für das hausgemachte Defizit. Kapitel 4 bietet einen Überblick über die zu erwartenden Effekte der verabschiedeten Zölle unter Anwendung von makroökonomischen Simulationstechniken. Das IW hatte auch die Wirkung anderer Zoll-Szenarien in früheren Studien abgeschätzt (Obst et al., 2024). Kapitel 5 betont die Bedeutung vom Dienstleistungshandel, insbesondere im Zusammenhang mit möglichen Vergeltungsansätzen seitens der EU.

2. Fragwürdiger Formelansatz

Trump rechtfertigt die höheren Zölle mit dem Ziel, die über Jahrzehnte negative Handelsbilanz ausgleichen zu wollen, und der vermeintlich ungerechten Behandlung der USA durch die Handelspartner, die er durch sogenannte reziproke Zölle ausgleichen will. Doch sein Vorgehen ist ein klarer Verstoß gegen die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO), weil die USA sich nicht mehr an die vereinbarten Zollobergrenzen halten und das Meistbegünstigungsprinzip verletzen, wonach ein Land allen WTO-Partnern die gleichen (Zoll-)Vorzüge bezogen auf jede einzelne Warengruppe gewähren muss.

Das Vorgehen ist auch aus weiteren Gründen fragwürdig. So ist der Zoll von 20 Prozent gegenüber der EU wie auch gegenüber den anderen Staaten letztlich recht willkürlich. Dahinter steht eine Formel, die

wissenschaftliche Korrektheit vorspiegeln soll, doch bei genauerem Hinsehen ist die wissenschaftliche Substanz relativ dünn.

Mit der folgenden Formel wird derjenige Zollsatz berechnet, der gerade ausreicht, um die US-Importe aus einem Land so zu senken, dass die Handelsbilanz zum Ausgleich kommt (USTR, 2025).

$$(1) \quad \Delta\tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon * \varphi * m_i}$$

Dabei bezeichnen x_i und m_i jeweils die Warenexporte und die Warenimporte der USA aus dem Land i , $x_i - m_i$ also das Handelsbilanzdefizit, ε steht für die Preiselastizität der Importe (d. h. die Reaktion der Importe auf eine Änderung der Importpreise), φ beschreibt die Änderung der Importpreise als Folge von Anpassungen der Zollsätze und $\Delta\tau_i$ beschreibt den zusätzlichen Zollsatz, der als notwendig erachtet wird, um die Handelsbilanz zum Ausgleich zu bringen. Die Herleitung ist dabei wie folgt: Das Produkt aus $\Delta\tau_i * \varepsilon * \varphi * m_i$ entspricht der Importverringerung, die durch den Zoll bewirkt wird. Diese Importverringerung wird mit dem Handelsbilanzdefizit gleichgesetzt, weil die Importverringerung gerade so groß sein soll, dass die Handelsbilanz (bei unveränderten Exporten) zum Ausgleich kommt. Durch Umformung nach $\Delta\tau_i$ ergibt sich dann die obige Formel.

Des Weiteren wird angenommen, dass Wechselkurseffekte und andere Anpassungen als Folge der Zollanhebung vernachlässigbar gering sind. Insbesondere wird unterstellt, dass die Exporte auf dem aktuellen Niveau verharren und wohl nicht durch Vergeltungsmaßnahmen oder andere Veränderungen beeinflusst werden.

Bezogen nur auf diesen Aspekt ist der Ansatz auf den allerersten Blick nachvollziehbar, weil er berücksichtigt, dass zwischen einer Zollerhöhung und geringeren Importen quasi zwei Scharniere liegen, die oben genannten Elastizitäten. Zölle führen zunächst zu mehr oder weniger stark erhöhten Preisen und die höheren Preise dann zu einem mehr oder weniger starken Rückgang der Importnachfrage. Für diese Elastizitäten nimmt die Trump-Administration aber problematische Werte an, vor allem, indem sie für die Preiserhöhungswirkung von Zöllen eine Elastizität φ von 0,25 unterstellt. Somit unterstellt die Administration, dass nur etwa ein Viertel der durch die neuen Zölle verursachten Handelskosten auf die Verbraucher in die USA überwältzt werden, während drei Viertel der Kosten durch Gewinneinbußen bei den ausländischen Anbietern gedeckt werden. Diese Annahme wäre dann gerechtfertigt, wenn es sich um verzichtbare Produkte handelt oder es hinreichend Substitute für die importierten Produkte im Inland gibt. Mit ihrem Ansatz kommt die Trump-Administration auf einen Zollanstieg von 39 Prozent für die EU und auf 68 Prozent für China sowie auf die Zollanstiege für die weiteren Länder. Vermeintlich zeigt sich Trump großzügig, indem er mit 20 Prozent und 34 Prozent für China nur die Hälfte des errechneten Zollsatzes ansetzt.

Doch akademische Studien zeigen überwiegend, dass die Zölle der ersten Trump-Administration auf China nahezu vollständig in höhere Importpreise überwältzt wurden, also eher ein Wert für φ nahe eins gilt (Amiti et al., 2020; Fajgelbaum et al., 2020; Cavallo et al., 2021). Dies liegt daran, dass für viele der importierten Waren aufgrund der hohen Arbeitskosten in den USA (etwa bei arbeitsintensiven Produkten wie Spielzeug, Textilien und Bekleidung oder Elektronik) oder der nicht-vorhandenen Produktionstechnologie (z. B. bei patentierten pharmazeutischen Erzeugnissen oder Spezialmaschinen) keine entsprechenden Substitute aus inländischer Produktion vorhanden sind. Die Wirkung auf Einzelhandelspreise wurde selten untersucht, was auch daran liegt, dass die Zölle eher auf industrielle Vorleistungsimporte aus China erhoben wurden. Cavallo

et al. (2021) betrachten einen sehr kleinen Ausschnitt des Einzelhandels, indem sie lediglich zwei der zehn größten US-Einzelhändler und für einige betroffene und andere Vergleichsprodukte zahlreiche Online-Preise untersuchen. Dabei finden sie nur einen begrenzten kurzfristigen Preisanstieg nach einem Jahr. Weil die Importpreise bei den bezollten Produkten wie zuvor erwähnt fast eins zu eins und damit deutlich stiegen, scheinen die Händler auf den ersten Blick massive Gewinneinbußen hingenommen zu haben. Die Autoren hinterfragen dies und zeigen, dass die Händler vor den Zollerhöhungen durch Hamsterkäufe ihre Lager stark aufgefüllt hatten. Langfristig erwarten sie daher einen größeren Einzelhandelspreisanstieg.

USTR (2025) beruft sich jedoch trotzdem auf Cavallo et al. und verwendet die zu geringe kurzfristige Elastizität der Einzelhandelspreise von 0,25. Setzt man gemäß den anderen Studien eine Elastizität der Importpreise von konservativ geschätzten 0,75 an, ergibt sich für die EU auf Basis der obigen Formel statt eines Zusatzzolls von 39 Prozent nur 13 Prozent, die Hälfte davon wären 6,5 Prozent. Die Auswirkungen eines solchen Zolls für die EU wären naturgemäß sehr viel geringer.

Zudem ist der Ansatz realitätsfern, weil er Veränderungen von Wechselkursen, Exporten und anderen ökonomischen Größen ignoriert (siehe etwa Duarte/Gehringer, 2025). Es ist zu erwarten, dass die verabschiedete massive Zollerhöhung erhebliche Auswirkungen auf diese Größen hat. So dürfte ein Rückgang der US-Importe den US-Dollar weiter stärken, da dadurch die Nachfrage nach fremden Währungen zurückgehen dürfte. Ein starker US-Dollar hat dann wiederum Implikationen für den internationalen Handel, indem er zu einer relativen Vergünstigung von ausländischen Gütern führt. Zudem ist sehr wahrscheinlich, dass es zu einer Reaktion auf der Exportseite kommt. Zum einen dürfte es zu deutlichen Vergeltungszöllen kommen, wie bereits das Beispiel Chinas zeigt. Sollten die US-Exporte auch mit hohen Zöllen belegt werden, so werden die Exportzahlen zurückgehen. Zum anderen wird die durch die erhobenen US-Zölle ausgelöste Unsicherheit die Wirtschaftsentwicklung nicht nur in den USA, sondern auch in den Handelspartnern beeinträchtigen, wodurch ein weiterer negativer Effekt auf die Nachfrage nach US-Exportprodukten resultieren wird.

Darüber hinaus suggeriert die Bezeichnung als „reciprocal tariffs“ fälschlicherweise, dass die betroffenen Länder Zölle in ähnlicher Höhe erheben. Dabei liegen die durchschnittlichen angewandten Zollsätze der US-Handelspartner weit unter den am Liberation Day verkündeten Niveaus (Kolev-Schaefer/Matthes/Sultan, 2025). So beträgt der Durchschnittszoll der EU lediglich 5 Prozent gegenüber 3,3 Prozent in den USA.

3. Handelsbilanzdefizit durch Nettokapitalimporte

Eine noch wichtigere Kritik an der Zollpolitik Trumps beruht auf ökonomischen Grundprinzipien. Das Warenhandelsbilanzdefizit der USA wird sich durch Zölle nicht mindern lassen, solange die USA Nettokapitalimporteur bleiben. Denn ein Überschuss in der Kapitalbilanz bedeutet gemäß der doppelten Buchführung in der Logik der Zahlungsbilanz zwangsläufig auch ein Defizit in der Leistungsbilanz.

Die Nettokapitalimporte der USA sind dabei das Ergebnis zahlreicher Entwicklungen und Gegebenheiten. Ein wesentlicher treibender Faktor ist jedoch die im internationalen Vergleich sehr lockere Fiskalpolitik der USA aus den letzten Jahrzehnten. So ergibt sich aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung dann ein Finanzierungsbedarf, der durch Nettokapitalimporte aus dem Ausland gedeckt wird, wenn die gesamtwirtschaftliche Ersparnis als Summe aus der privaten und der staatlichen Ersparnis nicht ausreicht, um die

gesamtwirtschaftlichen inländischen Investitionen zu finanzieren. Daten des Internationalen Währungsfonds leuchten diese Zusammenhänge etwas aus: So zeigt sich, dass die Investitionsquote der USA im Durchschnitt der letzten 20 Jahre mit 21,1 Prozent des BIP in etwa dem G7-Durchschnitt entspricht. Die gesamtwirtschaftliche Ersparnis in den USA lag jedoch mit 17,8 Prozent des Bruttoinlandsproduktes (BIP) deutlich unter dem Durchschnitt der G7-Länder in Höhe von 21,7 Prozent lag. Dies ist wohl nicht auf eine geringe private Ersparnis zurückzuführen, sondern auf das Budgetdefizit des US-Staates, das eine negative Ersparnis des Staates impliziert. Es war im selben Zeitraum mit durchschnittlich 6,6 Prozent des BIP so hoch wie in keinem anderen der G7-Staaten. Gleichzeitig ist die US-Staatsverschuldung auf einen Rekordwert von 122 Prozent des BIP gestiegen – eine Verdopplung innerhalb der letzten 20 Jahre. Dadurch wird ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf für die US-Wirtschaft begründet, der über Nettokapitalimporte gedeckt wurde.

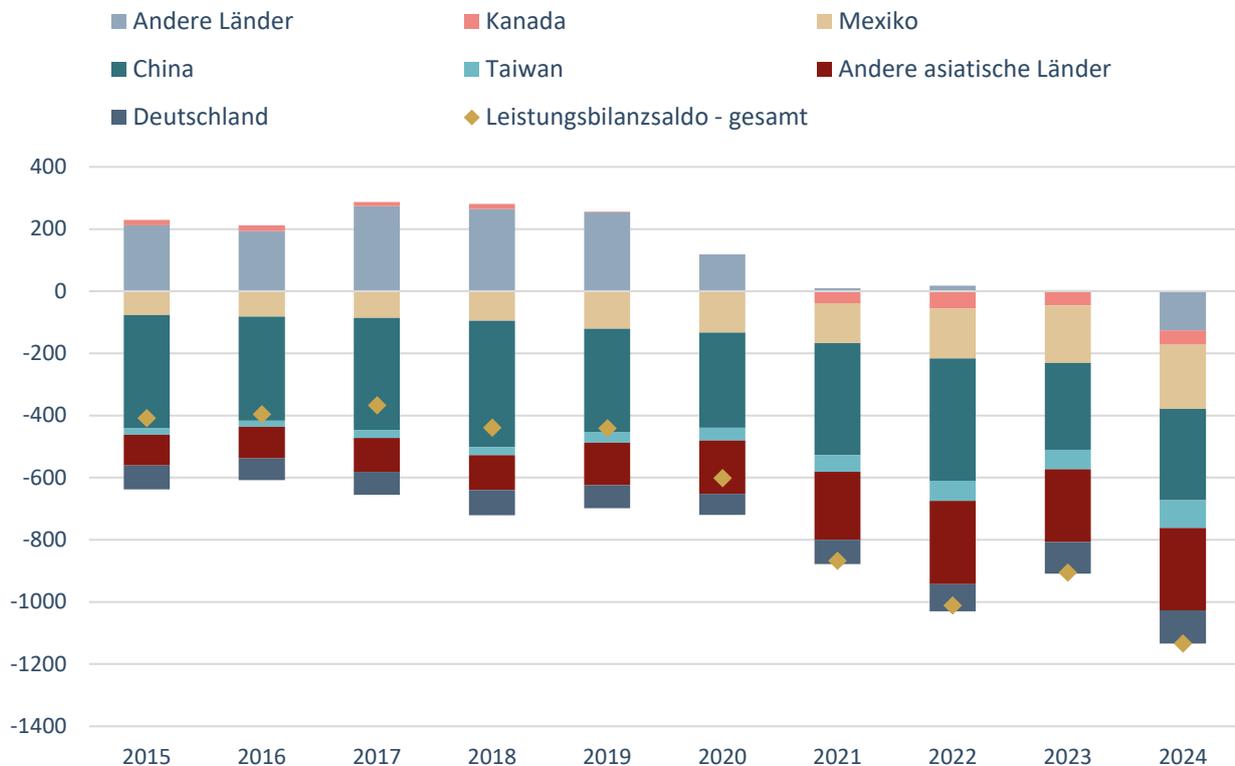
Der Finanzierungsbedarf ist die Gegenbuchung des Leistungsbilanzsaldos und zeigt, wie viel Kapital aus dem Ausland benötigt wird, um die Finanzierung der stark expansiven US-Fiskalpolitik (nach Berücksichtigung inländischer Finanzierungsquellen) zu sichern. Das so persistente Budgetdefizit des US-Staates ist nur deshalb möglich, da sich die USA in der Weltwährung, dem US-Dollar, verschulden können. Die Länder außerhalb der USA sind auf den US-Dollar und insbesondere auf US-Staatsanleihen angewiesen und machen die USA daher zum Nettokapitalimporteure. Denn der US-Dollar ist nicht nur häufig die Transaktionswährung im Handel zwischen Drittstaaten, sondern diese brauchen auch insbesondere US-Staatsanleihen, um sie als Währungsreserven zu nutzen oder um ihre Finanzportfolios zu sichern und zu diversifizieren.

Die Leistungsbilanz als Spiegelbild der Nettokapitalimporte umfasst den Handel mit Waren und Dienstleistungen sowie die sogenannten Primär- und Sekundäreinkommen, wobei letztere kaum eine Rolle spielen. Die USA haben einen strukturellen Überschuss im Dienstleistungshandel. Das gleiche gilt für die Primäreinkommen, vor allem, weil im Ausland tätige US-Unternehmen mehr Gewinne von dort in die USA überweisen als ausländische Firmen in die umgekehrte Richtung. Da der Leistungsbilanzsaldo aufgrund der Nettokapitalimporte und des Prinzips der doppelten Buchführung negativ sein muss, braucht es wegen der Überschüsse bei Dienstleistungen und Primäreinkommen ein hohes Defizit im Warenhandel. Das angestrebte höhere Zollniveau allein kann weder die positiven Salden der Primäreinkommensbilanz und der Dienstleistungsbilanz noch die Nettokapitalimporte ändern. Daher ist der Ansatz Trumps fehlgeleitet, über höhere Zölle das Warenhandelsbilanzdefizit zu senken.

Die unterschiedlichen Zusatzzölle, die Trump am Liberation Day bekannt gab, würden daher mit großer Wahrscheinlichkeit nur dazu führen, dass sich das Warenhandelsbilanzdefizit und somit auch das Leistungsbilanzdefizit von den Ländern mit hohen US-Zusatzzöllen zu den Staaten mit niedrigen Zusatzzöllen verschieben. Dies passierte bereits durch den während der ersten Trump-Administration initiierten Zollkonflikt mit China (siehe Abbildung 3-1). Zwar führte die aggressive Handelspolitik gegenüber China, die auch während der Biden-Administration fortgesetzt wurde, zu einem Rückgang des Leistungsbilanzdefizits gegenüber China, von 408 Milliarden US-Dollar im Jahr 2018 auf 294 Milliarden US-Dollar im Jahr 2024. Doch der Leistungsbilanzsaldo stieg im selben Zeitraum von 440 Milliarden US-Dollar im Jahr 2018 auf 1134 Milliarden US-Dollar im Jahr 2024. Die Importe aus China wurden vor allem ersetzt durch Produkte aus Vietnam, Taiwan, Mexiko und anderen Ländern, deren Wettbewerbsfähigkeit sich durch den US-Zollkonflikt mit China verbesserte. Dagegen kam es nicht dazu, dass sich die Ausgaben der US-Wirtschaft hin zu inländischen Gütern verschob, wie Trump es angestrebt hatte.

Abbildung 3-1: US-Leistungsbilanz nach Handelspartnern

Angaben in Milliarden US-Dollar



Quellen: Bureau of Economic Analysis; Institut der deutschen Wirtschaft

4. Schätzung der Auswirkungen des Liberation Day

Wenngleich die durch den US-Präsidenten pausierte Einführung der am Liberation Day angekündigten Zölle etwas Hoffnung für einen milderen Ausgang des Zollkonflikts begründet, bleiben die Sorgen um eine durch die Wende in der US-Handelspolitik ausgelöste globale Wirtschaftskrise weiterhin bestehen. Allein die Unsicherheit um den weiteren Verlauf des Handelskonflikts stimmt viele Unternehmen und Verbraucher vorsichtig, was ihre Planung für zukünftige Ausgaben angeht. Investitionsattentismus ist die Folge.

Im Folgenden wird ein Überblick geliefert über die zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Effekte der am Liberation Day verkündeten Zölle und einiger daraus abgeleiteter Szenarien. Damit kann abgeschätzt werden, welche ökonomischen Auswirkungen zu erwarten sind, falls die nun anstehenden Verhandlungen der USA mit den betreffenden Staaten scheitern sollten.

Für die Analyse wurden Simulationen mit dem makroökonomischen Weltwirtschaftsmodell von Oxford Economics durchgeführt, in dem zusätzliche Zölle gegenüber den wichtigsten Handelspartnern der USA (46 Prozent auf Importe aus Vietnam, 34 Prozent auf Importe aus China, 32 Prozent auf Importe aus Taiwan, 27 Prozent auf Importe aus Indien, 25 Prozent auf Importe aus Korea, 24 Prozent auf Importe aus Japan, 24 Prozent auf Importe aus Malaysia, 20 Prozent auf Importe aus der EU und jeweils 10 Prozent auf Importe aus Mexiko, Kanada, Brasilien, Australien und UK) abgebildet werden können. Für Kanada und Mexiko wird ein

durchschnittlicher Zollsatz von 10 Prozent angenommen, da US-Einfuhren aus diesen Ländern teilweise mit einem Zusatzzoll von 25 Prozent und teilweise zollfrei importiert werden können. Energieprodukte aus Kanada mit einem Zusatzzoll von 10 Prozent belegt.

Im Modell führt die Zolleinführung zu einer Kaskade von Effekten, die sowohl die Handelswirkungen als auch die gesamtwirtschaftliche Verunsicherung umfassen. Gerade letztere dürfte eine wichtige Rolle bei Investitions- und Konsumententscheidungen und somit für den konjunkturellen Verlauf der dargestellten Länder spielen. Ein Nachteil ist jedoch, dass das Modell keine Abbildung von bilateralen Handelsströmen und keine sektorbezogene Betrachtung ermöglicht. Die Auswirkung der veränderten preislichen Wettbewerbsfähigkeit der exportierenden Länder wird hingegen dadurch erfasst, dass die Zolleinführung zu einer Änderung ihrer relativen Preise führt und auf diese Weise die gesamtwirtschaftlichen Handelsaggregate mitbestimmt.

Um die Auswirkung der am Liberation Day angekündigten Zölle abzuschätzen, wurden dabei zwei Hauptszenarien simuliert. Zu erwähnen ist dabei, dass es zahlreiche Ausnahmen von den pauschalen länderspezifischen reziproken Zöllen für einzelne Produktgruppen gibt. So werden Stahl, Aluminium und einige Produkte daraus sowie Autos und Autoteile bereits seit März beziehungsweise Anfang April mit einem Zoll von 25 Prozent belegt. Hingegen sind etwa Pharmaerzeugnisse, Halbleiter sowie eine Reihe von anderen Produkten vorerst befreit von Zusatzzöllen. Hier werden aber auch zum Teil Straffzölle befürchtet. Im Oxford Economics Modell können jedoch keine sektorspezifischen Zölle verändert werden. Daher werden in den folgenden Simulationen länderspezifische Durchschnittszölle auf alle Einfuhren auf Basis der angekündigten reziproken Zölle modelliert.

- Das erste Szenario beinhaltet die von den USA für die oben genannten Länder am Liberation Day vorgesehenen Zollsätze ohne eine weitere Eskalation des Zollkonflikts, also ohne Vergeltungsmaßnahmen der betroffenen Staaten.
- Das zweite Szenario soll verdeutlichen, welche zusätzlichen Kosten entstehen würden, wenn die dargestellten Länder mit Vergeltungszöllen in gleicher Höhe reagieren würden. Dabei gilt es an dieser Stelle zu betonen, dass dieses Szenario die Reaktion einzelner Handelspartner wie etwa der EU überschätzen dürfte. Für andere Handelspartner ist jedoch sogar eine stärkere Eskalation denkbar, wie das Beispiel China und Trumps Reaktion auf die chinesischen Vergeltungsmaßnahmen zeigt.

Die Ergebnisse der Modellsimulationen für die modellierten Länder sind in Abbildung 4-1 dargestellt. Die Werte in der Abbildung zeigen den jahresdurchschnittlichen Effekt der beiden Szenarien über die vier Jahre der Amtszeit Trumps gemessen am durchschnittlichen prognostizierten BIP. Da diese Effekte in den einzelnen Jahren unterschiedlich groß sind, wird ein Jahresdurchschnitt gebildet. Damit wird die Frage beantwortet: Um wie viel Prozent läge das preisbereinigte BIP im Durchschnitt der Jahre 2025 bis 2028 unter dem BIP-Niveau ohne neue Zölle? Der Vergleich zur Wirtschaftsleistung wird gezogen, um die Effekte zwischen den verschiedenen Ländern vergleichbar zu machen.

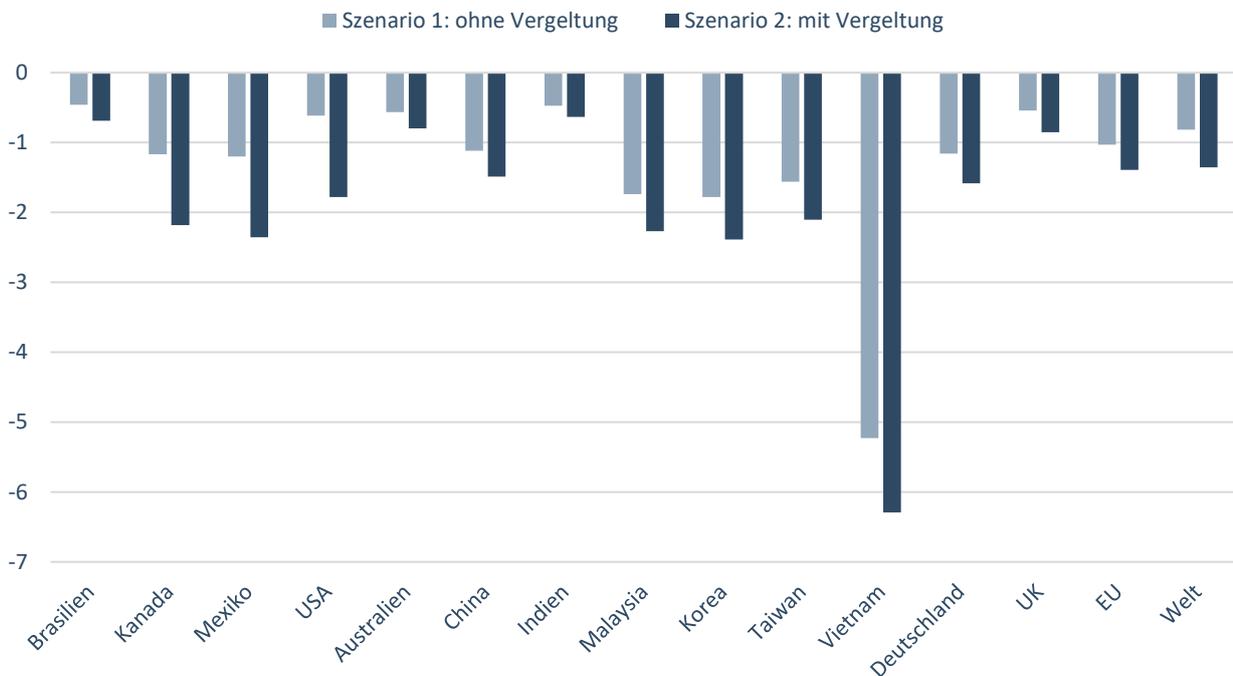
Dabei zeigt sich in der Tendenz, dass Länder mit einer hohen Handelsoffenheit deutlich stärker getroffen werden als Länder, die weniger mit der Außenwelt handeln. Zu den letzteren gehören neben China und Indien in erster Linie auch die USA selbst.

Im ersten Szenario dürfte das US-amerikanische BIP im Jahresdurchschnitt der Jahre 2025 bis 2028 um 0,6 Prozent unter dem Niveau im Basisszenario liegen, in dem keine zusätzlichen Zölle erhoben werden. Kommt es jedoch wie erwartet zu Vergeltungsmaßnahmen, bekommen die USA den Handelskonflikt wesentlich

deutlicher zu spüren. Die Kosten belaufen sich dann auf etwa 1,8 Prozent des BIP pro Jahr im Durchschnitt der vier Jahre bis 2028.

Für Deutschland und die EU belaufen sich die jahresdurchschnittlichen Kosten der angekündigten Zölle im Szenario ohne Vergeltung auf 1,2 und 1,0 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung. Die kumulierten Kosten belaufen sich dann auf etwa 200 Milliarden Euro in Deutschland und 780 Milliarden Euro in der EU. Würden die dargestellten Länder vergleichbare Vergeltungszölle einführen, so ist mit einem Minus von 1,6 Prozent in Deutschland und 1,4 Prozent in der EU im Durchschnitt der Jahre 2025 bis 2028 zu rechnen. Über die vier Jahre ergibt sich in diesem Fall eine Wohlstandseinbuße von etwa 290 Milliarden Euro hierzulande und 1,1 Billionen Euro für die gesamte EU.

Abbildung 4-1: Jahresdurchschnittliche Kosten der US-Zölle vom 2. April über die vier Jahre 2025 bis 2028
 Jahresdurchschnittliche Kosten gemessen als Abweichung des preisbereinigten BIP vom Basisszenario (ohne zusätzliche Zölle) in Prozent des durchschnittlichen prognostizierten BIP für die Jahre 2025 bis 2028



Simulationen mit dem Global Economic Model von Oxford Economics der am 2. April 2025 angekündigten zusätzlichen US-Zölle gegenüber den nachfolgend aufgelisteten Ländern ohne Gegenmaßnahmen (Szenario 1) und mit Vergeltungszöllen in gleicher Höhe (Szenario 2).

Vietnam: 46 Prozent, China: 34 Prozent, Taiwan: 32 Prozent, Indien: 27 Prozent, Korea: 25 Prozent, Japan: 24 Prozent, Malaysia: 24 Prozent, EU: 20 Prozent, jeweils 10 Prozent: Mexiko, Kanada, Brasilien, Australien, UK.

Quellen: Oxford Economics, Institut der deutschen Wirtschaft

Besonders stark fällt der Effekt in Vietnam aus. Dort ist im ersten Szenario ohne Vergeltung mit einem im Jahresdurchschnitt um 5,2 Prozent geringeren BIP in den vier Jahren bis 2028 zu rechnen. Sollte es zu Vergeltungszöllen in gleicher Höhe kommen, so läge das preisbereinigte BIP sogar jahresdurchschnittlich um 6,3 Prozent unter dem Niveau im Basisszenario ohne Zölle. Die hohe Betroffenheit der vietnamesischen Wirtschaft lässt sich hauptsächlich durch zwei Faktoren erklären. Zum einen ist Vietnam nach Angaben der Weltbank ein Land mit einem sehr hohen Offenheitsgrad von 166 Prozent gemessen am BIP. Zum anderen konnte

Vietnam sehr stark vom US-Handelskonflikt mit China profitieren. Viele Waren, die aufgrund der hohen US-Zölle auf chinesische Waren nicht mehr aus China gewinnbringend importiert werden konnten, wurden durch Produkte aus Vietnam ersetzt, teilweise wohl auch verstärkt durch dort ansässige chinesische Unternehmen. Die vietnamesischen Exporte haben sich im Zeitraum 2018 bis 2023 gemäß Daten vom ITC Trade Map mehr als verdoppelt und die USA waren im Jahr 2023 mit 27,5 Prozent an den vietnamesischen Warenexporten ihr mit Abstand wichtigster Abnehmer von Exportwaren. Hinzu kommt ein für die Größe der vietnamesischen Wirtschaft enormer Handelsüberschuss mit den USA, der aufgrund der hohen angekündigten Zölle nun zugunsten von anderen Ländern zurückgehen dürfte.

Der Effekt der am Liberation Day angekündigten Zölle auf China ist vergleichbar mit dem Effekt auf die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland. Zwar ist der zunächst vorgesehene Zollsatz auf chinesische Waren mit 34 Prozent deutlich höher als der Zollsatz gegenüber der EU in Höhe von 20 Prozent. Doch die chinesische Wirtschaft ist mit einem Offenheitsgrad von 37 Prozent (Daten der Weltbank für das Jahr 2023) weniger anfällig für Störungen des internationalen Handels als die deutsche Wirtschaft, die einen Offenheitsgrad von 83 Prozent aufweist.

Die Auswirkung der US-Handelspolitik verschärft sich jedoch mit der weiteren Eskalation des Zollkonflikts mit China. Tabelle 4-1 stellt die geschätzten Kosten von verschiedenen Zollsritten dar, die in den letzten Wochen von der US-Seite angekündigt – jeweils mit oder ohne entsprechende Vergeltungszölle auf chinesischer Seite. Andere neue Zölle werden dabei nicht berücksichtigt. Die Kosten für die US-Wirtschaft reichen von 0,1 Prozent pro Jahr gemessen am BIP im Durchschnitt der kommenden vier Jahre im Fall der bereits im März verabschiedeten Zölle auf chinesische Waren in Höhe von 20 Prozent und ohne Vergeltungszölle in China bis 1,5 Prozent des BIP im Szenario mit Zöllen von 145 Prozent und entsprechender Vergeltung. Der Effekt auf China ist aufgrund der höheren Abhängigkeit vom Handel mit den USA deutlich ausgeprägter und liegt zwischen 0,4 und 3,0 Prozent gemessen am BIP.

Für die deutsche Wirtschaft könnten sich durch die Eskalation des US-Zollkonflikts mit China auch begrenzte positive Effekte ergeben – etwa, wenn deutsche Produkte aufgrund der hohen US-Zölle auf chinesische Waren in den USA bevorzugt werden. Jedoch dürfte es auch zu einer starken Umleitung chinesischer Exporte kommen, die sich bei sehr hohen US-Zöllen dort nicht mehr absetzen lassen. China exportierte im Jahr 2024 nach Angaben des US Census Bureau Waren im Wert von rund 440 Milliarden US-Dollar. Mit den USA erwirtschaftete das Land einen Handelsbilanzüberschuss von knapp 300 Milliarden US-Dollar, das sind rund 30 Prozent des enorm großen gesamten chinesischen Handelsbilanzüberschusses von fast 1.000 Milliarden US-Dollar im letzten Jahr. Die durch die Zölle in den USA nicht mehr absetzbaren chinesischen Exporte werden auf die Weltmärkte umgeleitet und suchen dort neue Abnehmer. Das zusätzliche Angebot wird zu enormem Preisdruck führen, sei es auf dem EU-Markt oder auf Drittmärkten, wo deutsche Exporteure auch mit chinesischen Anbietern konkurrieren. Insgesamt betrachtet wird dadurch sowohl das inländische als auch das Exportgeschäft deutscher Unternehmen schwieriger, was die gesamtwirtschaftliche Aktivität in Deutschland dämpfen dürfte. Negativ auf die deutsche Wirtschaft wirken zudem die Abschwächung des Wachstums in China und der Weltwirtschaft. Dies gilt auch für die mit der zunehmenden Spannung auf den Weltmärkten verbundene Unsicherheit. Sie hinterlässt tiefe Spuren in dem Wirtschaftsgeschehen und den Erwartungen der Marktteilnehmer, sodass die negativen Effekte insgesamt überwiegen. Die Simulation mit dem Modell von Oxford-Economics erfasst die Umlenkungseffekte nur indirekt, bezieht aber die makroökonomischen Effekte einer Abschwächung der Wirtschaftsleistung bei den deutschen Handelspartnern und die erhöhte wirtschaftliche Unsicherheit mit ein.

In der Gesamtbetrachtung belaufen sich die Kosten des US-Zollkonflikts mit China für die deutsche Wirtschaft auf 0,1 bis 1,2 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung im Durchschnitt der Jahre 2025 bis 2028. Insgesamt beliefen sich die kumulierten Kosten des eskalierenden Zollkonflikts zwischen den USA und China für die deutsche Wirtschaft im Worst Case auf bis zu etwa 210 Milliarden Euro über die gesamten vier Jahre bis 2028 und sind somit vergleichbar mit den Kosten der am Liberation Day angekündigten Zölle – obwohl Deutschland in diesem Fall nicht direkt am Konflikt beteiligt ist. Allein die US-Zölle auf chinesische Waren in Höhe von 145 Prozent dürften Kosten in Höhe von 150 Milliarden Euro für die deutsche Wirtschaft bedeuten – selbst wenn China auf Vergeltungsmaßnahmen verzichten würde. Würde China mit Vergeltungszöllen von 125 Prozent reagieren, beliefen sich die Kosten für die deutsche Wirtschaft in der Summe der Jahre 2025 bis 2028 auf etwa 200 Milliarden Euro.

Tabelle 2-1: Jahresdurchschnittliche Kosten der US-Zölle gegenüber China über die Jahre 2025 bis 2028

Jahresdurchschnittliche Kosten gemessen als Abweichung des preisbereinigten BIP vom Basisszenario (ohne zusätzliche Zölle) in Prozent des durchschnittlichen prognostizierten BIP für die Jahre 2025-2028

	USA	China	Deutschland
20% - ohne Vergeltung	-0,1	-0,4	-0,1
20% - mit Vergeltung	-0,3	-0,5	-0,2
34% - ohne Vergeltung	-0,2	-0,7	-0,2
34% - mit Vergeltung	-0,4	-0,9	-0,3
50% - ohne Vergeltung	-0,3	-1,1	-0,3
50% - mit Vergeltung	-0,6	-1,3	-0,5
125% - ohne Vergeltung	-0,6	-2,1	-0,7
125% - mit Vergeltung	-1,3	-2,6	-1,0
145% - mit Vergeltung 125%	-1,4	-2,9	-1,1
145% - mit Vergeltung 145%	-1,5	-3,0	-1,2

Simulationen mit dem Global Economic Model von Oxford Economics der in der ersten Spalte angegebenen US-Zollsätze auf chinesische Waren mit oder ohne entsprechende Vergeltung auf chinesischer Seite.

Quellen: Oxford Economics, Institut der deutschen Wirtschaft

5. Erwägungen zu Gegenmaßnahmen der EU

Die EU muss nun besonnen, aber aus einer Position der Stärke heraus agieren. Daher ist der Beschluss am 9. April 2025 für ein Paket an Vergeltungszöllen auf US-Waren für die US-Zölle auf Stahl und Aluminium, das nach und nach umgesetzt werden soll, ein richtiger Schritt. Nachdem Trump seine Position mit der Armada

an Zöllen gestärkt und die Zölle nun teils erstmal ausgesetzt hat, öffnet sich ein Fenster für Verhandlungen. Daher ist es ebenfalls taktisch klug von der europäischen Seite, die beschlossenen Gegenmaßnahmen zunächst nicht anzuwenden, um zu einer Verhandlungslösung zu kommen. Neben den gemachten Angeboten der EU, mehr Waren aus den USA wie Flüssiggas und Verteidigungsgüter zu kaufen, zeigt Brüssel nun zurecht auch die europäischen Waffen. Dazu gehören Vergeltungszölle auf US-Waren, aber auch weitere Instrumente. Zudem sollte die EU ihre Gegenmaßnahmen mit anderen Staaten abstimmen, um den Schaden für die USA zu maximieren. Alles in der Hoffnung, mit dieser Strategie von Zuckerbrot und Peitsche die Zölle weitgehend wieder wegzuverhandeln und so einen Handelskrieg abzuwenden.

Die europäischen Gegenmaßnahmen sollten sich nicht auf Zölle auf Warenimporte aus den USA beschränken. Denn im Warenhandel hatte die EU mit den USA einen Überschuss von 157 Milliarden Euro im Jahr 2023 – daher würde die EU bei einem umfassenden Zollkrieg im Warenhandel den Kürzeren ziehen. Dagegen hatte die EU gemäß Eurostat ein Defizit im Dienstleistungshandel gegenüber den USA in Höhe von knapp 109 Milliarden Euro im Jahr 2023. Hier gilt also das Umgekehrte wie im Warenhandel, somit sind die USA bei Dienstleistungen anfälliger für Gegenmaßnahmen der EU.

Ein genauerer Blick in die Statistik zeigt (Abbildung 5-1), dass die EU allein in der Kategorie „Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum (Intellectual Property Rights – IPR)“ ein Defizit von 125 Milliarden Euro gegenüber den USA hat. Hier könnte die EU also mit Abgaben ansetzen, um der US-Wirtschaft zu schaden. Sie würde EU-Firmen damit kaum direkt treffen, weil diese Gebühren vorwiegend im Intrafirmenhandel von US-Unternehmen stattfinden. Nach Angaben des US Bureau of Economic Analysis, die von den Eurostat-Daten aufgrund von Erfassungsunterschieden abweichen, entfallen mehr als drei Viertel der Zahlungen für IPR-Nutzung, die aus der EU in die USA fließen, auf Gebühren von US-Tochterfirmen an ihre Mütter in den USA. Allerdings ist genauer zu prüfen, welche Folgen eine solche bislang noch nicht angewandte Gegenmaßnahme für die europäische Wirtschaft hätte.

Die EU hat sich in den vergangenen Jahren neue Instrumente zur Ausübung von Vergeltung im Außenhandel geschaffen, die sie nun nutzen kann. Dies geschah nach den Erfahrungen mit der ersten Trump-Administration sowie mit den handelspolitischen Zwangsmaßnahmen Chinas gegen Litauen im Rahmen einer Auseinandersetzung über den diplomatischen Status von Taiwan.

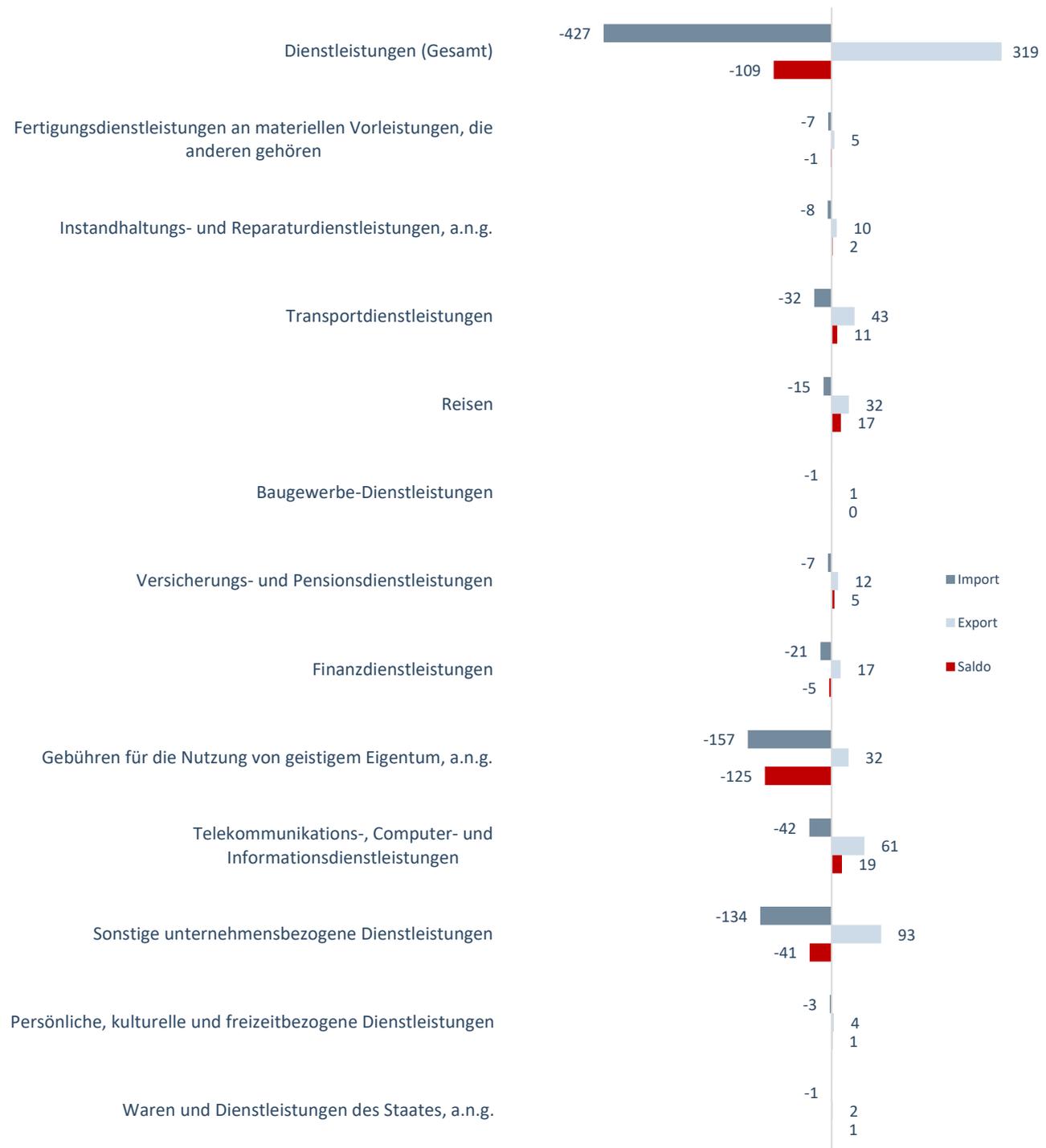
Es handelt sich erstens um die sogenannte Enforcement Regulation (Europäische Kommission, 2021). Mit ihr kann die EU agieren, auch wenn ein Verfahren bei der WTO nicht beendet werden kann, weil die zweite Instanz der WTO-Streitschlichtung seit einigen Jahren nicht funktionsfähig ist. Die Enforcement Regulation erlaubt der EU Gegenmaßnahmen auch nach Abschluss der ersten Instanz, falls diese eine handelspolitische Maßnahme (zum Beispiel der USA) als Regelverstoß einstufen würde und die USA in Berufung gehen würden.

Zweitens hat die EU ein sogenanntes Anti Coercion Instrument geschaffen (Europäische Kommission, 2023). Es ermöglicht der EU unter bestimmten Bedingungen Gegenmaßnahmen gegen wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen anderer Staaten zu ergreifen. Das Ziel dabei ist, durch eine Gegendrohung den betreffenden Staat von seiner wirtschaftlichen Zwangsmaßnahme abzuhalten. Das Verfahren dabei ist grundsätzlich mehrstufig und lässt sich vereinfacht so zusammenfassen: Zunächst beschließt der Rat der Mitgliedstaaten mit qualifizierter Mehrheit, dass ein Staat wirtschaftlichen Zwang ausübt. Auf dieser Basis kann die Europäische Kommission im Komitologieverfahren Gegenmaßnahmen ergreifen, die sich neben dem Warenhandel zum Beispiel auch auf Dienstleistungen, öffentliche Beschaffung und geistige Eigentumsrechte erstrecken können.

Auf dieser Basis hat die EU eine breite Palette von Handlungsoptionen, die sie, abhängig vom Verhalten der US-Regierung, inhaltlich und zeitlich gut kalibrieren kann.

Abbildung 5-1: Dienstleistungshandel der EU mit den USA

Angaben in Milliarden Euro



Quelle: Eurostat

Literaturverzeichnis

Amiti, Mary et al., 2020, Who's Paying for the US Tariffs? A Longer-Term Perspective, NBER Working Paper, Nr. 26610, Cambridge Mass.

Cavallo, Alberto / Gopinath, Gita / Neiman, Brent / Tang, Jenny, 2021, Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy, in: American Economic Review: Insights, 3. Jg., Nr. 1, S. 19–34

Duarte, Pablo / Gehringer, Agnieszka, 2025, Zolltarifberechnung auf einem Bierdeckel, https://www.flossbachvonstorch.de/fileadmin/user_upload/files/RI/Kommentare/Files/2025/250407-zolltarifberechnung-auf-einem-bierdeckel.pdf [10.4.2025]

Europäische Kommission, 2021, VERORDNUNG (EU) 2021/167 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 10. Februar 2021 zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 654/2014 über die Ausübung der Rechte der Union in Bezug auf die Anwendung und die Durchsetzung internationaler Handelsregeln, Brüssel

Europäische Kommission, 2023, VERORDNUNG (EU) 2023/2675 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 22. November 2023 über den Schutz der Union und ihrer Mitgliedstaaten vor wirtschaftlichem Zwang durch Drittländer (Text von Bedeutung für den EWR), Brüssel

Fajgelbaum, Pablo D. / Goldberg, Pinelopi K. / Kennedy, Patrick J. / Khandelwal, Amit K., 2020, Return to Protectionism, in: The Quarterly Journal of Economics, 135. Jg., Nr. 1, S. 1–55

Kolev-Schaefer, Galina / Matthes, Jürgen / Sultan, Samina, 2025, Trumps reziproke Zölle. EU nur punktuell betroffen, IW-Kurzbericht, Nr. 14, Köln

Obst, Thomas / Sultan, Samina / Matthes, Jürgen, 2024, Was droht den transatlantischen Handelsbeziehungen unter Trump 2.0?, IW-Report, Nr. 42, Berlin/Köln

USTR – Office of the United States Trade Representative, 2025, Reciprocal Tariff Calculations, <https://ustr.gov/issue-areas/presidential-tariff-actions> [4.4.2025]

Abstract

With his 'Liberation Day' and the announced reciprocal tariffs, Donald Trump is instigating a global trade war that will hurt everyone. According to simulations of the tariffs announced on 2 April 2025 using the Oxford Economics global economic model, the cumulated loss of economic output for Germany could total around 200 billion euros over four years. That is around 1.2 per cent of annual Gross Domestic Product (GDP) on average for the years 2025 to 2028. However, if trading partners respond with similar measures, the costs could rise to cumulated costs of around 290 billion euros or an annual average of 1.6 per cent of GDP per year. For the EU, the cumulative costs over four years amount to 780 billion euros or 1.1 trillion euros - depending on the scenario. The impact of the adopted tariffs is even higher in relative terms for developing and emerging countries. For example, Vietnam is likely to experience an average annual loss of 5.2 per cent of GDP in the four years to 2028 if there are no retaliatory measures, or average annual loss of 6.3 per cent in the scenario with retaliatory tariffs. It was assumed that the reciprocal tariffs apply to all imports into the USA on a country-specific basis; exceptions for individual products with differing tariffs were therefore not taken into account in the simulations. The announced reciprocal tariffs have been suspended for 90 days, but the uncertainty remains high and is a large impediment for investment planning worldwide. Moreover, the US trade conflict with China continues to escalate, with negative consequences for the entire global economy. US tariffs of 145 per cent on all Chinese goods are likely to cost the German economy 150 billion euros over the four years to 2028 in total. China's reaction with retaliatory tariffs of 125 percent raises the costs for the German economy to around 200 billion euros cumulated of the years 2025 to 2028.

The tariffs cannot be justified economically. The formula used by the Trump administration is highly problematic and assumes an academically implausible reaction of import prices to higher tariffs. Realistic values would result in significantly lower tariffs. It is also problematic to assume that other macroeconomic variables such as exports and exchange rates will not react to higher tariffs. Furthermore, the cause of the existing deficit in the trade and current account balance of the US is, falsely, blamed on tariffs. The fact that the US has a significant surplus in trade in services and also in primary incomes with the EU which is not taken into account. It is also ignored that the US deficits in goods trade and in the current account are due to a persistently high surplus in the capital account. These structurally positive net capital imports are due to the role of the US dollar as a global reserve and transaction currency and to high US government budget deficits. An aggressive tariff policy will not change this, so the US trade deficit will remain and only shift to other countries.

This makes it all the more important for the EU to react prudently but with strength and to hold out the prospect of painful countermeasures. These should also include services, because the US has a high surplus with the EU in this area and is more vulnerable than in trade in goods. This applies in particular to charges for the use of intellectual property, where the US has a particularly large surplus. Imposing trade barriers here can put pressure on the USA. However, as this is new territory in terms of trade policy, the impact on the European economy must first be analysed in more detail. Another consideration is to target digital companies in the USA. The EU can implement countermeasures within the framework of two instruments that were adopted after the first Trump administration - the Enforcement Regulation and the Anti-Coercion Instrument.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2-1: Jahresdurchschnittliche Kosten der US-Zölle gegenüber China über die Jahre 2025 bis 2028.....	13
--	----

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 3-1: US-Leistungsbilanz nach Handelspartnern	9
Abbildung 4-1: Jahresdurchschnittliche Kosten der US-Zölle vom 2. April über die vier Jahre 2025 bis 2028.....	11
Abbildung 5-1: Dienstleistungshandel der EU mit den USA.....	15