IW-Kurzbericht 68/2025

Kosten der aktuellen US-Zollpolitik

Galina Kolev-Schaefer / Michael Hüther, 07.08.2025

Trotz der grundsätzlichen Einigung der EU mit den USA bleibt die Unsicherheit bezüglich des weiteren Verlaufs des Handelskonflikts hoch. Selbst wenn die getroffene Vereinbarung umgesetzt wird und der Basiszoll auf US-Importe aus der EU bei 15 Prozent bleibt, wird das für die deutsche Volkswirtschaft Kosten in Höhe von 0,4 Prozent des BIP oder 16 Milliarden Euro im Durchschnitt über die Jahre 2025-2028 mit sich bringen. Steigt der durchschnittliche Zollsatz hingegen wie zuletzt angedroht auf 35 Prozent, so ist mit Kosten von über 40 Milliarden Euro, mit entsprechender Vergeltung sogar über 50 Milliarden Euro jährlich zu rechnen.

Die Trendwende in der US-Handelspolitik ist nach wie vor einen der größten Unsicherheitsfaktoren für die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und der EU. Selbst nach der Einigung von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen und US-Präsident Donald Trump in Schottland Ende Juli 2025 bleibt vieles ungewiss. Die getroffene Vereinbarung beinhaltet einen Zollsatz von 15 Prozent auf US-Importe aus der EU, eine Senkung der EU-Zölle auf Importe aus den USA, sowie die Zusage der EU, Energieprodukte im Wert von 750 Milliarden US-Dollar aus den USA zu importieren und Investitionen im Wert von 600 Milliarden US-Dollar in den USA zu tätigen.

Die Einigung im US-EU-Zollkonflikt sorgte für ein kurzes Durchatmen in der Zitterpartie, denn selbst ein dermaßen asymmetrisches Abkommen ist besser als kein Abkommen oder die zu dem Zeitpunkt drohende Eskalation mit Zöllen von 30 Prozent oder mehr. Zudem brachten die Vereinbarung und der neue Zollsatz von 15 Prozent eine gewisse Entspannung für die europäische Autoindustrie, die sich zuletzt einem US-Zoll von 25 Prozent gegenübersah.

Doch die Vereinbarung ist keineswegs endgültig, wie die Diskussion in den folgenden Tagen zeigte. Vieles bleibt ungewiss und das Risiko einer erneuten Eskalation des Zollkonflikts ist bei weitem nicht gebannt. Die Details zu der Vereinbarung sind unklar und es bleibt insbesondere ungewiss, wie die eingegangenen Verpflichtungen der EU in Sachen Energieimporte und Investitionen in den USA umzusetzen sind. Energieimporte und Investitionen sind nämlich keine Zuständigkeit der EU-Institutionen, sondern werden vielmehr von der Privatwirtschaft nach marktwirtschaftlichen Prinzipien getätigt. Zahlreiche Analysen des EU-US-Deals zeigen, wie unrealistisch es ist, Energieprodukte im Wert von 750 Milliarden US-Dollar aus den USA zu importieren: aus technischen Gründen, aufgrund der damit verbundenen Kosten und auch aufgrund des Widerspruchs zu den EU-Zielen der Dekarbonisierung und der Sicherheit der Energieversorgung.

Die Zusage der EU, 600 Milliarden US-Dollar in die USA zu investieren, ist ebenfalls mit einem großen Fragezeichen versehen, zumal auf beiden Seiten des Atlantiks

Kosten der US-Zollpolitik für die deutsche Wirtschaft

Jahresdurchschnittliche Abweichung des preisbereinigten BIP vom Niveau im Basisszenario, 2025-2028, in Prozent bzw. in Mrd. Euro in Preisen des Jahres 2025

Szenario	Prozent	Mrd. Euro
10 Prozent Basiszoll auf US-Importe aus der EU	-0,2	-10
15 Prozent Basiszoll auf US-Importe aus der EU und 0 Prozent auf EU-Importe aus den USA	-0,4	-16
35 Prozent Basiszoll auf US-Importe aus der EU	-0,9	-42
35 Prozent Basiszoll auf US-Importe aus der EU und entsprechende Vergeltung auf EU-Seite	-1,1	-51

Quelle: Oxford Economics, Eigene Berechnungen

unterschiedliche Ansichten bestehen, wie diese Zusage zu interpretieren ist. Langfristige Investitionsentscheidungen werden von Unternehmen nach Standortfaktoren getroffen und berücksichtigen sowohl die Entwicklungsperspektiven des Landes als auch den Kurs der Wirtschaftspolitik. Der aktuelle Kurs der handelspolitischen Konfrontation wird nicht nur die Handelsbeziehungen zwischen den USA und den Handelspartnern beeinträchtigen, sondern auch die Perspektiven für ausländische Investitionen in den USA. Denn internationale Kapitalbewegungen profitieren von den Handelsverflechtungen und umgekehrt (siehe etwa Aizenmann/Noy, 2006). Eine aktuelle Umfrage der DIHK zeigt, dass jedes vierte der befragten Unternehmen mit direktem US-Geschäft angibt, die US-Investitionen zu reduzieren oder auf Eis zu legen (DIHK, 2025).

Somit bleibt die Unsicherheit hinsichtlich der weiteren Entwicklungen im Zollkonflikt hoch, die Kosten sind kaum verlässlich abzuschätzen. Simulationen mit dem Global Economic Model von Oxford Economics können dennoch eine Orientierung in dieser Hinsicht bieten (s. Tabelle). Die berechneten Kosten für die deutsche Wirtschaft sind jeweils bei einer Umsetzung der dargestellten Szenarien ab dem dritten Quartal 2025 im Vergleich zu der Situation aus der Zeit vor der aktuellen Wende in der US-Handelspolitik dargestellt, als der handelsgewichtete Zollsatz der USA nach Angaben der WTO bei 2,2 Prozent und der der EU bei 2,8 Prozent lag. Ausnahmen, wie etwa der 50 Prozent Zollsatz auf Stahl und Aluminium sowie der zollfreie Handel in einzelnen Bereichen, sind dabei nicht berücksichtigt.

Die Ergebnisse der Modellsimulationen zeigen, dass die deutsche Wirtschaft in jedem Fall Kosten im zweistelligen Milliardenbetrag jährlich zu tragen hat. Selbst wenn die Vereinbarung umgesetzt wird und der Basiszoll bei 15 Prozent bleibt, liegen die Kosten bei 0,4 Prozent des BIP oder 16 Milliarden Euro im Jahresdurchschnitt 2025-2028. Sollte der Zollstreit weiter eskalieren, könnten die Kosten auf 1,1 Prozent des BIP oder über 40 Milliarden Euro, mit einer entsprechenden Vergeltung auf EU-Seite sogar auf über 50 Milliarden Euro jährlich steigen, was ein um mehr als 1 Prozent geringeres BIP über die Jahre 2025-2028 bedeuten würde.

Für die EU insgesamt liegen die Kosten gemessen am BIP in einer ähnlichen Größenordnung. Absolut betrachtet belaufen sich die Kosten auf etwa 67 Milliarden Euro jährlich, wenn der vereinbarte Zollsatz von 15 Prozent umgesetzt und den USA zollfreier Zugang zum EU-Markt gewährt wird. Sollte der Handelskonflikt weiter eskalieren und die US-Zölle auf 35 Prozent erhöht werden, drohen Kosten von 175 Milliarden Euro jährlich, gemessen als Abweichung des EU-BIP vom hypothetischen Basisszenario, in dem das Zollniveau auf dem

Niveau von Anfang 2025 geblieben wäre. Mit entsprechenden Vergeltungsmaßnahmen durch die EU dürften die Kosten für die europäische Volkswirtschaft sogar bei 210 Milliarden Euro liegen.

Dabei ist die Eskalation des Handelskonflikts mit anderen Ländern wie etwa mit der Schweiz oder mit Indien nicht berücksichtigt. Sollte ein Zollsatz von 39 Prozent auf die US-Importe aus der Schweiz umgesetzt werden, so würde das das Nachbarland Deutschlands empfindlich treffen. Die USA sind gemäß Daten des Bundesamts für Statistik mit 16,6 Prozent der Warenexporte das Exportzielland Nummer eins für die Schweiz. Die Exporte in die USA belaufen sich auf fast 7 Prozent des Schweizer BIP (zum Vergleich: Die deutschen Warenexporte in die USA können auf etwa 3,5 Prozent des deutschen BIP beziffert werden). Die negativen Auswirkungen einer Eskalation des Handelskonflikts zwischen den USA und der Schweiz würde Deutschland ebenfalls zu spüren bekommen, da die Schweiz der achtwichtigste Handelspartner Deutschlands gemessen am Warenhandelsumsatz ist. Mit der Schweiz handelt Deutschland mehr als mit Ungarn und der Türkei zusammengerechnet. Zwar könnten positive Umlenkungseffekte entstehen, wenn deutsche Lieferanten gegenüber den Wettbewerbern aus der Schweiz bevorzugt werden. Dennoch dürfte der negative Effekt überwiegen, da jede Eskalation des Handelskonflikts die herrschende Unsicherheit verfestigt und Investitionen ausbremst – zulasten der auf Investitionsgüter spezialisierten deutschen Exportwirtschaft.

Doch die EU und Deutschland kommen nicht nur dadurch zusätzlich unter Druck, dass Kolateraleffekte von US-Zöllen auf Partnerökonomien drohen. Zusätzlich droht eine Importschwemme insbesondere aus China, wenn der laufende Zollkonflikt mit den USA nicht gelöst werden kann und die enormen angedrohten Zollsätze von 145 respektive 125 Prozent zum Tragen kommen.

Der historische Bruch, der sich mit der Trumpschen Zollpolitik verbindet, kann kaum überschätzt werden. Seit dem Abschluss des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) am 30. Oktober 1947 war die Politik in den Welthandelsrunden von dem Anspruch geprägt, Handelsbarrieren zu vermindern oder abzubauen (Kennedy-Runde 1964–1967, Tokio-Runde 1973-1979, Uruguay-Runde 1986-1993). Zwar zeigte die Globalisierung schon seit einer Dekade zunehmende Erschöpfungserscheinungen (Hüther/Diermeier/Goecke, 2019), doch ist erst jetzt der fundamentale Perspektivwechsel eingetreten. Die deutsche Volkswirtschaft mit ihrem hohen Offenheitsgrad ist davon besonders betroffen, wie sich dies aktuell bereits in der regionalen Struktur der Auftragseingänge manifestiert. Deutschland wird absehbar nicht damit rechnen können, dass der Export zu einer tragenden Säule der Konjunktur wird.

Literatur

Aizenmann, Joshua / Noy, Ilan, 2006, FDI and trade – Two-way linkages?, in: The Quarterly review of Economics and Finance, Bd. 46(3), S. 317-337

DIHK, 2025, Zoll-Deal mit den USA bringt der Wirtschaft neue Sorgen statt Erleichterung, DIHK-Blitzumfrage, https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/internationales/zoll-deal-mit-den-usa-bringt-der-wirtschaft-neue-sorgen-statt-erleichterung--135224 [06.08.2025]

Hüther, Michael / Diermeier, Matthias / Goecke, Henry, 2019, Die erschöpfte Globalisierung. Zwischen transatlantischer Orientierung und chinesischem Weg, Springer, Berlin