

IW-Kurzbericht 15/2026

Trumps Zollstrategie: In wichtigen Teilen gescheitert

Jürgen Matthes / Samina Sultan, 24.02.2026

Die US-Zölle auf Basis eines Notstandsgesetzes sind unzulässig, so der US Supreme Court. Das Urteil ist ein Tiefschlag für Trump, dessen Zollstrategie aber auch in anderen Aspekten gescheitert ist. So bleibt das US-Warenhandelsdefizit bisher anhaltend hoch.

Machtinstrument Zölle stumpfer

Die klare Mehrheit der Richter am Supreme Court hat US-Präsident Donald Trumps willkürlicher Zollpolitik eindeutige Grenzen aufgezeigt. Das Gericht hat ihm damit sein wichtigstes Zollinstrument aus der Hand genommen. Denn andere Rechtsgrundlagen für dauerhafte Zollerhebungen sind sperriger, langwieriger und weniger flexibel. Nach Gutsherrenart mit sofortigen und teils extrem hohen Zöllen zu drohen, dürfte Trump somit künftig verwehrt sein. Das war sein Vorgehen gegenüber wichtigen EU-Staaten mit Blick auf Grönland und ebenso gegenüber Brasilien bezüglich des Verfahrens gegen den früheren Präsidenten Bolsonaro sowie gegenüber Indien wegen Käufe russischen Öls.

Doch auch wenn der Einsatz von Zolldrohungen als Machtinstrument nun stärker eingeschränkt ist, lässt der US-Präsident nicht von seinem Lieblingsinstrument ab. Vielmehr hat er umgehend neue Importzölle in Höhe von 15 Prozent auf viele Produkte aus dem Ausland verhängt. Es gibt allerdings zahlreiche Ausnahmen etwa für bestimmte Rohstoffe, Lebensmittel, Pharmaprodukte, Dünger, Energie, Gold, Fahrzeuge oder

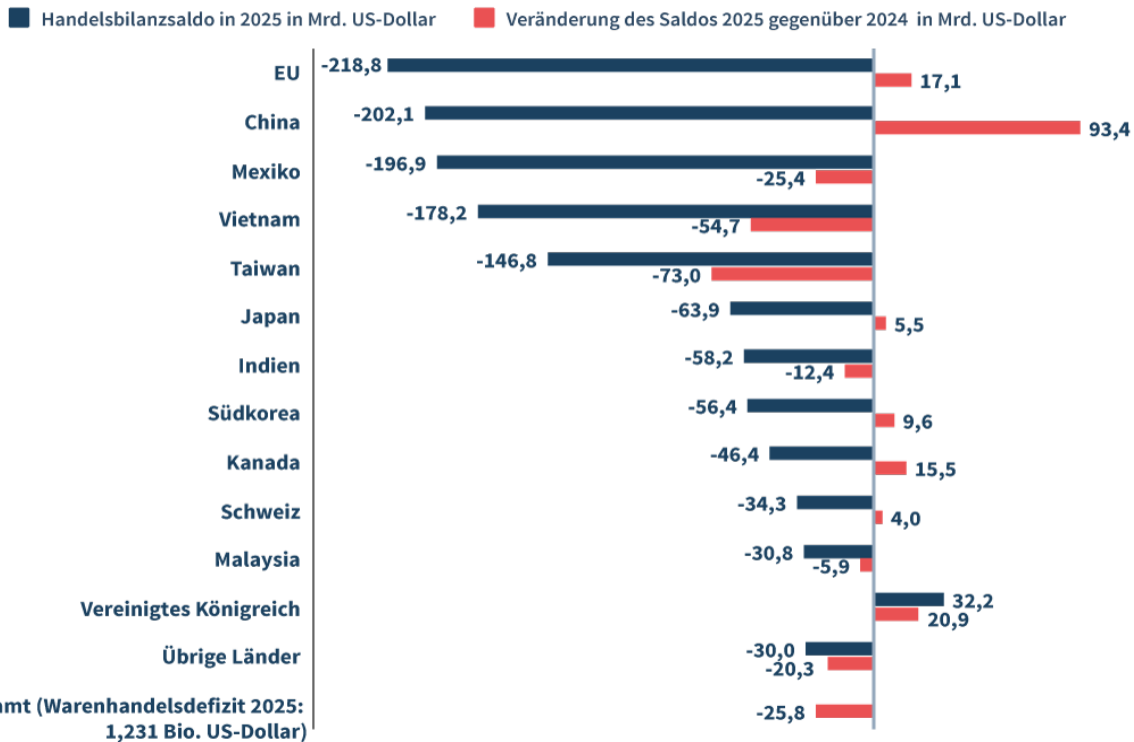
Flugzeugteile. Zudem gelten diese Zölle vorerst nur für 150 Tage, also etwa fünf Monate. Die rechtliche Grundlage dieser Zölle ist die Berufung auf ein akutes Zahlungsbilanzdefizit. Das erscheint erneut fragwürdig und konstruiert, da den USA offensichtlich keine Zahlungsbilanzkrise droht und das Leistungsbilanzdefizit der USA auch nicht plötzlich stark zugenommen hat. Diese Zölle dürften also ebenso ein Fall für die Gerichte werden.

Auch nach Ablauf der 150 Tage wird es vermutlich mit Zöllen auf anderer Basis weitergehen. Doch zwei der wahrscheinlichen rechtlichen Grundlagen ermöglichen keine sofortige Umsetzung von Zöllen, sondern erfordern vorherige evidenzbasierte Untersuchungen, die kleinteiliger sind. Wenn die nationale Sicherheit als Grundlage gelten soll, sind produktspezifische Untersuchungen nötig, bei der Berufung auf unfaire Handelspraktiken muss dies für jeden einzelnen Handelspartner gezeigt werden. Selbst wenn es wahrscheinlich ist, dass in diesen Analysen die Fakten und Daten in einseitiger Weise im Sinne Trumps interpretiert werden, brauchen diese Verfahren Zeit und sie geben die Möglichkeit, die verwendeten schriftlichen Argumente zu hinterfragen und juristisch anzugreifen.

US-Warenhandelsdefizit nicht gesunken

Ein zentrales Ziel der Trump-Administration bestand darin, durch umfassende Zölle auf die US-Handelspartner

Warenhandel der USA mit wichtigen Partnern



Quellen: US Census Bureau; eigene Berechnungen

das große Defizit im Warenhandel mit der Welt zu verringern. Trotz teils hoher Zölle auf einzelne Länder ist das nach derzeitigem Stand nicht gelungen. Auch hier deutet sich ein Scheitern von Trumps Strategie an.

Das US-Warenhandelsbilanzdefizit betrug nach Angaben des U.S. Census Bureau im Jahr 2025 rund 1,23 Billionen US-Dollar. Es lag damit sogar leicht höher als im Jahr 2024 (1,20 Billionen US-Dollar). Dazu haben erhebliche Vorzieheffekte im ersten Quartal 2025 beigetragen. In den folgenden Quartalen fielen die Warenhandelsdefizite dagegen geringer aus als im Vorjahr. Doch es lässt sich nur schwer ermitteln, inwiefern geringere Importe im zweiten Halbjahr auf die Zölle oder auf die zuvor aufgefüllten Lager zurückzuführen sind.

Dass die Zölle bislang nichts oder nur wenig am Warenhandelsbilanzdefizit geändert haben, verwundert nicht, da das Defizit im Zahlungsbilanzkontext vor allem makroökonomisch bestimmt ist. Die hohen Nettokapitalzuflüsse der USA bedingen ein Leistungsbilanzdefizit. Da die USA im Dienstleistungshandel Überschüsse aufweisen, muss der Warenhandel deutlich defizitär sein. Daran können Zölle kaum etwas ändern.

Wenn die Zölle sich nach Handelspartnern unterscheiden, führen sie in erster Linie zu einer Verschiebung zwischen den Partnern sowie zu Umlenkungseffekten. Genau das scheint im Jahr 2025 passiert zu sein (Abbildung). Das Defizit der USA im Warenhandel hat sich vor allem gegenüber Taiwan, Vietnam und Mexiko deutlich erhöht. Dagegen kam es gegenüber China und in geringerem Maße auch gegenüber der EU und einigen weiteren dargestellten Ländern zu einem Rückgang. Im US-Warenhandel mit Deutschland ging das Defizit um 11,6 Milliarden US-Dollar zurück, gegenüber Irland stieg es allerdings mit 27,6 Milliarden weiter an.

USA tragen Zollkosten weitgehend allein

Gescheitert ist Trump auch damit, über Zölle in großem Umfang das Ausland für den US-Staatshaushalt zahlen zu lassen. Zwar nahm der US-Staat mit rund 195 Milliarden US-Dollar deutlich mehr durch Zölle ein als in den Vorjahren (USA Facts, 2026). Trotzdem sind das nur 3,7 Prozent der gesamten Staatseinnahmen. Die Zolleinkünfte sind somit bei einer Neuverschuldung von rund 1,8 Billionen US-Dollar nur ein Tropfen auf den heißen Stein und können Einnahmen durch die Einkommens- oder die Unternehmenssteuer nicht ersetzen.

Zudem zeigen verschiedene Studien, dass vor allem die US-Wirtschaft die Zolllast selbst trägt – und damit nicht das Ausland. So ermitteln Hinz et al. (2025) auf Basis von detaillierten Transaktionsdaten, dass die ausländischen Exporteure nur rund 4 Prozent der Zolllast tragen. Somit wurden 96 Prozent der Zollkosten an die US-Käufer weitergegeben. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Gopinath und Neiman (2025). Anhand von Importpreisstatistiken berechnen sie, dass die Zollkosten zu rund 94 Prozent bei den US-Käufern landen. Sie betonen jedoch, dass die Schätzung auf einem relativ kurzen Zeitraum beruht. Für die Monate Januar bis August 2025 kommen Amity et al. (2025) ebenfalls zu dem Ergebnis, dass die Zölle zu 94 Prozent von den Käufern in den USA zu tragen sind. Dieser Prozentsatz sinkt leicht im Laufe des Jahres, auf 92 Prozent für die Monate September und Oktober sowie 86 Prozent im November.

Da der überwiegende Teil der Zolllast bei der US-Wirtschaft landet, heizt dies auch die dortige Inflation weiter an. Die Unzufriedenheit der Wähler mit hohen Preisen ist in den anstehenden Midterm-Wahlen im November ein großes Thema. Dabei war es eines von Trumps entscheidenden Wahlkampfversprechen, dass die Preise in seiner Amtszeit drastisch fallen. Wie groß der Druck auf ihn mittlerweile ist, beweist die Tatsache, dass die USA Zölle vereinzelt wieder zurückgenommen haben, etwa gegenüber Brasilien. Auch gibt es Berichte, dass die hohen Zölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte teils aufgehoben werden sollen.

Auswirkungen auf die EU

Für die EU ändert sich mit den neuen 15-prozentigen Zöllen scheinbar wenig. Grundsätzlich galt bislang ein Zollsatz von insgesamt 15 Prozent, jetzt geht es um einen Aufschlag von 15 Prozentpunkten zusätzlich zu den geltenden Zöllen vor Trump. Das ist eine gewisse, aber überschaubare Verschlechterung. Hinzu kommt aber, dass die EU mit ihrem Zolldeal noch relativ gut wegkam, vor allem im Vergleich zu China. Nun aber gilt der Aufschlag von 15 Prozentpunkten für alle Länder gleichermaßen. Im Vergleich zur bisherigen Situation gehört die EU aktuell also zu den Verlierern und China und andere Staaten zu den Gewinnern.

Da noch völlig unklar ist, wie es nach den 150 Tagen weitergehen wird, ist die wirtschaftliche Unsicherheit

erneut enorm. Für europäische Unternehmen bleiben Planungen und Investitionsentscheidungen absehbar schwierig.

Wie soll die EU reagieren?

Das Europäische Parlament hatte eigentlich geplant, die Umsetzung des US-EU-Deals vom Sommer 2025 in den nächsten Tagen weiter voranzubringen. Schon die Krise rund um die Grönlandzölle hatte diesen Prozess ausgebremst. Das Urteil des Supreme Court gibt jetzt zu Recht Anlass, die Absenkung der EU-Zölle auf US-Industriegüter weiter hinauszuzögern, bis sich neue, verlässliche Rahmenbedingungen ergeben. Dazu gehört zwingend, dass die Zoll-Obergrenze für die EU verlässlich bei 15 Prozent bleibt, auch falls wie zu erwarten nach den 150 Tagen weitere Zölle verhängt werden. Ebenso müssen nachträgliche willkürliche Erhöhungen dauerhaft rechtsverbindlich ausgeschlossen sein. Nur so kann wieder ein Mindestmaß an Verlässlichkeit in die transatlantischen Handelsbeziehungen einkehren. Da Trump geschwächt und seine Strategie an entscheidenden Stellen gescheitert ist, sollte die EU zudem den Deal an einigen Stellen nachzubessern versuchen. Vor allem muss sie auf eine Rücknahme des 50-prozentigen Zollsatz für einige Stahl- und Aluminiumprodukte drängen, die auch viele Produkte aus dem Maschinenbau treffen.

Literatur

Amity, Mary / Flanagan, Chris / Heise, Sebastian / Weinstein, David, 2025, Who Is Paying for the 2025 U.S. Tariffs?, <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2026/02/who-is-paying-for-the-2025-u-s-tariffs/> [22.2.2026]

Gopinath, Gita / Neiman, Brent, 2025, The Incidence of Tariffs: Rates and Reality, Working Paper No. 2025-151, University of Chicago

Hinz, Julian / Lohmann, Aaron / Mahlkow, Hendrik / Vorwig, Anna, 2025, Amerikas Eigenton: Wer zahlt die Zölle?, Kiel Policy Brief Nr. 201

USA Facts, 2026, How much revenue does the federal government collect from tariffs?, <https://usa-facts.org/answers/how-much-revenue-does-the-federal-government-collect-from-tariffs/country/united-states/> [23.2.2026]