

Einigung im Zollkonflikt EU und USA: Der Klügere gibt nach?

Nr. 510, 28. Juli 2025

Autor: Dr. Dirk Schumacher, Tel. 069 7431-2931, dirk.schumacher@kfw.de

Die Präsidentin der EU-Kommission und US-Präsident Trump haben sich diesen Sonntag bei einem Treffen in Schottland auf eine Lösung im Handelskonflikt geeinigt. Der „Deal“ sieht vor, ausgehend von der Presseerklärung der EU-Kommissionspräsidentin von der Leyen, einen 15 % Basiszoll auf „die allermeisten“ Güter zu erheben, die die EU in die USA exportieren, so auch für Automobile. Bestehende Zölle werden nicht addiert. Für bestimmte Gütergruppen wird eine „zero-for-zero“ Strategie verfolgt. Dies bedeutet, dass beide Seiten keinen Zoll auf bestimmte strategische Güter (Flugzeuge, bestimmte Chemikalien, Ausrüstungsgüter für die Halbleiterindustrie) erheben. Die Zölle auf Stahl und Aluminium bleiben vorerst bei 50 % bestehen, doch ist eine Reduzierung der Zölle im Prinzip vorgesehen.

Die EU verpflichten sich darüber hinaus ihre Energieimporte aus den USA „signifikant“ zu erhöhen. Nach Presseberichten sollen sich die Energieimporte auf 750 Mrd. USD in den nächsten drei Jahren beziffern (die gesamten Energieimporte der EU beliefen sich 2024 auf etwa 350 Mrd. EUR).

Die Presseerklärung erwähnt ebenfalls AI-Chips von amerikanischen Herstellern „die helfen werden, unsere Gigafactories zu betreiben“, ohne allerdings konkrete Angaben zu machen, was damit gemeint ist. Ebenfalls nach Presseberichten soll die EU 600 Mrd. USD in den USA investieren. Hier herrscht Unklarheit, was damit gemeint ist und ob sich dies auf militärische Güter und AI-Chips bezieht.

Es ist davon auszugehen, dass beide Seiten einzelne Aspekte der getroffenen Vereinbarung unterschiedlich interpretieren (so ist nicht ganz klar, ob pharmazeutische Güter auch einem Zoll von 15 % ausgesetzt sind). Auch sind wichtige Details nicht veröffentlicht oder es besteht bislang keine abschließende Einigung. Schließlich müssen die EU-Staaten dem Abkommen zustimmen. Es besteht also ein „Implementierungsrisiko“.

Etliche Fragen folgen direkt aus der getroffenen Vereinbarung und es hängt von der Beantwortung dieser Fragen ab, ob man die getroffene Vereinbarung als europäischen Erfolg oder Niederlage ansieht.

Wer trägt die Zölle?

Die entscheidende Frage hierbei ist, in welchem Umfang europäische Exporteure die Zölle tragen werden. Letztlich hängt dies von der Preissensitivität der Nachfrage und der

Marktmacht von Ex- und Importeuren ab. Untersuchungen von Zollerhöhungen in der Vergangenheit zeigen, dass die Zölle, mit einer gewissen Verzögerung, weitestgehend auf die Endverbraucher in den USA überwältigt wurden. In diesem Fall wären die Zölle eine Steuererhöhung für US-Unternehmen und Haushalte. Aber es ist diesmal davon auszugehen, dass ein Teil der Zölle in den Margen europäischer Unternehmen absorbiert wird. So legen die letzten Zahlen aus der deutschen Automobilindustrie zumindest in der kurzen Frist einen geringeren Spielraum für signifikante Preiserhöhungen nahe.

Kommt es zu Verlagerungen in die USA?

US-Präsident Trump hat stets betont, dass ein Motiv seiner Zollpolitik die „Re-Industrialisierung“ der USA ist. Die Wirkung der Zölle ist hierbei zweischneidig. Zum einen erhöhen Zölle den Anreiz, Produktionskapazitäten in die USA zu verlagern. Andererseits werden importierte Vorleistungsgüter teurer, was die Attraktivität einer Verlagerung verringert. Ein Zoll von 15 % scheint zunächst nicht hoch genug, um eine große Verlagerungswelle auszulösen. Allerdings erhöht es den Druck für die europäischen Staaten angebotsseitige Reformen durchzuführen. Verluste, die durch die Zölle entstehen, könnten bei europäischen Unternehmen außerdem zu verstärkten Sparmaßnahmen am Heimatstandort führen.

Erhöht die Vereinbarung die militärische Abhängigkeit von den USA?

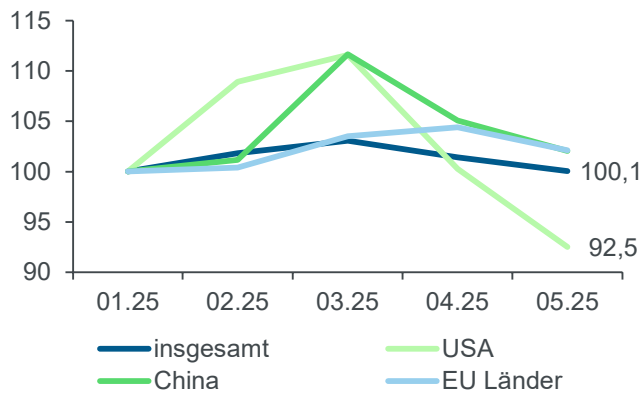
Käufe militärischer Güter scheinen ein Teil der Vereinbarung zu sein. In dem Maße, in dem diese Käufe die Nachfrage nach europäischen Rüstungsgütern reduzieren, schwächen sie den (notwendigen) Versuch auf militärischem Gebiet unabhängiger von den USA zu werden.

Welches Signal sendet die Einigung an andere globale Konkurrenten und Gegner?

Geostrategische Konkurrenten und Gegner der EU (China, Russland) werden die Einigung vermutlich als Einknicken der EU interpretieren. Die europäischen Regierungen waren offensichtlich nicht bereit (oder weniger bereit als Trump) den Konflikt eskalieren zu lassen. Die Tatsache, dass die EU ein höheres Zollniveau als das Vereinigte Königreich akzeptieren musste, zeigt, dass die Größe des Heimatmarktes sich nicht in geostrategische Wucht übersetzt. Die Wahrnehmung, dass die EU im Zweifelsfall zurückschreckt, reduziert den strategischen Spielraum der EU in künftigen Auseinandersetzungen.

Deutsche Warenexporte nach Zielregionen

Saison- und kalenderbereinigt; Jan. 2025=100



Quelle: Statistisches Bundesamt

Was sind die Wachstumseffekte der Vereinbarung?

Unabhängig von der Frage wer letztlich die Zölle zahlt, werden höhere Zölle zu niedrigem Handelsvolumen und damit niedrigerem Wachstum in der EU und Deutschland führen.¹ Basierend auf Schätzungen von vergangenen Zollerhöhungen gehen wir in der kurzen Frist von einer Reduktion der Wertschöpfung in Deutschland von 0,2 % aus. Dies ist in etwa die Annahme, die unseren bisherigen Prognosen unterliegt. Die Zölle belasten die deutsche Konjunktur in den kommenden Quartalen, sie werden aber einen genuinen Aufschwung im nächsten Jahr nicht verhindern.

Folgen Sie KfW Research auf X:

https://x.com/KfW_Research

Oder abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter, und Sie verpassen keine Publikation:

[https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/Service/KfW-Newsdienste/Newsletter-Research-\(D\)/index.jsp](https://www.kfw.de/%C3%9Cber-die-KfW/Service/KfW-Newsdienste/Newsletter-Research-(D)/index.jsp)

¹ Vgl. zu den bisherigen Zollauswirkungen: Scheuermeyer P. (2025): US-Zölle: deutliche Spuren beim Export, Industriekonjunktur ansonsten recht stabil. Volkswirtschaft Kompakt Nr. 252, KfW Research.