

Der EU-USA-Zoll-Deal: Besser als sein Ruf!

Für die europäischen Verbraucherinnen und Verbraucher ist der Verzicht auf Vergeltungszölle eine gute Nachricht!

Gunter Rieck Moncayo

Unmittelbar nach der am 27. Juli 2025 verkündeten Einigung zwischen US-Präsident Donald Trump und EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen über einen sogenannten Zoll-Deal wurde das Ergebnis von zahlreichen europäischen Beobachtern scharf kritisiert. Der Präsident des ifo Instituts, Clemens Fuest, sprach von einer Demütigung durch die USA. Der französische Premierminister François Bayrou sprach gar von einer Unterwerfung Europas.

Einig sind sich die Kritikerinnen und Kritiker darin, dass die Vereinbarung Ausdruck einer Schwäche Europas sei. Und in der Tat drängt sich der Eindruck auf, dass die EU nicht genügend wirtschaftliches und geopolitisches Gewicht in die Waagschale werfen konnte, um Präsident Trump von seinen Plänen einer drastischen Erhöhung des Zollniveaus für europäische Produkte abzubringen. Denn auch wenn die angekündigten 15 Prozent Basiszoll unter den letzten Drohungen bleiben, bedeutet dies dennoch eine deutliche Erhöhung im Vergleich zum Status ex ante.

Für europäische Unternehmen, die ihre Produkte in den USA absetzen wollen, ist der „Deal“ somit eine erhebliche Belastung, das wird sich insbesondere in Deutschland mit seiner immer noch starken verarbeitenden Industrie bemerkbar machen und Wachstum kosten. Nach Ansicht vieler

Kritiker hätte die EU daher auf die US-Zölle mit eigenen Vergeltungszöllen reagieren müssen, um das Vorgehen Trumps zu sanktionieren.

Die europäischen Verbraucherinnen und Verbraucher sind die Gewinner

Was in der aufgeheizten Debatte jedoch zu kurz kommt: Für die Verbraucherinnen und Verbraucher ist der Verzicht auf europäische Vergeltungszölle eine gute Nachricht! Denn zusätzliche Zölle auf US-Importe hätten zu steigenden Preisen und einem schlechteren Angebot geführt. Diese steigenden Preise hätten auch Unternehmen getroffen, denn sie sind in den heutigen komplexen Wertschöpfungsketten vielfach auf Vorprodukte aus dem Ausland angewiesen und somit genauso wie private Verbraucherinnen und Verbraucher auf günstige Importmöglichkeiten angewiesen.

Wie sich die Belastung durch Zölle auf das Portemonnaie der Verbraucherinnen und Verbraucher auswirkt, berechnet für die USA das *Budget Lab* der Yale University. *Das Handelsblatt* berichtete, dass die aktuellen Zollsätze der USA nach Berechnungen der Forscherinnen und Forscher in Yale einen kurzfristigen Preisanstieg von 1,8 Prozent erwarten lassen, was einem durchschnittlichen Einkommensverlust von 2.400 US-Dollar pro

Haushalt in diesem Jahr entspricht. Eine erhebliche Belastung, die europäischen Haushalten zum Glück erspart bleibt!

Bei einigen Waren könnte die Neuordnung des transatlantischen Handels sogar für sinkende Preise sorgen. Denn heimische Unternehmen könnten versuchen, die Waren, die sich aufgrund der neuen Zollsätze nun nicht oder nicht mehr im gleichen Umfang auf dem US-Markt absetzen lassen, in der EU an den Mann oder die Frau zu bringen. Dies könnte für ein größeres Angebot und sinkende Preise sorgen. Gleiches gilt für Unternehmen aus Drittstaaten, die ihrerseits von drastisch gestiegenen US-Zöllen betroffen sind. Auch für sie könnte der kaufkräftige europäische Markt eine Alternative sein, um den sinkenden Absatz in den USA auszugleichen.

Trumps Zollpolitik bleibt erratisch

Noch ist völlig offen, wie die politische Einigung vom 27. Juli 2025 rechtlich verbindlich umgesetzt werden soll. Dies gilt vor allem für die Zusagen seitens der EU, die über die Zollfreiheit für US-Einfuhren hinausgehen, wie den Kauf von Energieträgern oder zusätzliche Investitionen in den USA. Denn ihre Investitionsentscheidungen treffen Unternehmen in einer marktwirtschaftlichen Ordnung aus guten Gründen selbst und ohne staatliche Vorgaben. Es ist also denkbar, dass sich an

der einen oder anderen Stelle noch Veränderungen zum bisher bekannten Stand ergeben. Dies gilt umso mehr, seit der erratische Politikstil Donald Trumps kaum noch Platz für Gewissheiten lässt. Es ist daher reine Spekulation, ob die EU im Zollstreit hätte eskalieren müssen, um in der Zukunft Schlimmeres zu verhindern.

Klar ist nur, dass der von den USA ausgehende Bruch mit bisher geltenden Prinzipien der globalen Handelsordnung zu einer Verschiebung von Warenströmen und Investitionsentscheidungen führen wird. Und sicherlich werden US-Unternehmen, die in den USA für den Weltmarkt produzieren, nicht glücklich darüber sein, dass sich ihre Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert, weil sie für Vorprodukte aus dem Ausland nun unter Umständen mehr bezahlen müssen. Insofern könnten auch europäische Unternehmen im globalen Wettbewerb ein Stück weit profitieren, weil sie diese höheren Kosten für ihre Vorprodukte nicht tragen müssen.

Europa und insbesondere die europäischen Verbraucherinnen und Verbraucher profitieren von der Offenheit des europäischen Marktes. Diesen Vorteil sollten wir nicht leichtfertig aufgeben, auch wenn andere Akteure in nationalstaatlichen Protektionismus zurückfallen und sich den vermeintlichen Schutz ihrer Unternehmen von den eigenen Bürgerinnen und Bürgern bezahlen lassen.

Impressum

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Gunter Rieck Moncayo
Wirtschaft und Handel
gunter.rieck@kas.de

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>).