November 2025

issue brief

Auslandsbüro USA, Washington D.C.

KONRAD ADENAUER STIFTUNG

„America First“ verändert den Welthandel

Trumps Handelspolitik und die Auswirkungen auf die transatlantischen Beziehungen

Andreas Hellmann

Nach gut 100 Jahren US-Politik im Zeichen des Freihandels hat die Trump-Administration begonnen, die Position der USA in der Weltwirtschaft erheblich zu verändern, indem sie mit umfassenden Zöllen die Handelsbeziehungen zu Auslandspartnern neu verhandelt und justiert. Wie in der Vergangenheit drohen Präsident Trumps Zölle die US-Wirtschaft zu schwächen, Verbraucher und Arbeitnehmer zu belasten, die Beziehungen zu wichtigen Verbündeten zu strapazieren und das internationale Ansehen der USA nachhaltig zu beschädigen.

Executive Summary

Trumps zweite Amtszeit markiert einen deutlichen Bruch mit der wirtschaftspolitischen Orthodoxie der Nachkriegszeit. Mit einem Kabinett, das von protektionistischen Beratern wie Peter Navarro und Howard Lutnick geprägt ist, hat die Regierung die Zölle massiv ausgedehnt und auf die Handelsströme mit sämtlichen US-Handelspartnern angewandt; die effektiven Zollniveaus liegen auf einer Höhe, wie sie zuletzt in den 1930er-Jahren zu verzeichnen waren. Zwar haben diese Maßnahmen Rekordeinnahmen generiert, doch drohen anhaltende Zölle das Wachstum zu bremsen, die Arbeitslosigkeit zu erhöhen und inflationsfördernde Effekte zu verstärken.

International betrachtet Trump zentrale Partnerschaften der USA strikt transaktional. Das belastet die transatlantischen Beziehungen, veranlasst europäische Staaten zu Gegenmaßnahmen und schwächt die Sympathiewerte der USA in der EU-Bevölkerung. Innenpolitisch spalten die Zölle die Republikanische Partei, während sich zugleich weitere parlamentarische und gerichtliche Auseinandersetzungen abzeichnen.

Letztlich werden Trumps Zölle in den kommenden Jahren wohl teilweise zurückgefahren werden; der breitere amerikanische Kurswechsel hin zum wirtschaftlichen Nationalismus dürfte jedoch anhalten. Protektionismus, einst eine Randposition, ist zu einem parteiübergreifenden Merkmal der US-Handelspolitik geworden – und wird die Rolle Amerikas in der Welt auf Jahre hinaus prägen.

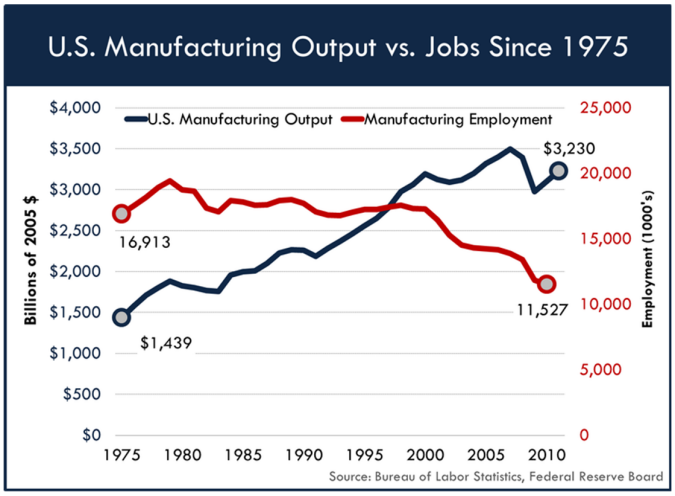
Ein Bruch mit der Vergangenheit

Im Jahr 1828 verabschiedete der US-Kongress die später als „Tariffs of Abomination“ bekannten Zölle, die hohe Abgaben auf sämtliche Importgüter erhoben. Gedacht als Schutz für die noch junge US-Industrie, erwiesen sich diese Zölle als höchst unpopulär: Sie schadeten insbesondere der Landwirtschaft und trieben die Beschaffungskosten in die Höhe. Ein Jahrhundert später, inmitten der Weltwirtschaftskrise, versuchte der Gesetzgeber erneut pauschalen, allumfassenden Protektionismus. 1930 verabschiedete der Kongress die Smoot-Hawley-Zölle, die flächendeckend ähnlich prohibitive Abgaben festsetzten. Das

Gesetz, eigentlich zum Schutz der Industrie gedacht, verschärfte die wirtschaftliche Krise der USA und trug zu einem Rückgang der Importe um 66 % sowie der Exporte um 61 % bei.

Seit der Aufhebung des Smoot-Hawley Tariffs Act im Jahr 1938 haben die USA schrittweise, aber konsequent auf die Liberalisierung des Welthandels hingearbeitet. Als zentraler Befürworter des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) und der späteren Welthandelsorganisation (WTO) profitierten die USA von beispiellosem Zugang zu globalen Märkten. Nach dem Zweiten Weltkrieg sanken die Abgaben von einem durchschnittlichen Spitzenwert von 45 % auf Importe auf unter 10 % bis 1970 und auf weniger als 1,5 % in den frühen 2000er-Jahren nach dem Abschluss des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens mit Kanada und Mexico (NAFTA).

Während dieser Phase der Handelsliberalisierung profitierten die Amerikaner erheblich von gesunkenen Kosten und verbessertem Zugang zu Auslandsmärkten. Heute hängen nahezu 41 Millionen Arbeitsplätze vom Handel ab – durch die Einfuhr von Rohprodukten und die Ausfuhr fertiger Produkte. Die damit einhergehenden Kostensenkungen und die ausländische Nachfrage erhöhen die Produktivität; handelsbezogene Arbeitsplätze werden im Durchschnitt um 18 % besser bezahlt als vergleichbare andere. Gleichzeitig hat die Auslagerung niedrig entlohnter, arbeitsintensiver Branchen wie Textilfertigung und Elektronikmontage den Weg freigemacht für hochbezahlte, spezialisierte Industrie- und Dienstleistungstätigkeiten.



Während die US-Industrie 2023 nur 18 % des BIP und 17 Millionen Jobs stellte, wuchs der Dienstleistungssektor auf einen Rekordwert von 77 % des BIP und beschäftigte 135 Millionen Amerikaner. Zwischen den Jahren 2000 und 2010 gingen 5,6 Millionen Industriearbeitsplätze verloren; 85 % davon waren auf Produktivitätsgewinne zurückzuführen – ein Hinweis darauf, dass Automatisierung der Haupttreiber war. Zwischen 1990 und 2000 stieg die reale sektorale Wertschöpfung um 30 % – es gab weniger, aber produktivere und besser bezahlte Arbeitsplätze. Diese Spezialisierung befeuerte die amerikanische Innovationskraft und lenkte Investitionen in High-Tech-Industrien. Heute sind die USA weltweit führend in Finanz-, Digital- und Unternehmensdienstleistungen.

Eine alte Herangehensweise in neuem Gewand

Sowohl im Wahlkampf 2016 als auch im Wahlkampf 2024 beklagte Präsident Trump häufig den Zustand der amerikanischen Industrie. In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat die Bedeutung des verarbeitenden Gewerbes für die Gesamtwirtschaft kontinuierlich abgenommen: Zwischen 2002 und 2022 sank die Zahl der Industrieunternehmen in den USA um 21 %, die Beschäftigung um 17 % – das entspricht 2,4 Millionen verlorenen Arbeitsplätzen. Im selben Zeitraum überholte China die USA als führenden Industriestandort. Heute produzieren die USA jährlich Waren im Wert von 2,4 Billionen US-

Dollar weniger als China. Trump führt den Niedergang der US-Industrie auf jahrzehntelange Handelsabkommen – wie NAFTA – zurück, die amerikanische Arbeitnehmer benachteiligt hätten, während ausländische Staaten ungehinderten Zugang zum US-Markt erhielten und zugleich aber selbst Handelsschranken errichteten. Dem wollte Trump mit umfassenden Zöllen begegnen – als Druckmittel gegenüber anderen Ländern, zur Belebung der US-Industrie, zur Verbesserung der relativen Preise US-amerikanischer Industriegüter am Binnenmarkt und zur Generierung staatlicher Einnahmen. Diese Politik fand die Zustimmung vieler unterschiedlicher Wählergruppen – doch kaum jemand ahnte, wie stark Trump und seine Administration den Welthandel tatsächlich umbauen wollen würden.

Trumps Handelsstrategie spiegelt die US-Politik während des Handelskonflikts mit China im Jahr 2018 wider – allerdings in weit größerem Maßstab. Im Juli des Jahres 2018 führten die USA einen Zollsatz von 25 % auf eine Reihe chinesischer Güter ein, die Waren im Wert von über 34 Mrd. US-Dollar betrafen. Nach einer Serie von Vergeltungsmaßnahmen – eine wechselseitige Eskalation zwischen den USA und China – wuchsen die Handelsbeschränkungen so weit an, dass über 400 Mrd. US-Dollar des bilateralen Handels eingeschränkt wurden. Auf dem Höhepunkt kostete der Handelskrieg die Amerikaner zusätzliche Steuerlasten von 3 Mrd. US-Dollar und einen Kaufkraftverlust von 1,4 Mrd. US-Dollar. Der aktuelle Ansatz der Administration weitet diese Maßnahmen auf wesentlich breiterer Front aus.

Am 2. April 2025 – nur zwei Monate nach Amtsantritt – kündigte Präsident Trump die bevorstehende Einführung von Zöllen am von ihm sogenannten „Liberation Day“ an, mit Sätzen von bis zu 80 % auf Importe aus 180 Ländern. Nachfolgend signalisierte er Anhebungen von bis zu 285 % gegenüber China; der angedrohte durchschnittliche betroffene Zollsatz auf US-Importe erreichte damit über 20 % – höher als unter den Smoot-Hawley-Zöllen der Großen Depression. Präsident Trump rechtfertigte derart radikale Maßnahmen als reziproke Antwort auf jahrzehntelanges unfaires, diskriminierendes Verhalten von Handelspartnern. Tatsächlich sahen sich US-Unternehmen im Ausland seit Langem mit erhöhten Handelsbarrieren konfrontiert; die WTO warnte Anfang 2024 vor zunehmenden nichttarifären Handelshemmnissen.

Die Zölle wurden mit drei Hauptzielen eingeführt: Verhandlungsmacht in Handelsgesprächen zu gewinnen, Einnahmen zur Abfederung des wachsenden Haushaltsdefizits zu erzielen und die US-Industrie abzuschirmen. Zu diesem Zweck setzte Präsident Trump zunächst sehr hohe Sätze an, um sie später auf einen globalen Basistarif von 10 % herunterzuverhandeln.

Die Zöllner der US-Administration

Vier zentrale Mitarbeiter prägen Trumps Handelspolitik in der zweiten Amtszeit maßgeblich mit. An erster Stelle steht der frühere Professor und Autor Peter Navarro, der als Senior Counsel for Trade and Manufacturing zurückkehrte, nachdem er bereits 2016–2020 Trumps erstem Kabinett angehört hatte. Während seiner ersten Amtszeit in der Trump Administration trat Navarro vehement für stark protektionistische Instrumente ein, um Einnahmen zu erzielen und US-Unternehmen vor globalem Wettbewerb zu schützen. Er drängte Präsident Trump maßgeblich zu Zöllen und Handelsbeschränkungen gegenüber China und leitete so den Handelskrieg 2018 ein. Damals wurde Navarros Protektionismus noch durch Reagan-Republicans wie Finanzminister Steven Mnuchin, den Direktor des Nationalen Wirtschaftsrats Gary Cohn (der nach Einführung der Stahl- und Aluminiumzölle zurücktrat) und dessen Nachfolger Larry Kudlow ausbalanciert, mindestens aber abgemildert. Diese Stimmen setzten eher auf marktwirtschaftliche Reformen. Selbst

Handelsminister Wilbur Ross, der nominell protektionistisch war, bevorzugte häufig Verhandlungen mit Partnern gegenüber Eskalationsmaßnahmen.

Zwischen Trumps erster und zweiter Amtszeit entfernte er die Freihandelsbefürworter aus seinem engeren Team und ersetzte etablierte, konservative Reagan-Republikaner durch Personen, die seinem politischen Kurs loyal sind. Navarro behielt seine Position; Howard Lutnick, ein entschiedener Befürworter umfassender Zölle, übernahm das Handelsministerium, während Jamieson Greer neuer US-Handelsbeauftragter wurde und ähnliche Ansichten vertritt. Scott Bessent, der neue Finanzminister, zeigte sich gegenüber Trumps aggressiver Handelsstrategie skeptischer und drängte häufig auf längere Umsetzungsfristen und Gespräche mit wichtigen US-Partnern. Trotz seiner Skepsis stellte sich Bessent öffentlich hinter Trumps Agenda und ersetzte nahezu alle Freihandelsexperten durch wirtschaftspolitische Loyalisten – faktisch ohne interne Opposition gegen den Protektionismus im Kabinett.

BEI DER LETZTEN WAHL GEWANN TRUMP DIE ARBEITERWÄHLERSCHAFT DEUTLICH

Trumps Politik wird zudem durch eine breitere demografische Verschiebung in der Wählerbasis der Republikaner beeinflusst. Trumps Schwerpunkt auf kulturellen Fragen, Migration und Handel fand Anklang bei Gruppen, die traditionell demokratisch wählten. Besonders sichtbar wurde dies in gewerkschaftsstarken Swing States im Mittleren Westen wie Ohio, Michigan und Wisconsin, die in jüngeren Wahlen zunehmend republikanisch stimmten.

Bei der letzten Wahl gewann Trump die Arbeiterwählerschaft deutlich: Nachwahlbefragungen zufolge bevorzugten weiße Arbeiter ohne Hochschulabschluss Trump mit +32 Punkten; er erreichte 66 %. Wähler ohne Studienabschluss votierten mit +12 für Trump (56 % zu 44 % für die ehemalige Vizepräsidentin Harris). Trumps Wahlsieg wurde maßgeblich durch diese starke Unterstützung jener US-Bürger ermöglicht, die sich politisch unterrepräsentiert und von Entscheidungsträgern „zurückgelassen" fühlten. Donald Trump konnte 55% der Erstwähler für sich gewinnen, während diese Gruppe von Wählern in der Vergangenheit deutlich häufiger demokratisch gewählt haben.

Trumps jüngste Erfolge beruhen auf einem überwältigenden Vorsprung bei Arbeiterwählern, während es republikanischen Kandidaten traditionell schwerfiel, die sogenannten blue-collar-Wählerschaft zu gewinnen. Gegenüber 2012 hat sich die Wählerdemografie der Republikaner stark verändert. Während Trump 2024 66 % der weißen Arbeiterwähler gewann, wurde der republikanische Kandidat von 2012, Mitt Romney, in den Medien als elitär und vom Durchschnittsamerikaner abgehoben dargestellt. Romney, Sohn eines Private-Equity-Managers, machte nach seinem Harvard-Abschluss Vermögen in der Finanzbranche. Im Wahlkampf gelang es ihm kaum, sich von diesem Bild zu lösen, und er verlor die Arbeiterwählerschaft deutlich. 2012 gewann Romney nur 38 % der Wähler mit einem Jahreseinkommen unter 50 000 US-Dollar. Größere Erfolge hatte er bei wohlhabenderen Wählergruppen: Bei Einkommen über 100 000 US-Dollar erreichte er 55 %. 2024 kehrte Trump dieses Muster um: Bei den Einkommen unter 50 000-US-Dollar gewann er 50 % zu 48 % für Harris, während er bei von 100 000 US-Dollar oder größer nur 47 % erzielte.

Romneys Schwierigkeiten mit Arbeiterwählern verweisen auf ein langfristiges Problem der Republikaner: Unterstützung kam vor allem aus wohlhabenderen, gebildeten Schichten. Trumps Siege 2016 und 2024 markieren einen deutlichen Bruch – die Basis der GOP

verlagert sich zu einkommensschwächeren Amerikanern. Viele in dieser Gruppe arbeiten in Industrien, die von der Handelsdynamik besonders betroffen sind. Es sind Wähler, die dem politischen Establishment skeptisch gegenüberstehen und Freihandel ablehnen. Trump und seine Koalition haben die GOP arbeiternäher, kulturell konservativer und skeptischer gegenüber internationalem Geschäft und internationaler Zusammenarbeit gemacht.

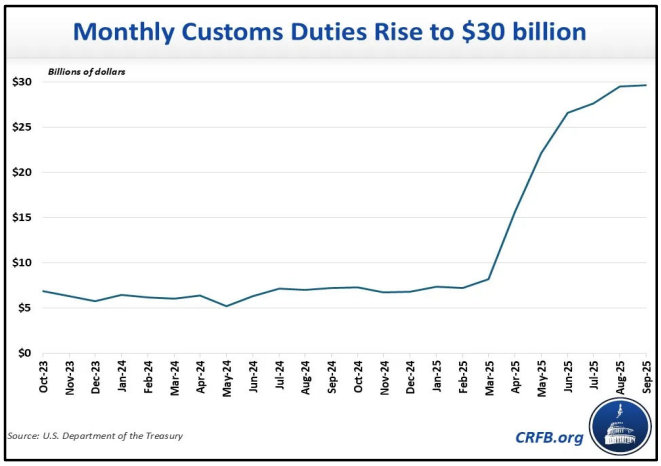
Während sich die Republikanische Partei unter Trump stärker auf Arbeitnehmer ausrichtete, entwickelte sich die Demokratische Partei in entgegengesetzter Richtung. Umfragen unter Arbeitern zeigen: 6 von 10 haben ein negatives Bild der Partei; demokratische Kandidaten werden häufig als „woke, schwach und weltfremd" beschrieben. Viele Amerikaner nehmen die Demokraten als zu sehr auf Kultur- und Identitätsfragen fokussiert wahr – zulasten grundlegender wirtschaftlicher Herausforderungen. Zudem verstärkt die Wahrnehmung, die Demokraten befürworteten höhere Staatsausgaben auf Kosten der Steuerzahler, das Gefühl, man habe die Interessen der Arbeiterschaft vernachlässigt. Diese Entfremdung verstärkt Trumps wirtschaftspolitische Agenda zusätzlich.

Ohne den Einfluss der Establishment-Kreise aus der ersten Amtszeit und mit einer transformierten GOP-Wählerbasis konnte Trump in seiner zweiten Amtszeit seine protektionistische Agenda sehr viel entschlossener umsetzen. Präsident Trump und sein enger Beraterkreis hatten bereits in den ersten Monaten der Präsidentschaft weitgehend freie Hand, die US-Handelspolitik neu zu definieren.

Durchwachsene Bilanz

Der neue handels- und zollpolitische Ansatz der Regierung Trump hat tiefgreifende Folgen für die US-Wirtschaft, die Republikanische Partei und die Zukunft der transatlantischen Beziehungen. Der größte Unterschied zu seiner ersten Amtszeit liegt in Reichweite und Umfang der Zölle. Während zuvor vor allem China Zollsätzen von bis zu 50 % ausgesetzt war, ist nun jedes Land, mit dem die USA handeln, in irgendeiner Form betroffen.

Unmittelbare Wirkung der Zölle ist der Anstieg der Handelskosten. Der durchschnittliche effektive Zollsatz ist bereits auf 11,4 % gestiegen – Importeure zahlen im Schnitt 11 % mehr für importierte Produkte, darunter viele Vorleistungen und Rohstoffe für die Industrie. Entsprechend verzeichnen Hersteller monatliche Inputkostenanstiege von 0,4 %. Parallel steigen die Verbraucherpreise: Der Verbraucherpreisindex legte im August um 0,3 % zu, die Preise lagen auf Jahressicht um 2,9 % höher. Die Inflation dürfte zum Jahresende 3,3 % erreichen – mehr als die 2,7 %, die im März prognostiziert wurden.



In den ersten sechs Monaten von Trumps zweiter Amtszeit signalisierten erste Arbeitsmarktberichte mit 750 000 neuen Stellen zwischen Januar und Juni zunächst solides Wachstum. Nach Revisionen des Bureau of Labor Statistics zeichnete sich jedoch ein

schwächerer Arbeitsmarkt ab; die Gesamtbeschäftigung außerhalb der Landwirtschaft wurde um 911 000 Stellen nach unten korrigiert. Die Arbeitslosenquote stieg im August auf 4,3 % und dürfte bis 2026 um 4,5 % verharren. Zölle und Gegenmaßnahmen der Handelspartner führten in den vergangenen zwölf Monaten zu einem Rückgang der Industriearbeitsplätze um 78 000. Die Produktivität zeigte eine ähnliche Tendenz: Zuwächse von 2,5 % im zweiten Quartal stagnierten, da Unternehmen unter steigenden Importkosten stehen. Anhaltende Zölle werden die US-Wirtschaft dämpfen, die Kaufkraft der Verbraucher schmälern und Produzenten wie Arbeitgeber belasten. Für das nächste Jahrzehnt wird geschätzt, dass Zölle das BIP um 0,7 % senken und etwa 700 000 Arbeitsplätze kosten.

Zugleich generierten die Zölle erhebliche Einnahmen: In den ersten neun Monaten flossen 195 Mrd. US-Dollar in die Staatskassen. Dieses Resultat entspricht den Erwartungen der Regierung und dem Motiv von Navarro und Lutnick, Zolleinnahmen zu fiskalischen Zwecken zu nutzen. Die Administration beabsichtigt, mit den Zolleinnahmen Spielraum für Senkungen der Unternehmens- und Einkommensteuern zu gewinnen. Allerdings konterkarieren die durch die Zölle steigenden Kosten einen Teil der Produktivitätsgewinne aus Trumps Steuersenkungen im Rahmen des „Big Beautiful Bill".

Die Belastungen durch Zölle mindern das Potenzial anderer wachstumsorientierter Maßnahmen. Mit dem „One Big Beautiful Bill" (OBBB) wurden wesentliche Steuersenkungen des Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) von 2017 dauerhaft eingeführt. Diese Reformen förderten in Trumps erster Amtszeit deutlich das Wachstum: 2017 und 2018 übertraf es die Prognosen (von 2,4 % im Jahr 2017 auf 2,9 % im Jahr 2018); die Arbeitslosenquote sank 2019 auf den niedrigsten Stand seit 50 Jahren (3,5 %). OBBB sollte daran anknüpfen, mit erwarteten zusätzlichen 1 % jährlichem BIP-Wachstum, 0,4 % Lohnwachstum und über 1 Million neuen Jobs. Die Zollkosten drohen jedoch viele dieser Vorteile zunichtezumachen; das reale BIP-Wachstum 2025 wird nur noch auf 1,7 % geschätzt.

Die negativen Folgen der Zollpolitik haben die Wähler allmählich mit sinkenden Zustimmungswerten quittiert. Im August wurde berichtet, dass zwei Drittel der Amerikaner Trumps Zollpolitik ablehnen; 55 % erwarten steigende Preise in den kommenden Jahren. Angesichts zunehmender Unzufriedenheit, begrenzter Handelsgewinne, schwächerer Beschäftigungsentwicklung und höherer Preise dürften die Republikaner bei den Kongresswahlen 2026 Mühe haben, ihre Mehrheiten zu halten. Die neue blue-collar-Basis der GOP, die von einer Konjunkturabkühlung am stärksten betroffen wäre, könnte ihre politische Bindung überdenken – mit entsprechenden Risiken für die republikanische Kontrolle.

Transatlantischer Transaktionalismus

So sehr Trumps Zölle inflationsfördernd wirken, so sehr haben sie auch Abkommen mit ausländischen Staaten angestoßen. Trump erzielte Vereinbarungen mit wichtigen Handelspartnern, in denen Länder zusagen, Handelshemmnisse abzubauen und in die US-Wirtschaft zu investieren. Viele dieser Zusagen betreffen den Ankauf erheblicher Mengen von Flüssigerdgas (LNG) – einer in den USA jüngst stark gewachsenen High-Tech-Industrie.

Obwohl Trump zweifelsohne teilweise vorteilhafte Abmachungen erzielte, birgt der Wandel von einer kooperativen zu einer strikt transaktionalen Herangehensweise im transatlantischen Verhältnis das Risiko, die USA von traditionellen Verbündeten zu entfremden. Umfragen in der EU zeigen, dass die Sympathiewerte der Vereinigten Staaten europaweit noch weiter deutlich gesunken sind. Parallel wurden EU-Gesetzgeber gegenüber US-Zöllen konfrontativer und setzten Eskalationsmaßnahmen um. Die USA profitierten lange von der Partnerschaft mit Europa, etwa bei Sanktionspolitik, Cybersicherheit oder

wissenschaftlichem Austausch. Doch je weiter die Kluft zwischen US- und EU-Gesetzgebern und Regierungen wächst, desto schwieriger wird es, bei gemeinsamen Initiativen Konsens zu finden. Dieser Vertrauensverlust unterminiert die transatlantische Kooperation, die seit 1945 den westlichen Wohlstand stützt.

Trumps Protektionismus wird mit diskriminierender Politik begründet, die US-Unternehmen im Ausland überproportional schädigen. In den vergangenen Jahren setzten die EU und ihre Mitgliedstaaten Regulierungen im digitalen Handel und anderen Sektoren ein, die amerikanische Unternehmen durch Bußgelder und hohen Compliance-Aufwand besonders treffen. Rechtsakte wie der Digital Services Act und der Digital Markets Act sowie zunehmend verbreitete Digitalsteuern wurden so gestaltet, dass die Compliance-Last vor allem bei US-Technologiekonzernen liegt. Zwischen harten Sanktionen, entgangenem Umsatz und Befolgungskosten werden die daraus resultierenden Belastungen auf bis zu 12,5 Mrd. US-Dollar pro Unternehmen und Jahr geschätzt; die Gesamteinbußen könnten bis 2030 pro Unternehmen 2,2 Bio. US-Dollar erreichen. Diese Kosten – zusammen mit restriktiven F&E-Auflagen, etwa im EU-AI-Act – führen Europa auf einen Pfad langsamen Wachstums und gehemmter Innovation; Regulierungsverluste lassen Europa schätzungsweise 325 Mrd. US-Dollar an Forschungsinvestitionen entgehen.

Die Bedeutung der transatlantischen Beziehungen kann kaum überschätzt werden. Seit der Mitte des 20. Jahrhunderts ermöglicht die Kooperation zwischen Nordamerika und Europa gemeinsamen Wohlstand und Innovation. Die USA und die EU sind jeweils wichtigste Handelspartner; das Handelsvolumen überstieg 2024 1,4 Bio. US-Dollar, während Unternehmen auf beiden Seiten Investitionsbestände von über 4,7 Bio. US-Dollar halten. Diese Zusammenarbeit geht weit über Ökonomie hinaus – von Sanktionen und Cybersicherheit über wissenschaftlichen Austausch bis hin zu koordinierter Terrorismusbekämpfung und Sicherheitspolitik. Die transatlantische Beziehung ist mehr als eine einfache Partnerschaft: Sie ist Ausdruck westlicher liberaler Institutionenbildung, die Menschenrechte, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit priorisiert. Dieser normative Block prägt globale Politik maßgeblich. Zugleich wird das Verhältnis zunehmend transaktional statt kooperativ.

Das US-europäische Verhältnis wandelt sich von gegenseitigem Verständnis und Nutzen hin zu einem deutlich transaktionaleren Rahmen. In einer Zeit, in der China aggressiv versucht, die globale Führungsrolle der USA zu untergraben, schwächt eine Erosion dieses zentralen Bündnisses die Grundlagen der Verteidigung von westlichen Werten und demokratischen Institutionen.

Die Zukunft der US-Handelspolitik

Trumps Zölle werden vermutlich nicht von langer Dauer sein; der amerikanische Kurs in Richtung Protektionismus insgesamt könnte sich jedoch als deutlich langlebiger erweisen.

Ende 2025 stimmte der Kongress dafür, den von Präsident Trump nach dem International Economic Emergencies Act (IEEPA) ausgerufenen nationalen Notstand aufzuheben. Am Dienstag, dem 28. Oktober, billigte der Senat eine Resolution zur Beendigung des erklärten Notstands wegen des Handelsdefizits mit Brasilien – womit ein 50 %-Zoll auf brasilianische Produkte hinfällig würde; am 29. folgte eine entsprechende Resolution zu Kanada, und am 30. stimmte der Senat dafür, Trumps Befugnis zur Ausrufung nationaler Notstände und zur Verhängung von Zöllen nach IEEPA zu entziehen. Auch wenn die Resolution im Repräsentantenhaus höchstwahrscheinlich nicht zur Abstimmung kommt, war die Senatsabstimmung bemerkenswert, da vier republikanische Senatoren zustimmten – darunter der frühere Mehrheitsführer Mitch McConnell.

Mit wachsender Unzufriedenheit in der Republikanischen Partei und einem schwachen Arbeitsmarkt gerät Trumps Handelsagenda zunehmend unter Druck. Sollten die Demokraten das Repräsentantenhaus oder den Senat zurückgewinnen, dürfte Trump stärkeren Widerstand erleben, da demokratische Abgeordnete versuchen werden, die handels-politische Zuständigkeit des Kongresses wieder zu stärken. Zusätzlich wird Trumps Position durch ein anstehendes Urteil des Supreme Court zur Verfassungsmäßigkeit von Trumps IEEPA-Einsatz belastet. Historisch diente IEEPA der Begründung von Sanktionen in Krisenzeiten; Trumps aktueller Einsatz geht deutlich über die traditionellen Grenzen hinaus und markiert den ersten Anwendungsfall zur Verhängung von Zöllen. Sollte das Gericht auf Basis von Präzedenzfällen gegen Trumps IEEPA-Nutzung entscheiden, würden seine Handlungsspielräume weiter schrumpfen – Zölle nach den §§ 232 und 301 des Trade Act von 1978 blieben jedoch bestehen.

US-Kurswechsel in Richtung Protektionismus dürfte von Dauer sein

Selbst wenn ein demokratisch kontrollierter Kongress oder ein ungünstiges Supreme-Court-Urteil Trumps Optionen deutlich einschränken, dürfte der breitere geopolitische Kurswechsel der USA in Richtung Protektionismus von Dauer sein. Tatsächlich hat sich begrenzter Protektionismus auch in der Demokratischen Partei zunehmend etabliert; Präsident Biden baute zahlreiche 2018 eingeführte China-Zölle aus. Sein zentrales Gesetzesvorhaben, der Inflation Reduction Act, war stark protektionistisch ausgestaltet. Er stellte 394 Mrd. US-Dollar in Form von Steuergutschriften, Darlehen und Zuschüssen für Energie-, Verkehrs- und Industriepolitik bereit. Um dafür in Frage zu kommen, mussten Unternehmen Local-Content-Anforderungen (LCRs) sowie Vorgaben zur Rohstoff- und Vorleistungsbeschaffung aus Nordamerika erfüllen. Europäische Parlamentarier kritisierten diese Vorgaben heftig, da sie unfaire Anreize zur Abkehr von europäischen Lieferketten setzten.

Unabhängig davon, wer 2028 ins Weiße Haus einzieht, dürfte die US-Politik weit von einer „Rückkehr zur Normalität“ entfernt sein. Die aktuell führenden Kandidaten, wie beispielweise der demokratische Gouverneur Gavin Newsom und Vizepräsident JD Vance auf der republikanischen Seite, haben in ihrer Amtszeit jeweils zu protektionistischen Politikansätzen beigetragen. Auch wenn sich dies im Amt ändern könnte, bleibt die Tatsache bestehen, dass Protektionismus unter Politikern beider Parteien und Wählern als Mittel zur Wirtschaftsbelebung beliebt ist.

Schlussfolgerung

Präsident Trumps Handelspolitik stellt – bei aller Abkehr vom langjährigen US-Bekenntnis zum Freihandel – die Zuspitzung eines wachsenden nationalen Sentiments dar. Protektionismus hat sich in beiden Parteien als beliebtes Instrument etabliert, um Herausforderungen der US-Industrie zu adressieren. Zugleich sieht die Arbeiterschaft im Protektionismus ein Mittel zum Schutz von Arbeitsplätzen und Einkommen. Doch das Aufkommen von Zöllen als zentrales Politikinstrument birgt die Gefahr der Wiederholung alter Fehler: steigende Preise, Gegenmaßnahmen der Handelspartner und eine geschwächte transatlantische Zusammenarbeit könnten kurzfristige Erfolge aus Handelsabkommen überlagern.

Trump hat nicht nur die Struktur der US-Handelspolitik umgeformt, sondern auch die ideologischen Grundlagen der Republikanischen Partei – hin zu einem festen

wirtschaftlichen Nationalismus. Die parteiübergreifende Akzeptanz des Protektionismus deutet darauf hin, dass dieser Wandel über Parteigrenzen hinausgeht und ein zentrales Element der künftigen US-Außen- und Wirtschaftspolitik bleibt. Ob mit dem Argument der Fairness, der Resilienz oder der Einnahmenerzielung – Protektionismus prägt einen neuen Konsens in Washington.

Letztlich mögen die Zölle der Trump-Administration temporär sein; nachhaltiger jedoch ist der Wandel der dahinterstehenden Leitideen. Das amerikanische Nachkriegs-Commitment zu Freihandel und Multilateralismus weicht zunehmend einer transaktionalen Sicht auf globale Verpflichtungen – einer, die Hebelwirkung über Liberalisierung und Unabhängigkeit über Interdependenz stellt. Die Europäische Union und Deutschland müssen darauf nicht nur reagieren, sondern eigene Strategien entwickeln, um nachhaltiges Wachstum und starke Innovationskraft zu erhalten und auszubauen.

Der Autor

Andreas Hellmann ist Direktor für internationale Steuer- und Regulierungspolitik bei der Tholos Foundation, der Schwesterorganisation von dem U.S. Thinktank Americans for Tax Reform, und spezialisiert auf transatlantische Regulierungs- und Handelspolitik. Seine Arbeit konzentriert sich auf die strategischen Auswirkungen von Steuern, Industriepolitik und internationalen Handelskonflikten auf Unternehmen in Europa und den Vereinigten Staaten, sowie auf das transatlantische Bündnis insgesamt. Hellmann berät Entscheidungsträger zu geopolitischen Risiken, US-Handelspolitik und den regulatorischen Entwicklungen in der EU.

Mit seinem Schwerpunkt auf Technologiepolitik, Marktöffnung und Wettbewerbsfähigkeit analysiert er regelmäßig die Wechselwirkungen zwischen Politik, Wirtschaft und Regulierung. Hellmann äußert sich regelmäßig bei öffentlichen Konsultationen der US-amerikanischen und europäischen Behörden, einschließlich der europäischen Kommission und des europäischen Parlamentes. Er publiziert und spricht auf internationalen Konferenzen regelmäßig zu Fragen der globalen Wettbewerbsfähigkeit, der Rolle der USA in der Weltwirtschaft und den Folgen europäischer Regulierungsansätze.

Hellmann setzt sich seit Jahren aktiv für die Stärkung des transatlantischen Bündnisses ein. Er fördert gezielt die Vernetzung von politischen Entscheidungsträgern aus den USA und Europa und unterstützt Formate, die den direkten Austausch über Sicherheit, Handel und technologische Wettbewerbsfähigkeit ermöglichen. Dialog, Vertrauen und ein klares Verständnis der unterschiedlichen politischen Realitäten sind die Grundlage für eine robuste transatlantische Partnerschaft.

Disclamer

All rights reserved. No part of this publication may be reprinted or reproduced or utilized in any form or by any electronic, mechanical or other means, now known or hereafter invented, including photocopying or recording, or in any information storage or retrieval system, without permission from the publisher.

The views, conclusions and recommendations expressed in this report are solely those of its author(s) and do not reflect the views of the Konrad-Adenauer-Stiftung, or its employees. This publication of the Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. is solely intended for information purposes. It may not be used by political parties or by election campaigners or supporters for the purpose of election advertising. This applies to federal, state and local elections as well as elections to the European Parliament.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Konrad-Adenauer-Stiftung USA
1233 20th Street, NW, #610

Washington, DC 20036
USA

www.kas.de/usa

The text of this publication is published under a Creative Commons license: “Creative Commons Attribution- Share Alike 4.0 international” (CC BY-SA 4.0), https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode