

# Trumps Zollpolitik: Was eskalierende Handelskonflikte mit den USA für EU-Exporteure und Lieferketten bedeuten

Von Sonali Chowdhry

## DIW aktuell

Die USA haben in ihrer Handelspolitik eine deutliche Abkehr vom Multilateralismus vollzogen. Neue, weitreichende Zölle stellen eine ernsthafte Bedrohung für die globalen Lieferketten dar. Da die USA nach wie vor der größte Warenexportmarkt der Europäischen Union (EU) sind, haben diese Maßnahmen erhebliche Auswirkungen auf die EU-Staaten. Die Exporte in die USA hängen in hohem Maße von einer kleinen Anzahl von Unternehmen und guten Geschäftsbeziehungen ab, was die EU besonders anfällig für gezielte Handelsmaßnahmen macht. In Deutschland entfallen allein ein Fünftel der maritimen Exporte in die USA auf die zehn wichtigsten Geschäftsbeziehungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren. Auch der unternehmensinterne Handel spielt eine entscheidende Rolle: Ein Viertel der Automobilexporte aus Deutschland in die USA erfolgt zwischen Tochterunternehmen gemeinsamer Eigentümer. Simulationen deuten zudem darauf hin, dass ein transatlantischer Zollkonflikt die EU-Exporte in die USA halbieren und weitreichende Produktionseinbußen auslösen würde, wobei das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands langfristig um etwa 0,33 Prozent schrumpfen würde. Um diese wirtschaftlichen Schäden zu begrenzen und eine langfristige Widerstandsfähigkeit aufzubauen, sollte die EU ihre Exporte verstärkt diversifizieren, indem sie ihre Handelsbeziehungen mit Freihandelspartnern vertieft und die Integration innerhalb des EU-Binnenmarkts verbessert.

Die Handelspolitik der neuen US-Regierung stellt eine dramatische Abkehr vom multilateralen, regelbasierten Welthandel dar. Seit Januar 2025 haben die USA Zölle von bis zu 25 Prozent gegenüber wichtigen Handelspartnern wie Kanada und Mexiko vorgeschlagen und gleichzeitig die Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte aus allen Ländern auf 25 Prozent erhöht. Ab dem 2. April wird ein neuer Zollsatz von 25 Prozent auf die Einfuhr von Kraftfahrzeugen und Kraftfahrzeugteilen unabhängig von ihrem Ursprung erhoben, der auf eine global integrierte Industrie mit komplexen Lieferketten abzielt. In einem noch weiter gehenden Schritt erwägt die Regierung ein System „reziproker“ Zölle, das heißt die mögliche Anhebung der US-Importzölle auf eine breitere Palette von Produkten und Handelspartnern, um den ihrer Ansicht nach unfairen ausländischen Zöllen und regulatorischen Hemmnissen entgegenzuwirken.

Abgesehen von den unmittelbaren wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Welle aggressiver Maßnahmen hat die extreme Unsicherheit über die Ausrichtung und Umsetzung der künftigen US-Handelspolitik Unternehmen, Investoren und Regierungen weltweit verunsichert. In einer vernetzten Weltwirtschaft werden solche zunehmenden Handelskonflikte weitreichende Spillover-Effekte auslösen. Die EU ist besonders gefährdet – im Jahr 2024 waren die USA ihr wichtigstes Exportziel für Waren und ihre zweitwichtigste Quelle für Warenimporte. Für Deutschland macht der US-Markt

ein Fünftel seiner gesamten weltweiten Exporte und ein Viertel seiner weltweiten Autoexporte aus. Deutschland und die EU stehen daher vor der doppelten Herausforderung, den wirtschaftlichen Schaden aus den Handelsspannungen mit den USA zu begrenzen und eine zukunftsorientierte Strategie zu entwickeln, um das Wirtschaftswachstum und die Widerstandsfähigkeit langfristig zu stärken.

## Verwundbarkeit der EU-Exporteure und Lieferketten gegenüber Handelsstörungen

Inwieweit sind EU-Unternehmen, die den US-Markt beliefern, von dieser Änderung der Handelspolitik betroffen? Detaillierte Daten von S&P Global, die den Gütertransport auf dem Seeweg von der EU in die USA verfolgen, zeigen, dass diese Seetransporte etwa die Hälfte der gesamten Warenexporte der EU in den amerikanischen Markt ausmachen. Im Gegensatz zu den üblichen Handelsstatistiken vermitteln diese Daten ein wesentlich detaillierteres Bild der transatlantischen Handelsbeziehungen. Sie ermöglichen genau zu sehen, welche US-Unternehmen bei welchen EU-Lieferanten und in welchen Branchen einkaufen. Ein solch mikroskopischer Blick auf die Geschäftsbeziehungen ist von entscheidender Bedeutung, um zu verstehen, wie stark die EU von US-Zollerhöhungen betroffen ist, und um gezielte Maßnahmen zur Begrenzung wirtschaftlicher Verluste zu entwickeln.

Die Analyse der neuesten Daten aus dem Jahr 2024 zeigt, dass sich die meisten Handelsbeziehungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren auf vier Mitgliedstaaten konzentrieren: Italien, Deutschland, Frankreich und Spanien (Abbildung 1). Auf diese Länder entfallen 60 Prozent der EU-Seeausfuhren in die USA und 70 Prozent dieser Geschäftsbeziehungen. Diese Feststellung steht im Einklang mit den EU-Statistiken, die zeigen, dass ein erheblicher Anteil der Exporteure in diesen Ländern den US-Markt direkt bedienen (Italien: 3,6 Prozent, Deutschland: 2,2 Prozent, Frankreich: 4,8 Prozent und Spanien: 5,6 Prozent).<sup>1</sup>

Ein detaillierter Überblick der Handelsströme auf sektoraler Ebene, etwa bei Kraftfahrzeugen und -teilen, die nun direkt von den neuen US-Zöllen betroffen sind, zeigt: EU-weit trug diese Branche (Kraftfahrzeuge und -teile) im Jahr 2024 mit 65 Milliarden Euro zu den Ausfuhren in die USA bei. Innerhalb der EU ist Deutschland ein führender Exporteur in diesem Sektor. Auf Deutschland entfällt ein Anteil von fast 65 Prozent an den EU-Autoexporten in die USA, die im vergangenen Jahr 70 000 einzelne Seesendungen an 2 700 verschiedene US-Importfirmen umfassten.

Neben der Feststellung, wo sich die Handelsbeziehungen geografisch konzentrieren, ist es ebenso wichtig zu verstehen, wer die EU-Ausfuhren antreibt. Die Daten zeigen eine sehr ungleiche Verteilung der Verkäufe unter den Unternehmen: Die obersten ein Prozent der EU-Exporteure – gemessen am Umsatz und etwa 1 000 Unternehmen – tragen 63 Prozent aller maritimen Ausfuhren in die USA bei. Auf die unteren 75 Prozent entfallen dagegen weniger als drei Prozent. Im Falle Deutschlands und seines Automobilsektors werden die Verkäufe auch von großen Unternehmen (zum Beispiel Mercedes-Benz, BMW, Volkswagen und Audi) getrieben, die zusammen etwa 65 Prozent der maritimen Exporte in die USA in dieser Branche ausmachen.

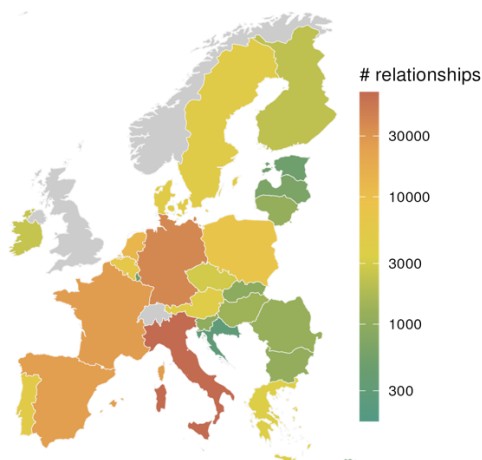
---

<sup>1</sup> Weitere Einzelheiten können über die Eurostat-Datenbank zum Handel nach Unternehmensmerkmalen (Code: ext\_tec10) abgerufen werden ([online verfügbar](#), abgerufen am 1. April 2025). Dies gilt für alle Onlinequellen in diesem Bericht, sofern nicht anders vermerkt).

Abbildung 1

## Geschäftsbeziehungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren im Seehandel

Anzahl im Jahr 2024



Quelle: S&P Global, eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2025

Diese verzerrte Verteilung der Exporte spiegelt ein gut belegtes Muster des Welthandels wider, bei dem eine kleine Anzahl großer „Superstar“-Firmen die internationalen Märkte dominiert.<sup>2</sup> Diese Unternehmen prägen nicht nur die komparativen Vorteile<sup>3</sup> ihrer Heimatländer, sondern spielen auch eine wichtige Rolle bei der Übertragung von globalen wirtschaftlichen Schocks. Angesichts ihrer Bedeutung für die EU-Exporte in die USA sind sie besonders anfällig für Störungen des Handels. Nachteilige Schocks für diese Unternehmen könnten wiederum weitreichende Auswirkungen haben, die sich über ihre umfangreichen Lieferketten ausbreiten und ein breiteres Netz von Zulieferern, Branchen und Regionen in der EU wirtschaftlich negativ beeinflussen.

Diese Konzentration des Handels wird deutlich, wenn man die einzelnen EU-Exporteure und die einzelnen Geschäftsbeziehungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren näher betrachtet. Bemerkenswerterweise entfallen allein auf die 100 wichtigsten (Top 10) dieser Geschäftsbeziehungen fast 25 Prozent (acht Prozent) der gesamten Seeexporte der EU in die USA. Dieses Muster – bei dem eine kleine Anzahl von Käufer-Lieferanten-Beziehungen den Handel dominiert – ist in allen EU-Mitgliedsländern zu beobachten, wenngleich der Grad der Konzentration variiert.

In Deutschland liegt der Anteil der Top-10-Verbindungen an den Seeausfuhren in die USA bei 20,5 Prozent, vergleichbar mit Spanien (23,1 Prozent) und Frankreich (26,3 Prozent, Abbildung 2). In Kroatien, Zypern, Rumänien, Litauen und Estland ist der Anteil der zehn wichtigsten Verbindungen an den Ausfuhren in die USA deutlich höher und liegt bei über 70 Prozent. Diese Ergebnisse weisen auf ein gemeinsames Risiko für Deutschland und die gesamte EU hin – die Abhängigkeit von einer kleinen Anzahl an Geschäftsbeziehungen kann die Anfälligkeit für gezielte Handelsstörungen und Schocks erhöhen, die wichtige Unternehmen betreffen.

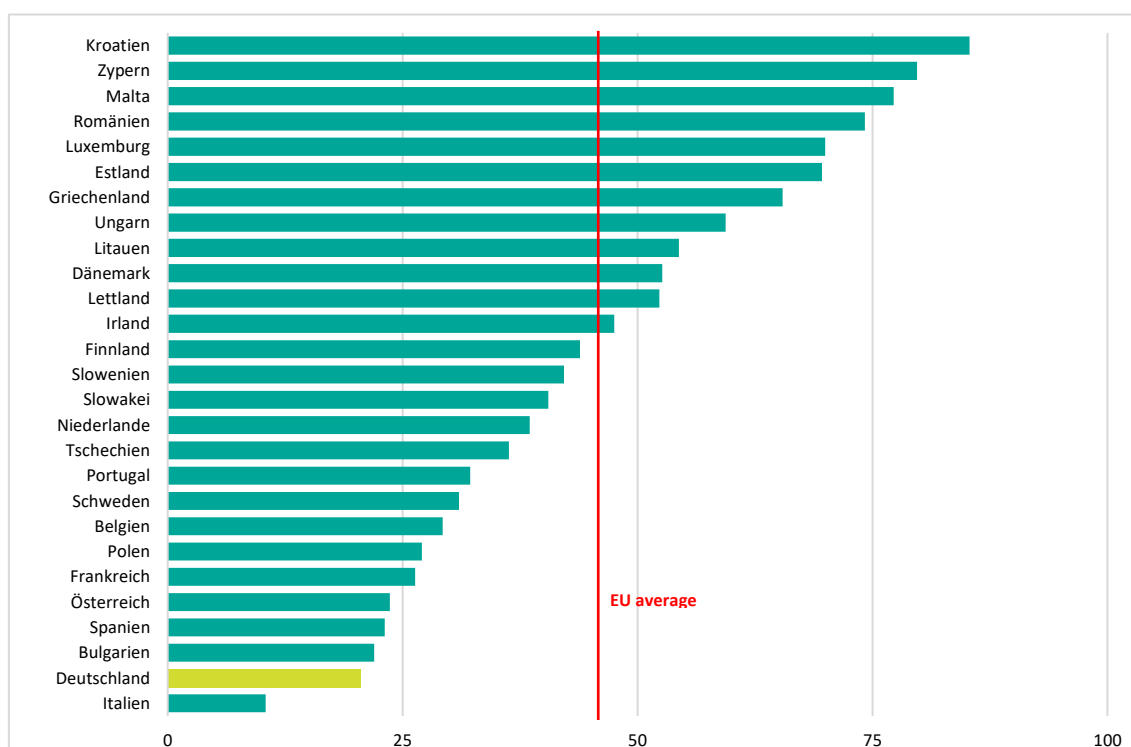
<sup>2</sup> Caroline Freund und Martha Pierola (2015): Export superstars. *Review of Economics and Statistics* 97(5), 1023–1032; Cecile Gaubert und Oleg Itskhoki (2021): Granular comparative advantage. *Journal of Political Economy*, 129(3), 871–939.

<sup>3</sup> Mehr Informationen dazu gibt es im Online-Glossar auf der Website des DIW Berlin ([online verfügbar](#)).

Abbildung 2

### Konzentration der EU-Seeexporte in die USA im Jahr 2024

Anteil der zehn wichtigsten Geschäftsbeziehungen in Prozent



Quelle: S&P Global, eigene Berechnungen.

© DIW Berlin 2025

Im Fall von Deutschland lässt sich die Bedeutung dieser Käufer-Lieferanten-Beziehungen analysieren, indem die maritimen Exporte in die USA nach drei Schlüsseldimensionen aufgeschlüsselt werden:

**Unternehmensdimension** – also die Anzahl der Exporteure in die USA

**Beziehungsdimension** – also die durchschnittliche Anzahl der US-Käufer pro Exporteur

**Interne Beziehungsdimension** – also der durchschnittliche Wert der Verkäufe pro Exporteur-Importeur-Beziehung.

Diese Zerlegung zeigt, dass die Dimension der internen Beziehungen die stärkste Triebkraft für die deutschen maritimen Exporte in die USA ist. Mit anderen Worten: Es kommt nicht nur auf die Anzahl der Exporteure oder Handelsbeziehungen an, sondern auf den Umfang der Handelsaktivitäten innerhalb einiger weniger Beziehungen. Die Exportleistung Deutschlands und seine Widerstandsfähigkeit gegenüber Handelsstörungen hängen also stark von einer relativ kleinen Anzahl von Geschäftsbeziehungen ab. Dieses Muster gilt auch für die EU als Ganzes.

Die internen Lieferketten (interne Geschäftsbeziehungen zwischen Tochtergesellschaften eines gemeinsamen Eigentümers) multinationaler Unternehmen spielen eine Schlüsselrolle für die EU-Exporte in die USA (wie zum Beispiel Airbus SE mit Hauptsitz in der EU und Airbus Americas Inc mit

Sitz in Virginia, USA). Es zeigt sich, dass zwei Prozent aller Beziehungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren einen eindeutigen gemeinsamen Eigentümer haben, wobei ihr Anteil bei den größten Beziehungen deutlich ansteigt.<sup>4</sup> Auf sie entfallen 24 Prozent der 1000 wichtigsten Verbindungen zwischen EU-Exporteuren und US-Importeuren und 31 Prozent der 100 wichtigsten. Für Deutschland sind diese Geschäftsbeziehungen zwischen inländischen Unternehmen und ihren US-Tochtergesellschaften von entscheidender Bedeutung. Im Kraftfahrzeugsektor erfolgt ein Viertel der Ausfuhren in die USA zwischen deutschen und amerikanischen Unternehmen, für die eindeutig ein gemeinsamer Eigentümer ermittelt werden konnte. Diese internen Geschäftsbeziehungen sind besonders anfällig für Störungen, wenn die Handelsspannungen weiter zunehmen.

Betrachtet man, welche Waren innerhalb dieser internen Beziehungen gehandelt werden, so zeigt sich eine deutliche Tendenz hin zu Gütern, die für die Produktion in den USA relevant sind. Auf Investitionsgüter (zum Beispiel Industriemaschinen, Baumaschinen) entfallen 37 Prozent der Ausfuhrgeschäfte dieser Unternehmen in die USA. Weitere 22 Prozent der Transaktionen entfallen auf Vorleistungsgüter (zum Beispiel Stahlerzeugnisse und Chemikalien). Im Gegensatz dazu ist der Handel zwischen Unternehmen mit unterschiedlichen Eigentümern stärker auf Endverbrauchsgüter ausgerichtet (z. B. Getränke, Kosmetika, Haushaltsgeräte). Diese Unterscheidung ist von Bedeutung: Störungen im unternehmensinternen Handel würden nicht nur die EU-Exporte beeinträchtigen, sondern auch die Produktionsabläufe dieser Unternehmen in den USA, da sie auf importierte Vorleistungen und Ausrüstungen von EU-Tochtergesellschaften angewiesen sind.

### Ein Zollkonflikt mit den USA würde sich negativ auswirken

Die obige Analyse verdeutlicht zwar das Spektrum und die Art der EU-Unternehmen, die potenziell von einem Handelskonflikt mit den USA betroffen sind, doch die Auswirkungen gehen weit über diese direkten Exporteure hinaus. Viele Unternehmen in der EU liefern Rohstoffe, Komponenten oder Dienstleistungen an Firmen, die in die USA exportieren, und sind somit indirekt von Handelsstörungen betroffen. Die Erfassung dieser Auswirkungen ist weitaus komplexer, da sie detaillierte Daten auf Unternehmensebene über Lieferketten und Produktionsnetzwerke in der gesamten EU erfordert.

Um die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen eines potenziellen Zollkonflikts mit den USA abzuschätzen, werden Simulationen mit einem hochmodernen quantitativen Modell, das globale Lieferketten berücksichtigt, durchgeführt.<sup>5</sup> Das Modell ist mit dem heutigen Zustand der Welt kalibriert und simuliert hypothetische Zustände der Weltwirtschaft, in denen neue Zölle sofort eingeführt werden.

Die Ergebnisse des Modells zeigen, dass ein pauschaler Zollsatz von 25 Prozent, den die USA auf EU-Waren erheben würden – zusammen mit den entsprechenden EU-Maßnahmen – die EU-Exporte in die USA langfristig um die Hälfte reduzieren und die EU-Produktion in Schlüsselsektoren wie Pharmazeutika (–9,3 Prozent), Transportausrüstung (–7,7 Prozent), Kraftfahrzeuge (–4,1 Prozent) und Elektronik (–2,3 Prozent) erheblich beeinträchtigen würde. In diesem Szenario sinkt das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU im Durchschnitt über alle Mitgliedstaaten hinweg um 0,25 Prozent, wobei Deutschland einen überdurchschnittlichen Rückgang des BIP von etwa 0,33 Prozent verzeichnen würde.

Die EU könnte jedoch die möglichen Verluste durch die angedrohten Zölle der USA ausgleichen, indem sie die Handelsbeziehungen mit ihren bestehenden Freihandelspartnern – wie Kanada, Mexiko, Japan, Südkorea und Vietnam – vertieft. Dies würde den Abbau so genannter „nichttarifärer Handelshemmnisse“ durch die Vereinfachung von Zollverfahren, die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur

<sup>4</sup> Die Daten zu den endgültigen Eigentumsverhältnissen basieren auf Informationen über börsennotierte Unternehmen, die in der Datenbank von S&P Capital IQ erfasst sind ([online verfügbar](#)).

<sup>5</sup> Sonali Chowdhry, Julian Hinz und Hendrik Mahlkow (2025): Trading partners? Europe's Options against Trump's Tariffs. Heinrich Boell Foundation Policy Brief ([online verfügbar](#)). URL: <https://eu.boell.org/en/trading-partners>

oder die Stärkung der Zusammenarbeit in Regulierungsfragen beinhalten. Simulationen zeigen, dass ein solcher Ansatz nicht nur den wirtschaftlichen Schaden eines Zollkonflikts mit den USA neutralisieren, sondern auch langfristig zu spürbaren BIP-Gewinnen in allen EU-Mitgliedstaaten führen würde.<sup>6</sup> Entscheidend ist, dass eine solche Strategie es der EU ermöglichen würde, ein echtes „De-Risking“ zu betreiben, das heißt ihre Abhängigkeit von der US-Nachfrage zu verringern und gleichzeitig ihre Exporte auf andere Märkte auszuweiten.

### **Fazit: Langfristige Widerstandsfähigkeit durch diversifiziertere Exportstruktur aufbauen**

Auf Grundlage dieser Erkenntnisse lassen sich drei zentrale Empfehlungen für die EU-Entscheidungsträger skizzieren: Erstens sollte die EU ihre Fähigkeit verbessern, systemrelevante Unternehmen und Lieferkettenbeziehungen zu identifizieren und zu überwachen. Dies erfordert mehr Investitionen in Dateninfrastrukturen sowie eine tiefere Koordination zwischen den nationalen Statistikämtern der Mitgliedstaaten, der Forschung und der Industrie. Die Abbildung dieser handels- und produktionsbezogenen Netzwerke auf Unternehmensebene ist entscheidend, damit die EU Risiken angemessen bewerten und gezielte Maßnahmen umsetzen kann.

Zweitens muss sich die EU auf die Verteilungseffekte solcher Handelsstörungen vorbereiten und sicherstellen, dass die wirtschaftliche Last eines Zollkonflikts gerechter verteilt wird. Dies könnte eine Ausweitung bestehender Instrumente wie des Europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung und des Regionalentwicklungsfonds erfordern, um betroffene Arbeitnehmer\*innen zu unterstützen. Auch eine Stärkung des EU-Binnenmarkts könnte helfen, die Verluste durch solche negativen externen Handelsschocks abzufedern.

Schließlich unterstreicht die starke Konzentration des Handels auf eine kleine Gruppe von Unternehmen und deren Geschäftsbeziehungen die Bedeutung einer Risikostreuung in der Exportstruktur der EU. In solchen Konstellationen kann die Störung weniger zentraler Beziehungen überproportional hohe wirtschaftliche Kosten verursachen. Um diese Risiken zu mindern, sollte die EU gezielte Diversifizierungsmaßnahmen vorantreiben. Diese könnten vom Abbau interner Handelshemmnisse über die Unterstützung von Unternehmen beim Zugang zu neuen Märkten bis hin zur besseren Nutzung bestehender Handelsabkommen und der Erweiterung des Netzwerks an Handelspartnerschaften reichen. Eine solche Strategie würde das wirtschaftliche Wachstum und die Resilienz der EU langfristig stärken – unabhängig von künftigen Veränderungen der US-Handelspolitik.

Sonali Chowdhry ist Mitarbeiterin in der Abteilung Unternehmen und Märkte im DIW Berlin | [schowdhry@diw.de](mailto:schowdhry@diw.de)

---

<sup>6</sup> Chowdhry, Hinz und Mahlkow (2025), a.a.O.

## Impressum

DIW Berlin – Deutsches Institut  
für Wirtschaftsforschung  
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin

Tel. +49 (30) 897 89-0  
Fax +49 (30) 897 89-200  
<http://www.diw.de>

Redaktion:

Pressestelle des DIW Berlin

Pressekontakt:

Frederik Schulz-Greve

Tel.: +49 (30) 89789-159

Mail: [presse@diw.de](mailto:presse@diw.de)

ISSN: 2567-3971

Alle Rechte vorbehalten

© 2025 DIW Berlin

Abdruck oder vergleichbare  
Verwendung von Arbeiten  
des DIW Berlin ist auch in  
Auszügen nur mit vorheriger  
schriftlicher Genehmigung  
gestattet.