

Nr. 198

Autozölle*

Die Eskalation des Konflikts zwischen den USA und seinen Handelspartnern scheint unaufhaltsam. Im Mai hat US-Präsident Donald Trump das US-Handelsministerium mit einer Untersuchung beauftragt, ob Autoimporte die nationale Sicherheit der USA bedrohen. Das Ministerium hat schon betont, dass in den vergangenen 20 Jahren der Anteil der importierten Pkws am US-Markt von 32 auf 48 Prozent gestiegen sei. Zwischen 1990 und 2017 sei die Zahl der Arbeitsplätze in der US-Autoindustrie um 22 Prozent gesunken. Nur 20 Prozent der globalen Forschungs- und Entwicklungsausgaben im Automobilssektor würden von US-Firmen getätigt, der Anteil der Produktion an Autoteilen liege sogar nur bei sieben Prozent. Keine Frage: Angesichts dieser Zahlen müssen wir damit rechnen, dass die US-Regierung Autoimporte als Risiko für die nationale Sicherheit einstufen wird.

Auch wenn das nur eine Ausrede ist, um Zölle durchsetzen zu können, müssen wir uns mit den ökonomischen Folgen auseinandersetzen. Wen würden die Importzölle treffen? Trump hat schon in den Neunzigerjahren gefordert, all die Mercedes-Benz-Limousinen und BMWs, die in den USA gekauft werden, höher zu besteuern. Deshalb scheinen die Autozölle in erster Linie gegen Deutschland gerichtet. Tatsächlich aber dürften andere Länder noch härter getroffen werden. Das hat zwei Gründe. Erstens kommen die meisten Autoimporte der USA nicht aus Deutschland, sondern aus Mexiko, Kanada und Japan. 2017 exportierte Mexiko Autos im Wert von 46 Milliarden US-Dollar in die USA, es folgen Kanada (42 Milliarden Dollar) und Japan (40 Milliarden Dollar). Diese drei Länder stellen zwei Drittel der Autoexporte in die USA. Deutschland folgt mit 20 Milliarden Dollar, also erheblichem Abstand, auf Platz vier. Natürlich kann es immer Ausnahmen für einzelne Länder geben. Der überraschend niedrige Importanteil aus Deutschland hat damit zu tun, dass Volkswagen, BMW und Daimler einen Teil der Autos, die sie in den USA verkaufen, auch dort produzieren.

Zweitens kann man davon ausgehen, dass die Käufer von Audi, BMW und Mercedes-Benz weniger empfindlich auf Preiserhöhungen reagieren als die Nachfrager im Massenmarkt. Das spricht dafür, dass die deutschen Hersteller einen größeren Teil der Strafzölle auf die Käufer überwälzen könnten als Hersteller aus anderen Ländern. Was nicht heißt, dass Strafzölle für Autos nicht auch für die deutsche Wirtschaft eine Belastung wären. Berechnungen des ifo-Forschers Gabriel Felbermayr zeigen, dass US-Zölle auf Autos in Höhe von 25 Prozent das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland um fünf Milliarden Euro senken würden.

In der Debatte über die US-Strafzölle wird oft behauptet, Donald Trump verfolge das Ziel, die EU zu spalten. Unter den EU-Staaten ist Deutschland der mit Abstand größte Exporteur von Autos in die USA, gefolgt von Großbritannien, das die EU verlassen wird. Mit einigem Abstand folgt Italien mit einem Exportvolumen von knapp fünf Milliarden Dollar. Viele erwarten vor diesem Hintergrund, dass die EU-Partner sich weigern könnten, Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Denn unter den Autozöllen

würde vor allem Deutschland leiden, die Kosten einer weiteren Eskalation hätten aber alle zu tragen. Dabei wird übersehen, dass die deutschen Autoexporte in hohem Umfang Vorleistungen der Autozulieferindustrie enthalten, die vor allem aus Italien, Frankreich, Österreich und den Visegrád-Staaten kommen. In Ungarn etwa wären die Verluste durch Autozölle gemessen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sogar höher als in Deutschland.

Was also ist die richtige Antwort auf Trumps Drohungen? Die deutsche Autoindustrie schlägt vor, im transatlantischen Handel ganz auf Autozölle zu verzichten, statt neue Zölle einzuführen. Das wäre im Prinzip wünschenswert, allerdings ist es angesichts des Ungleichgewichts im Handel fraglich, ob die USA einem auf Autos beschränkten Zollabbau zustimmen würden. Hinzu kommt, dass ein solches Abkommen gegen das GATT-Regelwerk verstoßen würde. Die sogenannte Meistbegünstigungsklausel verlangt, einen isolierten Zollabbau auch allen Ländern zugutekommen zu lassen. Laut Artikel 24 des GATT-Abkommens sind Abweichungen nur im Rahmen von Freihandelsabkommen erlaubt, die sich „auf den Großteil des Handels“ zwischen den beteiligten Staaten beziehen – also nicht allein auf Autos.

Wenn es zu US-Strafzöllen auf Autos kommt, muss die EU Geschlossenheit zeigen. Es wäre strategisch richtig, Gegenmaßnahmen zu ergreifen und in gleicher Höhe Strafzölle auf US-Exporte nach Europa zu erheben. Vor allem in der innenpolitischen Debatte in den USA sollte nicht der Eindruck aufkommen, dass Trumps Protektionismus für die USA keine Kosten mit sich bringt. Dass die EU-Staaten im Zollstreit an einem Strang ziehen, ist trotz der grenzüberschreitenden Verflechtungen der Autoindustrie aber nicht selbstverständlich. Beim vergangenen G-7-Gipfel ist die italienische Regierung zum Beispiel in den Diskussionen über die Beziehungen zu Russland von der Linie der anderen EU-Staaten abgewichen.

Und noch ein weiterer Punkt ist wichtig: Die EU muss damit rechnen, dass infolge der US-Zölle mehr Autos aus Japan und anderen Ländern auf den europäischen Markt drängen. Darauf sollte die EU keinesfalls mit protektionistischen Maßnahmen reagieren. Das würde nur zu einer Ausweitung des Handelskonflikts führen. Wenn sich die USA vom Welthandel abschotten, kann man sie nicht daran hindern. Wir sollten aber nicht zulassen, dass sich der Protektionismus auch im Rest der Welt weiter ausbreitet.

* Erschienen unter dem Titel „Die Angst vor der nächsten Eskalationsstufe“, *WirtschaftsWoche*, 29. Juni 2018, S. 33 sowie auf Englisch unter dem Titel „Germany would not be the main victim of Trump’s car tariffs“, *Euractiv*, 10. Juli 2018.