

Im Visier

Handelskriege sind leicht zu gewinnen?

„When the law of the jungle prevails, the weak have little choice than to accept their fate.“
(Olivier Blanchard)

Die Zunft der Ökonomen ist meist uneins. Nicht so bei Freihandel. Da sind sie sich weitgehend einig. Protektionismus ist kein sinnvolles Instrument der Wirtschaftspolitik. Die Gefahr, sich und alle anderen zu schädigen, ist hoch. Das sieht Donald Trump ganz anders. Für ihn ist „Tariff“ das schönste Wort. Und er hantiert großmäulig, freihändig und ungeniert mit „reziproken“ Zöllen gegen den Rest der Welt. Er pflegt die Vorstellung, dass die USA in der Vergangenheit vom Ausland über den Tisch gezogen wurden. Das würde in der seit langem defizitären Handelsbilanz der USA offensichtlich. Sie sei das Ergebnis „unfairer“ Politik des Auslandes. Diese Fehlentwicklung gelte es zu korrigieren. Das beste Mittel seien Zölle. Nur so gelänge es, wieder „faire“ Bedingungen auf den Weltmärkten herzustellen.

Multilaterale Vereinbarungen seien Teufelszeug. Sie hätten die USA erst in die handelspolitische „Schieflage“ gebracht. Globale Institutionen wie die WTO würden amerikanische Interessen nicht adäquat vertreten. Dazu brauche es bilaterale Verträge. Erst Stärke, ökonomische wie militärische, verschaffe Vorteile. Von beidem habe die USA genug. Handelskriege seien leicht zu gewinnen.

Seit dem 2. April 2025, dem „Liberation Day“, ist Trump handelspolitisch erneut auf dem Kriegspfad. Er überzieht die Welt mit Zöllen, willkürlich und maßlos. Die Grundregeln der WTO spielen keine Rolle mehr, nicht einmal zum Schein. Zölle werden als Druckmittel in Verhandlungen über „unfair“ Handelsbedingungen, Drogen, irreguläre Einwanderung, politische Missliebigkeit eingesetzt.

Und Trump eilt von „Sieg zu Sieg“. Er verlangt „Mondzölle“, setzt die Länder unter Druck, kombiniert ökonomische mit militärischen Aspekten, droht bei Widerstand mit noch höheren Zöllen. Und die Verhandlungspartner spuren, alle bis auf zwei. Großbritannien, Japan und auch die EU kapitulierten, sie ließen sich zu „Deals“ erpressen. Nur zwei Länder leisten Widerstand, Kanada und China.

Stolz präsentiert Trump der Weltöffentlichkeit die handelspolitischen Skalps der Vertragspartner. Das eine sind die

Zolleinnahmen der USA, die sich für 2025 prognostiziert auf 240 Mrd. Dollar belaufen. Das andere sind die Versprechen des Auslandes, zusätzliche Investitionen in den USA vorzunehmen und massenhaft Energie von dort zu beziehen, beides in schwindelerregenden Milliardenhöhen.

Allerdings: Der Schein des „Sieges“ trügt. Tatsächlich zahlt das Ausland die zollpolitische Zeche nicht. Die Erfahrung zeigt, ausländische Unternehmen tragen, abhängig von der Preiselastizität der Nachfrage nach ihren Produkten, nur einen Bruchteil der höheren Zölle über geringere Gewinnspannen. Der Löwenanteil der Zolleinnahmen der USA wird über höhere Preise von den eigenen Leuten, den amerikanischen Konsumenten aufgebracht.

Die Gefahr steigender Preise wächst, weil US-Unternehmen mehr für ausländische Vorprodukte zahlen müssen. Zölle schwächen den Wettbewerb in den USA. Der Überwälzungsspielraum für Unternehmen steigt. Schließlich: Die Vielfalt an Gütern sinkt. US-Konsumenten müssen auf minderwertigere amerikanische Produkte zurückgreifen. Kurzum: Die Preise steigen, die Qualität sinkt.

Der Preis des „Sieges“ steigt weiter, weil ein „Deal“ mit Trump kein Handelsabkommen ist. Es ist eine Vereinbarung auf Regierungsebene. Sie kann jederzeit widerrufen werden. Und Trump bricht gerne Verträge (Mexiko, Kanada). Diese (Zoll-)Unsicherheit hemmt Investitionen. Die Gefahr ist groß, dass ausländische Investoren einen Bogen um die USA machen. Das Wachstum leidet.

Trump hat die Rechnung ohne die Finanzmärkte gemacht. Mehr Unsicherheit, mehr Inflation, weniger Wachstum dämpfen die Ertragsaussichten. Die Risikoprämie für amerikanische Staatspapiere steigt, die Staatsverschuldung wird teurer. Aktienkurse fallen, Staatspapiere verlieren an Wert. Die kapitalfundierte Alterssicherung vieler (Mittelschicht-)Amerikaner gerät ins Wanken.

Trump läuft handelspolitisch Amok. Damit schädigt er nicht nur das Ausland, er macht auch die USA ärmer. Die Gefahr der Stagflation in den USA wächst. Es mag aus seiner verengten Sicht wie ein „Sieg“ der USA aussehen. Tatsächlich ist es aber eine Niederlage. Die Lehrbücher der Ökonomie müssen nicht umgeschrieben werden. Es gilt weiter: Höhere Zölle schaden allen, den USA und dem Rest der Welt. Handelskriege sind nicht zu gewinnen!

Prof. Dr. Norbert Berthold, Würzburg