economiesuisse

Trumps Zölle – «speak loudly and carry a big stick»

Das Wichtigste in Kürze:

- Die Abhängigkeit vom US-Markt macht viele Exporteure anfällig für wirtschaftlichen Druck.
- Sie können US-Zölle oft nicht vollständig weitergeben, was ihre Margen schmälert.
- Trumps Zollpolitik verstärkt globale Unsicherheiten.

Donald Trump hat ein neues Lieblingswort «Zölle». Doch kann sich die USA leisten, einen Zollkrieg zu entfachen? Schadet dies dem Land nicht mehr als es nützt? Die Antworten sind schnell zur Hand: In den USA würden die Preise steigen, weil die Konsumenten mehr für Importe zahlen müssten. Ein Anheizen der Inflation würde dem Land ökonomisch und Trump politisch schaden. Der Spuk sei daher schnell vorbei. Leider ist die Sache nicht so einfach. Trump hat in einem Zollkrieg «a big stick».

Präsident Theodore Roosevelt verwendete oft das Bonmot «Speak softly and carry a big stick». Er meinte damit, man solle Verhandlungen ruhig und sachlich angehen aber im Wissen darum, dass man im Hintergrund ein erhebliches Drohpotenzial hat, sei dies aufgrund der militärischen Macht oder sonstigen Stärken. Trump redet nun nicht mehr sanft, sondern im Gegenteil laut und schrill, aber im genauen Wissen, dass er sich auf einen «Big Stick» verlassen kann.

Trumps Zölle sind eine Herausforderung für die Weltwirtschaft

Der «Big Stick» der USA ist nicht in erster Linie die militärische Macht. Vielmehr ist es die Macht des Marktes. Die Exporteure in anderen Ländern sind auf die Kauffreudigkeit der U.S.-amerikanischen Konsumenten angewiesen. Nichts verdeutlicht die Grössenverhältnisse besser als die untenstehende Grafik: Der Konsum der privaten Haushalte in China beträgt etwas mehr als ein Drittel der USA. Die Aufholjagd Chinas hat aufgrund der Immobilienkrise ein jähes Ende genommen. Auch die EU ist zurückgefallen. Ihre Bevölkerung konsumiert nur etwas mehr als die Hälfte dessen der USA. Und weil die US-Amerikaner so viel mehr konsumieren als alle anderen Länder dieser Welt, ist es für die Exporteure dermassen entscheidend, in den USA präsent zu sein.

Die Macht der US Zölle: Auswirkungen auf Exporteure

Die Trump-Zölle verschaffen den USA unter Umständen sogar einen Vorteil. Der «Big Stick» der USA wird durch folgenden Sachverhalt verstärkt. Weil die Exporteure in allen Ländern auf ihre Verkäufe in den USA angewiesen sind, werden sie allfällige Zölle nicht voll auf die Konsumenten abwälzen können. Mit anderen Worten wird ein mehr oder weniger grosser Teil der bezahlten Zölle beim Exporteur liegen bleiben und dessen Marge schmälern. Die Preissteigerung in den USA auf Importe wird daher deutlich geringer ausfallen als die Höhe der Zölle. Volkswirtschaftlich ist es sogar möglich, dass die zusätzlichen Zolleinnahmen grösser sind als der Verlust der Konsumenten (abzüglich des zusätzlichen Gewinnes der einheimischen Industrie). Dann könnte die USA sogar von den Zöllen profitieren, zumindest solange die anderen Länder keine Gegenmassnahmen ergreifen.

Die Trump Zölle funktionieren gegenüber exportorientierten Ländern

Und der «Big Stick» verstärkt sich nochmals: Die Exportanteile der USA liegen Welten unter denjenigen der exportorientierten Länder wie Deutschland, Japan, Mexiko oder auch der Schweiz. Exportorientierte Länder erwirtschaften einen grösseren Teil der Wertschöpfung im Ausland. Ergo sind sie verwundbarer gegenüber Marktabschottungen, gerade in der grössten Volkswirtschaft der Welt.

Und auweia! Die Konjunktur in China, in der EU, in Mexiko oder Kanada ist schleppend. Man ist dringend auf die Erzielung von Wertschöpfung im Ausland angewiesen.

Aktuell also kann Trump mit dem Knüppel schwingen und ein grosses Drohpotenzial aufbauen. Kurzfristig wird es für das Ausland schwierig, gegenüber den Forderungen aus den USA nicht einzuknicken. Längerfristig aber schadet das Knüppelschwingen allen, dem Rest der Welt, aber auch der USA, wenn gerade das regelbasierte Welthandelssystem zu Grabe getragen wird. Die Unsicherheiten über die künftigen Rahmenbedingungen verstärken sich. Massnahmen und Gegenmassnahmen können sich hochschaukeln, so dass am Ende alle als Verlierer dastehen.