



Stiftung
Familienunternehmen

Transatlantische Kooperation statt Zollkrieg

Szenarien, Optionen, Lösungsansätze



Impressum

Herausgeber:



Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50

80538 München

Telefon: +49 (0) 89 / 12 76 400 02

Telefax: +49 (0) 89 / 12 76 400 09

E-Mail: info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Erstellt von:



Österreichisches Institut
für Wirtschaftsforschung
Arsenal, Objekt 20
1030 Wien



Wirtschaftsuniversität
Wien
Welthandelsplatz 1, AD
1020 Wien



Kiel Institut für
Weltwirtschaft
Kiellinie 66
24105 Kiel



Christian-Albrechts-
Universität zu Kiel
Christian-Albrechts-Platz 4
24118 Kiel

Mag. Elisabeth Christen, Ph.D.

(Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung)

Prof. Gabriel Felbermayr, Ph.D.

(Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung & Wirtschaftsuniversität Wien)

Dr. Hendrik Mahlkow

(Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung & Kiel Institut für Weltwirtschaft)

Prof. Dr. Alexander Sandkamp

(Kiel Institut für Weltwirtschaft & Christian-Albrechts-Universität zu Kiel)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Fröhlich

(Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung)

© Stiftung Familienunternehmen, München 2025

Titelbild: Rokas | Adobe Stock

Abdruck und Auszug mit Quellenangabe

ISBN: 978-3-948850-65-4

Zitat (Vollbeleg):

Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.): Transatlantische Kooperation statt Zollkrieg – Szenarien, Optionen, Lösungsansätze, erstellt von Elisabeth Christen, Gabriel Felbermayr, Hendrik Mahlkow, Alexander Sandkamp, München 2025, www.familienunternehmen.de

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.....	V
Aktuelle EU-US-Wirtschaftsbeziehungen	VI
Die Szenarioanalysen.....	VII
Handlungsempfehlungen	IX
A. Zollchaos und hohe Unsicherheit im Frühjahr 2025	1
I. Ein „tariff man“ als US-Präsident	1
II. Chaoswochen im Welthandel	3
III. The Art of the „Deal“	7
B. Ausgangslage: Die EU-US-Wirtschaftsbeziehungen als Rückgrat der Weltwirtschaft.....	9
I. Die Leistungsbilanzen der EU, der USA und miteinander	9
II. Der Güterhandel Deutschlands und der EU mit den USA	13
III. Dienstleistungshandel	18
IV. Verflechtungen in Wertschöpfungsnetzwerken.....	19
C. Handelsbarrieren: Niedrige Ausgangsniveaus, aber EU hat höhere Zölle	21
I. Zollbarrieren im EU-US-Handel.....	21
II. Nicht-tarifäre Handelsbarrieren	26
D. Modell und Simulationsszenarien	31
I. Modell	31
II. Handelspolitische Szenarien	33
E. Die ökonomischen Auswirkungen handelspolitischer Szenarien im EU-US-Verhältnis	37
I. Hauptergebnisse	37
II. Detailergebnisse für Deutschland.....	41
1. Szenario-Ergebnisse im Überblick.	41
2. Die Szenarien im Detail.....	42
III. Regionale Effekte auf EU-Ebene.....	53
F. Handelspolitische Optionen und ihre Wirkung auf Familienunternehmen.....	57

I. Der neue Ist-Zustand: transatlantischer Konflikt und Systemrivalitäten	57
II. Die Trümpfe der Europäer	58
III. Was es zu einem stabilen „Deal“ braucht	60
IV. Das Business Modell der EU in Zeiten großer Unsicherheit	61
G. Anhang	63
Übersichtsverzeichnis.....	99
Abbildungsverzeichnis	101
Abkürzungsverzeichnis	103
Literaturverzeichnis	105

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

Die Handelspolitik der USA ist aktuell vor allem eines: chaotisch. Es scheint unmöglich, die künftige (Handels-)politik der Trump-Regierung glaubwürdig zu prognostizieren. Doch auch in diesem durch extreme Unsicherheit geprägten Umfeld müssen sich politische und wirtschaftliche Akteure in der Europäischen Union (EU) strategisch positionieren, um auf möglichst viele Eventualitäten optimal reagieren zu können. Das gilt insbesondere für große, exportorientierte Familienunternehmen. Diese Studie trägt dazu bei, indem sie die aktuelle Situation umfassend darstellt, die gesamtwirtschaftlichen, sektoralen und regionalen Effekte unterschiedlicher Optionen quantifiziert sowie Handlungsempfehlungen ableitet.

Die zentrale Erkenntnis ist, dass ein Handelskrieg zwischen der EU und den USA auf beiden Seiten hohe Schäden hervorbrächte, mit teilweise massiven Verlusten in einzelnen Regionen und Sektoren. Ein Handelsdeal hingegen wäre beiderseitig von Vorteil. Er ist schon im Vergleich zum Status quo von 2019 sinnvoll, mehr aber noch, wenn der Beibehalt der Situation vor der zweiten Amtszeit Trump keine Option darstellt, sondern der neue Ist-Zustand in einem fortdauernden handelspolitischen Konflikt besteht. Für Deutschland wäre ein Deal im Vergleich zur Eskalation mit einem BIP-Vorteil von 0,8 % verbunden, das sind 30 bis 35 Mrd. Euro pro Jahr (in Preisen von 2019). Zwischen der EU und den USA wären die Vorteile ungefähr ausgeglichen (150 bzw. 130 Mrd. Euro).

In einem ersten Schritt beschreibt die Studie die jüngeren Entwicklungen in den Handelsbeziehungen zwischen der EU und den USA, um ein möglichst genaues Bild des Status quo zu zeichnen. In einem zweiten Schritt wird erstmalig eine Vielzahl möglicher Szenarien entwickelt, um zu untersuchen, wie sich unterschiedliche handelspolitische Instrumente kurz- und langfristig auf die Volkswirtschaften Deutschlands und der EU auswirken. Naturgemäß können diese Szenarien nicht alle möglichen Entwicklungen in der US-Handelspolitik berücksichtigen. Sie können jedoch Aufschluss über die Größenordnung der wirtschaftlichen Auswirkungen geben, die eine bestimmte Art von Handelspolitik (Handelskrieg, Handels-Deal, vollständige Entkopplung) haben könnte. Basierend auf den Szenarioanalysen werden in einem dritten Schritt Handlungsempfehlungen erstellt.

Ein besonderer Mehrwert der Studie liegt in der erstmaligen detaillierten Analyse der Auswirkungen auf regionaler Ebene. Diese zeigt, dass die Effekte eines Handelskonflikts oder -deals zwischen den Regionen stark variieren. So wären bei einem Zollkrieg industriell geprägte Regionen besonders von Produktionseinbußen betroffen, während sie im Falle eines Handelsdeals am stärksten profitieren würden. Diese regionale Differenzierung erlaubt eine präzisere Bewertung der Folgen für Familienunternehmen in den jeweiligen Regionen.

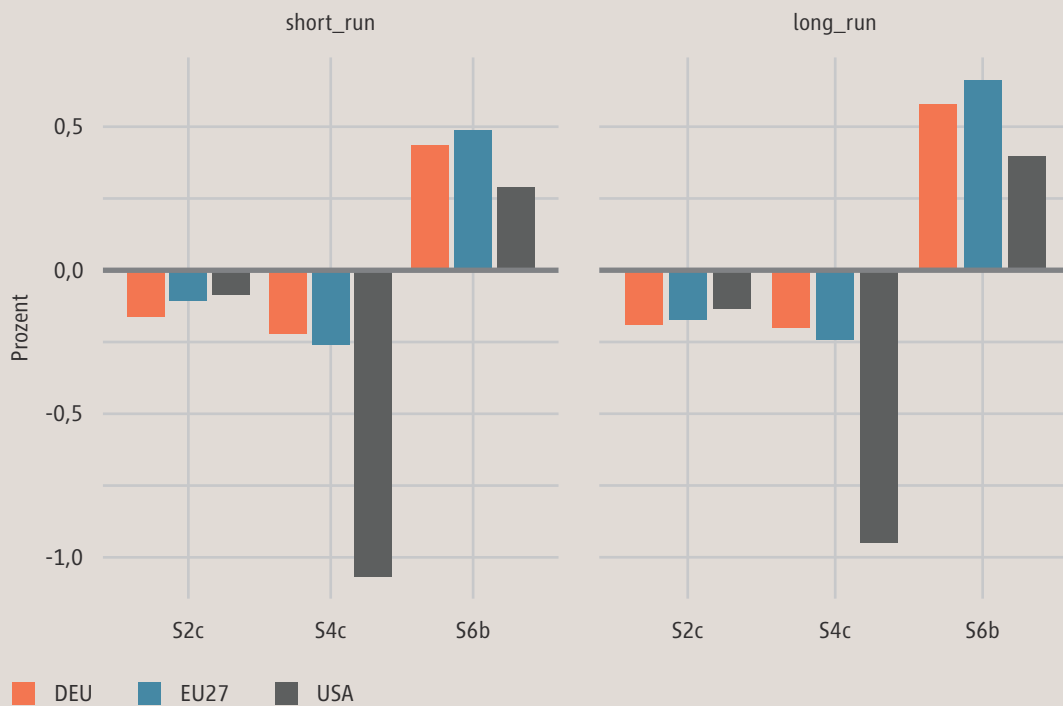
Aktuelle EU-US-Wirtschaftsbeziehungen

- Die USA sind mit großem Abstand der wichtigste bilaterale Wirtschaftspartner der EU. Umgekehrt ist die EU der wichtigste Partner der USA. Das Transaktionsvolumen im beidseitigen Güter- und Dienstleistungshandel sowie bei den Kapitaleinkünften betrug 2023 2.250 Mrd. Euro. Das sind 13 % des BIP der EU.
- Der gegenseitige Handel hat sich in den letzten Jahren sehr erfreulich entwickelt. Dem Derisking von China ist ein stärkeres transatlantisches Engagement gefolgt. Exportseitig ist Deutschland v. a. in den Bereichen Kfz, Maschinenbau und Pharma gegenüber den USA besonders exponiert.
- Die EU und die USA sind wie kein anderes Paar über Kapitalverschränkungen verbunden. Die in der EU erzielten Primäreinkommen (fast ausschließlich Kapitaleinkommen) beliefen sich 2023 auf fast 400 Mrd. Euro. Der Wert der Kapitalbestände der USA in der EU macht kalkulatorisch etwa 8.000 bis 10.000 Mrd. Euro aus. Umgekehrt lassen sich die Primäreinkommen mit 350 Mrd. Euro beziffern (Bestand kalkulatorisch 7.000 bis 8.500 Mrd. Euro).
- In Summe sind die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen ziemlich ausgeglichen. Die EU hat einen Überschuss im Güterhandel, aber ein Defizit im Dienstleistungshandel und bei den Kapitaleinkünften. In zwölf der letzten 20 Jahre hatten die USA sogar einen Leistungsbilanzüberschuss. 2023 macht das US-Defizit mit der EU (ca. -90 Mrd. USD) circa 11 % des Gesamtdefizits der US-Leistungsbilanz (-820 Mrd. USD) aus.
- Die Zölle im bilateralen Güterhandel sind bereits sehr niedrig. Bei einigen Produkten hat die EU höhere Zölle (v. a. Agrarprodukte, Autos), bei anderen die USA (Schuhe, Leder). Im Durchschnitt hat die EU höhere Handelsbarrieren gegenüber den USA als umgekehrt, das gilt bei den Importzöllen, aber auch bei nicht-tarifären Handelsbarrieren (Regulierung). Allerdings haben die USA in den letzten Jahren viele neue Barrieren aufgebaut. Die EU berechnet Mehrwertsteuer (MWSt), die bei jeder Produktionsstufe anfällt. In den USA gibt es ein solches Mehrphasensystem nicht, aber auch in den USA sind Exporte von der Umsatzsteuer befreit. Die MWSt ist kein Zoll, denn sie diskriminiert nicht nach Ursprung der Waren.
- Die handelspolitische Unsicherheit ist aktuell sehr groß. Durch die jüngsten Manöver der US-Administration ist sie um circa 3 Standardabweichungen höher als im Durchschnitt der Jahre 2010-2024. Studien zeigen, dass diese Unsicherheit wie eine nicht-tarifäre Handelsbarriere wirkt.

Die Szenarioanalysen

- In dieser Studie werden acht handelspolitische Hauptszenarien mit unterschiedlichen Sub-szenarien, insgesamt also 19 Szenarien (5 nachfolgend für Szenario), untersucht. Für jedes Szenario werden für die EU, die USA, Deutschland sowie einzelne deutsche Regionen die kurz- sowie langfristigen Auswirkungen auf die Exporte sowie das Bruttoinlandsprodukt simuliert.
- Zudem werden erstmalig die möglichen Veränderungen in der Produktion von 40 deutschen Industriezweigen berechnet. Insbesondere drei Szenarien decken einen Großteil der möglichen Entwicklungen im Handelskonflikt ab:
 - Ein Handelskrieg zwischen der EU und den USA (**S2c**),
 - eine Erhöhung der handelspolitischen Unsicherheit (**S4**) und
 - ein Handelsdeal zwischen der EU und den USA (**S6b**).
- Wenig überraschend zeigt sich, dass jedwede Zollerhöhung gegen die EU von Seiten der USA das Bruttoinlandsprodukt beider Volkswirtschaften reduziert. So würde ein umfassender Handelskonflikt (**S2c**), der die Besteuerung von Güter- und Dienstleistungsimporten umfasst, zu nahezu gleich starken Rückgängen des realen BIP in den USA (-0,1 %) sowie in der EU und Deutschland (jeweils -0,2 %) führen (s. Abbildung). Im Vergleich zu einem Szenario mit EU-Gegenmaßnahmen nur im Güterhandel (**S2b**) ist der BIP-Rückgang in den USA jedoch deutlich stärker. Insgesamt erleidet die EU im Vergleich zu den USA tendenziell stärkere Verluste und die exportorientierte deutsche Wirtschaft ist überdurchschnittlich stark betroffen.
- Die Einkommenseffekte variieren zum Teil stark über die betrachteten Regionen und Sektoren. Das ist aus politökonomischen Gründen wichtig, aber auch, weil sich die Aktivitäten der Familienunternehmen ungleich im Raum und über Branchen verteilen.
- Betrachtet man die absolute Veränderung in der Produktion, so gehören Köln (-4,9 Mrd. Euro), Hamburg (-4 Mrd. Euro) und Darmstadt (-3,9 Mrd. Euro) zu den größten Verlierern eines Zollkriegs (Abbildung 25) – allesamt Regionen mit starker Präsenz von Familienunternehmen. Getrieben ist dies durch einen starken Rückgang in der Güterproduktion, während der Dienstleistungssektor sogar leicht profitiert.
- Auch eine genauere Betrachtung der einzelnen Industriezweige zeigt, dass es in einem Zollkrieg zwischen der EU und den USA keinesfalls ausschließlich Verlierer gibt. So profitieren einige Branchen von einem Zollkrieg, während andere, insbesondere die Pharma-, die Automobil- und die Maschinenbauindustrie, überdurchschnittlich stark verlieren (s. Abbildung 24). Für eine umfassende Beurteilung eines handelspolitischen Instruments ist es daher unerlässlich, sowohl dessen sektorale als auch regionale Auswirkungen zu betrachten.

Veränderung des realen BIP im Vergleich zum Status quo (2019)

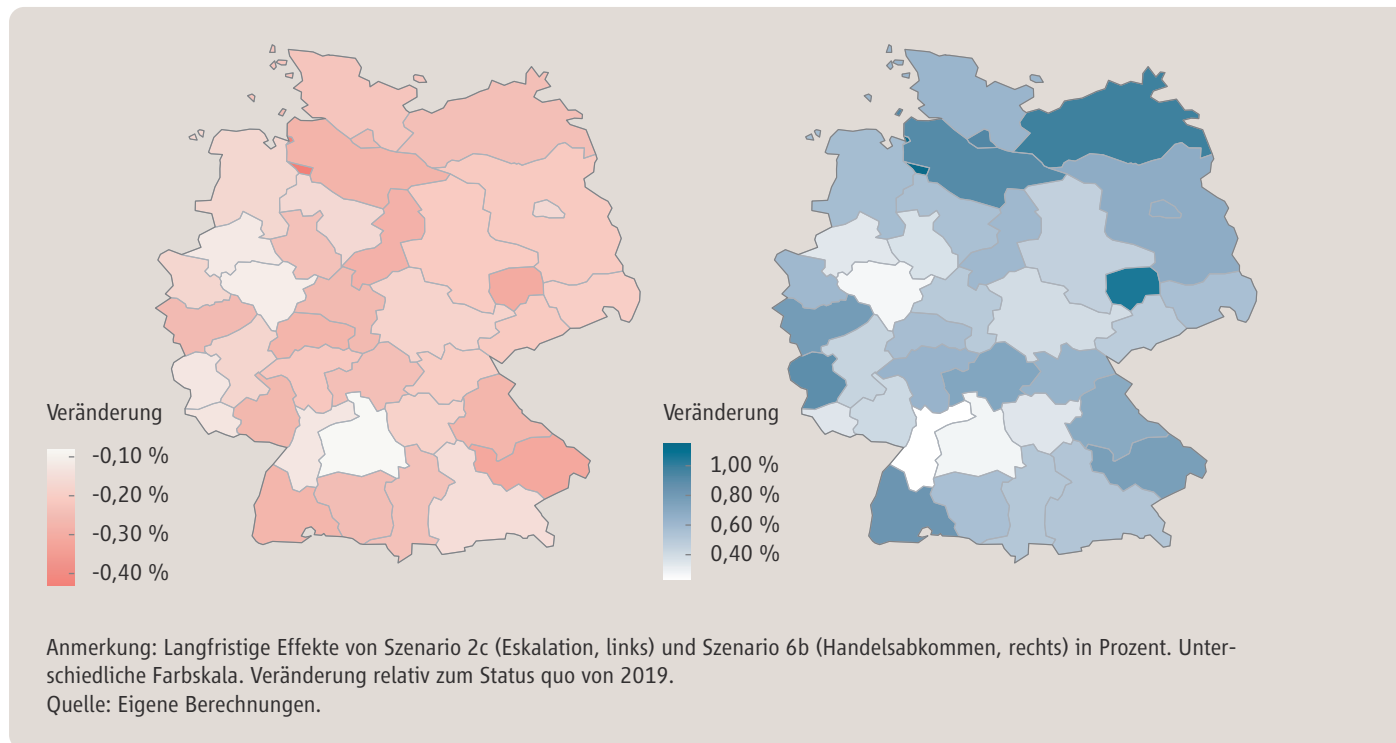


Anmerkung: Langfristige Effekte im rechten Panel, kurzfristige Effekte im linken Panel. Veränderungen in Prozent. Unterschiedliche Skala. S2c: Handelspolitische Eskalation zwischen EU und USA; S4c: Dauerhaft höhere handelspolitische Unsicherheit in den USA; S6b: Umfassendes Handelsabkommen zwischen EU und USA.
Quelle: Eigene Berechnungen.

- In Szenario **S4c**, das eine erhöhte handelspolitische Unsicherheit im Güter- und Dienstleistungshandel simuliert, sind vor allem die USA stark betroffen: Die Wirtschaftsleistung könnte dort langfristig um knapp 1 % zurückgehen. Demgegenüber fallen die erwarteten BIP-Rückgänge in Deutschland und der EU mit jeweils 0,2 % deutlich geringer aus.
- Im Szenario eines umfassenden Handelsabkommens (**S6b**) mit EU-seitig stärkerer Reduktion von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen profitiert die EU prozentual stärker als die USA. So steigt die Wohlfahrt in der EU um 0,7 %, während das US-BIP um 0,4 % zunimmt. Für Deutschland ergibt sich in diesem Szenario ein BIP-Zuwachs von 0,6 %. Weil der Wert des BIP der USA im Jahr 2024 bei 26 Bio. Euro liegt, jener der EU aber nur bei 17 Bio., ergeben sich in absoluten Zahlen gerechnet ähnlich Vorteile: Die EU würde einen Vorteil von circa 120 Mrd. Euro verbuchen, die USA von 105 Mrd. Euro. Innerhalb Deutschlands verteilt sich der BIP-Zuwachs (etwa 25 Mrd. Euro) ungleich über die unterschiedlichen Sektoren und Regionen. So könnte beispielsweise Bremen seine Wirtschaftsleistung durch einen EU-US Handelsdeal um 1,2 % erhöhen. Diese Steigerung ist doppelt so hoch wie der gesamtdeutsche Durchschnitt in Höhe von 0,6 %.

- In Kombination mit einer Entkopplung der USA und der EU von China (**S8**) würden diese Zunahmen hingegen auf 0,2 % (EU und Deutschland) beziehungsweise 0,02 % (USA) sinken. Ein umfassender Handelsdeal mit den USA könnte gesamtwirtschaftlich also eine Entkopplung von China kompensieren. Kurzfristig würden die Volkswirtschaften der EU, Deutschlands und der USA allerdings um circa 1,2 % schrumpfen.

Veränderung des BIP in Szenario 2c (EU-US-Zollkrieg) und 6b (EU-US-Handelsdeal)



Handlungsempfehlungen

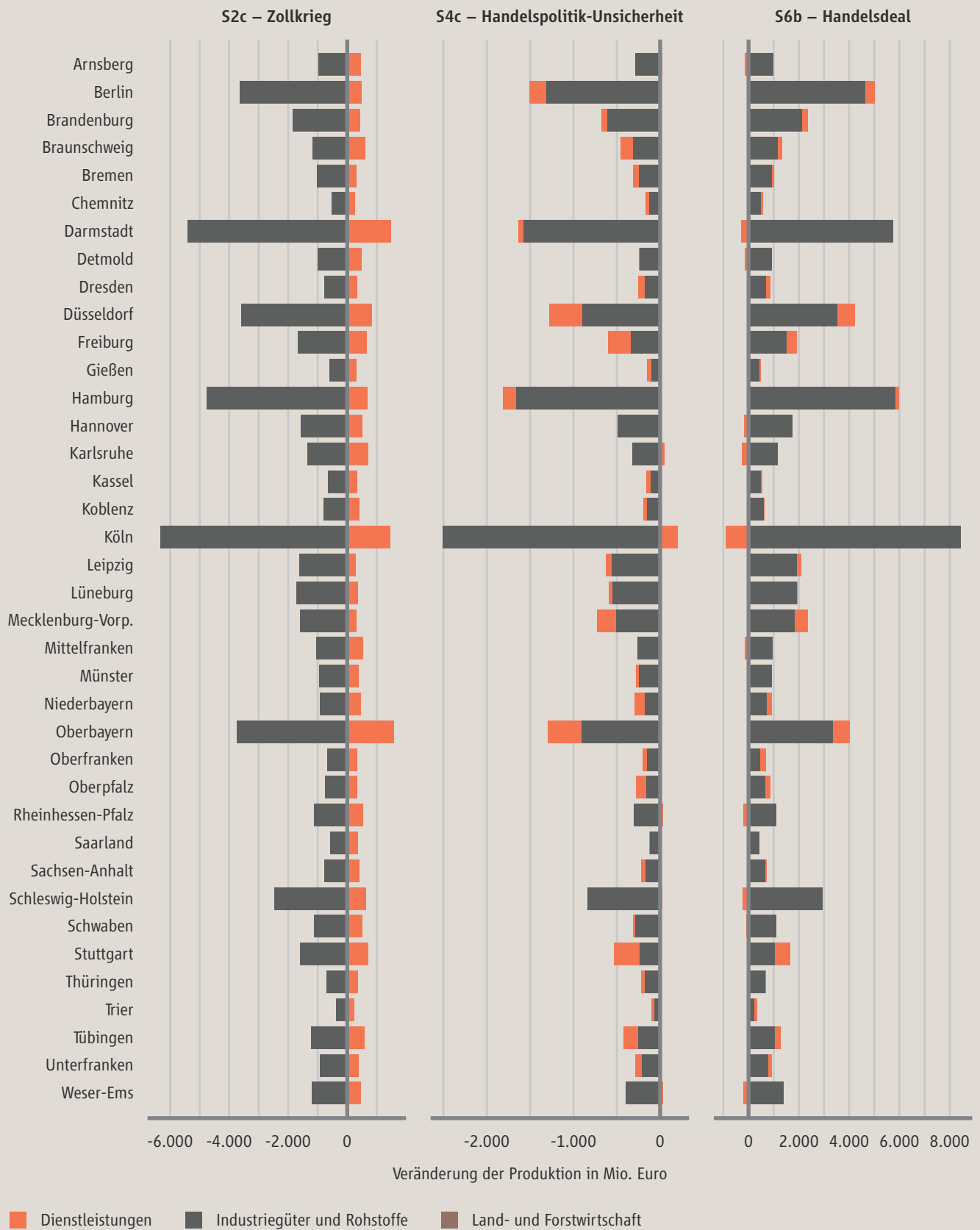
- Das Ziel der EU muss sein, mit den USA ein belastbares Handelsabkommen zu schließen, in dem die gegenseitigen Handelsbarrieren nicht steigen, sondern fallen. Die EU kann nicht zwischen der Bewahrung des Status quo und einem Abkommen wählen, sondern muss sich zwischen Eskalation und Deal entscheiden. Letzteres ist um ein Vielfaches besser.
- Das gilt besonders für den Sektor der Industrie und die dort stark vertretenen Familienunternehmen. Die EU hat höhere Zölle und mehr nicht-tarifäre Barrieren als die USA. Sie muss daher bereit sein, den USA entgegenzugehen und Zugeständnisse machen. Das heißt nicht, dass sie ein Abkommen um jeden Preis schließen muss.
- Für den Fall eines „Non-Deals“ muss sie selbst Stärke zeigen. Dazu gehört auch, in der Verhandlungsphase glaubwürdige Retorsionsmaßnahmen anzukündigen und diese im Zweifel auch umzusetzen. Gegenmaßnahmen sind nicht nur im Bereich des Güterhandels

sinnvoll, sondern auch bei Dienstleistungen, hier insbesondere bei digitalen Dienstleistungen, wo die USA große Überschüsse in der EU erzielen.

- Die EU muss sich institutionell in die Lage versetzen, handelspolitische Konflikte durchzuhalten. Dafür ist Einigkeit unter den Mitgliedstaaten essenziell. Es braucht auch eine schnelle Evaluierung des handelspolitischen Instrumentenkastens, insbesondere des neuen Anti-Coercion-Instruments. Außerdem muss der Globalization Adjustment Fond auch für politisch induzierte Deglobalisierungskosten eingesetzt werden können (Felbermayr und Herrmann 2020), um potenzielle Verlierer handelspolitischer Konflikte innerhalb der EU zu kompensieren.
- Handelspolitik hat stark heterogene regionale und sektorale Effekte. Ein Deal hat in jenen Regionen und Sektoren besonders starke positive Effekte, in denen die Kosten eines „Non-Deals“ besonders hoch sind. Gezielte Anstrengungen sind erforderlich, um regionale und sektorale Unterstützung für einen Deal zu erhalten. Hier sind häufig große Familienunternehmen besonders betroffen, weil sie oftmals stark spezialisiert sind. Sie würden im Sektor des verarbeitenden Gewerbes und mit ihrer internationalen Orientierung zu den größten Verlierern einer transatlantischen Eskalation gehören, aber auch zu den Gewinnern, sollte ein gutes Abkommen gelingen.
- Diversifizierung ist auch mit Blick auf den transatlantischen Handel von großer Bedeutung, um Risiken zu reduzieren. Daher ist es dringend, bereits ausverhandelte Abkommen der EU mit Drittstaaten endlich zu ratifizieren (EU-Mercosur) oder in Vollenwendung zu versetzen (EU-Kanada), weit gediehene Verhandlungen abzuschließen (EU-Australien) und bestehende Abkommen auszubauen (z. B. EU-UK oder EU-Schweiz-Rahmenabkommen).
- Auch ein Handelsabkommen der EU mit China wäre aus ökonomischer Sicht sinnvoll, wenn auch politisch vermutlich schwieriger umzusetzen. So würde das in dieser Studie simulierte Abkommen zwischen der EU und China (**S5b**) das deutsche (EU) BIP um 0,3 % (+0,2 %) erhöhen. Diese Einkommensgewinne sind ungefähr doppelt so hoch wie ein äquivalentes Abkommen mit den USA, wenn auch nicht so hoch wie diejenigen, die aus einem umfassenden Handelsabkommen mit den USA resultieren (**S6b**).
- Angesichts der wachsenden Verbreitung autokratischer Regime und des schwindenden Vertrauens in die USA als stabilen Partner bietet sich der EU die Möglichkeit, sich als sicherer Zufluchtsort zu positionieren. Dazu sollte sie Prinzipien wie Vertragstreue, Rechtssicherheit und Vertrauensschutz konsequent wahren und nicht für kurzfristige Vorteile aufgeben.
- Durch die Attraktivität für Finanzkapital und qualifizierte Fachkräfte kann die EU nicht nur ihre eigenen Transformationsprozesse voranbringen, sondern auch zur Stabilisierung der Weltwirtschaft beitragen. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Bekenntnis zur regelbasierten multilateralen Ordnung, insbesondere zur Welthandelsorganisation, deren Einhaltung und Durchsetzung – auch im Interesse ökonomisch schwächerer Länder – die EU aktiv fördern sollte.

- Gemeinsam mit gleichgesinnten Staaten sollte sie zudem darauf hinwirken, Handelsregeln so zu gestalten, dass sie globale Herausforderungen wie den Klimaschutz nicht behindern. Auf diese Weise kann die EU ihre Rolle als verlässlicher Partner für jene Länder stärken, die dem machtpolitisch geprägten Kurs der USA und Chinas weitgehend ausgeliefert sind.

Veränderung der Produktion in Deutschland in den Regierungsbezirken (Mio. Euro) im Vergleich zum Status quo (2019)



Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 2c (Eskalation), 4c (Unsicherheit) und Szenario 6b (Handelsabkommen) in Mio. Euro. Werte von Land- und Forstwirtschaft sind so klein, dass sie in diesem Maßstab nicht darstellbar sind.

Quelle: Eigene Berechnungen.

A. Zollchaos und hohe Unsicherheit im Frühjahr 2025

I. Ein „tariff man“ als US-Präsident

Der nach einer vierjährigen Pause wiedergewählte Präsident der USA, Donald J. Trump bezeichnet sich selbst als „tariff man“. In den ersten 100 Tagen seiner Amtszeit hat er einen zollpolitischen Angriff auf den Rest der Welt gestartet, der in der modernen Wirtschaftsgeschichte seinesgleichen sucht. Die Handelspartner der USA, darunter Deutschland und der Rest der EU, stehen vor der Herausforderung, die wirtschaftlichen Beziehungen mit dem größten außereuropäischen Partnerland zu stabilisieren. Es steht viel auf dem Spiel, vor allem für die Familienunternehmen in der exportstarken deutschen Industrie.

Es geht darum, mit den USA ein neues, stabiles Gleichgewicht zu finden, in dem der bisher so erfolgreiche bilaterale Handel weiter florieren kann. Das sollte im Interesse sowohl der EU als auch der USA sein. Eine zollpolitische Eskalation mit der in US-Dollar gerechnet größten Volkswirtschaft der Welt ist die schlechteste aller Lösungen. Aber wie ein „Deal“ mit den USA, der beiderseitig vorteilhaft ist und nicht das multilaterale System weiter unterminiert, erreicht werden soll, ist unklar. Denn es ist nach wie vor unbekannt, welches übergeordnete Ziel die USA mit ihrer aggressiven Politik erreichen wollen.

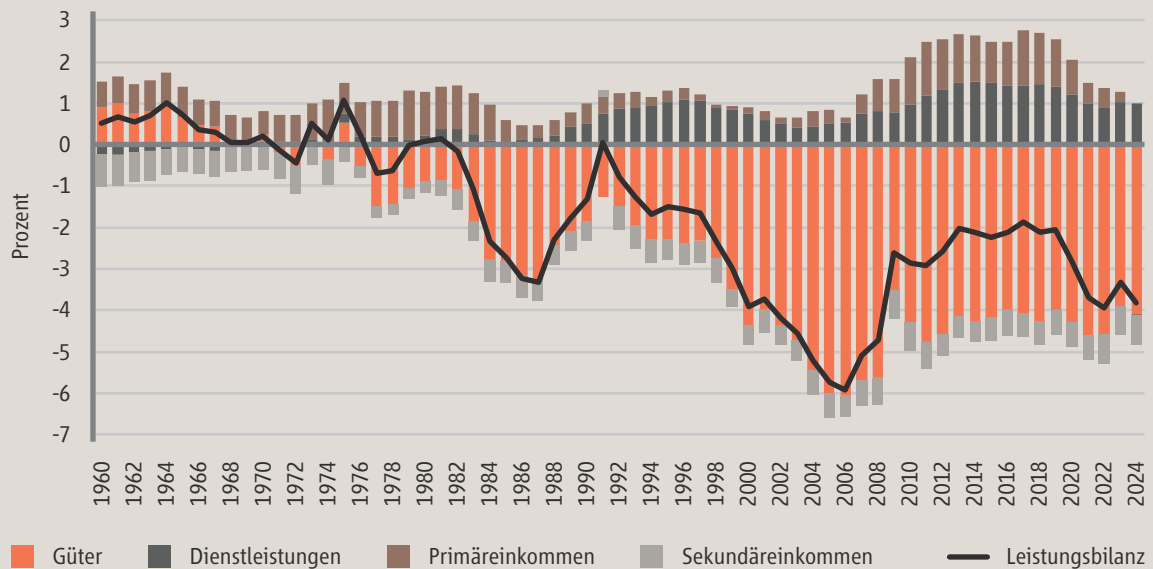
Die Verhängung von Importzöllen erscheint dem US-Präsidenten als geeignetes Mittel, gleich mehrere wirtschafts- beziehungsweise geopolitische Ziele auf einmal zu erreichen. Einerseits sollen Schutzzölle die Reindustrialisierung der Vereinigten Staaten von Amerika fördern. Damit soll es gelingen, das Außenhandelsdefizit der USA zu verkleinern. Andererseits betont der Präsident immer wieder, dass es ihm auch um Steuereinnahmen geht, mit denen er das hohe Budgetdefizit eindämmen und Steuersenkungen finanzieren will. Peter Navarro, ein langjähriger Berater des Präsidenten, spricht von 600 Mrd. US-Dollar pro Jahr. Gleichzeitig scheinen Zölle aber auch ein Druckmittel zu sein, um die Partnerländer an den Verhandlungstisch zu zwingen, um mit vielen „Deals“ die bisher angeblich unfairen Handelsbeziehungen zu reformieren.

Neben diesen wirtschaftspolitischen Ambitionen sind auch andere geopolitische Ziele für den 47. US-Präsidenten am besten mit Zöllen zu erreichen: sei es, gegenüber Handelspartnern Druck aufzubauen, um Zugeständnisse etwa in der Migrations- oder Sicherheitspolitik zu erzwingen, sei es, um den wichtigsten geostrategischen Rivalen, die Volksrepublik China, bei ihrem wirtschaftlichen und politischen Aufstieg zu bremsen.¹ Die Verfolgung so unterschiedlicher

1 Stephen Miran, der Vorsitzende des Council of Economic Advisers des US-Präsidenten, hat in einem Papier versucht, die Außenwirtschaftspolitik der aktuellen Regierung analytisch herzuleiten; siehe Miran (2024).

Ziele mit nur einem Instrument, der Zollpolitik, führt zu Inkonsistenzen und Zielkonflikten. Werden Deals geschlossen, müssen die Zölle wieder abgeschafft werden – ihre Schutzwirkung und die erhofften Staatseinnahmen fallen dann aber weg. Geht es um die Eindämmung Chinas, so stellt sich die Frage, wie dabei etwa ein Zollkrieg mit den europäischen NATO-Partnern den USA helfen soll.

Abbildung 1: Der Leistungsbilanzsaldo der USA im Zeitablauf in % des BIP



Quelle: Bureau of Economic Analysis, eigene Berechnungen und Darstellung.

Abbildung 1 zeigt den Saldo der Leistungsbilanz der USA im Zeitablauf in Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung besagt, dass ein solches Defizit entsteht, wenn im Inland mehr investiert als gespart wird. Mit anderen Worten, die USA haben einen zu hohen Konsum, der mit ausländischen Waren und Dienstleistungen bedient wird. Hierbei spielen sowohl private Haushalte als auch der Staat mit seinen dauerhaften und hohen Budgetdefiziten eine Rolle. Die USA bauen mit jedem negativen Leistungsbilanzsaldo ihre Nettoauslandsverschuldung weiter aus. Diese ist in den letzten Jahren beständig gestiegen und liegt Ende 2024 bei circa 88 % des US-BIP. Die ständig zu refinanzierende Bruttoauslandsverschuldung liegt gar bei 209 % des BIP. Dies bedeutet nicht nur für die USA selbst, sondern auch für die Weltwirtschaft ein erhebliches Stabilitätsrisiko, das zu Recht Besorgnis hervorruft. Die Weltwirtschaft wäre stabiler, wenn das US-Leistungsbilanzdefizit (und die Überschüsse anderswo in der Welt) kleiner wären; außerdem wären die USA vermutlich handelspolitisch kooperationsbereiter.

Vor diesem Hintergrund erscheint eines klar: Die Antwort der europäischen Partner, allen voran Deutschlands als größte Volkswirtschaft in der EU, muss die Vielzahl der Ziele der USA

adressieren, will sie zu einer umfassenden Lösung des bilateralen Konfliktes kommen. Dazu gehört sicher eine Vereinbarung zum Abbau bilateraler Handelsbarrieren. Die EU muss den USA aber auch helfen, ihre makroökonomische Stabilität wieder herzustellen: Die USA sind das Land der Welt mit dem größten Leistungsbilanzdefizit, die EU jene Region mit dem größten Überschuss. Und die EU muss klare Signale senden, welche sicherheitspolitische Architektur sie sich in Zukunft für Europa und die Welt wünscht. Diese Studie hilft bei der Positionierung, indem sie handelspolitische Szenarien betrachtet und ihre wirtschaftlichen Implikationen aufzeigt.

II. Chaoswochen im Welthandel

Nach dem Amtsantritt am 20. Januar 2025 hat der US-Präsident in rascher Folge neue zusätzliche Zölle eingeführt. Mit Wirkung vom 4. Februar 2025 wurde ein allgemeiner Zusatzzoll von 20 % auf Importe aus China eingesetzt, der am 4. März 2025 weiter erhöht wurde. Mit Wirkung vom 4. März 2025 wurde auf Importe aus Kanada und Mexiko ein Zusatzzoll von 25 % eingeführt, sofern die betroffenen Güter nicht den (strengen) Ursprungsregeln des USA-Mexiko-Kanada-Abkommens (USMCA) entsprechen, das Präsident Trump in seiner ersten Amtszeit verhandelt hatte.² Am 12. März 2025 wurden Zusatzzölle auf alle Stahl- und Aluminiumimporte eingeführt. Der 2. April 2025 brachte die Ankündigung von „Reziprozitätsszöllen“ in der Höhe von mindestens 10 %; die Zölle sollen auf Importe aus Ländern, mit denen die USA ein bilaterales Defizit im Güterhandel haben, höher liegen (EU: 20 %) – letztere Aufschläge wurden allerdings ab 9. April 2025 für 90 Tage ausgesetzt; auf Güter aus China wurde der Importzoll auf 125 % hoch gesetzt. Verschiedene Länder haben mit Retorsionsmaßnahmen geantwortet; vor allem China, das auf US-Waren einen allgemeinen Importzoll von 125 % erhebt (worauf die USA auf 145 % angehoben haben).

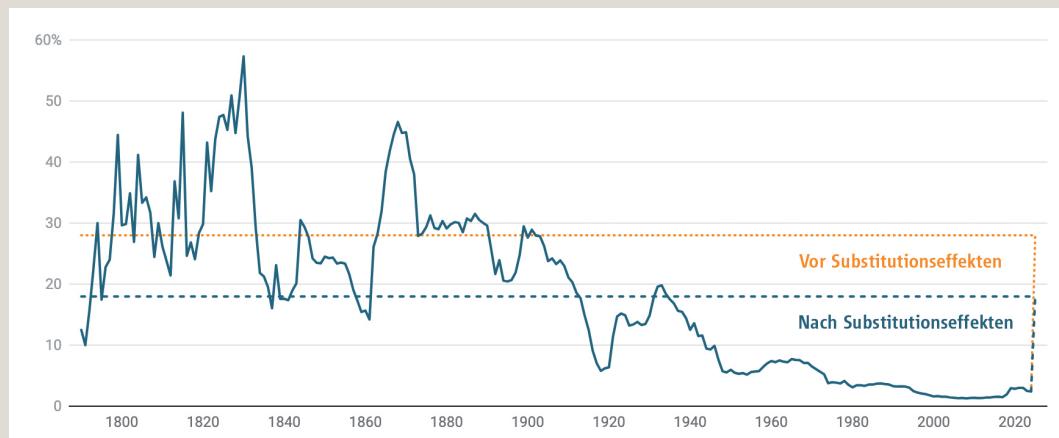
² Nach Schätzung des Yale Budget Lab sind 51 % der Importe aus Mexiko und 62 % der Importe aus Kanada nicht mit den USMCA-Regeln kompatibel, weil sie zu hohe Anteile von Wertschöpfung aus Drittstaaten (z. B. EU oder China) enthalten.

Anmerkung, Stand 20. Mai 2025:

Die Verhandler aus Peking und Washington haben ihre gegenseitigen Zölle zwischenzeitlich zwar um mehr als 100 Prozentpunkte gesenkt, doch bleiben mit Zusatzzöllen von 30 % auf US-Seite und 10 % auf chinesischer Seite weiterhin erhebliche Handelshemmnisse bestehen. Der amerikanisch-chinesische Handel wird zwar nicht zum Erliegen kommen, aber dennoch deutlich zurückgehen. Die aktuelle Vereinbarung gilt nur für einen Übergangszeitraum von 90 Tagen, in dem über einen dauerhaften Vertrag verhandelt werden soll, wobei Trump bereits angekündigt hat, einen Zollsatz von 80 % auf chinesische Waren für angemessen zu halten. Die nachfolgenden Berechnungen liegen weiter zurück und konnten das aktuelle Geschehen nicht berücksichtigen. Dies gilt auch für alle Annahmen mit China-USA-Bezug in den Szenarien.

Die Folge dieser Zollschläge ist in Abbildung 2 zu sehen. Sie zeigt den effektiven durchschnittlichen Importzoll der USA seit 1790, berechnet als Zolleinnahmen in Prozent des Wertes der Güterimporte.

Abbildung 2: Der effektive durchschnittliche Importzoll der USA seit 1790



Quelle: Universität Yale (<https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-april-15-2025>). Zolleinnahmen als Anteil der Güterimporte in Prozent. Substitutionseffekte bezeichnen die Reaktion der Konsumenten von hochver Zollten (chinesischen) Importen hin zu weniger hoch verzollten anderen Importquellen.

Gemessen vor eventuellen Substitutionseffekten – also unter der Annahme, dass es keine Verschiebungen bei den Importanteilen der verschiedenen Länder gibt – entsprechen die bisherigen Zölle für 2025 einer Erhöhung des durchschnittlichen effektiven US-Zollsatzes um 25,6 Prozentpunkte (Yale Budget Lab). Bei dieser Berechnung wird davon ausgegangen, dass der Anteil der Einfuhren aus China unter den neuen 125 %-igen Zöllen Chinas auf bestimmte

Waren bei 14 % bleibt, wo er im Jahr 2024 lag. Dies ist der richtige Weg, um die Zölle aus der Perspektive des Verbraucherwohls zu betrachten, da er die vollen Kosten widerspiegelt, die den Verbrauchern entstehen, bevor sie schwierige Kaufentscheidungen treffen. Mit dieser Erhöhung würde der durchschnittliche effektive US-Zollsatz auf 28 % steigen, den höchsten Stand seit 1901. Dies unterscheidet sich nur geringfügig von dem Wert, den der effektive Zollsatz vor der Ankündigung am 9. April 2025 hatte.

Nach der Substitution, das heißt nachdem sich die Einfuhren als Reaktion auf die Zölle verlagert haben, bedeuten die Zölle für 2025 eine Erhöhung des durchschnittlichen effektiven US-Zollsatzes um 15,6 Prozentpunkte, da der Anteil Chinas an den US-Importen erheblich zurückgeht, weil amerikanische Verbraucher und Unternehmen Alternativen für chinesische Einfuhren finden. Der Anteil Chinas an den Einfuhren sinkt infolge der Zölle von 14 % auf 3 %, was bedeutet, dass weniger Amerikaner die China-Zölle zahlen, was wiederum bedeutet, dass China bei der Berechnung des durchschnittlichen effektiven Zollsatzes nach der Substitution weniger „Gewicht“ hat. Mit der Erhöhung um 15,6 Prozentpunkte steigt der effektive US-Zollsatz insgesamt auf 18,0 %, den höchsten Stand seit 1934.

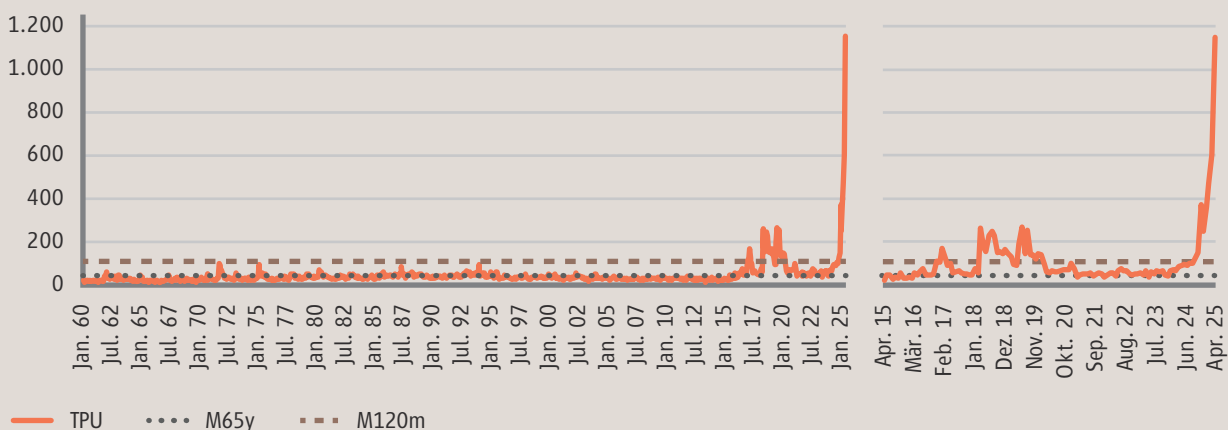
Diese hohen Zollsätze haben makroökonomische Auswirkungen. Sie treiben die Inflation in die Höhe, weil Zölle wie Verbrauchssteuern wirken und in aller Regel nur ein Teil der Abgabenlast auf ausländische Produzenten verlagert werden kann. Zölle verteuern die heimische Produktion, was die Wettbewerbsfähigkeit des US-Exportsektors beeinträchtigt. Dazu kommen die Gegenzölle der Handelspartner. Zölle schränken die Arbeitsteilung ein, was negative Auswirkungen auf die Produktivität im Inland hat. Ob das Handelsbilanzdefizit verringert werden kann, hängt indes stark davon ab, ob die US-Konsumenten bereit sind, ihren Konsum einzuschränken (mehr zu sparen) und die Investoren, die Investitionen zu verringern. Außerdem hängen die wirtschaftlichen Konsequenzen massiv davon ab, wie die Handelspartner reagieren, und zwar einerseits gegenüber den USA selbst, aber auch untereinander.

Die zentrale Problematik allerdings liegt nicht in der direkten Wirkung der Zölle, sondern in der enormen Unsicherheit, die die Zollschläge des US-Präsidenten ausgelöst haben. Dazu tragen die unklaren und inkonsistenten Zielsetzungen bei, aber auch die offene Frage, wie die Handelspartner reagieren und was deren Reaktion wiederum an weiteren Kettenreaktionen auslöst. Dies hat zu Verwerfungen auf vielen Märkten geführt, insbesondere auf den Finanzmärkten. Diese haben nach den Ankündigungen vom 2. April 2025 nervös reagiert. Es kam zu massiven Kursverlusten und zu einer starken Abwertung des US-Dollar. In der Zwischenzeit hat die US-Regierung die Maßnahmen teilweise zurückgenommen (Hinweis auf Anmerkung Stand 20. Mai 2025 s. o.).

Der Preis für eine Unze Feingold ist von durchschnittlich etwa 2.850 USD in den Monaten Februar bis März zwischenzeitlich um mehr als 20 % auf bis zu 3.430 USD Anfang Mai gestiegen; in den letzten Tagen haben versöhnlichere Töne aus dem Weißen Haus zu einem Rückgang der Nachfrage nach dem sicheren Vermögensgegenstand Gold geführt. Dennoch hat das Chaos bereits messbare Spuren in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der USA hinterlassen: Das Bruttoinlandsprodukt der USA dürfte, ersten Zahlen zu Folge, im ersten Quartal des Jahres 2025 um eine annualisierte Rate von 0,3 % gegenüber dem Vorquartal geschrumpft sein.³ Ein massiver Anstieg der Importe vor den Zollschnitten – eine direkte Folge der Unsicherheit – hat maßgeblich zu diesem Ergebnis beigetragen.

Die enorme Volatilität der Finanzmärkte illustriert, dass die Zollpolitik der US-Regierung zu einer erheblichen Zunahme der Unsicherheit geführt hat. Diese lässt sich empirisch messen (Caldara et al. 2020). Abbildung 3 zeigt, wie der Trade Policy Uncertainty (TPU) Index seit Amtsantritt von Donald Trump im Januar 2025 in die Höhe geschossen ist. Der langjährige Durchschnitt (M65y) liegt bei einem Wert von 43; im April lag der gemessene Wert der US-basierten handelspolitischen Unsicherheit bei 1.151, also um den Faktor 27 höher. Selbst im Vergleich zum Durchschnitt der letzten 120 Monate (M120m) liegt der im April gemessene Wert fast elfmal so hoch. Es ist anzunehmen, dass sich – wie während der ersten Amtszeit von Donald Trump als US-Präsident – der Wert wieder reduziert, aber auf einem hohen Niveau bleibt. Unsicherheit ist per se ein großes wirtschaftliches Problem, weil rationale Investoren ihre Investitionen aussetzen, um das Risiko von Fehlentscheidungen zu minimieren.

Abbildung 3: Index der handelspolitischen Unsicherheit der USA seit 1960



Anmerkung: Monatsdaten.

Quelle: Caldara et al. (2020), eigene Darstellung.

3 <https://www.bea.gov/news/2025/gross-domestic-product-1st-quarter-2025-advance-estimate>.

III. The Art of the „Deal“

Trotz der erheblichen Unsicherheiten über die Zielsetzung des US-Präsidenten steht durchaus die Möglichkeit im Raum, dass die USA und die EU ein Abkommen, einen „Deal“ schließen könnten, so wie Präsident Trump es in seiner ersten Amtszeit mit Mexiko und Kanada, mit Japan und in Form des so genannten Phase-1-Deals sogar mit China getan hat. Auch mit der EU gab es im Sommer 2018 zumindest einen „Waffenstillstand“, der die angedrohten Autozölle und die von der EU ins Spiel gebrachte Steuer auf große Digitalunternehmen abwenden konnte.

Vor diesem Hintergrund sollen in dieser Studie verschiedene Szenarien einer zollpolitischen Eskalation der EU mit den USA unter besonderer Betrachtung der deutschen Familienunternehmen berechnet werden. Dabei soll erörtert werden, welche teilweise überraschenden Kollateralschäden in zunächst unbeteiligten Branchen über Lieferverflechtungen oder Retorsionsmaßnahmen entstehen können, und wie sich die Effekte regional in Deutschland darstellen. Diese Analyse ist dabei auch für die handelspolitische Position der Bundesrepublik relevant, indem sie sowohl die gesamtwirtschaftlichen als auch die sektoralen und regionalen Auswirkungen unterschiedlicher handelspolitischer Instrumente simuliert.

Die Studie zeigt, dass die gesamtwirtschaftlichen Effekte mehrerer möglicher Konfliktszenarien begrenzt sind und das deutsche BIP langfristig um weniger als 0,1 % reduzieren (s. Abschnitt E). Selbst ein Zollkrieg würde das deutsche BIP langfristig lediglich um knapp 0,2 % senken. Die Studie zeigt allerdings auch, dass Einkommenseffekte stark über die unterschiedlichen Sektoren und Regionen variieren. So würde der simulierte Zollkrieg im pharmazeutischen Sektor Produktionseinbußen in Höhe von 8,7 % verursachen.

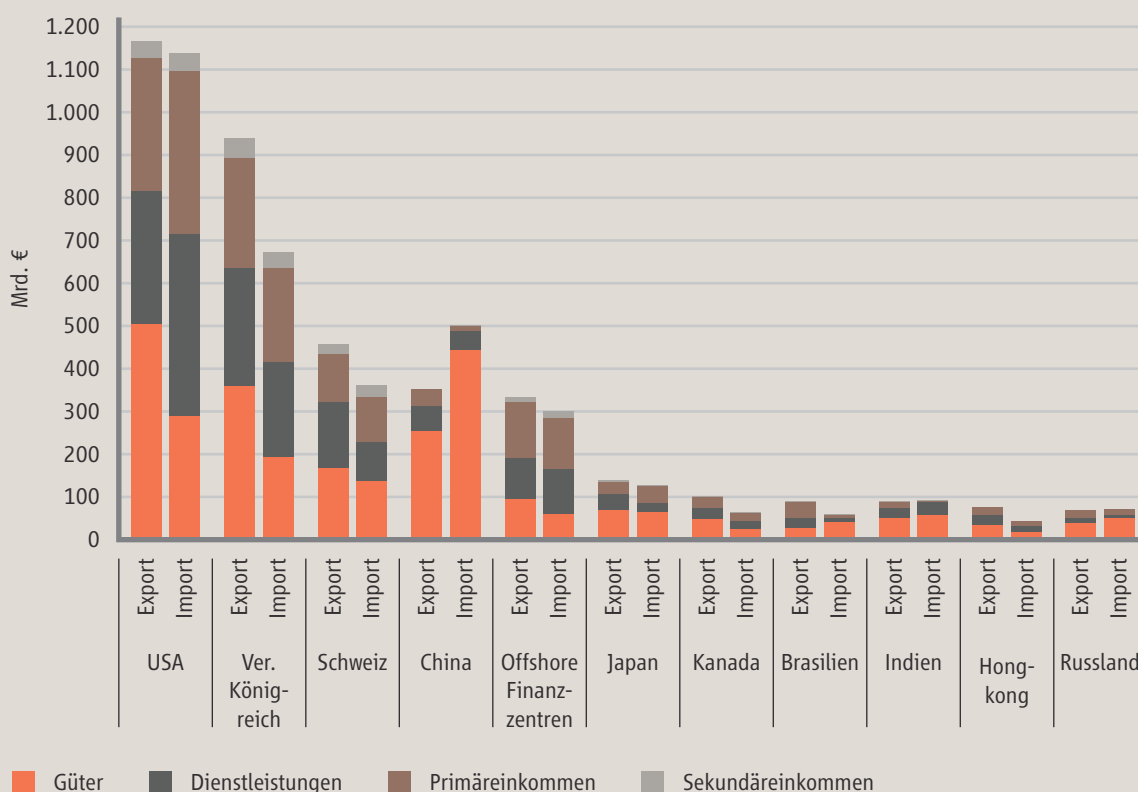
Auf der anderen Seite könnte ein EU-US-Handelsdeal das deutsche BIP um 0,6 % erhöhen. Einzelne deutsche Regionen wie Bremen könnten ihre Wirtschaftsleistung sogar um 1,2 % steigern. Diese Beispiele verdeutlichen, dass es für eine umfassende Beurteilung eines handelspolitischen Instruments unerlässlich ist, sowohl die sektorale als auch die regionale Ebene zu berücksichtigen. Für die Verhandlungen mit den USA bedeutet dies, dass US-Zölle zwar gesamtwirtschaftlich verkraftbar sein mögen, einzelne Sektoren beziehungsweise Regionen jedoch stärker betroffen sein können und deshalb gegebenenfalls besondere Unterstützung erhalten sollten.

B. Ausgangslage: Die EU-US-Wirtschaftsbeziehungen als Rückgrat der Weltwirtschaft

In US-Dollar gemessen sind die USA mit einem Bruttoinlandsprodukt von 27,2 Bio. die größte Volkswirtschaft der Welt. Die EU kommt mit 18,6 Bio. USD an zweiter Stelle, China mit 17,8 Bio. USD an dritter. Japan und Indien folgen, mit 4,2 Bio. USD beziehungsweise 3,6 Bio. USD weit abgeschlagen, an vierter beziehungsweise fünfter Stelle.⁴ Aus diesen Zahlen folgt einerseits, dass die EU ein großes Interesse an funktionierenden Wirtschaftsbeziehungen mit den USA haben muss, und andererseits, dass ein kooperatives Verhältnis der beiden größten Wirtschaftsmächte auch für die Weltwirtschaft von großer Bedeutung ist.

I. Die Leistungsbilanzen der EU, der USA und miteinander

Abbildung 4: Bilaterale Leistungsbilanz der EU mit den 10 wichtigsten Partnerländern in Mrd. Euro



Anmerkung: Die Länder sind gereiht nach den Gesamtexporten der EU. Einnahmen aus Primär- bzw. Sekundäreinkommen werden der Einfachheit als Exporte, Ausgaben als Importe bezeichnet.

Quelle: Eurostat.

⁴ Zahlen der Weltbank für das Jahr 2023. Das globale BIP betrug in diesem Jahr 106,2 Bio. USD. Die transatlantische Wirtschaft (USA, EU, UK – 3,4 Bio. USD) macht mithin mehr als 46 % des globalen BIP aus.

Abbildung 4 zeigt die zehn wichtigsten bilateralen Wirtschaftsbeziehungen der EU im Jahr 2023 aus Sicht der Leistungsbilanz. Für die Frage, welche gesamtwirtschaftliche Bedeutung ein Partnerland für den Wohlstand im Inland hat, ist eine umfassende Betrachtung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen erforderlich. Diese umfassen neben dem viel beachteten Güterhandel auch den Handel mit Dienstleistungen, Einkommen aus dem Einsatz heimischer Produktionsfaktoren im Ausland (vor allem durch Investitionen) – das so genannte Primäreinkommen, und Transfers ohne Gegenleistung (etwa Überweisungen von internationalen Migranten an ihre Familien in der Heimat oder Entwicklungshilfe) – das Sekundäreinkommen.

Hierbei zeigen sich mehrere interessante Fakten:

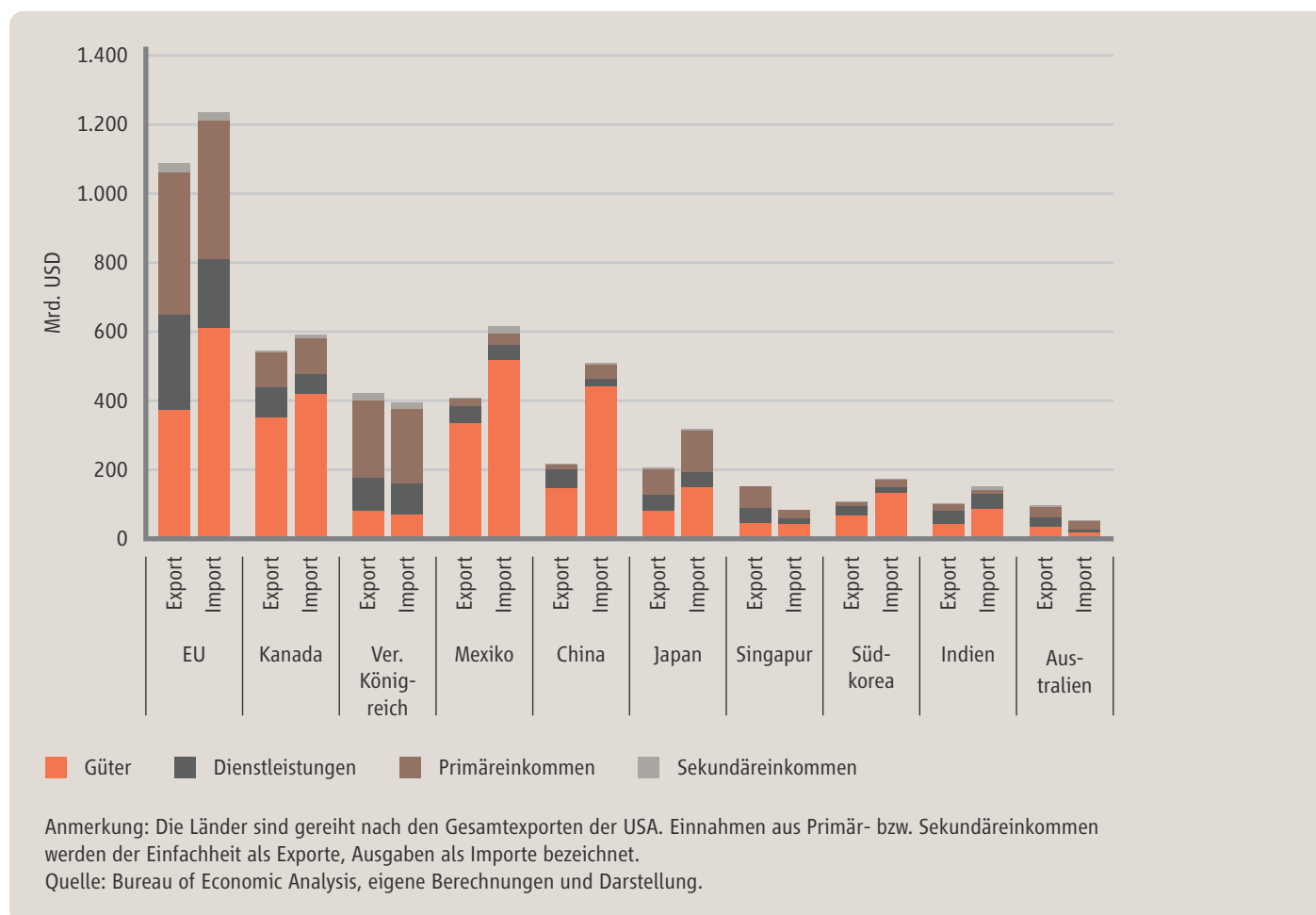
- Erstens, die USA sind der mit Abstand wichtigste Wirtschafts- und Handelspartner der EU. Die EU hat zwar höhere Wareneinfuhren aus China, aber in allen anderen Kategorien sind die Transaktionswerte mit den USA wesentlich bedeutender.
- Zweitens, die Intensität des Handels der EU mit den USA hat im Vergleich zu 2016 (vgl. Abbildung A1) deutlich zugenommen und somit auch die Verwundbarkeit der EU durch handelspolitische Maßnahmen von Donald Trump in seiner zweiten Amtszeit erhöht.
- Drittens, die transatlantischen Beziehungen der EU zu den USA sind weitaus ausgewogener, wenn neben dem Warenhandel auch der Dienstleistungshandel und die Primäreinkommen berücksichtigt werden. Die US-Zahlungen an die EU beliefen sich im Jahr 2023 auf etwa 1.160 Mrd. Euro, während die EU-Zahlungen umgekehrt 1.130 Mrd. Euro ausmachten, das US-Defizit betrug in dieser Perspektive nur rund 30 Mrd. Euro.

Die EU verzeichnete im Warenhandel einen deutlichen Überschuss von 215 Mrd. Euro – besonders getragen durch die deutschen Exportströme von Maschinen und Pkws. Im Dienstleistungshandel verzeichnete die EU allerdings ein Defizit von rund 115 Mrd. Euro, getrieben durch digitale Dienstleistungen, Finanzdienste und die Unterhaltungsindustrie. Beim Primäreinkommen, allen voran Erträge aus Investitionen, erzielte die EU einen negativen Saldo von etwa 70 Mrd. Euro. Die unterschiedlichen Komponenten der Leistungsbilanz erlauben interessante Rückschlüsse auf die jeweiligen Angriffspunkte in den transatlantischen Handelsspannungen. Während die USA die EU bei Industriewaren unter Druck setzen können, hat die EU im Dienstleistungshandel eine glaubwürdige Gegendrohung in der Hand.

Abbildung 5 zeigt die bilaterale Leistungsbilanz nach Partnerländern aus Sicht der USA. Die Länder sind nach den Gesamtexporten geordnet. Es zeigt sich, dass die Gesamteinnahmen der USA aus dem Handel und den Investitionsbeziehungen mit der EU die Summe von 1.088 Mrd. USD ausmachen; das nächstwichtigste Land, Mexiko, macht mit 545 Mrd. USD nur etwas mehr als die Hälfte aus. Auf das Vereinigte Königreich und Kanada entfallen jeweils 420 Mrd. USD,

China und Japan sind jeweils für Einnahmen in der Höhe von 217 beziehungsweise 206 Mrd. USD verantwortlich. Mit den meisten Partnern haben die USA ein bilaterales Leistungsbilanzdefizit, das Vereinigte Königreich und Singapur stellen wichtige Ausnahmen dar – über diese Länder werden häufig Dienstleistungsexporte der USA in andere Teile Europas oder Asiens abgewickelt; daher dominieren in den Statistiken die Primäreinkommen, welche die Gewinne von US-Unternehmen abbilden. Die größten Defizite bestehen 2024 mit China (-294 Mrd. USD), mit Mexiko (-206 Mrd. USD) und mit der EU (-149 Mrd. USD). Es fällt auf, dass das Defizit der USA im Vergleich zum Überschuss der EU (s. Abbildung 4) in den US-Statistiken größer ausfällt als in den EU-Daten.⁵

Abbildung 5: Der Leistungsbilanzsaldo der USA 2024 mit den Top-10 Wirtschaftspartnern in Mrd. USD



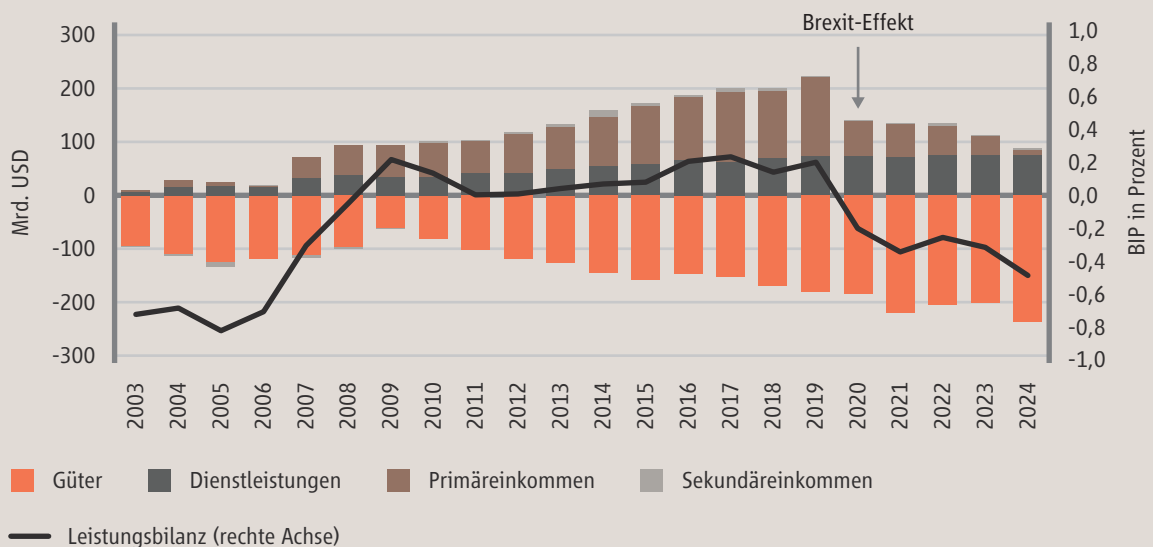
Die US-Leistungsbilanzdaten zeigen, dass das Defizit der USA vor allem auf den Güterhandel zurückzuführen ist. Hier stehen US-Exporte in die EU von 372 Mrd. USD US-Importen aus der

5 Braml und Felbermayr (2018) sowie Braml und Felbermayr (2019) diskutieren statistische Diskrepanzen zwischen EU und US-Statistikbehörden. Aufgrund intra-europäischer Abgrenzungsprobleme erscheinen die US-Daten aussagekräftiger.

EU in der Höhe von 609 Mrd. USD gegenüber. Bei Dienstleistungen ist es aber, wie schon oben gezeigt, umgekehrt. Hier liegen US-Exporte von 277 Mrd. USD vor, die Importe aus der EU machen 201 Mrd. USD aus. Bei den Primäreinkommen ist die Lage hingegen relativ ausgeglichen; die USA weisen einen kleinen Überschuss von 10 Mrd. USD auf; Primäreinkommen sind vergleichsweise unwichtig, aber ebenfalls ziemlich ausgeglichen.

Abbildung 6 zeigt den Leistungsbilanzsaldo der USA mit der EU im Zeitablauf. Während das globale Defizit der USA im gesamten Betrachtungszeitraum (2003 bis 2024) beständig vorhanden war, lag der Saldo aus US-Sicht in den Jahren 2009 bis 2019 beständig im nicht-negativen Bereich. Ein zentraler Grund dafür waren die hohen Überschüsse der USA im Bereich der Primäreinkommen: Investitionen der USA in der EU erzielten deutlich höhere Einkommen als umgekehrt. Seit 2020 ist das anders: Einerseits spielt das Ausscheiden des Vereinigten Königreichs aus der EU eine Rolle. US-Unternehmen bedienen den EU-Markt weiterhin mit Niederlassungen in England, wodurch dort Gewinne entstehen. Andererseits haben die seit 2022 höheren Zinsen die Finanzierung der amerikanischen Auslandsschulden stark verteuert, was den Saldo der Primäreinkommen massiv hat abschmelzen lassen. Lag das Nettoauslandsinvestitionseinkommen der USA im Jahr 2017 noch bei 269 Mrd. USD, so betrug es 2024 nur mehr 12 Mrd. USD. In Zeiten hoher Zinsen ist es teuer, hohe Auslandsschulden zu haben. Es ist nicht überraschend, dass dieser Umstand in der Analyse von Miran (2024) eine große Rolle spielt.

Abbildung 6: Der Leistungsbilanzsaldo der USA mit der EU im Zeitablauf in Mrd. USD



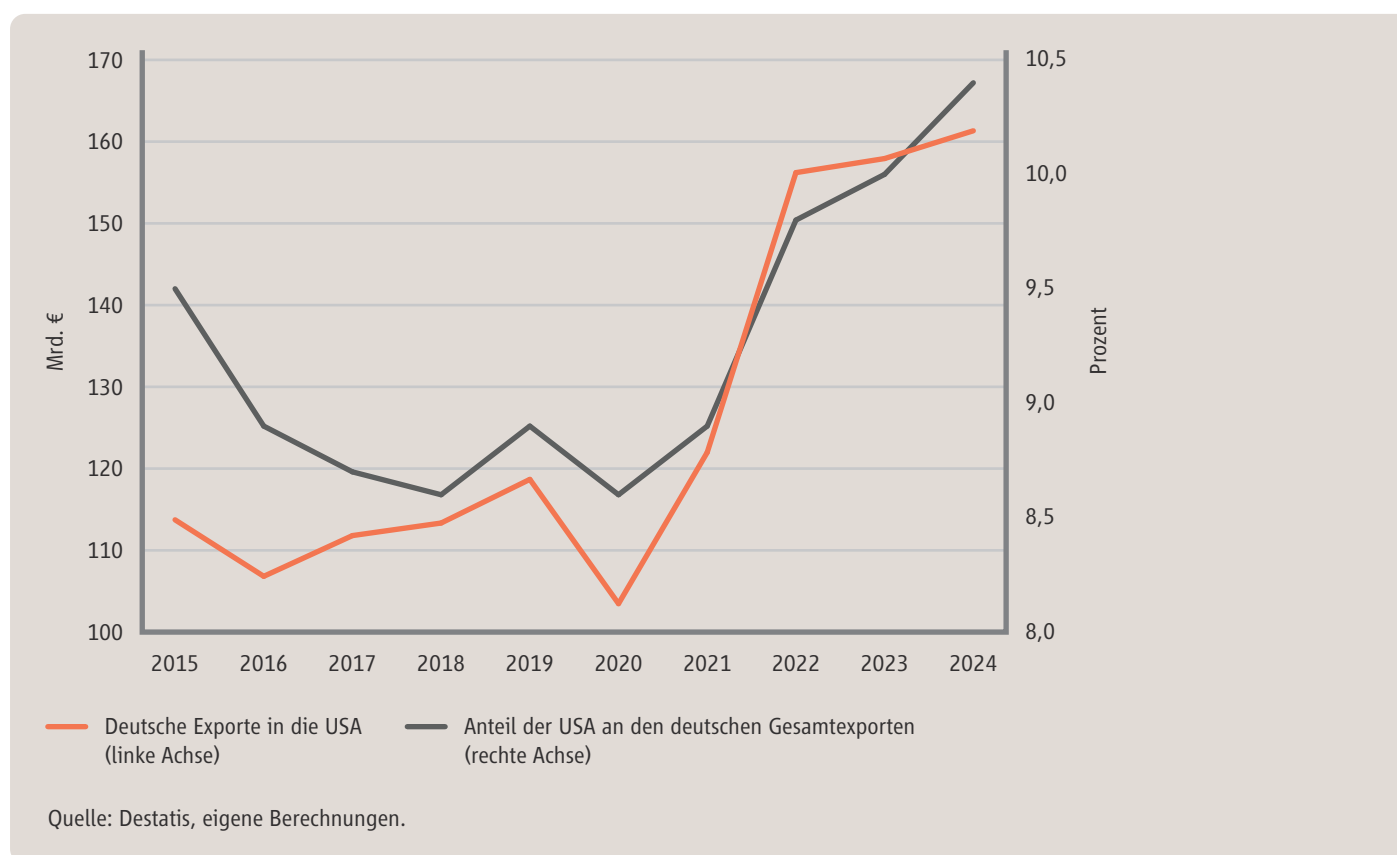
Quelle: Bureau of Economic Analysis, eigene Berechnungen und Darstellung.

Wie Braml und Felbermayr (2018) argumentieren, sind bilaterale Leistungsbilanzpositionen gegenüber einzelnen Mitgliedern eines integrierten Wirtschaftsraumes, einer Zollunion und

einer Währungsunion (wie es die EU ist) wenig aussagekräftig. Dennoch soll der Vollständigkeit halber die Leistungsbilanz Deutschlands betrachtet werden, weil sie für die Gesamtposition der EU von durchschlagender Bedeutung ist.⁶ Neben einem hohen Handelsbilanzüberschuss im bilateralen Warenhandel (+76,4 Mrd. Euro) sowie einem kleinen Plus im Dienstleistungshandel (+3,3 Mrd. Euro) erzielt Deutschland vor allem auch hohe Erträge aus Vermögenseinkommen (+24,6 Mrd. Euro) im Jahr 2024. Aus Sicht der USA entfällt ein Großteil ihres Leistungsbilanzdefizits gegenüber der EU auf Deutschland, wodurch Trump die Handelsbeziehungen als unausgewogen und unfair betrachtet (vgl. Abbildung A2).

II. Der Güterhandel Deutschlands und der EU mit den USA

Abbildung 7: Bedeutung der USA als Absatzmarkt für Deutschland



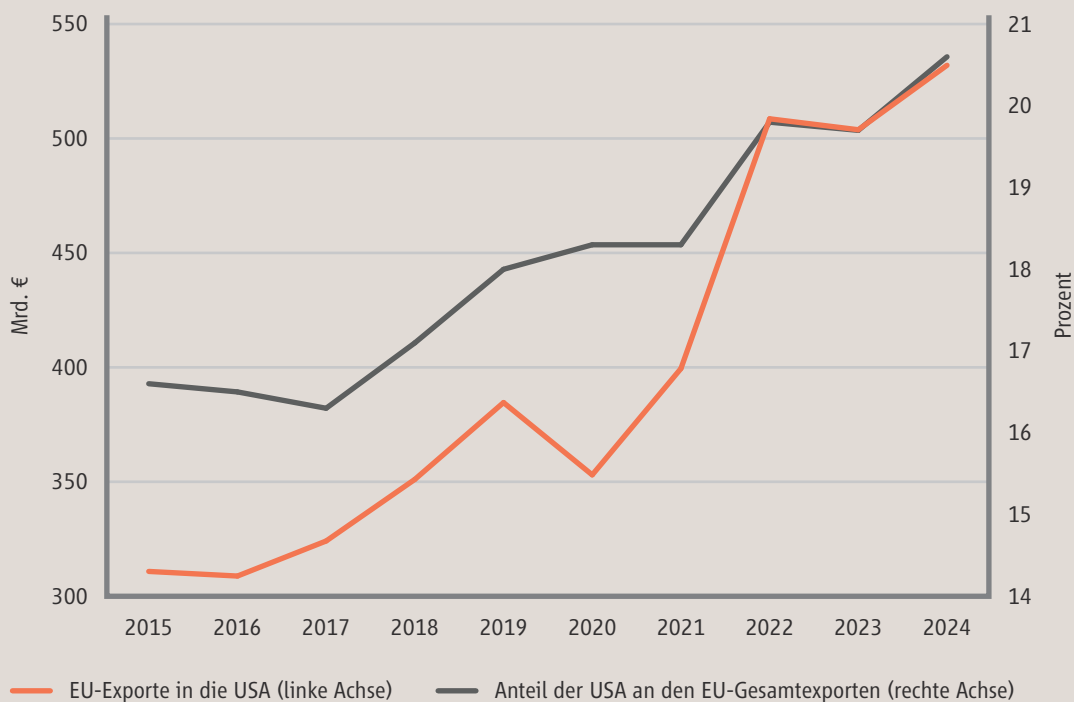
Seit 2015 sind die USA Deutschlands wichtigster Exportmarkt im Güterhandel. Im Jahr 2023 betrugen die Exporte 158 Mrd. Euro, das sind 38 Mrd. Euro mehr als in das zweitplatzierte Frankreich. Dazu kommen noch Exporte von Dienstleistungen und Einnahmen aus Investitionen, die Deutschland in den USA getätigt hat. Insgesamt liegen die Einnahmen laut Leistungsbilanzstatistik der Bundesbank bei 278 Mrd. Euro, das macht 6,6 % des deutschen

6 <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/aussenwirtschaft/zahlungsbilanz/laenderportrait-vereinigte-staaten-949902>.

BIP aus. Die bilateralen Importe aus den USA sind um 105 Mrd. Euro niedriger. Mit diesem hohen Leistungsbilanzüberschuss steht Deutschland seit Jahren in den USA in der Kritik. Es ist dadurch auch besonders verwundbar.

Im Jahr 2024 exportierte Deutschland Waren im Wert von 161 Mrd. Euro in die USA (Destatis 2025a). Mit einem Anteil von 10,4 % der gesamtdeutschen Exporte waren die USA damit auch in diesem Jahr wieder der größte Absatzmarkt für die Bundesrepublik. Bemerkenswert ist dabei, dass die Exporte in die USA im Vergleich zum Vorjahr um 2,2 % gewachsen sind, während die gesamtdeutschen Exporte um 1,3 % gesunken sind. Damit hat sowohl die absolute als auch die relative Bedeutung der USA für die deutsche Exportwirtschaft weiter zugenommen. Wie aus Abbildung 7 ersichtlich, betrug der Wert der deutschen Warenexporte in die USA im Jahr 2019 noch knapp 119 Mrd. Euro. Dies entsprach lediglich 9 % der gesamtdeutschen Exporte. War dieser Anteil im Pandemie-Jahr 2020 sogar noch auf 8,6 % gesunken, so hat er seit 2021 kontinuierlich zugenommen. Die nominellen Exporte stiegen zwischen 2015 und 2024 um durchschnittlich 4 % pro Jahr.

Abbildung 8: Bedeutung der USA als Absatzmarkt für die EU



Anmerkung: EU-27 exklusive Großbritannien.
Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Diese Entwicklung lässt bereits vermuten, dass US-Importzölle die deutsche Exportwirtschaft nun stärker treffen könnten als während Donald Trumps erster Präsidentschaft in den

Jahren 2017 bis 2020. Trotzdem sollte die deutsche Exportabhängigkeit von den USA nicht überbewertet werden. So exportierte Deutschland im Jahr 2024 gut fünfmal mehr in die Mitgliedsländer der Europäischen Union als in die USA. Der Gesamtwert der deutschen Exporte in die EU betrug knapp 846 Mrd. Euro, was 54 % der deutschen Gesamtexporte entspricht. Großbritannien und die Schweiz nehmen gemeinsam weitere 9,6 % der deutschen Exporte ab. Sollten die USA ihre Importe weiter beschränken, so dürfte der intra-europäische Handel noch weiter an Bedeutung gewinnen.

Die EU-Exporte folgen einem ähnlichen Muster. Die nominellen Exporte stiegen von 311 Mrd. Euro in 2015 auf 532 Mrd. Euro in 2024, was einem durchschnittlichen Wachstum von 6,2 % pro Jahr entspricht (Abbildung 8). Der Anteil der USA an den Exporten der EU betrug damit zuletzt 20,6 % (16,6 % in 2015).⁷

Aus Abbildung 9 geht hervor, dass die Bedeutung der USA als Absatzmarkt stark über die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren variiert. Die Abbildung zeigt zum einen den Anteil einzelner Warengruppe am gesamtdeutschen Export (X-Achse). Je weiter rechts die Warengruppe, desto größer ihre Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft insgesamt. Zum anderen lässt sich der Anteil der USA an den deutschen Gesamtexporten der jeweiligen Warengruppe ablesen (Y-Achse). Je weiter oben die Warengruppe, desto wichtiger sind die USA als Absatzmarkt.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht besteht die größte Verwundbarkeit im nordöstlichen Quadranten der Abbildung. Hier finden sich Warengruppen, die einerseits einen großen Anteil an den deutschen Gesamtexporten ausmachen und für die andererseits die USA ein wichtiger Absatzmarkt sind. Zu diesen Warengruppen gehören im Jahr 2023 die traditionellen deutschen exportstarken Sektoren wie Kraftwagen und Kraftwagenteile (16,8 % Anteil an Gesamtexporten und 13,2 % US-Anteil) und Maschinen (13,9 % bzw. 13,3 %) sowie pharmazeutische und chemische Erzeugnisse, Elektrische Erzeugnisse und Datenverarbeitungsgeräte.

7 Der intra-europäische Handel wurde hier nicht berücksichtigt.

Abbildung 9: Bedeutung einzelner Warengruppen im deutschen Export in die USA, 2024

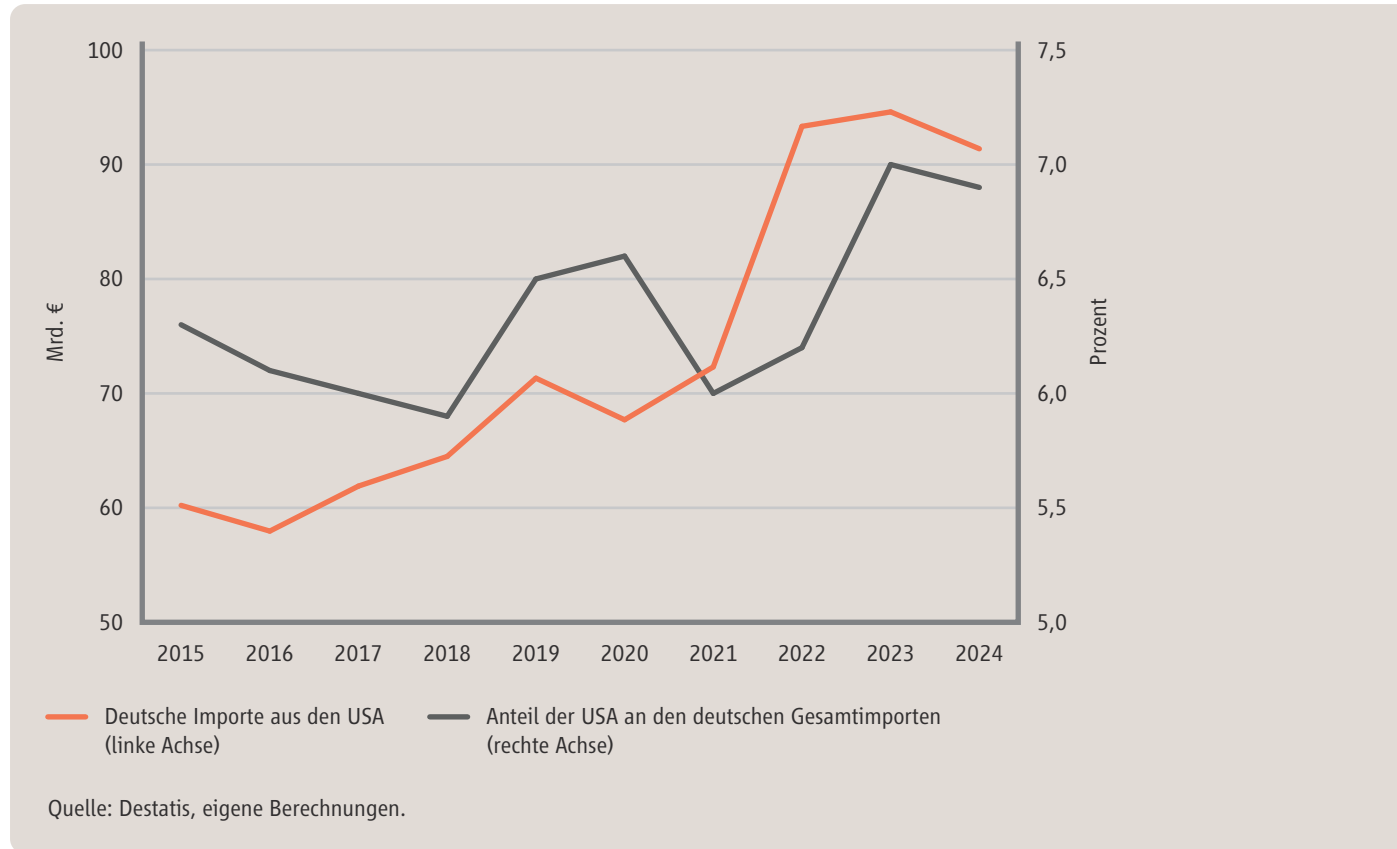


Anmerkung: Zur besseren Lesbarkeit wurden einzelne Beschriftungen entfernt.
Quelle: Destatis, eigene Berechnungen.

Deutschlands Importe aus den USA haben in den letzten zehn Jahren ebenfalls sowohl absolut als auch relativ an Bedeutung gewonnen (s. Abbildung 10). So stieg das nominelle Importvolumen von gut 60 Mrd. Euro in 2015 auf gut 91 Mrd. Euro in 2024 (Destatis 2025a). Dies entspricht einem durchschnittlichen Importwachstum von 4,7 % pro Jahr. 2024 kamen somit gut 6,9 % der deutschen Importe aus den USA (6,3 % in 2015). Mit Blick auf die jüngere Vergangenheit zeigt sich, dass die bilateralen Importe von 2022 auf 2023 nur leicht zugenommen haben, während sich der Anteil der USA an den deutschen Importen um 0,8 Prozentpunkte erhöht hat. Tatsächlich haben die deutschen Importe aus China im gleichen Zeitraum abgenommen, was den verhältnismäßig starken Anstieg des US-Importanteils erklären dürfte. Trotzdem kamen auch in 2024 immer noch Importe im Wert von gut 156 Mrd. Euro aus

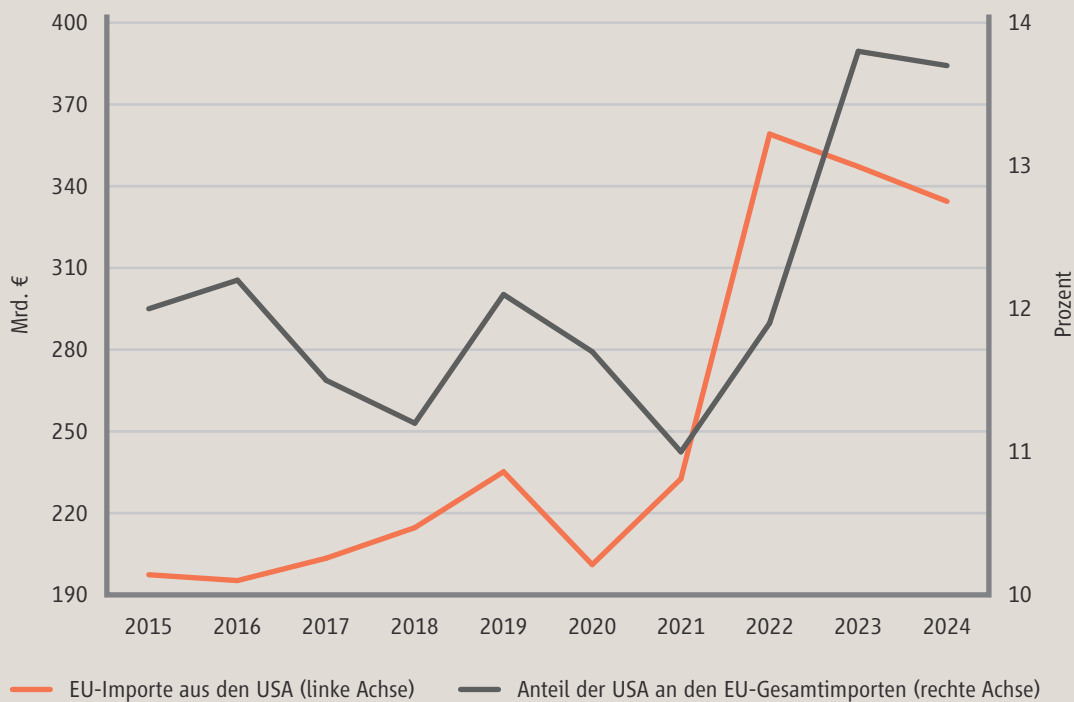
China. Dies entspricht circa 11,9 % der deutschen Importe. Aus den Mitgliedsländern der EU stammten im gleichen Jahr Importe im Wert von 687 Mrd. Euro (52 % der deutschen Importe).

Abbildung 10: Bedeutung der USA als Beschaffungsmarkt für Deutschland



Auch auf EU-Ebene hat die Bedeutung der USA in den letzten zehn Jahren zugenommen. So stiegen die EU-Importe aus den USA von 197 Mrd. Euro in 2015 auf 334 Mrd. Euro in 2024. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 6 % pro Jahr. In 2024 importierte die EU damit 13,7 % ihrer Waren aus den USA (12 % in 2015).

Abbildung 11: Bedeutung der USA als Beschaffungsmarkt für die EU

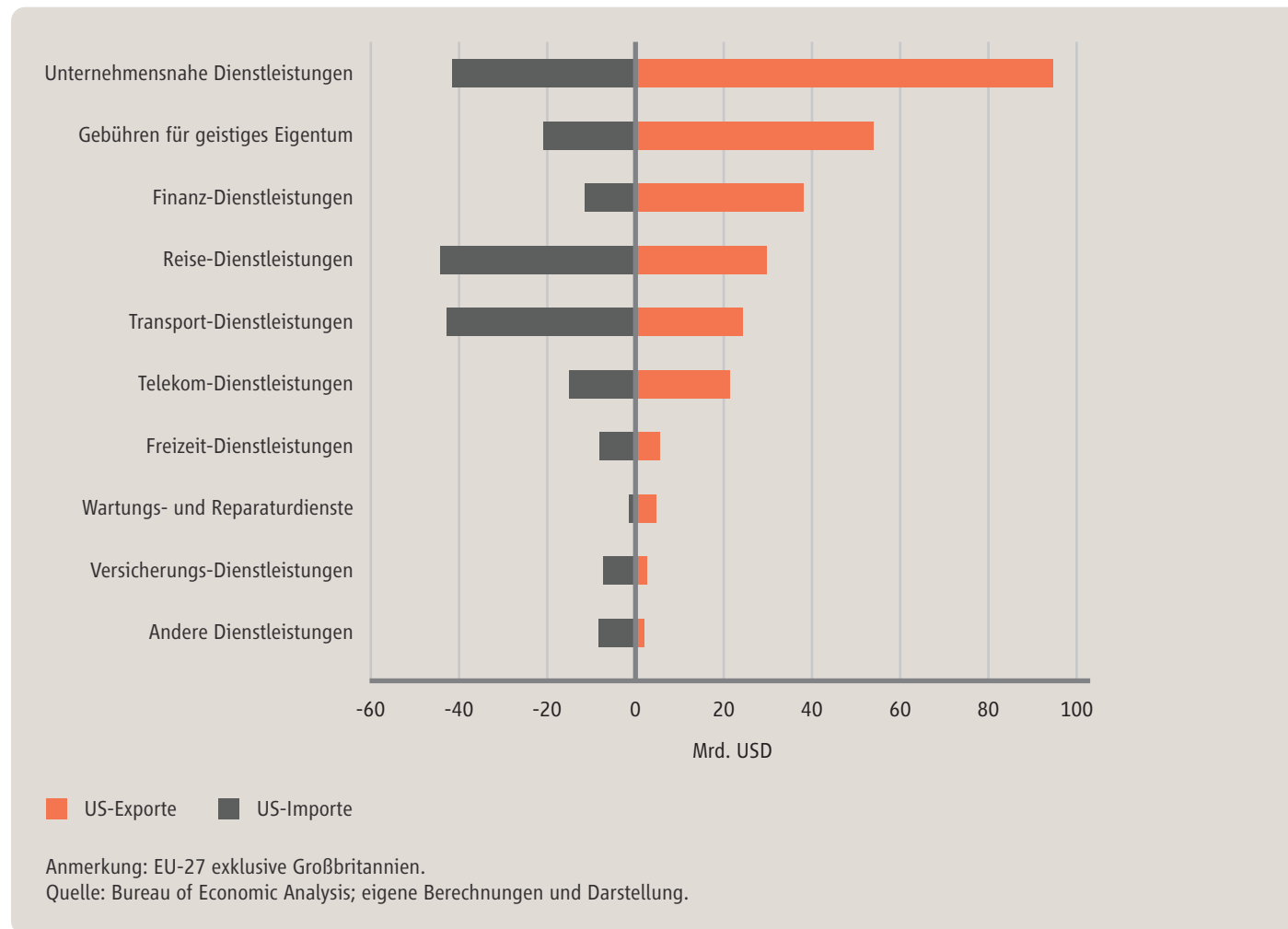


Anmerkung: EU-27 exklusive Großbritannien.
Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

III. Dienstleistungshandel

Wie schon weiter oben mit Blick auf die Leistungsbilanz diskutiert, würde eine ausschließliche Betrachtung des Güterhandels für die Bedeutung des US-amerikanischen Marktes für die europäische, wie auch deutsche Wirtschaft nur ein unvollständiges Bild zeigen. Denn neben dem Güterhandel spielt auch der Dienstleistungshandel eine wichtige und zunehmende Rolle. Durch die erleichterte Dienstleistungserbringung sowie die verstärkte „servicification“, das heißt den zunehmenden Wertschöpfungsanteil von Dienstleistungen in den exportierten Gütern wie beispielsweise Software zum Bedienen der Produkte, steigt der Anteil des Dienstleistungshandels in den Außenhandelsverflechtungen. Auch bei den Handelsbeziehungen Deutschlands mit den USA spielen Dienstleistungen eine entscheidende Rolle. Rund 51 % der deutschen Einfuhren aus den USA und etwa 33 % der deutschen Exporte in die USA entfallen auf Dienstleistungen, was deutlich über dem durchschnittlichen Anteil des Dienstleistungshandels am Gesamthandel liegt (Baur, Flach und Hillrichs 2024).

Abbildung 12: Der bilaterale Dienstleistungshandel der USA mit der EU, Mrd. USD

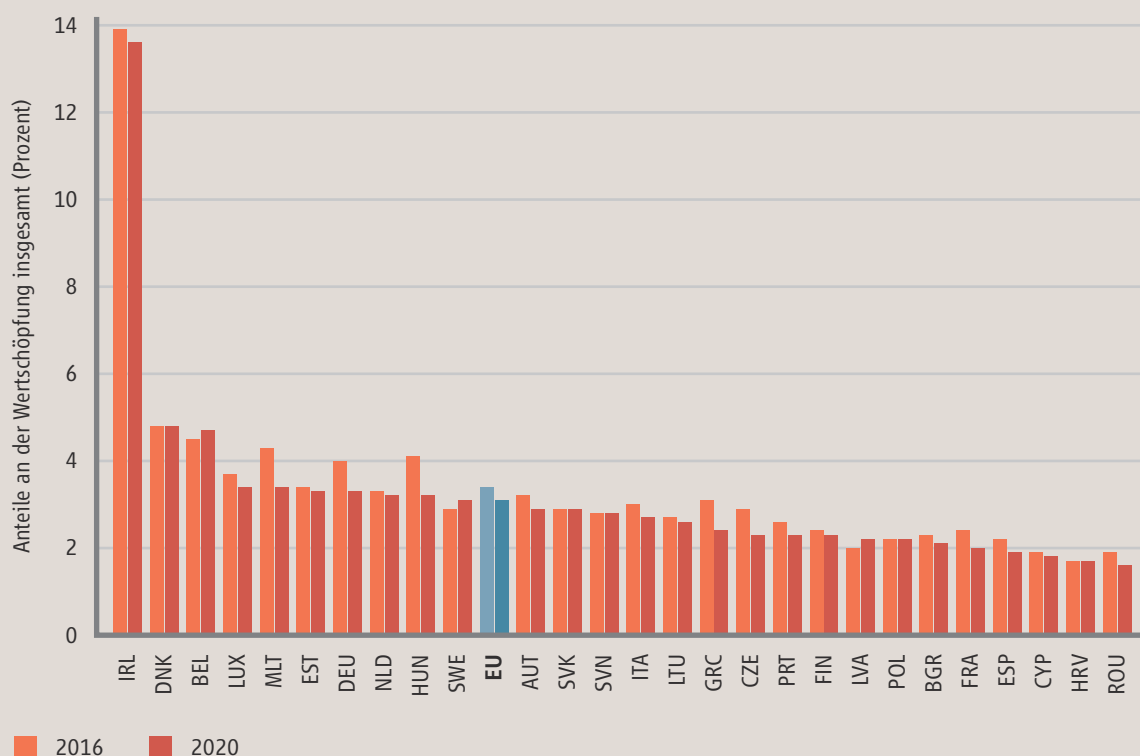


IV. Verflechtungen in Wertschöpfungsnetzwerken

Die angedrohten wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Trump-Administration stellen auch eine zunehmend wichtigere Herausforderung für internationale Lieferkettenbeziehungen dar, die in herkömmlichen Handelsstatistiken nicht abgebildet sind. Dies gilt insbesondere für die EU und allen voran Deutschland, die im Vergleich zu den USA oder auch China stärker in internationale Lieferketten eingebunden sind (Flach, Aichele und Braml 2020). Aufgrund der engen Einbindung in globale Wertschöpfungsketten spielt für die inländische Wertschöpfung zunehmend die ausländische Endnachfrage sowie die Berücksichtigung indirekter Interdependenzen eine wichtige Rolle. Diese Bedeutung kann anhand von Handelsströmen auf Wertschöpfungsbasis analysiert werden. Abbildung 13 zeigt auf Basis der OECD TiVA (Trade in Value Added) Daten die Bedeutung der US-amerikanischen Endnachfrage für die Wirtschaft der EU-Mitgliedsländer im Vergleich der Jahre 2016 und 2020 (letzter verfügbares Jahr). Daraus ergeben sich einige interessante Fakten: In den meisten EU-Mitgliedsländern hat sich die Abhängigkeit der inländischen Wertschöpfung von der US-amerikanischen Nachfrage leicht reduziert. Ein möglicher Grund dafür könnte der rasante Anstieg der Bedeutung der chinesischen Nachfrage

für die europäische Wirtschaft sein. Für Deutschland zeigt sich, dass im Jahr 2020 3,3 % der deutschen Wertschöpfung von der US-amerikanischen Nachfrage abhingen, 2016 lag der Anteil noch bei 4,0 %. Im Vergleich dazu ist die Bedeutung der Endnachfrage der USA für die europäische Wertschöpfung von 3,4 % auf 3,1 % zurückgegangen. Auffallend hoch ist die Bedeutung der US-amerikanischen Nachfrage für Irland, die 2020 knapp 14 % ausmachte und auf den Unternehmenssitz von mehreren US-Tech- und Pharmakonzernen zurückzuführen ist.

Abbildung 13: In der Endnachfrage der USA enthaltene inländische Wertschöpfung



Anmerkung: Gereiht nach dem Anteil im Jahr 2020.
Quelle: TiVA ed. 2023.

C. Handelsbarrieren: Niedrige Ausgangsniveaus, aber EU hat höhere Zölle

Die handelspolitischen Rahmenbedingungen für den transatlantischen Handel basieren auf den vor 30 Jahren im Rahmen der Uruguay-Runde ausverhandelten Meistbegünstigungszöllen der Welthandelsorganisation (WTO). Ein Blick auf die transatlantischen Zollsätze zeigt, dass sich die Zolsschranken auf einem tiefen Niveau befinden, wenngleich die EU insgesamt betrachtet protektionistischer ist als es die USA sind (Felbermayr 2018). Außerdem dürften die nicht-tarifären Handelsbarrieren auf dem EU-Markt aufgrund des unvollkommenen Binnenmarktes höher sein als in den USA.

I. Zollbarrieren im EU-US-Handel

Abbildung 14 zeigt die angewandten durchschnittlichen Meistbegünstigungszölle der EU und der USA in den jüngsten Berichten der WTO.⁸ Der ungewichtete Durchschnittszoll beträgt 5,1 % in der EU und 3,3 % in den USA. Gewichtet man die Zölle mit den Importvolumen, so sinken die durchschnittlichen Zölle auf 3,0 % beziehungsweise 2,2 %. Der Grund liegt darin, dass Produkte mit hoher Zollbelastung weniger stark importiert werden. Dadurch sinkt auch der Abstand zwischen der EU und den USA deutlich. Allerdings führt die Gewichtung zu einer Unterschätzung des herrschenden Ausmaßes von Protektionismus: Prohibitiv hohe Zölle auf einzelne Produkte etwa würden die Importe in diesen Bereichen auf Null absenken, was die Gewichtung der hohen Zölle bei der Durchschnittsbildung auf Null drückt und den errechneten Durchschnitt absenkt.

Die Abbildung zeigt, dass die Zölle auf Industriewaren deutlich geringer sind als jene, die im Bereich landwirtschaftlicher Güter angewandt werden.⁹ Beide Regionen schützen ihre Bauern mit höheren Zöllen, aber der ungewichtete wie gewichtete Durchschnittszoll der EU liegt etwa doppelt so hoch wie jener der USA. Die auf beiden Seiten höheren Werte zeigen, dass hier Potenzial für eine Handelsliberalisierung liegt, die EU aber größere Zugeständnisse machen müsste als die USA.

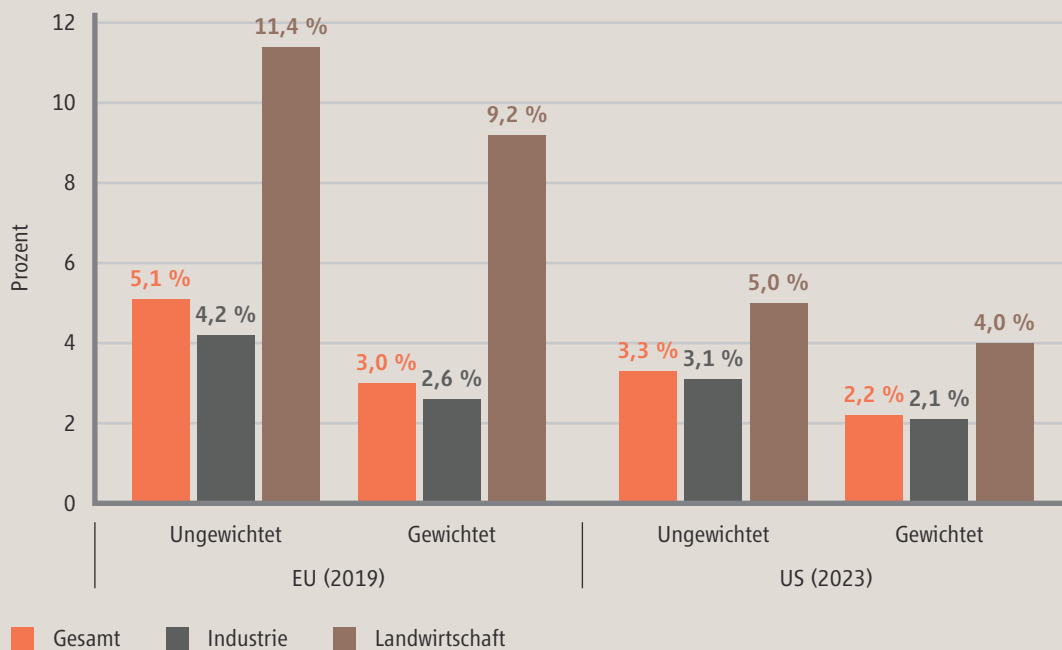
Abbildung 14 weist die Zölle gegenüber allen Handelspartnern aus. Das ist bei den ungewichteten Durchschnitten problemlos, weil, gegeben die Regeln der Welthandelsorganisation, die

8 https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/E28_e.pdf für die EU und https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/US_e.pdf für die USA. Die MFN-Zölle sind seit 1995 im Grunde konstant; bei importgewichteten Durchschnitten spielt allerdings die aktuelle Struktur der Handelsströme eine Rolle.

9 Im Bereich von Agrargütern besteht das Problem, dass der Zollschutz oft nicht durch einfache ad valorem Zölle bewerkstelligt wird, sondern komplizierte Regelungen gelten, die auch spezifische Zölle (als pro Mengeneinheit) aufweisen. Außerdem werden so genannte Zollquoten verwendet, innerhalb derer die angewandten Zölle unterschiedlich hoch sein können. In der Folge hängt die effektive ad valorem-Verzollung von den Marktpreisen der betroffenen Gütern und den Importvolumina ab.

Meistbegünstigungszölle gegenüber allen Handelspartnern gleich sein müssen. Andererseits hat die EU mit insgesamt 76 Ländern aktuell 44 verschiedene Freihandelsabkommen, die im bilateralen Handel die Zollbarrieren absenken. Die wichtigsten Partner sind das Vereinigte Königreich, die Schweiz, Japan, Kanada, Mexiko und Korea. Gegenüber diesen Ländern haben US-Produzenten in der EU einen Wettbewerbsnachteil. Im Vergleich dazu haben die USA nur 14 bei der WTO notifizierte Handelsabkommen.

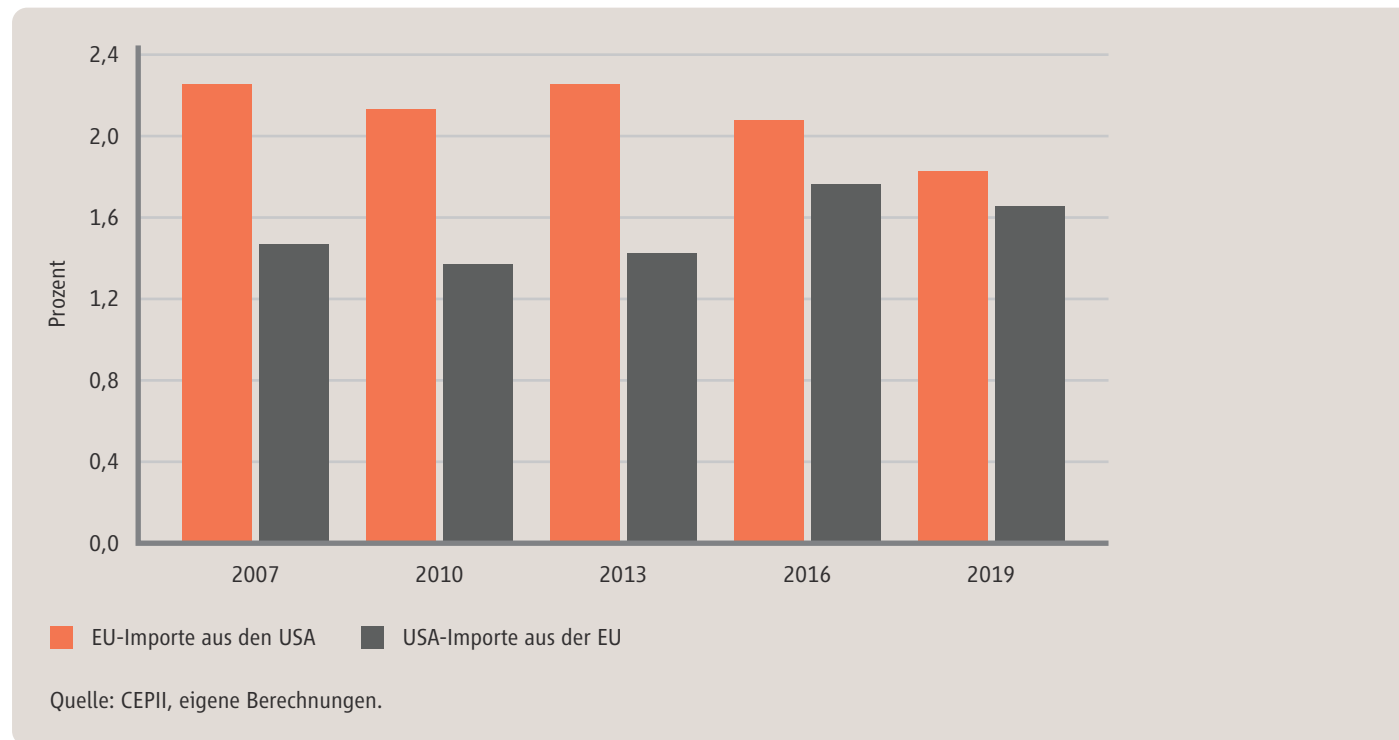
Abbildung 14: Multilaterale Importzölle der EU und der USA im Vergleich



Quelle: WTO, eigene Darstellung. Angewandte Meistbegünstigungszölle, ungewichtete oder importgewichtete Durchschnitte.

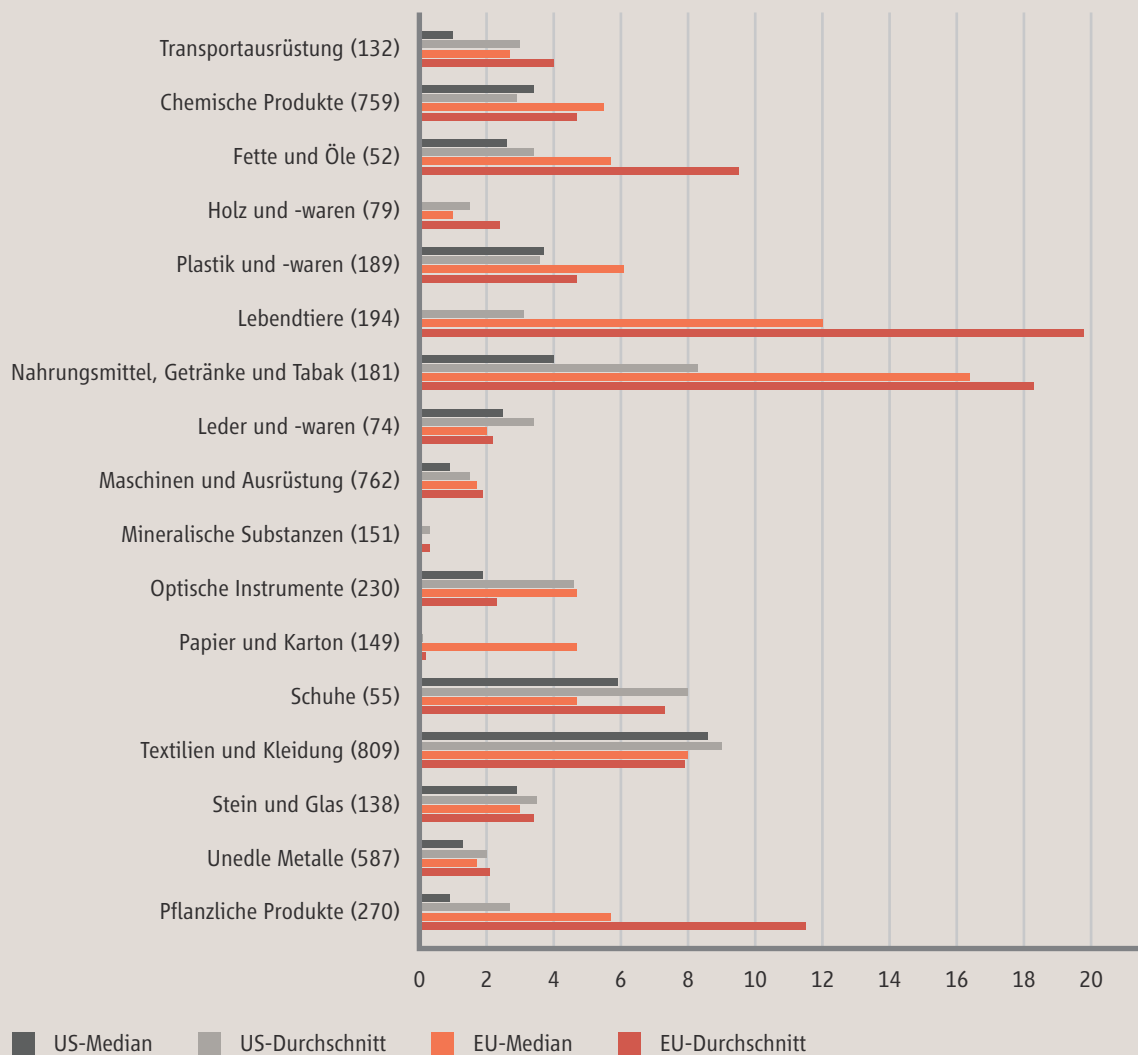
Abbildung 15 betrachtet importgewichtete Importzölle im bilateralen Handel zwischen EU und USA. Das heißt, hier wird das bilaterale Handelsvolumen für die Gewichtung verwendet. Die Abbildung zeigt ausgewählte Jahre zwischen 2007 und 2019 (letzter verfügbares Jahr). Auffallend ist, dass sich das durchschnittliche Zollniveau der USA gegenüber der EU in den letzten Jahren erhöht hat, während sich die Importzölle der EU im transatlantischen Handel tendenziell verringert haben. Dieses Entwicklungsmuster hat dazu geführt, dass sich die gewichteten Durchschnittszölle nahezu angeglichen haben. So erhob die EU im Jahr 2019 einen importgewichteten Durchschnittszoll von 1,8 %, während jener der USA bei 1,7 % lag. Im Jahr 2013 war mit 2,3 % und 1,4 % ein weitaus größerer Unterschied in den Importzöllen der EU beziehungsweise der USA zu verzeichnen. Hervorzuheben sind allerdings markante Unterschiede in einigen Warengruppen. Besonders bei Kfz und Lebensmitteln sind hohe EU-Zölle auffallend, während bei US-Importen aus der EU Textilien und Leder sowie sonstige Erzeugnisse aus nichtmetallischen Mineralien betroffen sind (Übersicht A5).

Abbildung 15: Importgewichtete bilaterale Importzölle im transatlantischen Handel vor Trump



Dieses Ergebnis resultiert aus Zollunterschieden über das Produktspektrum hinweg und aus unterschiedlichen Dynamiken im Handel mit verschiedenen Produkten. Die Durchschnittsbildung verwischt die existierende Heterogenität, die jedoch politisch eine große Rolle spielt. So betont der US-Präsident bei jeder Gelegenheit die höheren Importzölle der EU (10 %) auf Personenkraftwagen (USA: 2,5 %). Abbildung 16 zeigt ungewichtete Importzölle in verschiedenen Produktgruppen (vor dem Zeitpunkt der ersten zollpolitischen Verwerfungen in der Trump-Administration 2017-2020). Wieder wird die höhere Zollbelastung im Bereich landwirtschaftlicher Güter deutlich. Hier fallen vor allem Lebendtiere und verarbeitete Lebensmittel auf, wo sowohl die EU als auch die USA hohen Zollschatz aufweisen. Auch der Abstand der EU zu den USA wird deutlich. Bei pflanzlichen Produkten oder bei Fetten und Ölen zeigen die Daten ähnliche Strukturen. Das Bild weist aber auch darauf hin, dass im Textilbereich oder bei Schuhen auf beiden Seiten erhebliche Zollbarrieren existieren. Hier findet zwar wenig Handel statt, wenn aber die USA ihre Importe aus China einschränken, fallen die transatlantischen Barrieren potenziell stärker ins Gewicht. Im Industriebereich sind die Zölle auf beiden Seiten geringer.

Abbildung 16: Ungewichtete Importzölle der EU und der USA (2018)



Anmerkung: Werte in Klammern geben die Anzahl der produktspezifischen Zolllinien (auf 6-Steller-Ebene) an, die in die Durchschnittsberechnung eingehen.

Quelle: Felbermayr (2018), eigene Darstellung.

Die Abbildung weist immer noch relativ hoch aggregierte Werte aus. Die Übersichten 1 und 2 zeigen enger abgegrenzte Produktgruppen, die für Verhandlungen zwischen der EU und den USA eine besondere Rolle spielen dürften. Es handelt sich um Güter, bei denen einerseits ein hohes gesamtes Handelsvolumen vorliegt (mehr als 500 Mio. USD), die EU oder die USA also wettbewerbsfähig sein dürften, andererseits aber auch der Zollsatz hoch ist (d. h. der ad valorem-Zollsatz über 5 % liegt). Übersicht 1 betrachtet die Seite der EU, Übersicht 2 die Seite der USA. Die hinterlegten Handelsdaten stammen aus dem Jahr 2016, das ist das letzte Jahr vor den ersten Zollschnitten der US-Administration und den damit verbundenen Verwerfungen in der Handelsstruktur.

Übersicht 1: Sensible Branchen: Importe der EU aus den USA

	# Produkte	Zoll (%)	Importe (Mrd.)	Zollzahlung (Mrd.)
Pkw	7	10	9.200	921
Verschiedene Lebensmittel	18	25,8	1.600	319
Kunststoff und -artikel	28	6,3	4.800	299
Rindfleisch, frisch oder gefroren	3	67,9	214	133
Organische Chemikalien	6	6	2.000	128
Andere Chemikalien	6	6	1.900	112
Unedle Metalle	6	6,9	1.500	100
Fischfilets	2	9,7	578	58
TV-Empfänger	1	8,8	488	43
Motorräder	1	6	668	40
Alle 112 sensitiven Produkte			24.873	2.285

Anmerkung: Importzölle in der jeweiligen Produktgruppe mindestens 5 %, Gesamtexporte der USA mindestens 500 Mio. USD.

Quelle: Felbermayr (2018).

Übersicht 2: Sensible Branchen: Importe der USA aus der EU

	# Produkte	Zoll (%)	Importe (Mrd.)	Zollzahlung (Mrd.)
Erdölprodukte	1	7,2	9.700	703
Milchprodukte	6	20,3	1.049	192
Kleinlastwagen	4	22,4	683	159
Kunststoff und -artikel	19	6,1	2.120	127
Handtaschen	4	8,3	1.277	105
Schmuck aus Edelmetall	2	7	1.719	105
Schuhe	4	9,2	1.533	99
Keramikprodukte	2	9,3	889	79
Bekleidung	7	12,6	551	71
Andere verarbeitete Lebensmittel	1	10,7	562	60
Alle 87 sensitiven Produkte			24.078	2.044

Anmerkung: Importzölle in der jeweiligen Produktgruppe mindestens 5 %, Gesamtexporte der USA mindestens 500 Mio. USD.

Quelle: Felbermayr (2018).

Die Übersichten zeigen, dass die EU in folgenden zehn Produktkategorien Zugeständnisse machen müsste: Bei Personenkraftwagen und Motorrädern, bei verschiedenen Lebensmitteln,

Rindfleisch und Fischfilets, bei Chemikalien und Kunststoffartikeln. Auch unedle Metalle tauchen in der Liste auf. Insgesamt handelt es sich um 112 sensible Produkte. Seitens der USA fallen Erdölprodukte auf, sowie Milchprodukte, Kleinlastwagen (nicht SUVs), Kunststoffartikel, Handtaschen, Schmuck, Schuhe und Bekleidung. Insgesamt handelt es sich um 87 sensible Produkte.

II. Nicht-tarifäre Handelsbarrieren

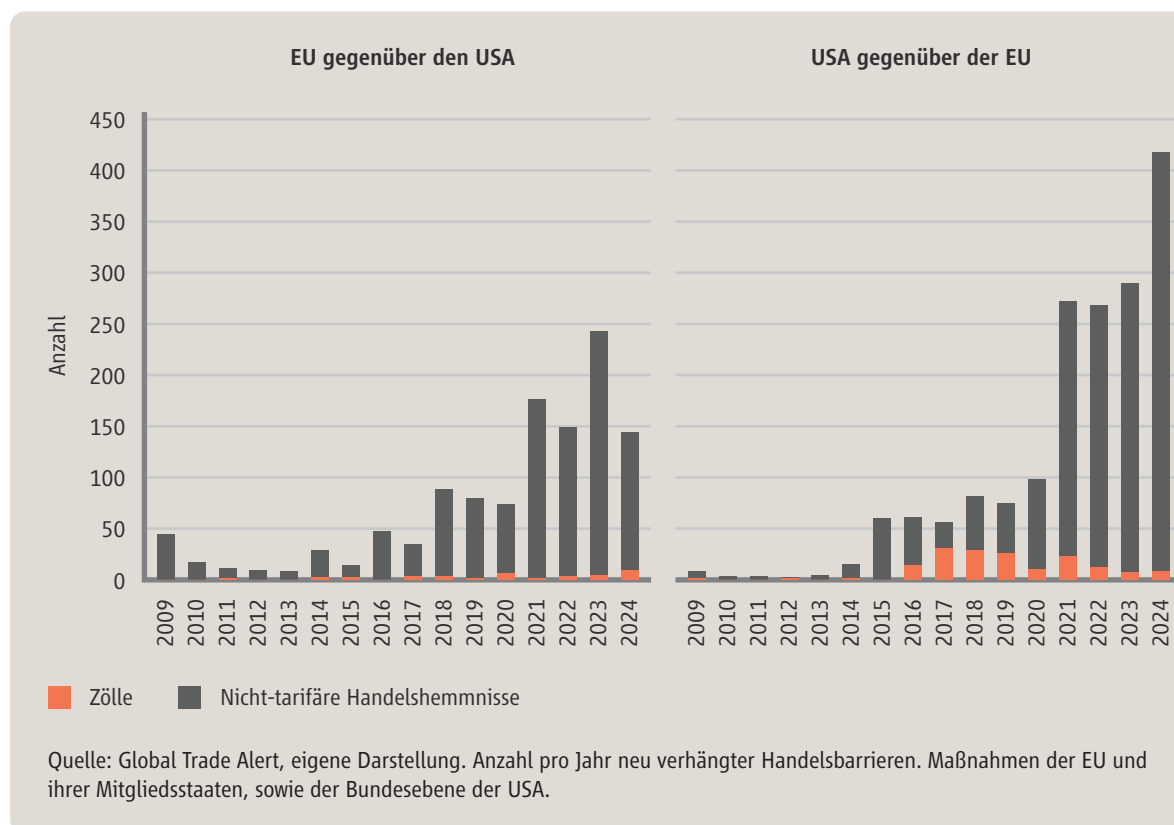
In seiner Rede vom 2. April 2025 betonte der US-Präsident, dass die USA nicht nur durch Zölle, sondern auch durch andere Maßnahmen ihrer Handelspartner im Export benachteiligt würden. Aus zahlreichen Studien, die während der Verhandlungen zu einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft veröffentlicht wurden, ist bekannt, dass nicht-tarifäre Barrieren auch im transatlantischen Handel eine wichtige Rolle spielen. Typischerweise sind sie quantitativ bedeutender als Zölle, vor allem im transatlantischen Handel, wo die bisherigen Zollbarrieren gering sind. Sie sind allerdings nicht einfach zu quantifizieren; siehe dazu etwa Egger et al. (2015) oder Felbermayr et al. (2015). Nicht-tarifäre Handelsbarrieren können politisch induziert sein (dann spricht man von Handelsmaßnahmen) oder auf „natürliche“ Umstände zurückzuführen sein (etwa geographische Distanz, Sprachbarrieren usw.). Nicht-tarifäre Barrieren können regulatorische Ursachen haben (z. B. Produktzulassung), in bürokratischen Hemmnissen bestehen, oder aus ganz anderen Politikbereichen resultieren, etwa aus der Währungspolitik oder der Wettbewerbspolitik. Sie sind aber immer diskriminierender Natur – sie belasten ausländische Produzenten stärker als heimische.

Aus diesem Grund ist die in der EU berechnete Mehrwertsteuer (MWSt), die bei jeder Produktionsstufe anfällt, kein nicht-tarifäres Handelshemmnis. Zwar gibt es in den USA ein solches Mehrphasensystem nicht, aber auch in den USA sind Exporte von der Umsatzsteuer befreit. Die MWSt ist kein Zoll, denn sie diskriminiert nicht nach Ursprung der Waren.

Der Binnenmarkt der EU ist durch interne Friktionen gekennzeichnet. Diese tauchen im Bereich des Dienstleistungshandels, aber immer noch auch im Güterhandel auf. Die aktuelle Studie von Santamaria, Vengtura und Yesilbayraktar (2023) zeigt, dass die nicht-tarifären Handelsbarrieren zwischen EU-Mitgliedern so stark handelshemmend wirken, wie dies deutlich zweistellige Zollsätze tun würden. Das ist nicht nur für das Funktionieren des EU-Binnenmarktes wichtig. Die Fragmentierung macht es auch ausländischen Produzenten schwer, in der EU zu günstigen Bedingungen Fuß zu fassen. Im transatlantischen Handel taucht dieses Problem in Form höherer nicht-tarifärer Handelskosten auf. Innerhalb der USA gibt es auch handelshemmende Effekte interner Grenzen, diese sind aber vergleichsweise verschwindend klein.

In den letzten Jahren ist die Anzahl der politisch induzierten nicht-tarifären Barrieren im transatlantischen Handel gewachsen, wie Abbildung 17 seit 2009 aufzeigt. Dabei wird auf Daten des Global Trade Alert Projektes (<https://globaltradealert.org/>) zurückgegriffen. In dieser Datenbank werden politische Maßnahmen katalogisiert, die diskriminierender Natur sind und den bilateralen Handel mit zusätzlichen Kosten belasten. Die Abbildung zeigt, dass Zollmaßnahmen im Vergleich zu anderen Maßnahmen eine untergeordnete Rolle spielen. Die in der ersten Amtszeit von Präsident Trump verhängten Zölle sind gleichwohl deutlich sichtbar. Außerdem ist seit 2014 ein Anstieg der jährlich neu eingerichteten Barrieren zu beobachten. Hier sind beide Seiten des transatlantischen Paares aktiv gewesen; die Anzahl der von den USA gesetzten Rechtsakte übersteigt seit 2020 den Wert von 100; die EU bleibt deutlich dahinter. Interessant ist, dass auch während der Amtszeit von Präsident Biden der nicht-tarifäre Protektionismus der USA vis-a-vis der EU stark gestiegen ist. Im Jahr 2024 war die Anzahl entsprechender Rechtsakte in den USA fast dreimal so hoch wie in der EU. Diese Dynamik sagt allerdings nichts über den Bestand an existierenden Barrieren und über ihre protektionistische Wirkung.

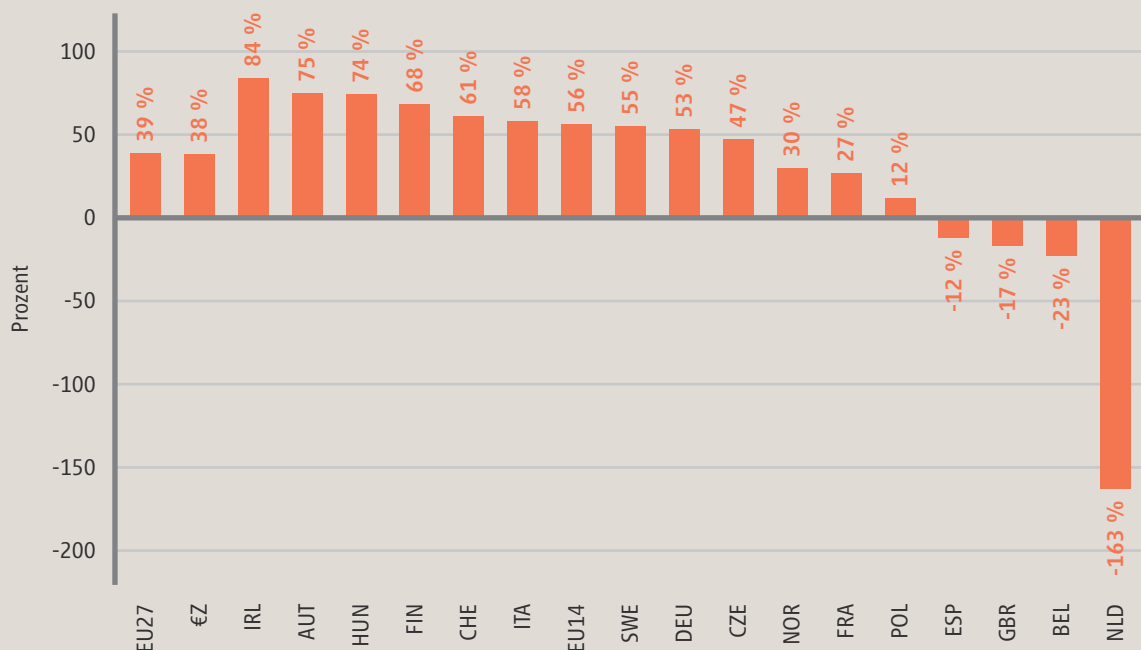
Abbildung 17: Der Anstieg nicht-tarifärer Handelsbarrieren im transatlantischen Handel



Die am 2. April 2025 vom US-Präsidenten präsentierten Reziprozitätszölle sind so konstruiert, dass sie Handelsbarrieren aller Art – tarifär und nicht-tarifär – adressieren sollen. Die Logik ihrer Berechnung besteht darin, jegliches bilaterale Defizit im Güterhandel der USA

auf asymmetrische Hemmnisse zurückzuführen. Überschüsse der USA, die es im Handel mit verschiedenen Ländern durchaus gibt, werden hingegen nicht auf asymmetrische Barrieren zurückgeführt. Die Reziprozitätszölle sollen so bemessen sein, dass sie die Importe der USA aus einem bestimmten Land auf das Niveau der Exporte der USA in dieses Land absenken. Dabei werden verschiedene Annahmen gemacht. Erstens wird unterstellt, dass die Handelspartner keine Retorsionsmaßnahmen ergreifen. Zweitens werden Effekte des allgemeinen Gleichgewichtes (etwa auf die Wettbewerbsfähigkeit der USA, auf den Wechselkurs, auf das BIP der USA oder der Handelspartner) ausgeschlossen. Drittens wird eine faktische Handelselastizität von 1 unterstellt – das bedeutet, dass ein Zollsatz von x % zu einer Reduktion der US-Importe im exakt gleichen Ausmaß führt. Viertens wird so getan, als wären die US-Zölle im Basisjahr 2024 Null. Diese Annahmen sind insgesamt höchst unrealistisch. Vor allem die Annahme einer Handelselastizität von 1 ist höchst ungewöhnlich. Typischerweise geht die Literatur von einem Wert um 4 aus.

Abbildung 18: Theoretische Reziprozitätszölle der USA nach der Formel des USTR



Quelle: US Trade Representative Office, Daten des Bureau of Economic Analysis, eigene Berechnungen und Darstellung.

Abbildung 18 zeigt die Ergebnisse dieser Berechnungen auf Basis der offiziellen amerikanischen Handelsdaten für die EU, für ausgewählte Mitgliedstaaten und andere europäische Länder. Es handelt sich um die Ergebnisse der oben beschriebenen Formel; die von Trump angekündigten Zölle unterscheiden sich davon dadurch, dass die EU (richtigerweise!) als gemeinsamer Markt aufgefasst wird, dass auf alle Länder ein Mindestzoll von 10 % angewendet wird, und dass die berechneten „theoretischen“ Zölle aus Gründen der Freundlichkeit („We

are going to be kind“, D. Trump) halbiert werden sollen. So beträgt der berechnete reziproke Zoll für die EU 39 %; Trump hat aber den Wert von 20 % angekündigt. Und anstatt Importe aus den Niederlanden mit einer Importsubvention von 163 % zu bezuschussen (die USA haben einen großen bilateralen Überschuss im Güterhandel mit Holland), wird das Land in die EU miteinbezogen. Auch auf die Importe aus dem Vereinigten Königreich müssten die USA eigentlich Subventionen zahlen; hier käme allerdings der Pauschalzoll von 10 % zum Einsatz. Bestimmte Güter, für die spezielle Zollsätze gelten – Stahl- und Aluminium oder Autos etwa – oder Güter, für die die USA im Inland keinen Ersatz haben (importierte Medikamente) sind von den Reziprozitätszöllen ausgenommen.

Die Existenz negativer Einträge im Diagramm zeigt, wie absurd die Berechnung der Zölle ist. Wendet man die US-Formel auf die bilateralen Defizite der EU und anderer Länder im Bereich des Dienstleistungshandel an, so müsste es zu Importzöllen auf US-Dienstleistungen kommen oder zu Importsubventionen seitens der USA.¹⁰ Länder wie Lesotho, Kambodscha oder Laos würden gemäß der Formel Zölle von etwa 50 % tragen müssen, wobei die Halbierung des theoretischen Satzes schon vorgenommen ist. Länder wie Russland tauchen in der Liste der am 2. April 2025 besprochenen Länder erst gar nicht auf, und alle Länder, gegenüber denen die USA bilaterale Überschüsse aufweisen, werden entgegen der Logik der „Formel“ mit 10 % belastet. Es gibt allerdings einen für die EU positiven Aspekt: Anders als in seiner ersten Amtszeit macht US-Präsident Trump erst gar nicht den Versuch, die einzelnen Mitgliedsländer der EU separat auszuweisen. Abbildung 18 tut dies gleichwohl, um zu illustrieren, dass der Binnenmarkt (die Zollunion) der EU einen Schutzschirm für Länder wie Österreich oder Deutschland darstellt, weil diese, für sich genommen, sehr viele höhere prozentuelle Überschüsse als die EU in ihrer Gesamtheit mit den USA aufweisen, und mithin auch höhere Zölle verzeichnen würden.

Die ökonomische Theorie lässt nicht viel Spielraum für die Vorstellung, ein aggregiertes Leistungsbilanzdefizit eines Landes sei die Folge bilateraler asymmetrischer Handelsbarrieren. Einerseits ist ein Leistungsbilanzdefizit saldenmechanisch immer exakt gleich dem Überschuss der heimischen Investitionen über der heimischen Ersparnis, sodass seine Eindämmung immer mit höherer Ersparnis, geringerer Investitionstätigkeit oder beidem einhergehen muss. Es ist also weniger die Handelspolitik als die Finanz- und Geldpolitik der Länder gefragt. Felbermayr und Yotov (2021) zeigen, dass die beobachteten bilateralen Handelsbilanzen durch diese länderspezifischen Politiken und durch symmetrische bilaterale Handelskosten (sowohl explizite handelspolitische Maßnahmen wie Zölle als auch nicht beobachtbare Handelskosten im Zusammenhang mit nicht-tarifären Handelskosten oder anderen, z. B. kulturellen, Handelshemmnissen) erklärt werden können. Der Spielraum für eine „unfaire“ (d. h. nicht auf Gegenseitigkeit beruhende) bilaterale Handelspolitik ist daher gering. Im Durchschnitt können

10 Auf Basis der offiziellen US-Zahlen zum Dienstleistungshandel müsste die EU auf Basis der Reziprozitätsformel einen Importzoll von 27 % erheben, um asymmetrische Barrieren auszugleichen.

höchstens 12 % der Varianz der bilateralen Positionen auf asymmetrische Handelshemmnisse zurückgeführt werden. Folglich gilt nach wie vor, dass ein Land, das sein Handelsbilanzdefizit verringern will, sich seiner Steuer- oder Währungspolitik zuwenden muss. Eine einseitige Konzentration auf das Konzept des unfairen oder unausgewogenen bilateralen Handels wird nicht die gewünschten Ergebnisse bringen. Selbst wenn der gesamte Außenhandel eingeschränkt wird, geht dadurch der Bruttohandel zurück; ob der Saldo zwischen Exporten und Importen auch fällt, ist nicht gesagt, es sei denn, man strebt Zustände nahe dem Autarkieniveau an.

D. Modell und Simulationsszenarien

Was die verschiedenen Möglichkeiten im Konflikt mit den USA für die Volkswirtschaften bedeuten, kann nur mit Hilfe eines geeigneten Simulationsmodells eruiert werden. In diesem Abschnitt werden das verwendete Modell und die untersuchten Szenarien dargestellt.

I. Modell

Um hier zu realistischeren Einschätzungen zu gelangen, ist es erforderlich, mit einem modernen Simulationsmodell zu arbeiten. Dabei wird das KITE-Modell, das gemeinsam vom Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW) und dem Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) betrieben wird, verwendet.¹¹ Es handelt sich um ein rechnergestütztes allgemeines Gleichgewichtsmodell (Computable General Equilibrium, CGE) der Weltwirtschaft. Die grundlegende Struktur des Modells beruht auf dem multi-sektoralen Ricardianischen Handelsansatz von Caliendo und Parro (2015), der seinerseits auf Eaton und Kortum (2002) aufbaut.

In dieser Studie sollen kurz- und langfristige Effekte ausgewiesen werden und die regionale Betroffenheit quantifiziert werden (s. a. Krebs, 2020), wobei je nach Verfügbarkeit rezenter Daten entweder auf Kreis- oder Regierungsbezirksebene gerechnet werden kann. Damit sollte es leichter fallen, die Betroffenheit von Familienunternehmen darzustellen.

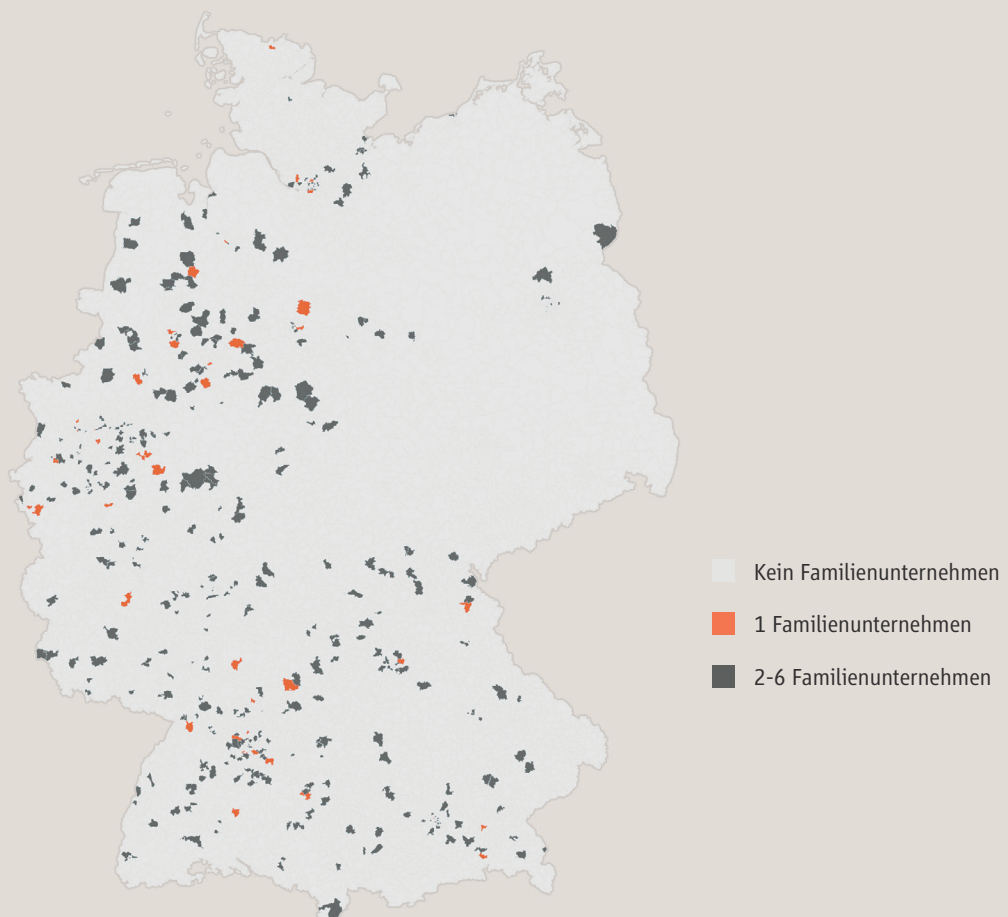
Hier wird dazu die neueste Version des KITE-Modells verwendet. Eine frühe Version des Modells wurde für die Analyse transatlantischer Handelspolitik von Aichele, Felbermayr und Heiland (2014) entwickelt. Neuere Versionen sind etwa Chowdhry et al. (2024), Hinz und Monastyrenko (2022) oder Felbermayr, Gröschl und Heiland (2022).

Diese Version modelliert die intra- und internationalen Lieferverflechtungen mit Hilfe von Input-Output-Daten, beispielsweise von der OECD (ICIO, für das Basisjahr 2019). Diese Daten umfassen 77 Länder und Regionen – darunter alle wichtigen Handelspartner Deutschlands – sowie die globale Restwelt als aggregierten Block. Die sektorale Struktur besteht aus 45 Produktionssektoren, die sowohl Güter- als auch Dienstleistungsbranchen abdecken. Die ICIO-Daten erlauben eine detaillierte Abbildung grenzüberschreitender Wertschöpfungsketten und Handelsströme. Auf Basis dieser Matrixdaten werden in unserem Modell die Auswirkungen handelspolitischer Schocks – zum Beispiel Zollerhöhungen oder Handelsumleitungen – auf Preise, Produktion, Exporte und Wohlfahrt simuliert.

11 Varianten dieses Modells waren bereits in Studien für die Stiftung im Einsatz, so z. B. in Felbermayr und Krebs (2023).

Zuerst wird die Simulation der handelspolitischen Szenarien auf Ebene von EU-Regionen (sog. NUTS-2-Regionen, in Deutschland normalerweise die Regierungsbezirksebene mit 800.000 bis 3 Mio. Einwohnern, (Destatis 2025b)) durchgeführt. Dazu werden die globalen Input-Output-Daten der OECD (ICIO, Basisjahr 2019) mithilfe von regionalen MRIO-Daten für Europa auf NUTS-2-Ebene disaggregiert. Die Regionalisierung basiert auf nationalen Input-Output-Tabellen (Eurostat), regionalen Wirtschaftsrechnungen, sektoraler Beschäftigung (EU-LFS) sowie Güterverkehrsdaten (ETISplus). Für die Zuordnung der Handelsströme zu Regionen außerhalb der EU werden populationsgewichtete Distanzen berücksichtigt, um handelsgeografische Muster realistisch abzubilden. Die regionale Perspektive ist wichtig, weil die deutschen Regionen unterschiedlich stark vom Außenhandel mit den USA betroffen sind. Außerdem sind die Familienunternehmen nicht gleichmäßig im Raum verteilt, wie Abbildung 19 eindrücklich zeigt. Die räumliche Heterogenität ist für die wirtschaftspolitische Einschätzung der verschiedenen Szenarien und Handlungsoptionen von großer Bedeutung.

Abbildung 19: Verteilung der Top-500-Familienunternehmen in Deutschland



Quelle: Stiftung Familienunternehmen, eigene Darstellung.

Die bisher beobachteten Veränderungen in den bilateralen Handelsströmen auf Sektorebene, die politischen Veränderungen (etwa Zölle oder Handelsabkommen) werden für die Berechnung des Basisgleichgewichtes (Status quo) mit Stichtag 31.12.2024 berücksichtigt. Die Arbeit lehnt sich dabei an Felbermayr, Hinz und Langhammer (2024) an, wo ebenfalls verschiedene Szenarien transatlantischer Handelspolitik thematisiert wurden. Die vorgeschlagene Studie unterscheidet sich von Felbermayr, Hinz und Langhammer (2024) jedoch in mehrfacher Hinsicht: (i) Die Szenarien sind unterschiedlich (außer S2, s. u.); (ii) es erfolgt eine spezielle Auswertung auf Ebene der deutschen Regierungsbezirke (oder ggf. Kreise), die bisher nicht existiert; (iii) die Anpassungsmöglichkeiten der Volkswirtschaften werden in der kurzen Frist gebremst, sodass unerwartete Schocks größere Effekte auf das reale BIP haben.

II. Handelspolitische Szenarien

Alle Szenarien sind relativ zu einem Status quo zu interpretieren, der die handelspolitische Situation vor Beginn der zweiten Amtszeit Donald Trumps widerspiegelt. Die in den ersten 100 Amtstagen des US-Präsidenten und im Weiteren erfolgten Zollmaßnahmen sind somit nicht enthalten. Folgende Szenarien wurden simuliert:

- **S1 Konfliktscenario.** Wiederaufleben der derzeit eingefrorenen transatlantischen Handelskonflikte, ergänzt durch die Umsetzung verschiedener Retorsionsmaßnahmen auf beiden Seiten. Hier geht es um Zölle auf Stahl und Aluminium sowie auf Produkte daraus, sowie um die Gegenmaßnahmen der EU (Bourbon Whisky, Motorräder usw.); außerdem um die bilateralen Zölle, die aufgrund der WTO-Urteile im Subventionsstreit Airbus-Boeing verhängt wurden.¹²
- **S2 Zollkrieg.** Ein umfassenderer Konflikt als in Szenario S1, der in drei Subszenarien unterschieden wird: In **S2a** führen die USA die von Donald Trump angedrohten pauschalen Zusatzzölle von 25 % auf alle Güterimporte aus der EU ein.¹³ In **S2b** antwortet die EU mit Zusatzzöllen in Höhe von 25 % auf Güterimporte aus den USA.¹⁴ In **S2c** werden zusätzlich zu den Güterimporten in Szenario S2b auch Dienstleistungsimporte aus den USA WTO-konform besteuert.¹⁵

12 Insgesamt hat die EU-Zölle auf 323 Produkte (8-stellig) erhoben. Eine Liste auf 6-stelliger Produktebene findet sich im Anhang (Übersicht A7).

13 Dieser Zollsatz ist etwas höher als der am 2. April 2025 verkündete Zoll von 20 %, spiegelt aber frühere Ankündigungen wider.

14 Wenn also ein aus den USA importiertes Produkt bereits mit einem 5 % Zoll belegt ist, so wären auf dieses Produkt nun 30 % Zoll fällig.

15 Um das gleiche Handelsvolumen zu erreichen, welches die USA in Szenario S2a mit Zusatzzöllen belegen, muss die EU digitale Dienstleistungen, Lager- und Transportservices, sowie Finanzdienstleistungen aus den USA zusätzlich mit 21 % besteuern.

- **S3 Nash-Krieg.** Beide Akteure optimieren ihre Zölle als beste Antwort auf die Zölle des anderen.¹⁶ Wir unterscheiden fünf Subszzenarien: In **S3a** setzen die USA wohlfahrtsoptimierende Zölle auf Agrar- und Industrieprodukte gegenüber der EU, wobei die EU passiv bleibt (die Zölle der EU bleiben unverändert).¹⁷ **S3b** ist das umgekehrte Szenario zu S3a: Die EU setzt ihren optimalen Zoll, während die USA passiv bleiben.¹⁸ In **S3c**, das Nash-Gleichgewicht, setzen beide Seiten ihre Zölle so, dass keine der beiden Seiten durch eine einseitige Änderung ihrer Strategie eine Verbesserung erzielen kann. Dies führt zu vier Gleichgewichtszöllen, die fast identisch zu den jeweiligen Zöllen in S3a und S3b sind: für EU-Importe in die USA zusätzliche Zölle von 6,7 % auf Agrar- und 5,9 % auf Industriegüter und für US-Importe in die EU zusätzliche Zölle von 4,2 % auf Agrar- und 8,2 % Industriegüter. In **S3d** setzen die EU optimale Zölle auf Industriegüter als Antwort auf 25 %-Zusatzzölle der USA auf europäische Importe. Im Unterschied zum S3b-Szenario werden hier die optimalen Zölle für einzelne Industriesektoren bestimmt.¹⁹ In **S3e** setzen die EU optimale Importzölle auf einzelne Industriesektoren als Antwort auf 25 %-Zusatzzölle der USA. Die Zusatzzölle sind dabei so gewählt, dass die zusätzlichen Zolleinnahmen der EU denen der USA entsprechen – Importe in Höhe von ca. 77,7 Mrd. USD.²⁰
- **S4 Handelspolitik-Unsicherheit.** In diesem Szenario wird die Unsicherheit in der US-Handelspolitik stark erhöht, um 3 Standardabweichungen über dem Mittelwert von 2010-2024. Dies entspricht den tatsächlichen Entwicklungen in der handelspolitischen Unsicherheit zu Beginn des Jahres 2025. Die Unsicherheit wirkt, das zeigen Studien, wie eine nicht-tarifäre Handelsbarriere. Laut Caldara et al. (2020) entspricht eine Standardabweichung einer Erhöhung des Zolläquivalents von 3 %. Somit würde ein Anstieg um 3 Standardabweichungen einem effektiven Unsicherheitsschock von 9 Prozentpunkten entsprechen. Ein wichtiger Unterschied zu den anderen Szenarien besteht darin, dass der Unsicherheitsschock nicht zu Zolleinnahmen führt. Wir unterscheiden drei Subszzenarien: **S4a** untersucht die Erhöhung der Unsicherheit im Güterhandel, **S4b** im Dienstleistungshandel und **S4c** für den Güter- und Dienstleistungshandel mit den USA.²¹

16 Nach dem sogenannten Nash-Gleichgewicht, in dem jeder Teilnehmer eine Strategie wählt, die – gegeben der Strategien der anderen Teilnehmer – den eigenen Nutzen maximiert. Im Gleichgewicht kann kein Teilnehmer seinen Nutzen verbessern, wenn er von der gewählten Strategie abweicht.

17 „Wohlfahrtsoptimierend“ bedeutet in diesem Zusammenhang, die Maximierung des Realeinkommens des eigenen Landes (inkl. Zolleinnahmen). Der wohlfahrtsoptimale Zusatzzoll für Importe in die USA beträgt 6,7 % für Agrar- und 5,9 % für Industriegüter. Es wird also lediglich ein Einheitszoll für Industriegüter und ein Einheitszoll für Agrargüter gesetzt und nicht weiter zwischen einzelnen Produkten differenziert.

18 Die EU-Zusatzzölle sind 4,2 % für Agrar- und 7,1 % für Industriegüter.

19 Die EU-Zusatzzölle in **S3d** sind 4 % auf Bergbaugüter, 4,8 % „traditionelle Industrien“ wie Textilien, Holz, Papier, Koks und Öl, 7,9 % auf Industrie- und Kapitalgüter wie Chemierzeugnisse, Plastik, Stahl, Aluminium, Maschinen, 8,5 % auf High-Tech-Produkte wie Pharmaerzeugnisse, Computer, Chips, Elektrogeräte und 7,8 % auf Fahrzeuge.

20 Die EU-Zusatzzölle in **S3e** sind 15 % auf Bergbaugüter, 9,8 % auf „traditionelle Industrien“ wie Textilien, Holz, Papier, Koks und Öl, 71,9 % auf Industrie- und Kapitalgüter wie Chemierzeugnisse, Plastik, Stahl, Aluminium, Maschinen, 73,5 % auf High-Tech-Produkte wie Pharmaerzeugnisse, Computer, Chips, Elektrogeräte und 46,8 % auf Fahrzeuge.

21 Von der Erhöhung der Handelsbarrieren sind Importe und Exporte in die USA mit allen weltweiten Handelspartnern betroffen, außer Russland.

- **S5 Rosengarten-Deal.** Umsetzung der im Sommer 2018 zwischen Donald Trump und Jean-Claude Juncker vereinbarten, jedoch nie angewandten, zollpolitischen Maßnahmen. Dieses Szenario umfasst ein Industrieabkommen sowie zusätzliche Handelsvolumina im Energie- und Agrarbereich zwischen der EU und den USA in Szenario **S5a**. In Szenario **S5b** untersuchen wir ein Industrieabkommen zwischen der EU und China, ohne zusätzliche Vereinbarungen im Energie- und Agrarbereich.
- **S6 EU-US-Handelsdeal.** Einführung eines umfassenden Handelsabkommens zwischen der EU und den USA, das diskriminierende handelspolitische Barrieren auf beiden Seiten vollständig eliminiert und eine vollständige Reziprozität sicherstellt. Wir unterscheiden zwei Subszzenarien: In **S6a** werden beidseitig alle Zölle eliminiert und die nicht-tarifären Handelshemmnisse um durchschnittlich 12 % gesenkt. In **S6b** senkt die EU ihre nicht-tarifären Handelshemmnisse stärker (-18 %) als die USA (-9 %).
- **S7 Entkopplung.** Wir unterscheiden zwei Subszzenarien: In **S7a** entkoppeln die USA vollständig von China. Das heißt, dass die nicht-tarifären Handelsbarrieren so hochgefahren werden, dass der Import in die USA zu 99 % eingestellt wird. In **S7b** entkoppelt die EU vollständig von China.
- **S8 Handelsdeal und Entkopplung.** Kombination der Szenarien S6a und S7: Es gibt einen Handelsdeal zwischen der EU und den USA, während beide Länder sich von China entkoppeln.

In allen Szenarien werden kurz- und langfristige Effekte auf Sektor- und Kreisebene unterschieden.

E. Die ökonomischen Auswirkungen handelspolitischer Szenarien im EU-US-Verhältnis

I. Hauptergebnisse

In diesem Abschnitt werden ausgewählte Simulationsergebnisse zu den in Abschnitt D.II beschriebenen Szenarien dargestellt. Detaillierte Ergebnisse zu allen Szenarien werden für die Veränderungen des BIP (Übersichten A8 und A9), der Gesamtexporte (Übersichten A10 und A11) sowie der Exporte in die USA (Übersichten A12 und A13) im Anhang angeführt. Zunächst werden die Veränderungen aggregierter Größen (BIP, Exporte) betrachtet, für die zusätzlich zwischen kurz- und langfristigen Anpassungen unterschieden wird. Anschließend werden in Abschnitt E.II disaggregierte Detailspekte für Deutschland beleuchtet: zum einen die sektoralen Produktionsveränderungen und zum anderen die Effekte auf die regionale Wirtschaftsleistung.

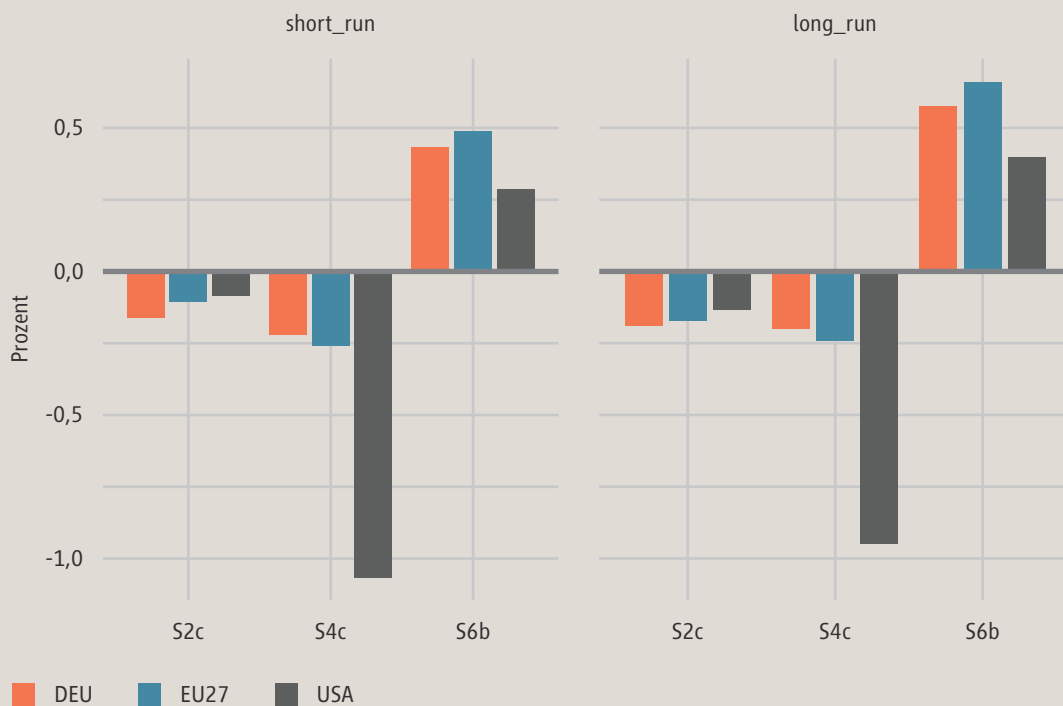
Die Ergebnisse des KITE-Modells zeigen, dass die unterstellten transatlantischen Handelsspannungen in den einzelnen Szenarien unterschiedliche Auswirkungen auf die Wohlfahrt und die Gesamtexporte haben. Insgesamt zeigt sich, dass die EU tendenziell höhere Einbußen verzeichnet als die USA und die exportorientierte Wirtschaft Deutschlands überdurchschnittlich stark betroffen ist.

Bemerkenswert ist allerdings die Tatsache, dass im **Szenario mit erhöhter handelspolitischer Unsicherheit im Güter- wie auch Dienstleistungshandel (Szenario 4c)** dies vor allem für die USA mit sehr hohen Verlusten verbunden ist. So könnte die US-Wirtschaftsleistung durch eine Erhöhung der Unsicherheit im Güter- und Dienstleistungshandel langfristig um knapp 1 % sinken, während die Veränderungen des realen BIP von Deutschland (-0,2 %) und der EU (-0,2 %) weitaus geringere Einbußen unterstellen. Zudem zeigen sich auch bemerkenswerte Anpassungsprozesse im Vergleich der Auswirkungen in der kurzen und langen Frist, wie die Gesamtergebnisse zu allen Szenarien im Anhang (s. Übersichten A8 und A9) veranschaulichen. Dies hängt damit zusammen, dass die Handelsströme auf eine gegebene Änderung der Handelskosten kurzfristig weniger sensitiv reagieren. Die Ergebnisse verdeutlichen auch die glaubwürdigen Angriffspunkte der USA sowie der EU. Während die Wirtschaftsleistung der EU durch den hohen Handelsbilanzüberschuss im Güterhandel (s. Abschnitt B.II) vor allem durch eine Erhöhung der US-Zölle im Güterhandel negativ betroffen ist, wirkt sich in den USA besonders die Besteuerung von (digitalen) Dienstleistungsimporten durch die EU negativ aus.

Aufgrund dieser Tatsache erscheinen vor allem drei Szenarien als überaus realistisch, deren Hauptergebnisse im Detail in Abbildung 20 und Abbildung 21 dargestellt werden. Diese

beinhalten einerseits einen umfassenden transatlantischen Handelskonflikt mit Gegenmaßnahmen der EU im Bereich Güter- und Dienstleistungsimporte (Szenario 2c) sowie einen Ausweg aus diesen Zollerhöhungen, ähnlich wie im Sommer 2018, durch einen transatlantischen Deal, der Handelsbarrieren asymmetrisch eliminiert (Szenario 6b). Ergänzend werden auch die Effekte einer gestiegenen handelspolitischen Unsicherheit (Szenario 4c) näher betrachtet.

Abbildung 20: Veränderung des realen BIP im Vergleich zum Status quo (2019)
Veränderung des BIP

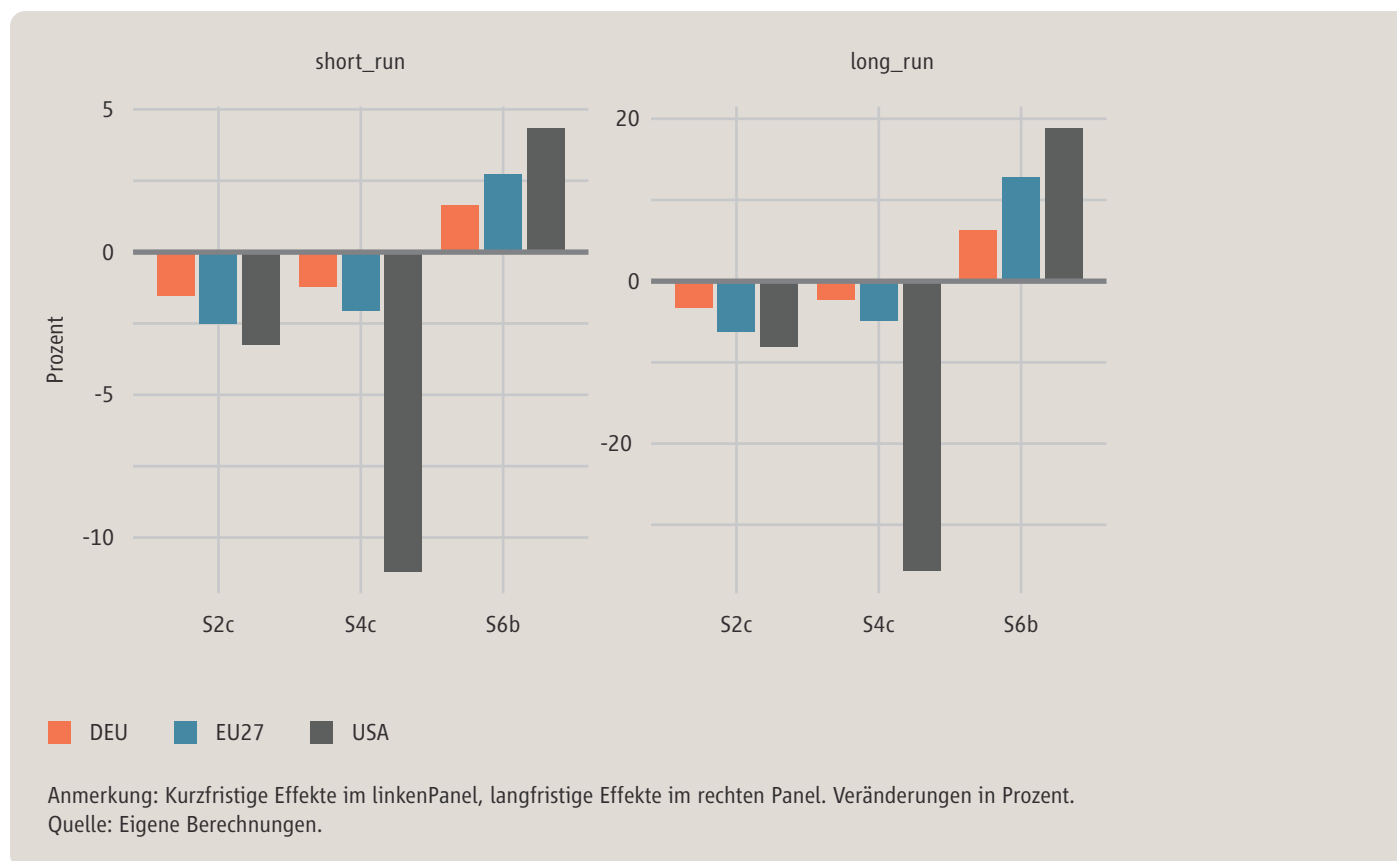


Anmerkung: Langfristige Effekte im rechten Panel, kurzfristige Effekte im linken Panel. Veränderungen in Prozent. Unterschiedliche Skala. S2c: Handelspolitische Eskalation zwischen EU und USA; S4c: Dauerhaft höhere handelspolitische Unsicherheit in den USA; S6b: Umfassendes Handelsabkommen zwischen EU und USA. Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Ergebnisse eines umfassenden **Handelskonflikts mit einer Besteuerung von Güter- und Dienstleistungsimporten (Szenario 2c)** zeigen nahezu vergleichbare relative Veränderungen im realen BIP der USA (-0,1 %) und der EU (-0,2 %) beziehungsweise Deutschlands (-0,2 %). Im Vergleich zu einem Szenario mit EU-Gegenmaßnahmen ausschließlich im Güterhandel (S2b) fällt der BIP-Rückgang in den USA deutlich höher aus. Bei den Gesamtexporten zeichnen sich für die USA stärkere Einbußen ab, da europäische Exporteure die starken Rückgänge bei den bilateralen Exporten in die USA (s. Abbildung 22) durch Umlenkung der Handelsströme auf andere Handelspartner im Intra- wie auch Extra-EU-Raum besser abmildern können. Bei einer höheren **handelspolitischen Unsicherheit (Szenario 4c)** zeigen die Ergebnisse einen weitaus stärkeren realen BIP-Rückgang für die USA (-1 %) als für die EU beziehungsweise Deutschland

(jeweils -0,2 %), der sich auch in der langen Frist kaum verringert. Ein solcher Anstieg der handelspolitischen Unsicherheit bringt auch deutliche Einbußen bei den Gesamtexporten, die für die USA (-36 %) besonders negativ ausfallen.

Abbildung 21: Veränderung der Gesamtexporte



Ein interessantes Bild zeigt sich bei den **Szenarien über ein mögliches umfassendes Handelsabkommen** mit einer beidseitigen (symmetrischen) Senkung der Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnisse (Szenario 6a) beziehungsweise einer stärkeren Reduktion der nicht-tarifären Hemmnisse durch die EU (Szenario 6b). In beiden Varianten profitiert die EU weitaus stärker als die USA von einer Zunahme der realen Wirtschaftsleistung. Im Detail zeigt sich, dass im Falle eines umfassenden **Handelsabkommens mit den USA mit einer asymmetrischen Absenkung der Handelsbarrieren durch die EU (Szenario 6b)** die Wohlfahrt in der EU um 0,7 % zulegt, während das BIP in den USA um 0,4 % steigt. Deutschlands Wirtschaftsleistung könnte in diesem Szenario einen Zuwachs um 0,6 % erzielen. Ein Deal über ein solches Handelsabkommen bringt auch positive Impulse für die Gesamtexporte, wobei hier die Exporte der USA mit einer Steigerung um knapp 20 % am stärksten zulegen. Die EU-Exporte würden um rund 13 % expandieren, die Gesamtausfuhren Deutschlands könnten um rund 6 % gesteigert werden. Dieser Exportimpuls ist vor allem auf eine starke Intensivierung der transatlantischen Handelsbeziehungen zurückzuführen. So könnten im Zuge eines

umfassenden Handelsabkommens im Falle einer asymmetrischen Senkung der nicht-tarifären Handelsbarrieren die deutschen Ausfuhren sowie die EU-Exporte in die USA um etwa 70 % zulegen, wie Abbildung 22 veranschaulicht.

Abbildung 22: Veränderung der Exporte in die USA



Anmerkung: Kurzfristige Effekte im linken Panel, langfristige Effekte im rechten Panel. Veränderungen in Prozent.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Eine transatlantische Einigung über einen Handelsdeal mit einer umfassenden Senkung der Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnisse könnte auch an eine beidseitige Entkoppelung von China geknüpft sein. Diese Kombination aus **Handelsdeal und Decoupling von China (Szenario 8)** ist in der kurzen Frist für beide Wirtschaftsnationen mit hohen Kosten verbunden. So könnte in diesem Szenario 8 das reale BIP der EU sowie der USA um rund 1,3 % zurückgehen, ähnlich hoch wären auch die Wertschöpfungsverluste in Deutschland. Langfristig zeigen sich allerdings sowohl für die EU (+0,2 %), wie auch Deutschland (+0,2 %) positive BIP-Effekte, während sich für die USA auch in der langen Frist kaum eine BIP-Veränderung abzeichnet (s. Übersicht A9). Auch die Auswirkungen auf die Gesamtexporte sind kurzfristig negativ, in der langen Frist zeichnen sich allerdings für die USA, wie auch für die EU und Deutschland deutliche Exportsteigerungen ab, die vor allem auf eine deutliche Intensivierung des transatlantischen Handels zurückzuführen sind. So könnten die Exporte der EU, wie auch Deutschlands, in diesem Szenario langfristig um knapp 90 % zulegen (s. Übersicht A13).

II. Detailergebnisse für Deutschland

Im Folgenden werden die wesentlichen Simulationsergebnisse für Deutschland beschrieben. Detaillierte Ergebnisse für alle in Abschnitt D.II beschriebenen Szenarien werden im Anhang aufgeführt. Für jedes Szenario werden für Deutschland, die EU und die USA sowie alle deutschen Regionen Veränderungen im Bruttoinlandsprodukt (Übersichten A8 und A9), den Gesamtexporten (Übersichten A10 und A11) sowie den Exporten in die USA (Übersichten A12 und A13, nicht für die USA) aufgeführt. Übersichten A14 und A15 zeigen zudem für jedes Szenario die Veränderung der Produktion in den einzelnen deutschen Wirtschaftssektoren.

Es werden sowohl die kurzfristigen als auch die langfristigen Effekte berücksichtigt, wobei der Fokus auf den langfristigen Auswirkungen liegt. Grundsätzlich reagieren Exporte in der langen Frist sensibler auf Änderungen in der Handelspolitik, da Unternehmen und Konsumenten in der langen Frist mehr Substitutionsmöglichkeiten haben (bspw. die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte, die Verwendung alternativer Produkte oder die Verlagerung von Produktionsstandorten) als in der kurzen Frist. Veränderungen im Realeinkommen können je nach betrachtetem Szenario kurz- oder langfristig stärker sein.

1. Szenario-Ergebnisse im Überblick.

Die zum Teil sehr unterschiedlichen Szenarien zeichnen zusammengefasst ein eindeutiges Bild: Jedwede Zollerhöhung zwischen der EU und den USA wirkt sich negativ auf die deutsche Wirtschaftsleistung aus. Dabei gilt grundsätzlich, dass die Exporte in die USA stärker zurückgehen als die Gesamtexporte. Dies ist nicht verwunderlich, da die Zölle zwischen der EU und ihren anderen Handelspartnern in den meisten Szenarien unverändert bleiben. Die Exporte in diese Länder bleiben zwar nicht unbedingt konstant, verändern sich aber grundsätzlich weniger stark als die Exporte in die USA. Das Bruttoinlandsprodukt sinkt wiederum weniger stark als die Gesamtexporte, weil die Exporte, insbesondere die Exporte in die USA, nur einen Teil der deutschen beziehungsweise europäischen Wirtschaftsleistung ausmachen.

Die Ergebnisse variieren naturgemäß stark über die betrachteten Szenarien. Einige Szenarien wie etwa das Wiederaufleben des EU-US-Handelskonflikts (S1), ein sogenannter Nash-Krieg mit Optimalzöllen (S3), eine Erhöhung der handelspolitischen Unsicherheit im Güter- oder Dienstleistungshandel (S4a und S4b) und eine Abkopplung der USA von China (S7a) wirken sich im Aggregat so gut wie gar nicht auf die deutsche Volkswirtschaft aus (Veränderung im BIP kleiner als 0,1 %). Andere Szenarien wie ein US-EU-Zollkrieg (S2c, -0,2 %) ein Handelsdeal (S6b, +0,6 %) sowie eine Abkopplung von China (S7b, -0,4 %) wirken wesentlich stärker auf das deutsche Realeinkommen.

Einkommenseffekte variieren zum Teil stark über die betrachteten Sektoren und Regionen. Folglich bedeutet eine positive (negative) Veränderung im deutschen BIP keineswegs, dass es im betrachteten Szenario ausschließlich Gewinner (Verlierer) gibt. So profitieren einige Sektoren wie das Verlagswesen und die Produktion bestimmter Transportmittel von einem Zollkrieg zwischen den USA und der EU (S2c), während andere wie die Pharma-, die Automobil- und die Maschinenbauindustrie verlieren. Auch im Falle eines EU-US-Handelsdeals gibt es sowohl Gewinner als auch Verlierer (S6b). Von einer Entkopplung der EU von China (S7b) profitieren einige Sektoren und Regionen, während andere Verluste hinnehmen müssen. Für eine umfassende Beurteilung eines handelspolitischen Instruments ist es daher unerlässlich, sowohl dessen sektorale als auch regionale Auswirkungen zu betrachten.

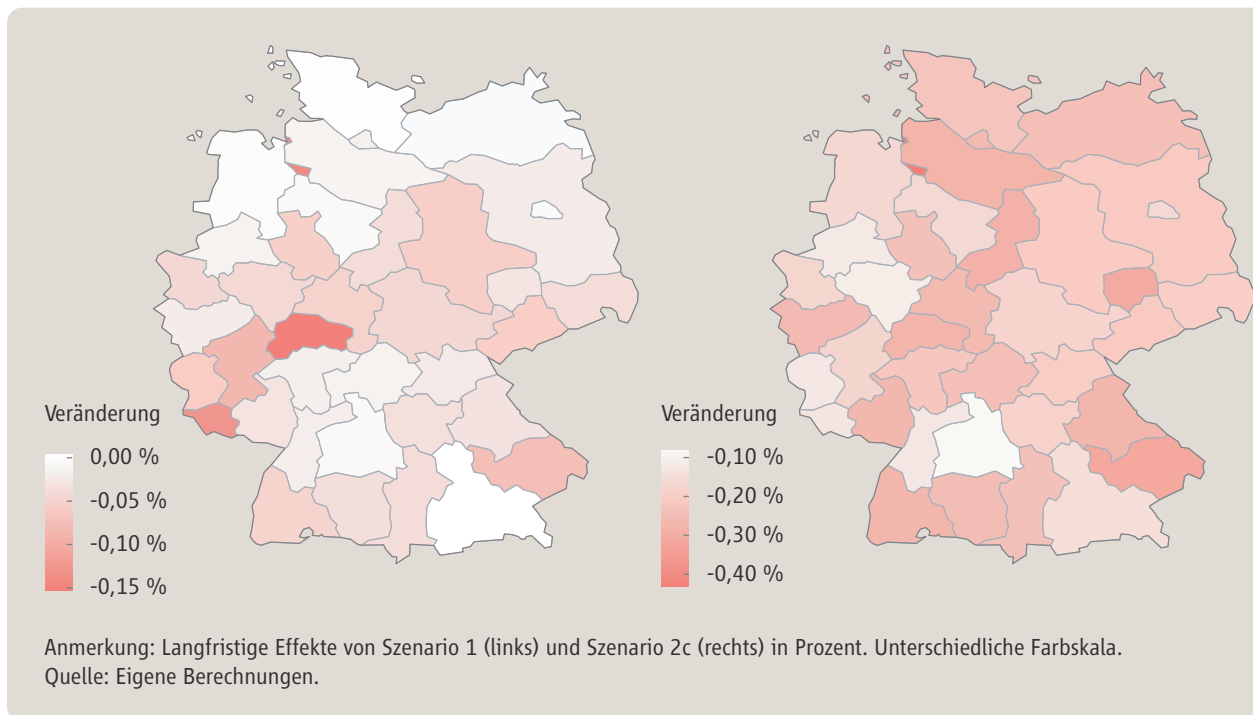
2. Die Szenarien im Detail

In **Szenario S1 (Konfliktszenario)** simulieren wir ein Wiederaufleben der transatlantischen Handelskonflikte, welche die erste Amtszeit von Donald Trump charakterisiert haben. Konkret bedeutet dies eine Einführung von zusätzlichen 25 %-Zöllen auf Stahl- und 10 % auf Aluminiumimporte in die USA. Die EU reagiert mit Gegenzöllen auf 323 ausgewählte Produkte, die größtenteils in Regionen hergestellt werden, die einen hohen Anteil von Trump-Wählern haben.²² Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen dieses Szenarios sind begrenzt. So fallen die deutschen Exporte in die USA in diesem Szenario langfristig um knapp 3,1 % (vgl. Übersicht A12). Aufgrund von Umlenkungseffekten reduzieren sich die deutschen Gesamtexporte jedoch lediglich um 0,2 % (vgl. Übersicht A10).

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt fällt lediglich um 0,01 % (vgl. Übersicht A8). Allerdings variieren die Effekte stark über die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren, wie Übersicht A14 veranschaulicht. So sinkt die Produktion von Primärmetallen in diesem Szenario langfristig um 3,9 %. Auch die Erzeugung fertiger Metallprodukte ist mit einem langfristigen Rückgang von 0,8 % überdurchschnittlich stark betroffen. Da Anpassungen im Konsum- und Produktionsverhalten eine gewisse Zeit benötigen, schrumpfen beide Sektoren langfristig stärker als kurzfristig. Andere Sektoren wie „Pharma & Botanika“ (+0,07 %), „Chemie Produkte“ (+0,06 %) und „Elektrische Geräte“ (+0,06 %) würden langfristig minimal profitieren. Auch regional zeigen sich Unterschiede. Wie auf der Karte in Abbildung 23 erkennbar, verzeichnen der Landkreis Gießen (-0,15 %) sowie das Saarland (-0,13 %) mit seinen Stahlunternehmen langfristig überdurchschnittlich hohe Einbußen im BIP. Beide Regionen profitieren von langfristigen Anpassungsprozessen. Die Einkommensverluste sind langfristig geringer als kurzfristig.

22 Insgesamt hat die EU-Zölle auf 323 Produkte (8-stellig) erhoben. Eine Liste auf 6-stelliger Produktebene findet sich im Anhang (Übersicht A7).

Abbildung 23: Veränderung des BIP in Szenario 1 und 2c



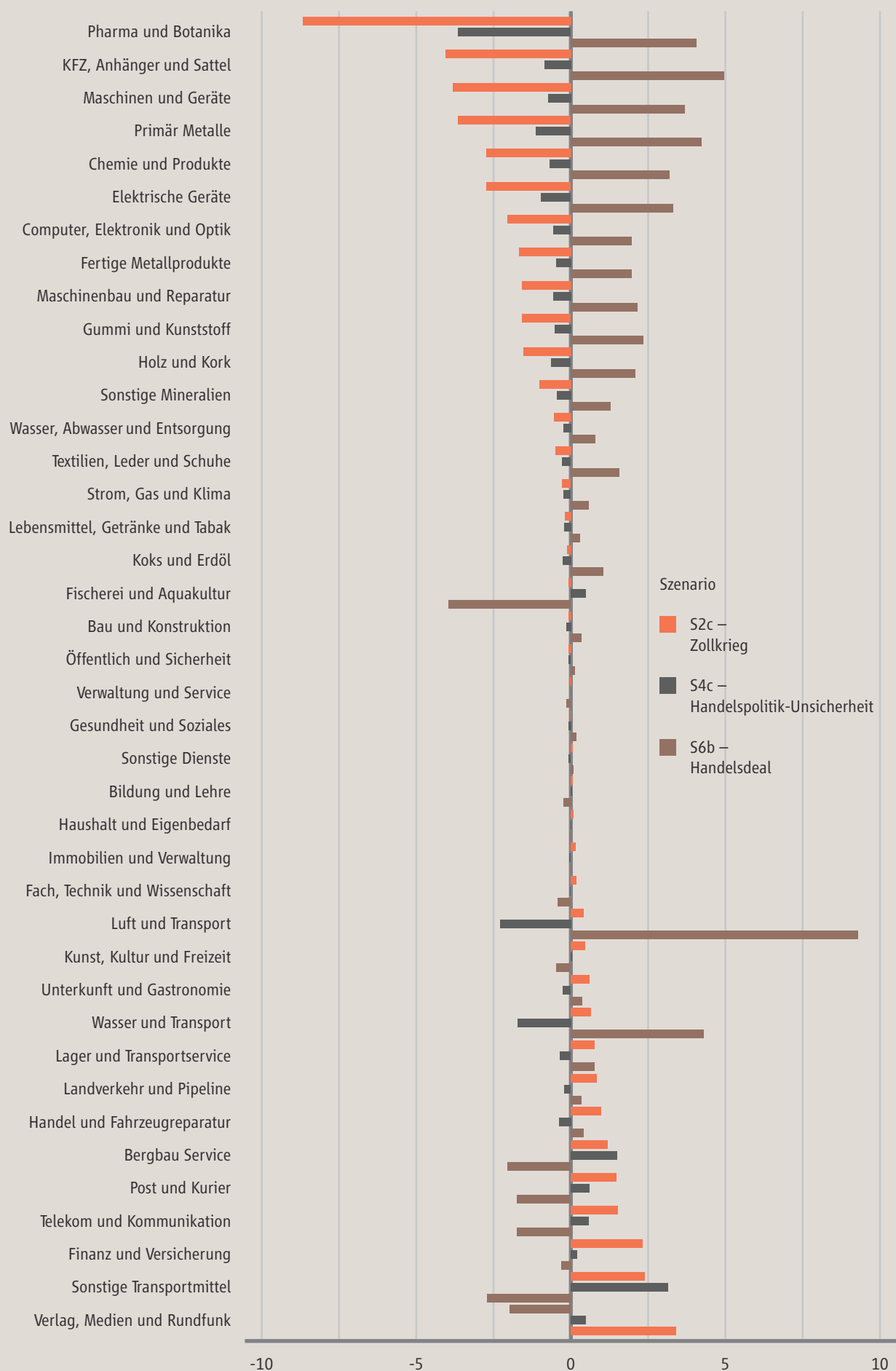
Szenario S2c simuliert einen **Zollkrieg** zwischen den USA und der EU. Dieser ist umfassender als der in Szenario S1 simulierte Handelskonflikt und nimmt einen gegenseitigen Zoll in Höhe von 25 % auf alle bilateral gehandelten Waren und zusätzlich einen Teil der EU-Dienstleistungsimporte aus den USA an.²³ In Folge eines solchen Zollkriegs brechen die deutschen Exporte in die USA um 42,9 % ein.²⁴ Die gesamtdeutschen Exporte sinken um 3,2 %. Die Auswirkungen auf das BIP sind mit -0,2 % zwanzigmal so stark wie in Szenario S1 (-0,01 %).

Hinter diesen Gesamteffekten verbirgt sich eine starke Heterogenität über die einzelnen Sektoren, wie in Abbildung 24 veranschaulicht wird. Die größten Produktionsrückgänge finden in den Sektoren mit der größten Exportabhängigkeit von den USA statt (vgl. Abbildung 9). So ist der pharmazeutische Sektor mit einem langfristigen Produktionsrückgang von 8,7 % (kurzfristig -5,8 %) am stärksten getroffen. Es folgen die Sektoren Kraftfahrzeuge (-4,1 %) und Maschinen (-3,8 %). Andere Sektoren wie „Verlag, Medien und Rundfunk“ (+3,4 %), „Sonstige Transportmittel“ (+2,4 %) sowie „Finanz, Versicherung“ (+2,3 %) und Telekommunikationsbranchen profitieren hingegen. In all diesen Sektoren sind die Produktionseinbußen beziehungsweise -gewinne langfristig größer als kurzfristig. Besonders betroffen sind die Regionen Bremen (-0,4 %), Niederbayern (-0,3 %) und Leipzig (-0,3 %, vgl. Abbildung 23).

23 Detaillierte Ergebnisse zu einem auf den Güterhandel beschränkten Zollkrieg mit unilateralen US-Zöllen (S2a) bzw. reziproken Zöllen (S2b) werden in den Übersichten im Anhang beschrieben.

24 In der kurzen Frist sinken die bilateralen Exporte lediglich um 16,6 %, da Unternehmen langfristig mehr Anpassungsmöglichkeiten haben, z. B., indem die Produktion verlagert wird oder die Importe umgelenkt werden.

Abbildung 24: Veränderung der Produktion in Deutschland



Anmerkung: Veränderungen in Prozent, langfristige Effekte. Absteigend sortiert nach Verlusten in Szenario 2c.
Quelle: Eigene Berechnungen.

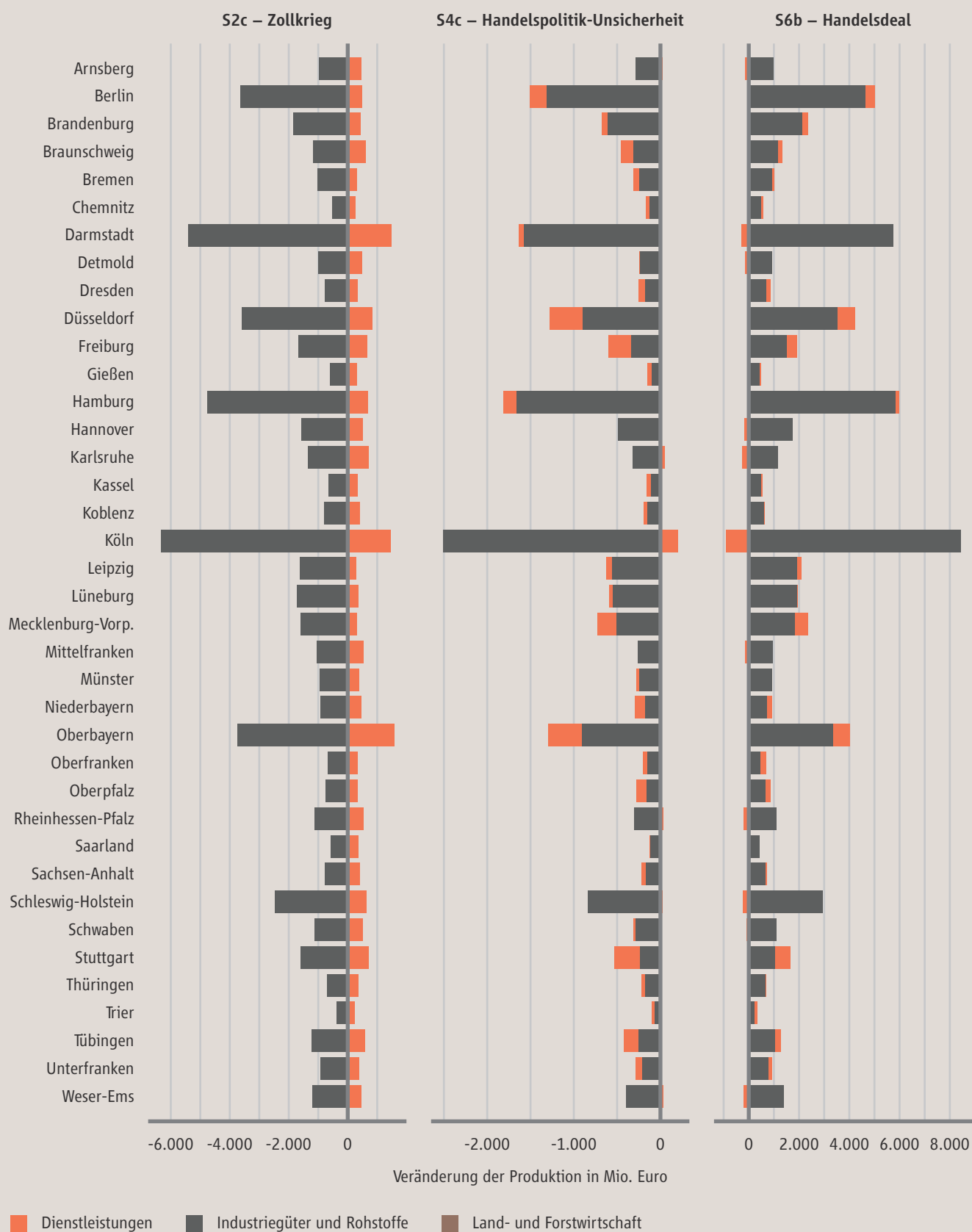
Ergänzend zu der in den Karten dargestellten relativen Veränderung im regionalen BIP zeigt Abbildung 25 für ausgewählte Szenarien die absolute Veränderung (in Euro) in der Produktion nach Region. Für jede Region wird dabei zwischen Dienstleistungen, Industriegütern und Rohstoffen sowie Produkten aus Land- und Forstwirtschaft unterschieden. Bezogen auf die absoluten Veränderungen in der Produktion sind die Regionen Köln (-4,9 Mrd. Euro), Hamburg (-4 Mrd. Euro), Darmstadt (-3,9 Mrd. Euro), Berlin (-3,2 Mrd. Euro) und Oberbayern (-2,2 Mrd. Euro) am stärksten von einem Zollkrieg (**S2c**) betroffen.²⁵ Dem Produktionsrückgang im Güterbereich steht dabei stets eine – wenn auch kleinere – Produktionssteigerung im Dienstleistungsbereich gegenüber.

In **Szenario S3 (Nash-Krieg)** wird angenommen, dass entweder die USA (**S3a**), die EU (**S3b**) oder beide Volkswirtschaften (**S3c**) ihren Zoll so setzen, dass die Wohlfahrt (oder approximativ das BIP) in der jeweils eigenen Volkswirtschaft maximiert wird. Ein solcher wohlfahrtsoptimierender Zoll ist sowohl für die EU als auch die USA höher als jener im Status quo (s. Abschnitt D.II). Entsprechend sind die Gesamtexporte sowohl der EU als auch der USA in allen drei Unterszenarien niedriger. Allerdings ist das US-BIP im Falle unilateraler US-Nash-Zölle (**S3a**) minimal (+0,01 %) höher. Dieser Effekt ist kurzfristig, wenn Handelsströme nicht so leicht angepasst werden können, mit 0,03 % noch höher. Das BIP Deutschlands und der EU ist in diesem Szenario um 0,08 % (kurzfristig um 0,1 %) beziehungsweise 0,07 % (kurzfristig 0,08 %) niedriger.

Umgekehrt profitieren Deutschland (+0,02 %) und die EU (+0,01 %) langfristig minimal von wohlfahrtsoptimierenden unilateralen Importzöllen der EU (**S3b**), während das BIP in den USA um 0,02 % sinkt. Auch hier sind die Gewinne Deutschlands und der EU mit 0,04 % beziehungsweise 0,03 % kurzfristig noch etwas höher. Allerdings profitieren nicht alle Sektoren von einer solchen Handelspolitik. Während die Sektoren „Dienstleistungen im Bergbau“ (+1,6 %), „Sonstige Transportmittel“ (+1,7 %) und „Pharma & Botanika“ (+1,1 %) ihre Produktion langfristig am stärksten ausweisen, sinkt die Produktion unter anderem in den Dienstleistungssektoren „Luft, Transport“ (-0,6 %) und „Wasser, Transport“ (-0,4 %), da diese besonders unter höheren Preisen leiden. Auch regional gibt es Unterschiede, wie die Karte in Abbildung A4 verdeutlicht. Die Regionen Bremen (+0,09 %) und Gießen (+0,08 %) profitieren am meisten, während die Regionen Berlin (-0,02 %), Mecklenburg-Vorpommern (-0,02 %) und Weser-Ems (-0,01 %) minimal an Einkommen verlieren.

25 Die Reihenfolge der nach absolutem Produktionsrückgang am stärksten betroffenen Regionen entspricht nicht notwendigerweise der in den Karten dargestellten relativen Veränderung im regionalen BIP.

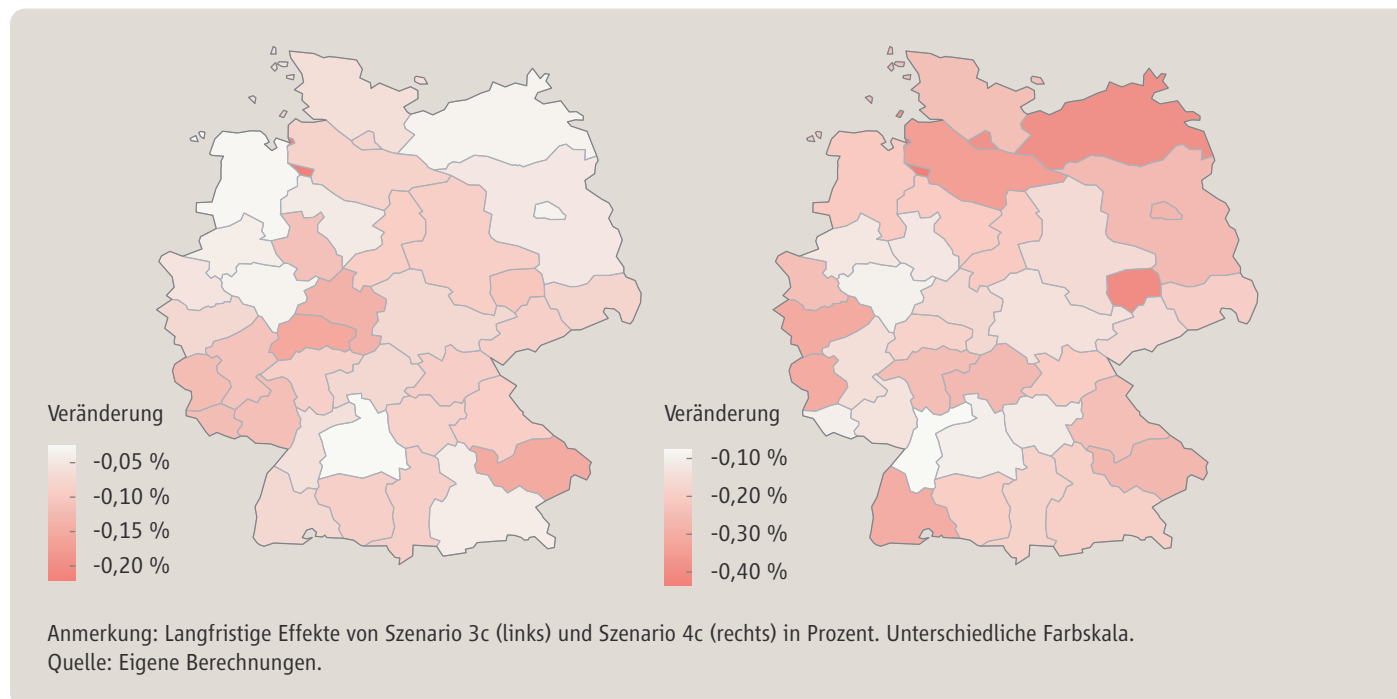
Abbildung 25: Veränderung der Produktion in Deutschland in den Regierungsbezirken (Mio. Euro) im Vergleich zum Status quo (2019)



Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 2c (Eskalation), 4c (Unsicherheit) und Szenario 6b (Handelsabkommen) in Mio. Euro. Werte von Land- und Forstwirtschaft sind so klein, dass sie in diesem Maßstab nicht darstellbar sind.
 Quelle: Eigene Berechnungen.

Optimieren sowohl die EU als auch die USA ihre Zölle so, dass keine Seite durch einseitige Zollanpassung profitieren kann, verlieren beide Parteien, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß (**S3c**). Das BIP in der EU beziehungsweise in Deutschland ist 0,06 % beziehungsweise 0,07 % niedriger, während die USA 0,01 % ihres Einkommens verlieren. In diesem Szenario ist die Heterogenität über die einzelnen Sektoren besonders stark ausgeprägt. So steigt die Produktion unter anderem in den Sektoren „Sonstige Transportmittel“ (+1,7 %) und „Dienstleistungen im Bergbau“ (+1,26 %), während die Sektoren „Pharma & Botanika“ (-3,7 %), „Maschinen & Geräte“ (-1,2 %) und „Primärmetalle“ (-1,2 %) Produktionseinbußen verzeichnen. In Bezug auf einzelne Regionen gibt es keine Gewinner, wie die Karte in Abbildung 26 verdeutlicht. Die größten Verlierer sind Bremen (-0,2 %), Gießen (-0,2 %) und Kassel (-0,1 %).

Abbildung 26: Veränderung des BIP in Szenario 3c und 4c



Szenario S3d untersucht, mit welchen Zöllen die EU auf einen zusätzlichen US-Importzoll in Höhe von 25 % reagieren sollte, wenn sie ihre eigene Wohlfahrt maximieren möchte. Im Gegensatz zu **S3b** darf der Optimalzoll in diesem Szenario über die einzelnen Industriesektoren variieren. Im Gegensatz zu S2a (25 %-US-Zusatzzölle ohne Zollantwort der EU) sind die Einkommensverluste für Deutschland in diesem Szenario minimal geringer (-0,2 % im Vergleich zu -0,22 % in S2a). Die Einführung von Optimalzöllen als Antwort auf einen zusätzlichen 25 %-Importzoll der USA wäre für Deutschland gesamtwirtschaftlich also minimal besser, als nicht zu reagieren. Sektoral sind die Ergebnisse ebenfalls vergleichbar zu S2a. „Luft, Transport“ (+2,7 %) und „Wasser, Transport“ (+2,5 %) sind die größten Gewinner, „Pharma & Botanika“ (-8,2 %), „Kfz, Anhänger, Sattel“ (-3,4 %) und „Maschinen & Geräte“ (-3,1 %) sind die größten Verlierer.

Ergänzt man die Bedingung, dass die EU-Zolleinnahmen in gleicher Höhe generiert wie die USA (**S3e**), so erhöht sich der langfristige Einkommensverlust für Deutschland auf 0,3 %. Die sektorale Aufteilung der Gewinne und Verluste ist ähnlich wie in S3d.

Eine **Erhöhung der handelspolitischen Unsicherheit (S4c)** sowohl im Güter- als auch im Dienstleistungshandel wirkt sich ebenfalls negativ auf den bilateralen Handel und das Einkommen aus. Die deutschen Exporte in die USA sind in diesem Szenario langfristig 31,6 % niedriger, die deutschen Gesamtexporte sinken um 2,3 %. Das deutsche Bruttoinlandsprodukt sinkt um 0,2 %. Während es in Bezug auf die einzelnen Wirtschaftssektoren sowohl Gewinner („Sonstige Transportmittel“ +3,1 %, „Bergbau Service“ +1,5 %) als auch Verlierer („Pharma & Botanika“ -3,7 %, „Luft, Transport“ -2,3 %) gibt (Abbildung 24), finden sich unter den Regionen ausschließlich Verlierer, wobei Bremen, Leipzig, Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern mit jeweils -0,4 % am stärksten betroffen sind (Abbildung 26).

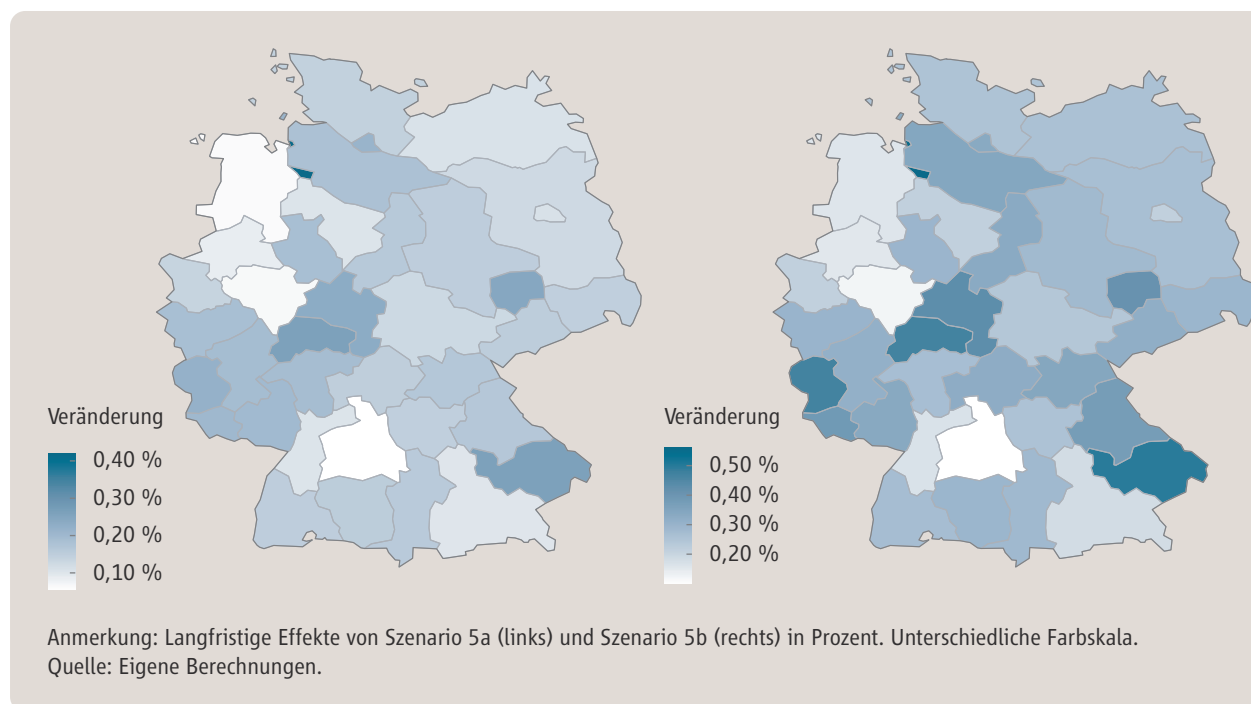
Betrachtet man die absolute Veränderung in der Produktion, so leiden die Regionen Köln (-2,3 Mrd. Euro), Hamburg (-1,8 Mrd. Euro), Darmstadt (-1,6 Mrd. Euro), Berlin (-1,5 Mrd. Euro) und Oberbayern (-1,3 Mrd. Euro) am stärksten unter der erhöhten Unsicherheit (Abbildung 25). Dies sind dieselben Regionen, die auch am meisten unter einem Zollkrieg leiden würden. Im Gegensatz zu einem Zollkrieg schadet eine Erhöhung der Unsicherheit auch den Dienstleistungsexporten in den meisten Regionen, auch wenn die Gesamteffekte nach wie vor von der Veränderung in der Güterproduktion getrieben werden.

Szenario S5a (Rosengarten-Deal) simuliert die Umsetzung der im Sommer 2018 zwischen Donald Trump und Jean-Claude Juncker vereinbarten zollpolitischen Maßnahmen. In diesem Szenario erhöhen sich die deutschen Exporte in die USA langfristig um 25,9 %, die deutschen Gesamtexporte aufgrund von Umlenkungseffekten jedoch lediglich um 1,7 %. Folglich ist auch die Erhöhung des deutschen BIP mit 0,14 % überschaubar. Die traditionellen deutschen Exportsektoren „Kfz, Anhänger, Sattel“ (+2,6 %), „Pharma & Botanika“ (+1,8 %) und „Maschinen & Geräte“ (+1,5 %) profitieren am stärksten, während Sektoren wie „Sonstige Transportmittel“ (-1,6 %) und „Bergbau, Service“ (-1,3 %) verlieren. Bremen (+0,4 %), Niederbayern (+0,3 %) und Gießen (+0,3 %) verzeichnen unter den deutschen Regionen die höchsten Einkommenszuwächse (vgl. Abbildung 27).

Szenario S5b hingegen simuliert einen Handelsdeal der EU mit China. Aus Sicht der deutschen Exportwirtschaft wäre ein solcher Deal einem Abkommen mit den USA vorzuziehen. So steigen die deutschen Gesamtexporte in diesem Szenario langfristig um 3,2 % (+1,7 % in S5a). Die deutschen Exporte in die USA sinken in diesem Fall leicht um 1,6 %. Die langfristigen Einkommensgewinne für Deutschland sind mit 0,3 % doppelt so hoch wie bei einem Deal mit den USA (+0,14 %, S5a). Gesamtwirtschaftlich würde Deutschland also stärker von einem

Deal mit China profitieren. Auf Sektorebene sind die größten Gewinner „Kfz, Anhänger, Sattel“ (+4,3 %), „Maschinen & Geräte“ (+4,2 %), und „Primär Metalle“ (+3,3 %), während „Textilien, Leder, Schuhe“ (-7,7 %) der größte Verlierer ist. Die größten regionalen Gewinner sind Niederbayern (+0,5 %), Trier (+0,5 %) Kassel (+0,4 %) und Leipzig (+0,4 %, Abbildung 27).

Abbildung 27: Veränderung des BIP in Szenario 5a und 5b



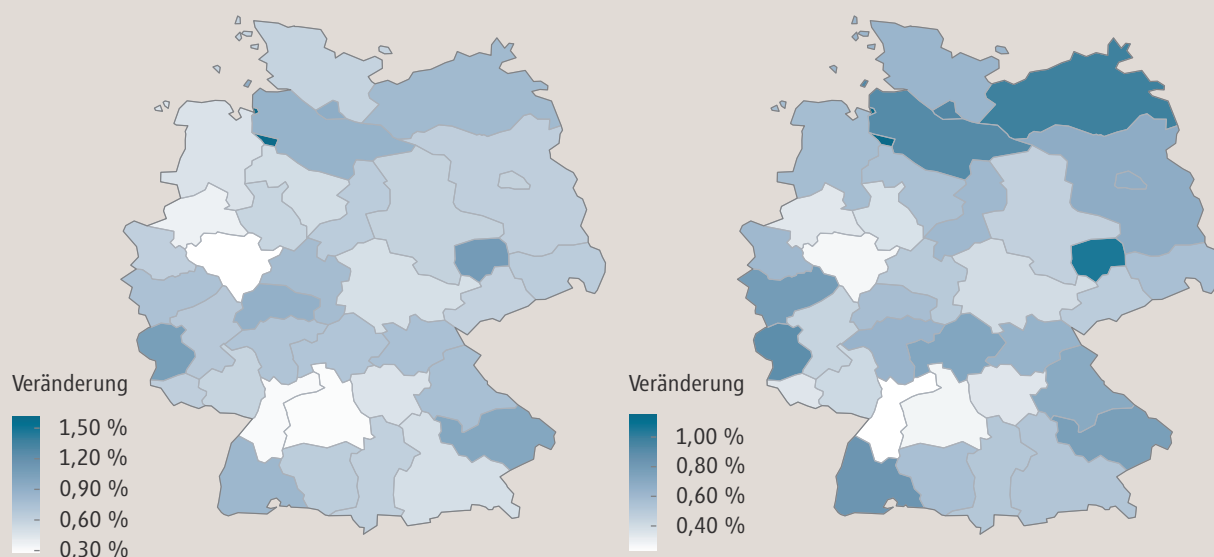
Ein umfassenderer **EU-US-Handelsdeal** wird in **Szenario S6** simuliert. In diesem Szenario werden bilaterale Zölle vollständig eliminiert. Während **Szenario S6a** von einer symmetrischen Reduktion nicht-tarifärer Handelshemmnisse in Höhe von 12 % ausgeht, (s. Anhang für detaillierte Ergebnisse) nimmt **Szenario S6b** an, dass die EU ihre nicht-tarifären Handelshemmnisse mit 18 % stärker reduziert als die USA (Absenkung um 9 %). In Folge eines solchen Deals erhöhen sich die deutschen Exporte in die USA um 70,6 %, die deutschen Gesamtexporte steigen um 6,3 %. Das deutsche BIP steigt in Folge des Deals langfristig um 0,6 % (kurzfristig +0,4 %).

Die Auswirkungen eines solchen Deals auf die einzelnen Wirtschaftssektoren sind extrem heterogen (s. Abbildung 24). Die größten Gewinner sind die Sektoren „Luft, Transport“ (+9,3 %), „Kfz, Anhänger, Sattel“ (+5 %) und „Wasser, Transport“ (+4,3 %). Auch „Maschinen & Geräte“ (+3,7 %), „Elektrische Geräte“ (+3,3 %) und „Chemie, Produkte“ (+3,2 %) profitieren überdurchschnittlich stark von einem Abkommen. Die größten Verlierer sind hingegen die Sektoren „Fischerei, Aquakultur“ (-4 %), „Sonstige Transportmittel“ (-2,7 %) und „Dienstleistungen im Bergbau“ (-2 %). Sowohl die Gewinne als auch die Verluste sind langfristig

höher als kurzfristig. Mit Blick auf die deutschen Regionen gibt es keine Verlierer eines Deals. Besonders stark profitieren allerdings die Regionen Bremen (+1,2 %), Leipzig (+1,1 %) und Mecklenburg-Vorpommern (+1 %), wie aus Abbildung 28 hervorgeht.

In Bezug auf die absolute Veränderung der Produktion profitieren diejenigen Regionen am meisten von einem Handelsdeal, welche auch am stärksten von einem Zollkrieg betroffen wären (Abbildung 25). Dies sind die Regionen Köln (+7,5 Mrd. Euro), Hamburg (+6 Mrd. Euro), Darmstadt (+5,5 Mrd. Euro), Berlin (+5 Mrd. Euro) und Oberbayern (+4 Mrd. Euro). Getrieben werden die Gesamteffekte durch die Produktionszunahme bei den Industriegütern und Rohstoffen. Der Dienstleistungshandel in vielen Regionen würde jedoch ebenfalls von einem Abkommen profitieren.

Abbildung 28: Veränderung des BIP in Szenario 6a und 6b



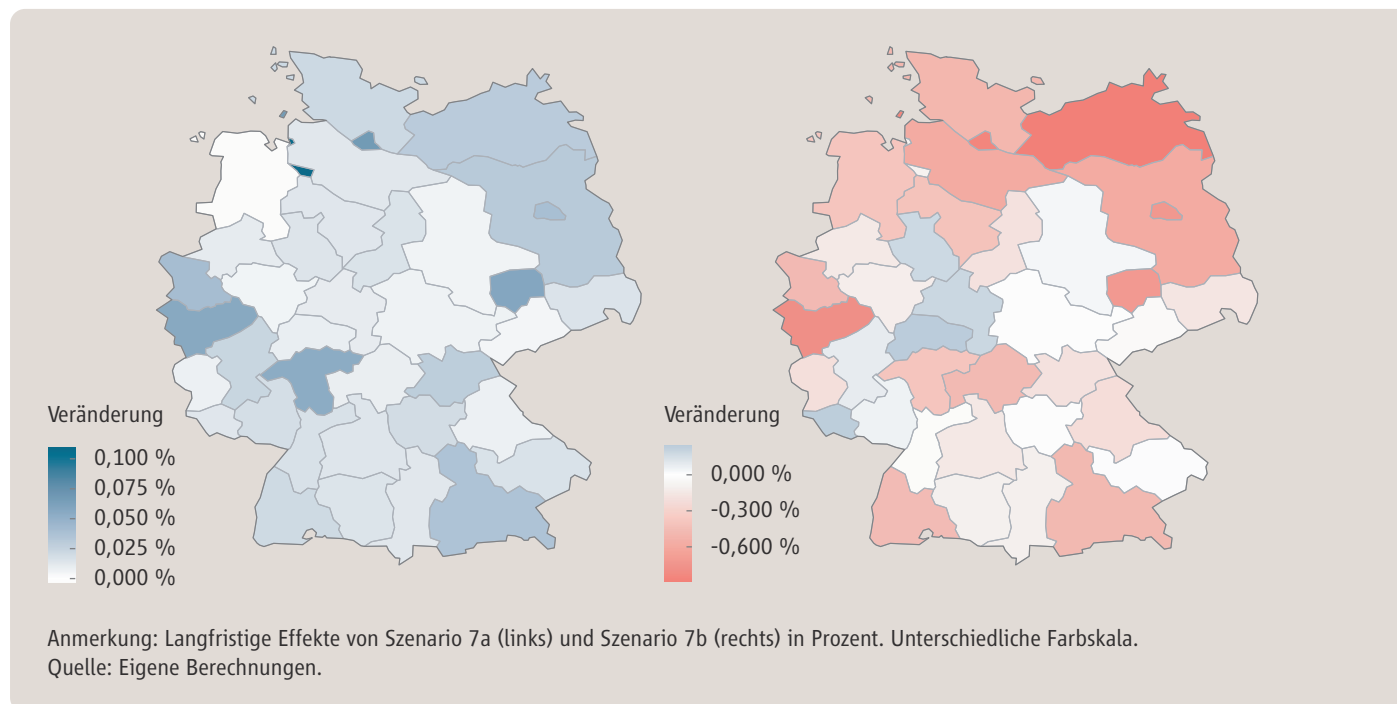
Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 6a (links) und Szenario 6b (rechts) in Prozent. Unterschiedliche Farbskala.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Szenario S7 legt einen Fokus auf die Handelsbeziehungen zu China und simuliert eine vollständige Entkopplung der USA (**Szenario S7a**) beziehungsweise der EU (**Szenario S7b**) von China. Deutschland würde von einer Entkopplung der USA von China nur in geringem Ausmaß profitieren. So nehmen die bilateralen Exporte in die USA in **Szenario S7a** zwar um 9,6 % zu, die Gesamtexporte bleiben jedoch unverändert. Auch das deutsche Realeinkommen steigt in diesem Szenario nur minimal um 0,03 %.

Auch unter den Sektoren gibt es keine großen Gewinner. Die höchsten Produktionszuwächse finden in den Wirtschaftsbereichen „Fischerei, Aquakultur“ (+0,4%), „Finanz, Versicherung“

(+0,4 %) und „Luft, Transport“ (+0,3 %) statt. Die größten Verlierer sind die Sektoren „Elektrische Geräte“ (-0,9 %), „Wasser, Transport“ (-0,8 %) und „Computer, Elektronik, Optik“ (-0,7 %). Einige Sektoren wie „Textilien, Leder, Schuhe“ und „Computer, Elektronik, Optik“ gehören kurzfristig zu den Gewinnern, büßen langfristig jedoch an Produktion ein. Regional betrachtet deutet Abbildung 29 zwar auf eine gewisse Heterogenität über die unterschiedlichen Regionen an, allerdings bleiben die Einkommenszuwächse in allen Regionen unter 0,1 %.

Abbildung 29: Veränderung des BIP in Szenario 7a und 7b



Szenario 57b simuliert eine Entkopplung der EU von China. Interessanterweise sinken die deutschen Exporte in die USA in diesem Szenario um 6,5 %. Die deutschen Gesamtexporte fallen um 3,2 %. Felbermayr, Mahlkow und Sandkamp (2023) nennen zwei Ursachen für diese Entwicklung. Erstens reduziert eine Entkopplung der EU von China die Nachfrage nach chinesischen Gütern, was wiederum zu sinkenden chinesischen Preisen führt. Diese reale Abwertung erhöht die Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Produkte in Drittmärkten und führt zu einer Verdrängung europäischer Produkte, was dämpfend auf europäische – und deutsche – Exporte wirkt. Zweitens werden deutsche Importe aus China durch Importe aus anderen Ländern oder durch eine Verlagerung der Produktion nach Deutschland ersetzt.²⁶ In beiden Fällen verlagert sich die Produktion hin zu weniger produktiven Produzenten außerhalb Chinas, was wiederum Vorprodukte verteuert und die Produktionskosten deutscher Exporteure erhöht. Diese erhöhten Kosten werden zumindest teilweise in Form von Preiserhöhungen an Verbraucher im In- und

26 Felbermayr, Mahlkow und Sandkamp (2023) zeigen, dass in Folge einer Beschränkung der europäischen Importe aus China die europäischen Importe aus Drittländern um 6,4 % zunehmen.

Ausland weitergegeben. Die Folge ist eine reduzierte Wettbewerbsfähigkeit, die sich in Form sinkender Exporte, auch in die USA, widerspiegelt (s. dazu auch Felbermayr et al. 2020). Das deutsche Bruttoinlandsprodukt sinkt in diesem Szenario langfristig um 0,4 %, kurzfristig sogar um 1,7 %.²⁷

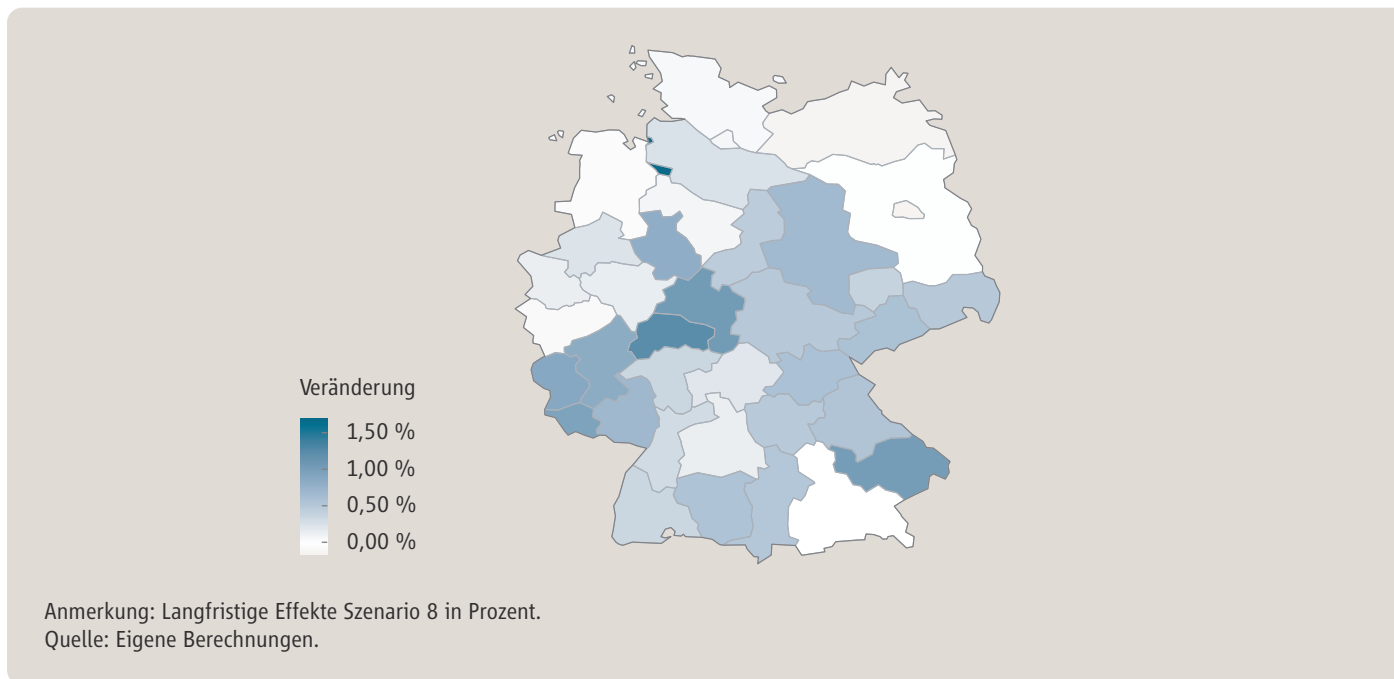
Mit Blick auf die einzelnen Wirtschaftssektoren und Regionen gibt es sowohl Gewinner als auch Verlierer einer Entkopplung von China. Der größte Profiteur ist der Sektor „Textilien, Leder, Schuhe“ (+14,5 %), auch wenn dieser zumindest kurzfristig Produktionseinbußen in Kauf nehmen muss. Es folgen die Sektoren „Computer, Elektronik, Optik“ mit einem Plus von 10,1 % (kurzfristig -6,4 %) sowie „Elektrische Geräte“ (+2,3 %). Die größten Verlierer sind „Wasser, Transport“ (-4,9 %), „Luft, Transport“ (-4,7 %), „Pharma & Botanika“ (-4,6 %) und „Fischerei, Aquakultur“ (-4,4 %). Auch regional gibt es erhebliche Unterschiede, wie Abbildung 29 zeigt. So gewinnen insbesondere die Regionen Gießen, Saarland, Kassel und Detmold (jeweils ca. +0,2 %), während Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg (jeweils -0,9 %) sowie Köln (-0,8 %), Berlin und Leipzig (jeweils -0,7 %) zu den größten Verlierern gehören.

Szenario 8 (Handelsdeal und Entkopplung) kombiniert die Szenarien S6a und S7. Die EU und die USA schließen einen (symmetrischen) Handelsdeal ab, während sich beide Länder von China entkoppeln. Die positiven Impulse durch den Deal überwiegen die negativen Effekte der Entkopplung, sodass die deutschen Exporte in die USA um 88,3 %, die gesamtdeutschen Exporte immerhin um 2,9 % zunehmen. Das deutsche BIP steigt leicht um 0,2 %, wenn auch nicht so stark wie in Szenario 6a (+0,6 %). Kurzfristig überwiegen die negativen Effekte der Entkopplung, sodass das deutsche BIP kurzfristig um 1,2 % sinkt.

Sowohl sektoral als auch regional betrachtet gibt es in diesem Szenario sowohl Gewinner als auch Verlierer. Die größten Gewinner sind wie schon in S7b die Sektoren „Textilien, Leder Schuhe“ (+16,3 %, kurzfristig jedoch -8,2 %) und „Computer, Elektronik, Optik“ (+10,9 %, kurzfristig -5,5 %). Zu den größten Verlierern zählen hingegen die Sektoren „Dienstleistungen im Bergbau“ (-5,6 %) und „Sonstige Transportmittel“ (-4,6 %). Regional betrachtet gewinnen Bremen (+1,7 %), Gießen (+1,2 %), Kassel und Niederbayern (jeweils +1 %) am meisten in einem solchen Szenario, während Berlin und Mecklenburg-Vorpommern mit jeweils -0,2 % zu den Verlierern gehören (vgl. Abbildung 30).

27 Andere Studien wie Felbermayr, Mahlkow und Sandkamp (2023), Baqaee et al. (2023) und Felbermayr et al. (2021) kommen zu qualitativ ähnlichen Ergebnissen. Die negativen Auswirkungen auf das deutsche BIP sind insgesamt etwas stärker als in der vorliegenden Studie und liegen in der langen Frist zwischen 1 % und 1,5 %. Dies liegt unter anderem daran, dass eine bilaterale Abkopplung in den einzelnen Studien auf unterschiedliche Art und Weise simuliert wird. Baqaee et al. (2023) finden kurzfristig ebenfalls wesentlich stärkere Effekte als langfristig.

Abbildung 30: Veränderung des BIP in Szenario 8



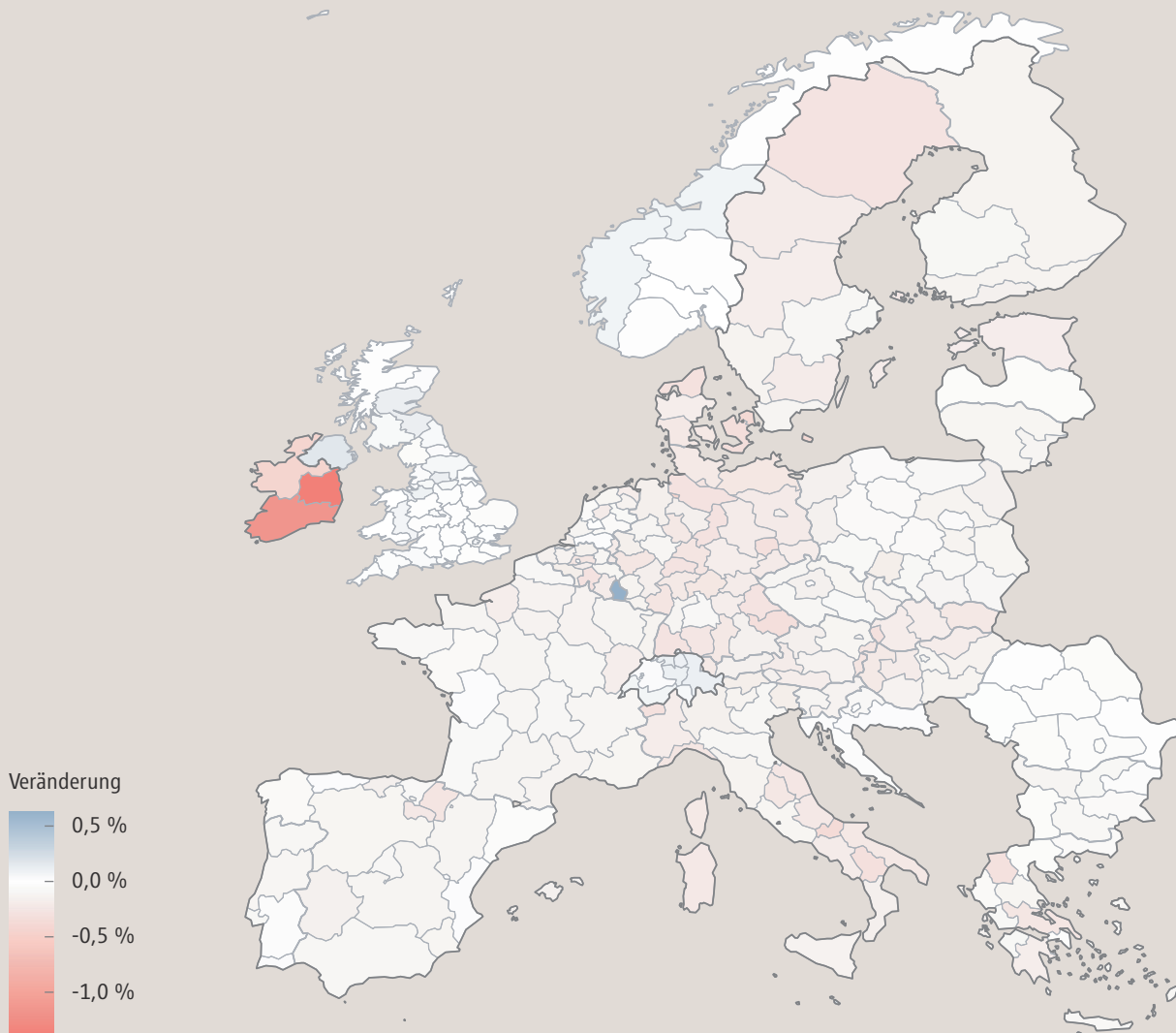
III. Regionale Effekte auf EU-Ebene

Die beiden in Abbildung 31 (Szenario **S2c – Zollkrieg**) und Abbildung 2 (Szenario **S8 – Handelsdeal & Entkopplung**) dargestellten Karten offenbaren eine ausgeprägte Heterogenität der langfristigen BIP-Auswirkungen auf NUTS-2-Ebene. Im Zollkriegsszenario (S2c) erleiden 98 % der 237 EU-Regionen Einkommenseinbußen; der Median liegt bei -0,12 %. Eine kleine Gewinnergruppe – vor allem Finanz- und Logistikdrehscheiben wie Luxemburg oder Malta – erreicht Zugewinne von bis zu 0,6 %. Insgesamt sind die Verluste jedoch relativ gleichmäßig verteilt: Die Spannweite zwischen dem 10 %- und 90 %-Perzentil beträgt nur 0,28 Prozentpunkte, und ein Variationskoeffizient von rund 1,2 signalisiert eine moderate Streuung.

Ganz anders sieht es im Szenario eines umfassenden Handelsdeals mit gleichzeitiger Abkopplung von China (**Szenario S8**) aus. Zwar profitieren hier 76 % der Regionen bei einem Durchschnitt von +0,33 %, doch reicht das Spektrum von -2,0 % (Prag) bis über +5 % in sämtlichen irischen Regionen. Die Standardabweichung (0,6 %) und ein Variationskoeffizient von etwa 2,1 zeigen, dass die Gewinne stark konzentriert sind: „Super-Winner“-Cluster mit US-orientierten Dienstleistungs- und Pharmaschwerpunkten – etwa in Irland, den Niederlanden oder Bremen – erzielen deutlich überdurchschnittliche Zuwächse, während Regionen mit hoher Abhängigkeit von chinesischen Vorleistungen, etwa Warschau oder Bukarest, trotz des Abkommens Verluste verzeichnen.

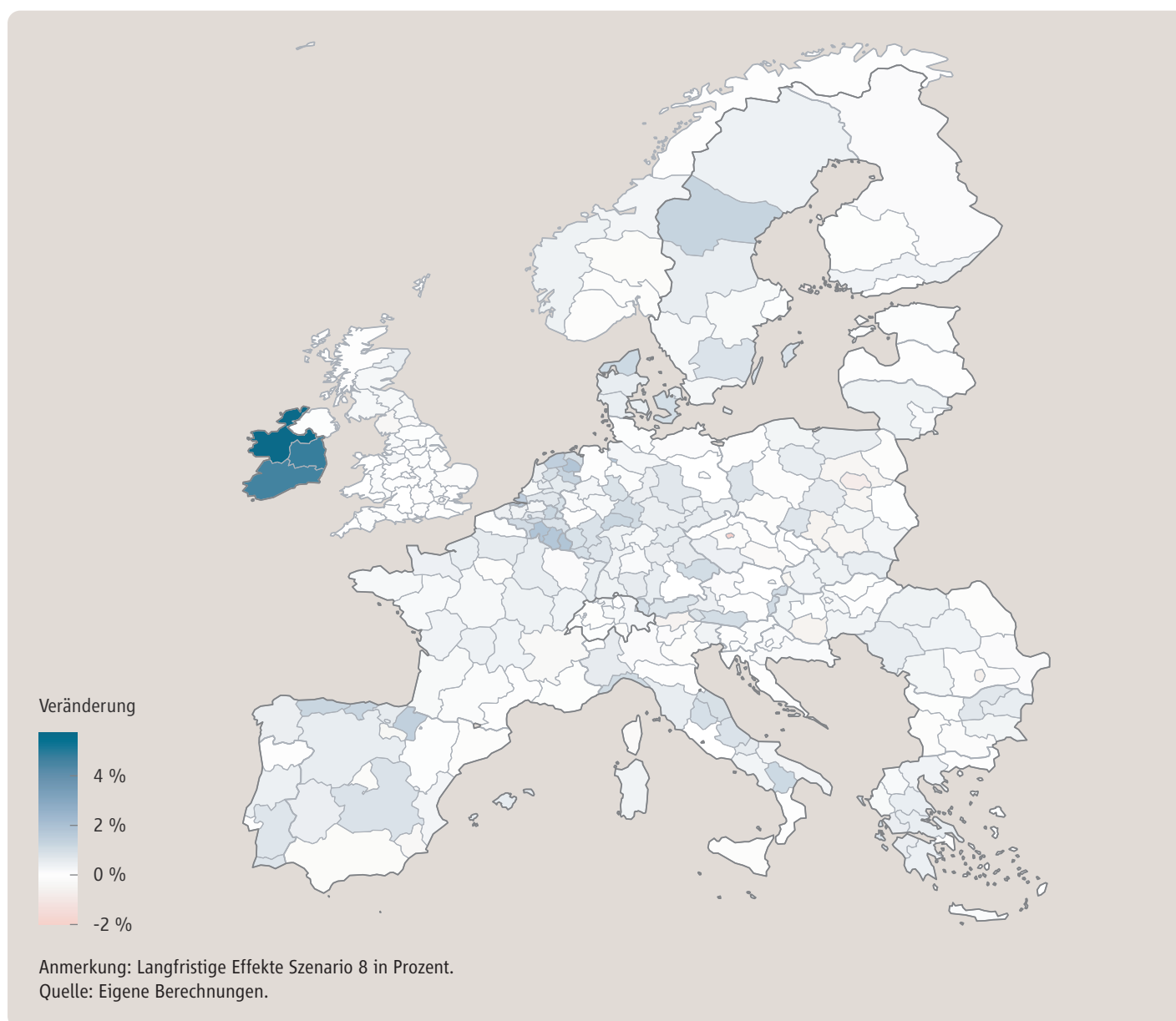
Insgesamt bestätigt der Vergleich, dass protektionistische Eskalation breit gestreute, relativ homogene Einbußen verursacht, während ein transatlantischer Liberalisierungsschub die Gesamtbilanz zwar klar verbessert, zugleich aber größere räumliche Disparitäten innerhalb Europas entstehen lässt.

Abbildung 31: Veränderung des BIP in Szenario 2c auf EU-Ebene



Anmerkung: Langfristige Effekte Szenario 2c in Prozent.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung 32: Veränderung des BIP in Szenario 8 auf EU-Ebene



F. Handelspolitische Optionen und ihre Wirkung auf Familienunternehmen

I. Der neue Ist-Zustand: transatlantischer Konflikt und Systemrivalitäten

Im Zeitraum von 2013 bis 2016 fanden zwischen den USA und der EU eine Reihe von Verhandlungsrunden zu einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) statt. Damals ging es darum, durch graduelle Abschaffung von Zöllen und durch die Reduktion nicht-tarifärer Barrieren auf beiden Seiten des Atlantiks wirtschaftliche Vorteile zu erzeugen. Egger et al. (2015) und Felbermayr et al. (2015) fassen die empirischen Befunde zusammen. Wenngleich die makroökonomischen Vorteile des Abkommens im Detail durchaus umstritten waren, ging es immer um eine vertiefte Zusammenarbeit im Vergleich zu einem Status quo basierend auf dem geltenden Welthandelsrecht.

Die aktuellen Spannungen mit den USA lassen allerdings zwei Ausgänge möglich erscheinen: Das Szenario eines bestenfalls unsicheren, schlimmstenfalls mit hohen neuen Zollbarrieren belasteten bilateralen Handelsregimes, und das Szenario einer neuen Übereinkunft, die zu mehr Rechtssicherheit und zu einem Abbau von bestehenden Barrieren führt. Viele Familienunternehmen dürften in einem Zollszenario besonders stark betroffen sein, da sie meist keine Produktionsstandorte in den USA aufweisen, welche eine partielle Umgehung der US-Zölle ermöglichen würden. Ein weiterer Aspekt ist die Abhängigkeit einiger Unternehmen von den USA als zentralem Absatzmarkt außerhalb der EU. So ist eine Umlenkung der Exportströme auf alternative Märkte besonders für jene Unternehmen schwierig, die sich auf Nischenprodukte spezialisiert haben. Die Nachfrage nach solchen Gütern hängt stark von der Industriestruktur des Importeurs ab, was die Erschließung neuer Märkte zusätzlich erschwert.

Ein dritter Ausgang, dass der Status quo von 2019 schlicht bestehen bleibt, erscheint angesichts der bereits unternommenen handelspolitischen Maßnahmen der zweiten Trump-Administration wenig wahrscheinlich. Daher braucht es im Vergleich zur Episode der TTIP-Verhandlungen einen Perspektivwechsel auf europäischer Seite: Ein „Deal“ – wie auch immer ausgestaltet, und wie umfassend auch immer – ist nicht im Vergleich zum Status quo zu betrachten, sondern im Vergleich zu einer Situation der Eskalation. Vor diesem Hintergrund kann ein Handelsabkommen auch dann wirtschaftlich höchst sinnvoll sein, wenn es deutlich weniger ambitioniert ist als das in früheren Jahren angestrebte TTIP-Abkommen. Ein solches Handelsabkommen spielt insbesondere für Familienunternehmen eine wichtige Rolle. Die Beseitigung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse im Waren- und Dienstleistungshandel und die Schaffung wettbewerbsfähiger Regelungen kommt insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zugute, die höhere Markteintrittskosten weniger gut abfedern können. Vielmals profitieren KMU in Handelsabkommen auch von speziellen Bestimmungen, die vor

allem für Familienunternehmen von stark exportorientierten Ländern, wie Deutschland, eine handelsfördernde Wirkung entfalten.

Ein weiterer Unterschied zu den Zeiten, in denen TTIP verhandelt wurde, besteht darin, dass die USA gegenüber China einen äußerst harten Kurs eingeschlagen haben. Hierbei scheinen sich die unterschiedlichen politischen Lager in den USA einig zu sein. Das bedeutet, dass eine handelspolitische Normalisierung (zurück zum Zustand von vor 2017) unwahrscheinlich ist. Die Systemrivalität mit China dürfte eine Konstante der kommenden Jahrzehnte sein. Für die EU bedeutet das, dass sie bereit sein muss, im Notfall eine klare Position zu beziehen. Die in dieser Studie präsentierten Zahlen sind eindeutig: Für die EU steht in den USA deutlich mehr auf dem Spiel als in China.

II. Die Trümpfe der Europäer

Die EU erzielt seit vielen Jahren im Güterhandel mit den USA einen erheblichen Überschuss; dieser ist zu großen Teilen auf Deutschland zurückzuführen. Die EU weist allerdings im Handel mit Dienstleistungen ein Defizit auf. Dies ist nicht überraschend, denn die Länder haben unterschiedliche Strukturen komparativer Vorteile, die im Falle der EU eher in der Produktion von Industriegütern liegt, im Falle der USA eher im Dienstleistungsbereich. Es ist daher von großer Bedeutung, die Gesamtheit der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen in den Blick zu nehmen, und nicht nur auf den Güterhandel zu schauen. Einerseits stellt sich so das transatlantische Verhältnis ausgeglichener dar, andererseits wird bei einer gleichzeitigen Betrachtung von Gütern und Dienstleistungen die Palette an Verhandlungsmöglichkeiten ausgeweitet.

Es ist nicht klar, ob ein Land mit bilateralem Defizit oder Überschuss in einem Handelskonflikt die besseren Karten hat. Schränkt ein Defizitland seine Importe ein, so kann das beim Handelspartner zu Unterauslastung der Ressourcen (Arbeitslosigkeit) führen. Die Exportwaren werden im Überschussland günstiger, was zwar Wohlfahrtsverluste bedeutet (Verschlechterung der Terms-of-Trade), aber es kommt nicht zu schmerzhaften Versorgungsengpässen oder Inflationsschüben. Schränkt ein Überschussland seine Exporte ein, treten im Defizitland eben diese unangenehmen Effekte ein. Das Überschussland erzielt dabei eine Verbesserung seiner Terms-of-Trade, weil das betreffende Gut verknappt wird, während trotzdem eine Unterauslastung der Produktionskapazitäten droht. Das bedeutet, dass es keineswegs stimmt, dass ein Defizitland stets die Trümpfe bei Verhandlungen in Händen hält. Es kommt auf die makroökonomischen Bedingungen an, etwa auf die Höhe der Arbeitslosigkeit im Überschussland, und auf die Substituierbarkeit von Importen durch das Defizitland.

Die EU kann daher beim Import von Dienstleistungen aus den USA Druck aufbauen, zumal vor allem bei digitalen Dienstleistungen der Wertschöpfungsgehalt in den USA sehr hoch

ist. Hierbei wurde vielfach die schon 2018 diskutierte EU-weite digitale Umsatzsteuer (auf Werbeumsätze großer digitaler Plattformen) ins Spiel gebracht. Die EU kann außerdem bei bestimmten Exportgütern, für die die USA keinen Ersatz haben, etwa spezialisierte Ausrüstungsgegenstände oder Arzneimittel, mit Exportsteuern drohen. Das Ziel ist immer, dass die Androhung von Gegenmaßnahmen die Bereitschaft des Gegenübers für Verhandlungen erhöht.

Die EU hat seit der ersten Amtszeit von Präsident Trump neue Instrumente entwickelt, die ihr erlauben, auf wirtschaftliche Nötigung – etwa durch US-Importzölle – mit Mitteln zu reagieren, die auch außerhalb des üblichen Arsenal an WTO-kompatiblen Reaktionen liegt. Das Anti-Coercion Instrument (ACI, auf deutsch: Instrument gegen wirtschaftliche Nötigung) der EU ist ein handelspolitisches Instrument, das die EU in die Lage versetzen soll, sich gegen wirtschaftlichen Zwang (economic coercion) von Drittstaaten zu verteidigen. Es wurde 2021 vorgeschlagen und 2023 offiziell verabschiedet.²⁸ Es soll die EU und ihre Mitgliedstaaten vor wirtschaftlichem Druck von Drittstaaten schützen, der darauf abzielt, politische Entscheidungen der EU zu beeinflussen. Das Prozedere ist wie folgt:

- (1) Die EU-Kommission untersucht, ob eine Handlung eines Drittstaats als „wirtschaftliche Nötigung“ einzustufen ist.
- (2) Falls ja, sucht die EU zunächst auf diplomatischem Wege eine Lösung.
- (3) Wenn das nicht erfolgreich ist, kann die EU Gegenmaßnahmen ergreifen – etwa Zölle, aber auch unkonventionelle Maßnahmen wie etwa Einfuhrbeschränkungen, Exportkontrollen oder die Einschränkung öffentlicher Ausschreibungen, und zwar in allen Bereichen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit (nicht nur im Güterhandel).

Das ACI ist ein Mittel der Abschreckung, das der EU die Möglichkeit bietet, schneller und gezielter zu reagieren, sollte Washington erneut Handelsdruck aufbauen, um politische Zugeständnisse zu erzwingen. Es ist vor allem als politisches Signal gedacht – die Hürden für den tatsächlichen Einsatz sind hoch, da die Einstufung als „Nötigung“ komplex und politisch heikel ist. Es ist außerdem noch nie zum Einsatz gekommen. Damit es auch so bleiben kann, muss die EU in die Glaubwürdigkeit ihres Instrumentariums investieren. Das kann bedeuten, das ACI in einem weniger wichtigen Fall zu testen.

Die USA haben mit der Ankündigung vom 2. April 2025 alle wesentlichen Handelspartner in das handelspolitische Visier genommen, wenn gleich auch die Reziprozitätszölle je nach Land unterschiedlich hoch ausfallen sollen. Das bedeutet, dass die EU ihr Vorgehen mit Ländern

28 Verordnung (EU) 2023/2675 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 22. November 2023 über den Schutz der Union und ihrer Mitgliedstaaten vor wirtschaftlichem Zwang durch Drittländer.

koordinieren sollte, die in der Sache gemeinsame Interessen haben sollten, etwa das Vereinigte Königreich oder die Schweiz in Europa, oder Kanada und Mexiko in Amerika. Mit all diesen Ländern hat die EU-Freihandelsabkommen, deren Erweiterung (etwa im Bereich digitaler Dienstleistungen) oder Vertiefung (etwa ein weiterer Abbau bürokratischer Barrieren) ein Bestandteil einer umfassenden Kooperation bei der Bewältigung handelspolitischer Bedrohungen aus Washington sein sollte.

III. Was es zu einem stabilen „Deal“ braucht

Ein zentrales Problem auf dem Weg zu einem Abkommen mit den USA besteht darin, dass – wie in der Einleitung beschrieben – die übergeordnete Intention der US-Administration nicht klar ist. Die genannten Ziele haben aber, jedenfalls teilweise, eine Legitimation, die von der EU ernst genommen werden sollte.

So haben die USA ganz offenbar ein Problem mit ihrer hohen und zunehmenden Auslandsverschuldung, welche wiederum durch hohe Leistungsbilanzdefizite weiter ansteigt. Die EU sollte dieses Problem ernst nehmen. Hohe Ungleichgewichte können die Weltwirtschaft destabilisieren. Im deutschen Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft aus dem Jahr 1967 ist das Ziel des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts eines der vier Eckpunkte des „magischen Vierecks“ – und zwar aus guten Gründen. Die technologischen und institutionellen Bedingungen haben sich seit den 1960er-Jahren des letzten Jahrhunderts massiv verändert. Dennoch sollte klar sein, dass eine exzessive Verschuldung der größten Volkswirtschaft der Welt eine Bedrohung der Stabilität darstellt und die EU einen Beitrag zur Rückführung der Defizite der USA leisten sollte. Ein Weg, dies zu bewerkstelligen, könnte in deutlich höheren Verteidigungsausgaben der EU bestehen.

Außerdem ist unstrittig, dass der US-Dollar überbewertet ist. Die meisten Analysen sehen den mit Kaufkraftparität vereinbaren Kurs des US-Dollar zum Euro bei etwa 1,35 US-Dollar je Euro. Aktuell ist der US-Dollar, trotz der jüngsten Abwertung nach wie vor zu teuer. Angesichts der offenen globalen Finanzmärkte ist es nicht einfach, eine kooperative Strategie zur Schwächung des US-Dollar aufzusetzen. Allerdings sollte sich die EU einer Diskussion dazu nicht verweigern. Sie könnte durch die Schaffung einer europäischen Kapitalmarktunion einen zentralen Beitrag dazu leisten, dass der Euro eine höhere Bedeutung als globale Reservewährung gewinnen könnte, was die ökonomischen Lasten für die USA (durch einen teuren US-Dollar) abmildern könnte.

Um einen langfristigen „Deal“ zu erhalten, muss die EU zur Lösung der Probleme der USA beitragen. Sonst könnte ein schnell verhandeltes, aber die wahren Probleme der USA ignorierendes Abkommen, eine sehr kurze Halbwertszeit aufweisen. Der US-Präsident hat in

den ersten 100 Tagen seiner Amtszeit gezeigt, dass er stets bereit ist, bereits verhandelte Abkommen, wie etwa jenes mit Kanada und Mexiko, wieder zur Disposition zu stellen, falls sie seinen Zielen nicht nutzen.

Neben einem umfassenden, konstruktiven Zugang und einem Verständnis für die Anliegen der USA braucht es seitens der EU aber auch die Bereitschaft, auf dem Weg zu einem „Deal“ Drohkulissen aufzubauen, auch wenn diese zu einer kurzfristigen Eskalation führen können. Man mag es für bedauerlich halten, dass Druck und Gegendruck zu Verhandlungen gehören; es wäre aber für die Erreichung der wirtschaftlichen Ziele der EU und der Familienunternehmen schädlich, den transaktionalen Charakter der Trumpschen Verhandlungstaktik zu ignorieren. Idealerweise bleiben erfolgreiche Drohungen im Schatten, weil sie nie aktiv gespielt werden. In der Sprache der Spieltheorie bedeutet das: Sie bleiben „off equilibrium“; sie sind allerdings für die Erreichung der Ziele zentral. Es kann durchaus sein, dass zur Untermauerung einer Drohung der Einsatz eines Instrumentes notwendig wird. Für diesen Fall ist es wichtig, dass die dadurch im Inland entstehenden Schäden kompensiert werden. Sonst kann der Widerstand der potenziellen Verlierer dazu führen, dass der handelspolitische Gegner von vornherein vermuten kann, dass das Instrument nie zum Einsatz gelangt. Damit hat es keine Glaubwürdigkeit und kann den Verlauf des Spieles nicht zu Gunsten der EU beeinflussen.

Felbermayr und Herrmann (2020) haben im Kontext des Airbus-Boeing-Subventionsstreites in einer Studie der Stiftung Familienunternehmen argumentiert, dass die EU einen Fonds für die Kompensation der Verlierer aus dem taktischen Einsatz handelspolitischer Instrumente braucht. Das ist vor allem für mittelgroße Unternehmen, die aufgrund ihrer Größe über kein Portfolio hoch diversifizierter Absatz- und Beschaffungsmärkte verfügen, von Bedeutung. Die EU verfügt bereits über einen Globalization Adjustment Fonds, der allerdings nur zur Kompensation der Verlierer von Liberalisierungsmaßnahmen gedacht ist. Er sollte symmetrisch auch zur Kompensation der Verlierer von gegenteiligen Maßnahmen eingesetzt werden.

IV. Das Business Modell der EU in Zeiten großer Unsicherheit

In Zeiten, in denen autokratische Regime weltweit an Verbreitung gewinnen, und auch die USA nicht mehr als der sichere Hafen wahrgenommen werden, für den sie seit 1945 galten, hat die EU die Chance, sich als sicherer Zufluchtsort zu etablieren. Sie sollte daher Tugenden wie Vertragstreue, Rechtssicherheit, Vertrauensschutz hochhalten und nicht opportunistisch für vermeintliche schnelle Vorteile aufgeben. Die EU kann etwa durch den Zufluss von Finanzkapital oder von gut ausgebildeten Fachkräften massiv profitieren. Einerseits, um die kapitalintensiven Transformationsaufgaben besser zu bewältigen, andererseits würde sie damit einen Beitrag zu einer Stabilisierung der Weltwirtschaft beitragen, weil eine Verringerung des

Nettokapitalabflusses der EU saldenmechanisch mit einer Reduktion der hohen Leistungsbilanzüberschüsse der EU verbunden ist.

Das bedeutet vor allem, dass die EU die Regeln der Welthandelsorganisation weiter befolgen und ihre Durchsetzung weltweit betreiben soll. Hierbei geht es vor allem um die Rechte von ökonomisch schwächeren Ländern, die durch eine weitere Schwächung des multilateralen regelbasierten Handelssystems unter die Räder zu kommen drohen. Die EU sollte mit gleichgesinnten Ländern daran arbeiten, die Regeln der EU so anzupassen, dass sie nicht der Lösung großer globaler Probleme im Weg stehen, etwa im Bereich des Klimaschutzes. Die EU muss sich weiterhin für das Primat des Rechts einsetzen. Damit bleibt sie für alle jene Länder, die machtpolitisch dem rücksichtslos transaktionalen Ansatz der USA (und Chinas) chancenlos ausgesetzt sind, ein attraktiver Partner.

G. Anhang

Übersicht A1: Exporte der EU-Mitgliedstaaten in die USA, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Belgien	20,927	18,471	20,403	24,571	25,827	27,524	34,874	33,300
Bulgarien	0,355	0,408	0,536	0,567	0,565	0,869	1,057	1,138
Dänemark	7,016	6,866	7,527	10,098	10,392	9,879	11,975	9,929
Deutschland	107,100	112,596	114,530	119,410	103,766	122,588	155,900	157,732
Estland	0,316	0,373	0,929	0,974	1,123	1,674	1,159	0,499
Finnland	4,054	4,195	4,459	4,937	4,979	4,774	7,782	8,493
Frankreich	33,005	34,284	38,660	42,440	32,773	35,095	46,619	43,884
Griechenland	1,087	1,123	1,371	1,305	1,137	1,608	2,228	2,117
Irland	31,747	33,117	39,193	47,055	47,858	49,698	59,399	51,277
Italien	36,888	40,433	42,406	45,536	42,433	49,348	65,082	67,166
Kroatien	0,456	0,548	0,341	0,412	0,456	0,599	0,555	0,586
Lettland	0,165	0,317	0,517	0,213	0,250	0,384	0,617	0,509
Litauen	1,163	1,375	1,417	1,100	1,257	2,161	2,341	1,886
Luxemburg	0,382	0,374	0,373	0,405	0,276	0,381	0,518	0,516
Malta	0,741	0,127	0,136	0,116	0,115	0,106	0,136	0,125
Niederlande	18,375	20,599	26,414	29,472	26,370	29,678	37,163	40,509
Österreich	8,596	9,353	9,939	9,862	9,079	10,766	12,937	14,747
Polen	4,324	5,492	6,137	6,766	6,711	7,628	10,247	11,003
Portugal	2,465	2,845	2,873	3,036	2,670	3,547	5,071	5,238
Rumänien	0,956	1,107	1,311	1,283	1,048	1,490	2,268	2,149
Schweden	9,198	9,333	9,546	11,419	11,505	13,552	17,199	16,284
Slowakei	1,674	2,059	2,593	2,480	2,799	2,746	3,500	4,871
Slowenien	0,529	0,565	0,580	0,599	0,610	0,775	0,900	0,867
Spanien	11,364	12,462	12,779	13,705	12,236	14,828	18,952	18,907
Tschechien	3,194	3,318	3,504	4,094	3,876	4,454	5,791	5,586
Ungarn	2,681	2,347	2,497	2,697	2,835	3,231	4,240	4,365
Zypern	0,060	0,044	0,084	0,068	0,077	0,075	0,097	0,136
EU	308,818	324,131	351,054	384,621	353,023	399,462	508,606	503,819

Quelle: Eurostat.

Übersicht A2: Importe der EU-Mitgliedstaaten aus den USA, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Belgien	27,219	25,628	26,296	29,160	22,445	26,884	35,107	36,128
Bulgarien	0,209	0,232	0,290	0,323	0,395	0,286	0,811	0,551
Dänemark	2,099	2,113	2,514	3,034	2,594	3,686	4,928	5,271
Deutschland	43,530	46,098	48,593	54,167	50,725	53,824	70,186	72,038
Estland	0,171	0,135	0,168	0,172	0,211	0,302	0,271	0,282
Finnland	1,301	1,213	1,387	1,417	1,141	1,409	3,033	2,872
Frankreich	29,697	29,081	30,028	32,921	24,508	26,784	53,380	43,827
Griechenland	0,634	0,729	0,690	1,223	0,977	1,432	3,456	1,507
Irland	13,107	16,152	16,843	14,735	11,855	17,139	21,332	21,906
Italien	13,917	15,007	15,958	17,007	14,782	15,805	24,906	25,236
Kroatien	0,189	0,144	0,180	0,168	0,176	0,578	3,176	1,068
Lettland	0,103	0,173	0,267	0,152	0,153	0,187	0,258	0,231
Litauen	0,317	0,369	0,410	0,478	0,484	0,949	3,974	2,824
Luxemburg	1,376	1,150	0,806	0,677	0,542	0,738	0,552	0,606
Malta	0,151	0,220	0,119	0,120	0,079	0,105	0,202	0,250
Niederlande	34,607	35,170	39,137	43,494	39,648	45,097	68,306	75,807
Österreich	3,288	3,880	3,872	4,848	3,086	3,290	4,613	5,080
Polen	3,494	4,060	4,512	5,460	4,094	5,239	11,737	10,410
Portugal	0,878	0,995	1,315	1,477	1,237	2,002	3,500	2,252
Rumänien	0,637	1,092	0,885	0,806	0,889	0,926	1,348	1,374
Schweden	3,420	3,336	3,964	4,248	3,767	4,658	6,972	6,301
Slowakei	0,330	0,441	0,346	0,504	0,464	0,408	0,659	0,658
Slowenien	0,370	0,408	0,559	0,341	0,247	0,207	0,368	0,294
Spanien	10,576	11,499	11,029	13,184	11,763	14,931	30,367	24,538
Tschechien	1,882	2,388	2,994	3,148	3,098	3,833	3,639	3,665
Ungarn	1,603	1,665	1,427	1,788	1,686	1,763	1,955	2,063
Zypern	0,144	0,079	0,087	0,135	0,058	0,116	0,090	0,135
EU	195,250	203,458	214,673	235,188	201,100	232,577	359,127	347,173

Quelle: Eurostat.

Übersicht A3: Exporte der EU-Mitgliedstaaten und der USA nach China, 2016 bis 2023 in
Mrd. Euro

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Belgien	6,987	8,065	6,936	7,069	8,509	7,968	7,663	8,191
Bulgarien	0,468	0,680	0,764	0,825	0,924	1,124	0,787	1,031
Dänemark	3,805	3,999	3,797	4,831	5,577	5,962	5,683	5,335
Deutschland	76,893	87,203	93,648	96,253	96,392	104,562	106,817	97,331
Estland	0,168	0,218	0,185	0,166	0,244	0,194	0,209	0,252
Finnland	2,724	3,451	3,581	3,552	3,069	3,645	4,039	3,562
Frankreich	16,005	18,859	20,851	20,960	17,504	24,051	23,727	25,012
Griechenland	0,328	0,474	0,901	0,892	0,855	0,715	0,408	0,385
Irland	3,092	4,346	4,610	8,486	10,305	11,184	13,200	8,926
Italien	11,057	13,489	13,127	12,969	12,851	15,657	16,420	19,170
Kroatien	0,077	0,125	0,133	0,108	0,086	0,089	0,086	0,079
Lettland	0,122	0,147	0,162	0,163	0,166	0,165	0,235	0,190
Litauen	0,123	0,179	0,189	0,277	0,316	0,228	0,100	0,146
Luxemburg	0,222	0,215	0,222	0,199	0,200	0,226	0,249	0,228
Malta	0,044	0,038	0,033	0,036	0,041	0,061	0,059	0,037
Niederlande	10,451	12,146	12,730	13,910	15,632	15,964	18,658	22,321
Österreich	3,314	3,934	4,257	4,609	4,019	4,868	5,268	5,076
Polen	1,721	2,061	2,112	2,650	2,974	3,062	2,958	3,078
Portugal	0,676	0,842	0,658	0,602	0,567	0,683	0,629	0,769
Rumänien	0,614	0,737	0,645	0,612	0,646	0,908	1,084	0,856
Schweden	4,852	6,071	6,548	6,760	7,429	6,654	6,687	6,696
Slowakei	1,138	1,211	1,350	1,688	2,037	2,184	2,614	2,873
Slowenien	0,461	0,562	0,528	0,435	0,452	0,447	0,444	0,394
Spanien	4,875	5,949	6,277	6,798	8,181	8,669	8,049	7,505
Tschechien	1,734	2,137	2,130	2,147	2,206	2,463	2,595	2,431
Ungarn	1,422	1,578	1,499	1,453	1,516	1,671	1,713	1,537
Zypern	0,043	0,062	0,064	0,034	0,087	0,052	0,025	0,026
EU	153,416	178,775	187,937	198,486	202,786	223,458	230,402	223,436
USA	109,641	109,663	105,541	95,948	102,423	133,639	145,280	135,564

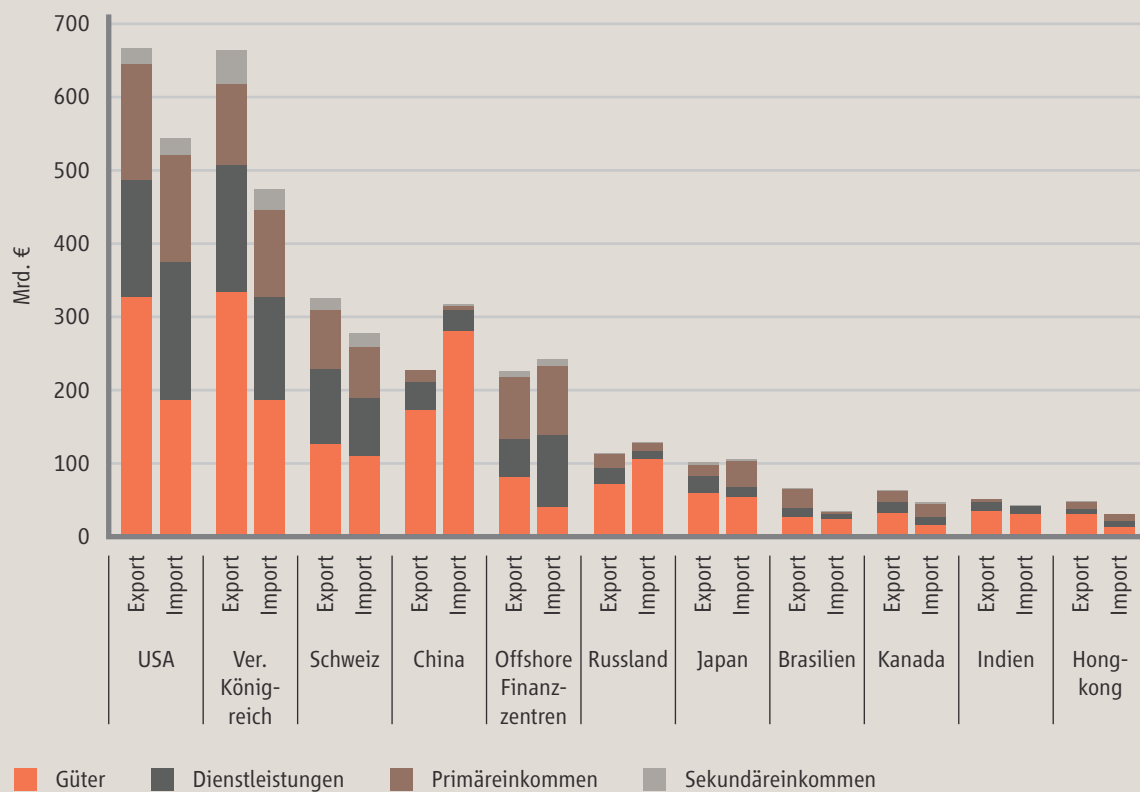
Quelle: Eurostat, UN Comtrade.

*Übersicht A4: Importe der EU-Mitgliedstaaten und der USA aus China, 2016 bis 2023 in
Mrd. Euro*

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Belgien	14,734	15,178	15,303	16,865	18,079	23,486	35,392	33,332
Bulgarien	1,040	1,110	1,318	1,522	1,563	2,121	3,196	2,688
Dänemark	5,606	5,848	6,092	6,287	6,727	8,591	10,343	7,392
Deutschland	70,030	72,430	75,503	76,968	82,090	98,233	130,248	94,761
Estland	0,642	0,687	0,691	0,651	0,747	0,922	1,191	0,948
Finnland	1,940	2,046	2,131	2,301	2,499	3,361	4,949	3,691
Frankreich	26,494	28,138	30,157	32,101	35,986	40,747	49,181	42,037
Griechenland	2,821	2,719	3,445	4,061	3,743	5,009	7,908	6,901
Irland	2,785	2,973	3,599	3,622	4,294	7,048	12,210	8,656
Italien	27,346	28,460	30,889	31,663	32,256	38,577	57,867	48,652
Kroatien	0,596	0,707	0,816	0,726	1,079	1,036	1,390	1,304
Lettland	0,403	0,440	0,491	0,510	0,635	0,860	0,996	0,869
Litauen	0,709	0,823	0,864	0,929	1,179	1,595	1,995	1,709
Luxemburg	1,135	0,319	0,459	1,514	0,286	0,284	0,316	0,213
Malta	0,185	0,170	0,212	0,255	0,354	0,289	0,367	0,350
Niederlande	71,426	83,363	85,523	88,805	91,733	111,414	139,054	118,257
Österreich	4,776	5,140	5,450	5,606	5,738	7,902	9,139	7,107
Polen	14,076	16,316	17,976	20,540	23,279	31,102	37,597	31,684
Portugal	1,819	2,051	2,350	2,953	3,067	3,944	5,576	5,220
Rumänien	3,440	3,789	4,407	4,537	5,059	6,198	7,384	6,758
Schweden	7,133	7,385	7,756	8,579	8,104	10,847	13,335	9,764
Slowakei	3,087	3,037	2,842	2,900	2,772	3,582	4,581	4,311
Slowenien	1,321	1,436	1,777	2,016	2,151	5,871	7,884	9,867
Spanien	19,914	21,455	22,579	24,844	25,174	30,579	42,046	36,713
Tschechien	9,624	10,536	13,174	14,806	16,808	18,564	30,078	25,408
Ungarn	5,308	5,611	6,449	7,502	9,125	9,902	12,645	11,095
Zypern	0,545	0,587	0,388	0,410	0,445	0,427	0,897	0,758
EU	298,933	322,755	342,641	363,472	384,970	472,491	627,766	520,447
USA	456,521	444,208	494,732	425,146	375,648	479,062	543,666	410,912

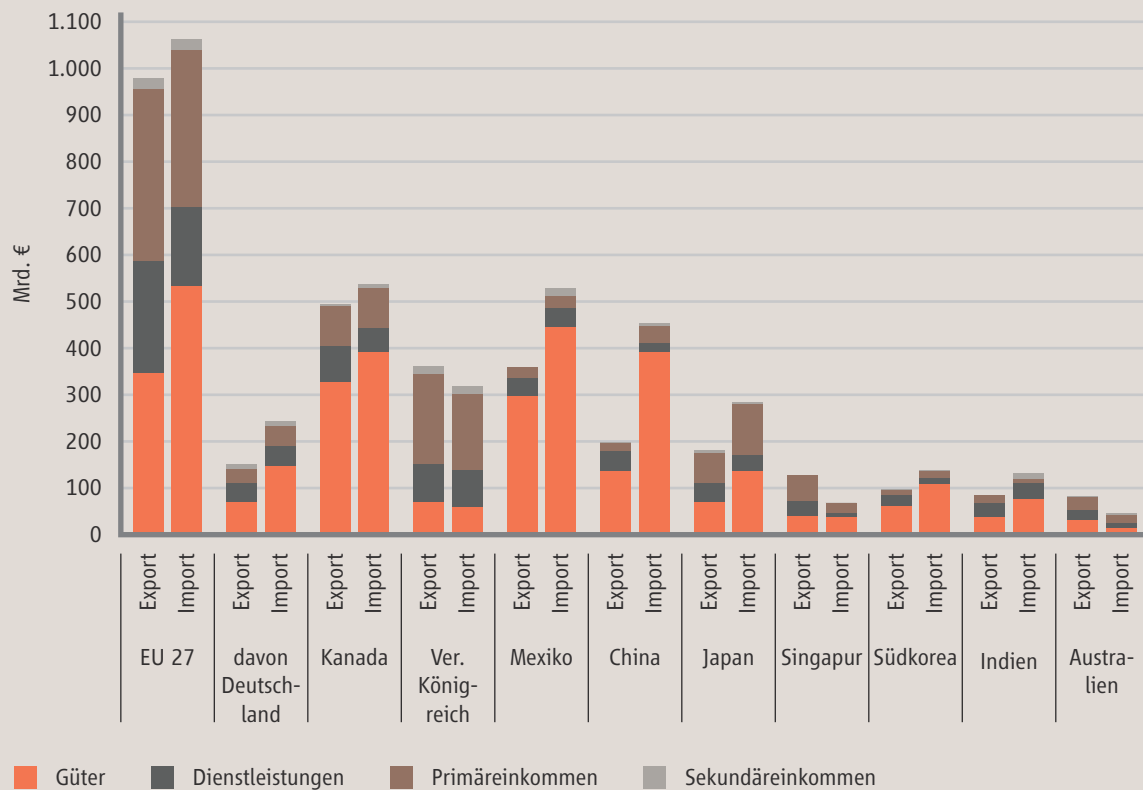
Quelle: Eurostat, UN Comtrade.

Abbildung A1: Bilaterale Leistungsbilanz der EU mit den 10 wichtigsten Partnerländern
2016



Anmerkung: Gereiht nach den Gesamtexporten.
Quelle: Eurostat.

Abbildung A2: Bilaterale Leistungsbilanz der USA mit den 10 wichtigsten Partnerländern
2023



Anmerkung: Gereiht nach den Gesamtexporten.
Quelle: BEA.

Übersicht A5: Importgewichtete Zölle der EU und der USA im Zeitverlauf

Kategorie	EU-Importe aus den USA						Importe der USA aus der EU					
	2007	2010	2013	2016	2019		2007	2010	2013	2016	2019	
Land- und Forstwirtschaft	2,26	2,09	2,31	1,74	1,51		4,63	3,22	2,92	2,65	2,39	
Fischerei	8,34	8,40	10,25	10,47	7,81		0,55	0,28	0,28	0,34	0,28	
Bergbau von Stein-, Braunkohle, Gewinnung von Erdöl, Erdgas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Bergbau von Metallerzen, sonst. Gewinnung von Steinen, Erden	0,01	0,02	0,02	0,05	0,02		0,26	0,11	0,12	0,10	0,06	
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	10,91	10,10	9,09	8,55	7,83		3,26	3,41	3,73	3,80	4,02	
Textilien, Textilwaren, Leder, Schuhe	6,75	6,90	6,55	6,75	6,81		7,97	7,82	7,83	8,27	8,55	
Holz, Holz- und Korkwaren	1,21	1,49	1,24	1,12	1,17		1,21	1,29	1,27	1,42	1,29	
Papier- und Druckerzeugnisse	0,02	0,01	0,10	0,03	0,04		0,02	0,01	0,11	0,12	0,20	
Koks und raffinierte Erdölprodukte	0,11	0,19	0,82	0,99	0,84		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Chemikalien und chemische Erzeugnisse	2,77	4,29	4,27	3,98	4,07		2,41	2,49	2,40	3,21	3,15	
Pharmazeutische, medizinisch-chemische, pflanzliche Erzeugnisse	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01		0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	
Gummi- und Kunststoffwaren	5,00	4,91	4,99	5,00	5,02		3,16	3,07	3,11	3,76	3,78	
Sonstige Erzeugnisse aus nichtmetallischen Mineralien	2,87	3,08	2,94	2,78	2,92		4,91	4,39	4,24	4,40	4,23	
Unedle Metalle	2,36	2,05	2,84	2,91	2,14		0,99	1,02	0,98	1,29	1,51	
Metallverarbeitungserzeugnisse	2,82	2,69	2,79	2,86	2,84		2,02	1,91	1,91	2,31	2,35	
Computer, elektronische und optische Geräte	0,62	0,70	0,87	0,44	0,31		0,49	0,49	0,57	0,35	0,27	
Elektrische Ausrüstungen	2,18	2,25	2,38	2,20	1,96		1,38	1,38	1,38	2,02	1,86	
Maschinen und Ausrüstungen, a. n. g.	1,47	1,49	1,59	1,56	1,57		0,80	0,84	0,89	1,15	1,08	
Kraftwagen und Kraftwagenteile, Anhänger und Sattelaufzieger	8,76	8,22	8,16	8,06	7,86		1,17	1,17	1,17	2,45	2,45	
Sonstiger Fahrzeugbau	1,26	1,22	1,38	1,28	1,26		0,13	0,07	0,09	0,10	0,10	
Herstellung von Waren a. n. g.	0,38	0,41	0,38	0,38	0,35		1,19	0,96	1,05	1,07	0,92	

Kategorie	EU-Importe aus den USA						Importe der USA aus der EU					
	2007	2010	2013	2016	2019		2007	2010	2013	2016	2019	
Elektrizitäts-, Gas- und Dampfversorgung, Klimatisierung	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Post- und Kurierdienste	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Verlagswesen, audiovisuelle Medien und Rundfunkveranstalter	0,87	0,86	0,58	0,00	0,00		0,16	0,18	0,11	0,00	0,00	
Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen	3,78	4,27	4,16	0,03	2,63		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Kunst, Unterhaltung und Erholung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

Quelle: CEPII, eigene Berechnungen.

Übersicht A6: BIP, Gesamtexporte und Exporte in die USA nach Regionen

Code	Region	BIP in Mio. €	Exporte in Mio. €	US-Exporte in Mio. €	Anteil in %
DEB2	Trier	17.366	12.346	901	7,30
DE50	Bremen	34.514	27.211	2.371	8,71
DED5	Leipzig	37.174	27.630	2.596	9,40
DEC0	Saarland	37.223	17.569	1.321	7,52
DE72	Gießen	39.004	21.909	1.746	7,97
DE24	Oberfranken	43.794	24.427	1.989	8,14
DED4	Chemnitz	44.204	18.808	1.604	8,53
DE26	Unterfranken	47.216	27.427	2.334	8,51
DE73	Kassel	48.258	24.608	1.972	8,01
DE80	Mecklenburg-Vorpommern	49.579	31.417	3.108	9,89
DE23	Oberpfalz	50.894	27.553	2.426	8,80
DE93	Lüneburg	52.383	34.121	2.961	8,68
DE22	Niederbayern	52.452	34.574	2.724	7,88
DEB1	Koblenz	53.986	24.929	2.083	8,36
DED2	Dresden	54.405	24.906	2.189	8,79
DEG0	Thüringen	66.723	23.215	2.072	8,93
DEE0	Sachsen-Anhalt	67.241	26.836	2.352	8,76
DE40	Brandenburg	79.279	35.092	3.370	9,60
DE27	Schwaben	81.500	34.863	3.126	8,97
DEB3	Rhein Hessen-Pfalz	81.733	34.535	3.142	9,10
DEA4	Detmold	84.732	31.049	2.857	9,20
DE91	Braunschweig	85.737	41.918	4.135	9,86
DE25	Mittelfranken	86.707	30.267	2.753	9,10
DE14	Tübingen	88.512	42.516	4.016	9,45
DE92	Hannover	89.125	33.249	3.053	9,18
DE13	Freiburg	94.587	49.627	5.029	10,13
DEA3	Münster	94.744	22.981	2.158	9,39
DE94	Weser-Ems	97.462	29.770	2.816	9,46
DEF0	Schleswig-Holstein	103.662	43.053	4.237	9,84
DE60	Hamburg	130.184	72.901	7.660	10,51
DE12	Karlsruhe	134.282	35.946	3.377	9,39
DEA5	Arnsberg	134.539	25.880	2.438	9,42
DE30	Berlin	162.886	62.520	6.324	10,12
DEA2	Köln	202.342	75.508	8.657	11,47
DE71	Darmstadt	220.296	92.729	10.228	11,03
DEA1	Düsseldorf	229.957	72.266	7.908	10,94
DE11	Stuttgart	230.669	45.248	4.941	10,92
DE21	Oberbayern	298.484	100.175	10.591	10,57

Anmerkung: Ursprüngliche Werte ohne Trump-Zölle im Jahr 2019. Die letzte Spalte zeigt den Anteil an US-Exporten an den Gesamtexporten. Regionen gereiht nach dem BIP.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A7: Ursprüngliche Zölle der EU auf US-Import

Code	Produkt	Zoll in %
71040	Gemüse; Zuckermais, roh oder durch Dämpfen oder Kochen in Wasser gegart, gefroren	25,0
71190	Gemüse und Mischgemüse, a. n. g. der Position 0711, vorläufig haltbar gemacht, zum unmittelbaren Genuss nicht geeignet	25,0
71333	Gemüse, Hülsenfrüchte; Kidneybohnen, einschließlich weiße Erbsen (Phaseolus vulgaris) 0711, vorläufig haltbar gemacht, zum unmittelbaren Genuss nicht geeignet	25,0
71333	Gemüse, Hülsenfrüchte; Kidneybohnen, einschließlich weiße Erbsen (Phaseolus vulgaris), ohne Schale, auch enthäutet oder gespalten, getrocknet	25,0
100590	Getreide; Mais, außer Samen	25,0
100630	Getreide; Reis, halbgeschliffen oder vollständig geschliffen, auch poliert oder glasiert	25,0
100640	Getreide; Reis, Bruchreis	25,0
190410	Lebensmittelzubereitungen; durch Aufblähen oder Rösten von Getreide oder Getreideerzeugnissen hergestellt	25,0
190490	Lebensmittelzubereitungen; Getreide oder Getreideerzeugnisse (ausg. Mais), in Form von Körnern, vorgekocht oder in anderer Weise zubereitet	25,0
200190	Gemüsezubereitungen; Gemüse, Früchte, Nüsse und andere genießbare Pflanzenteile, mit Essig oder Essigsäure zubereitet oder haltbar gemacht (ausg. Gurken und Cornichons)	25,0
200490	Gemüsezubereitungen; Gemüse und Mischungen von Gemüsen (ausg. Kartoffeln), anders als mit Essig oder Essigsäure zubereitet oder haltbar gemacht, gefroren	25,0
200580	Gemüsezubereitungen; Zuckermais (zea mays var. saccharata), anders als mit Essig oder Essigsäure zubereitet oder haltbar gemacht, nicht gefroren	25,0
200811	Schalenfrüchte; gemahlene Nüsse, auch mit Zusatz von Zucker, anderen Süßmitteln oder Alkohol	25,0
200893	Früchte; Preiselbeeren (Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos); Preiselbeeren (Vaccinium vitis-idaea), zubereitet oder haltbar gemacht, auch mit Zusatz von Zucker, anderen Süßmitteln oder Alkohol	25,0
200912	Saft; Orangensaft, nicht gefroren, mit einem Brixwert von 20 oder weniger, nicht gegoren, ohne Zusatz von Alkohol, auch mit Zusatz von Zucker oder anderen Süßmitteln	25,0
200919	Saft; Orangensaft, nicht gefroren, mit einem Brixwert von mehr als 20, nicht gegoren, ohne Zusatz von Alkohol, auch mit Zusatz von Zucker oder anderen Süßmitteln	25,0
200981	Saft; Cranberry (Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos); Preiselbeere (Vaccinium vitis-idaea), nicht gegoren, ohne Zusatz von Alkohol, auch mit Zusatz von Zucker oder anderen Süßmitteln	25,0
220830	Whiskys	25,0
240210	Zigarren, Stumpen und Zigarillos; Tabak enthaltend, einschließlich des Gewichts der Banderolen, Deckblätter und Vorsatzstücke	25,0
240220	Zigaretten; Tabak enthaltend	25,0
240290	Zigarren, Zigarillos und Stumpen; Tabakersatzstoffe enthaltend, einschließlich des Gewichts der Banderolen, Deckblätter und Vorsatzstücke	25,0
240311	Tabak; Rauchtobak, Wasserpfeifentabak im Sinne der Unterpositions-Anmerkung 1 zu diesem Kapitel, auch mit einem Gehalt an Tabakersatzstoffen	25,0
240319	Tabak; Rauchtobak, anderer als Wasserpfeifentabak, auch mit einem Gehalt an Tabakersatzstoffen	25,0
240391	Tabak; homogenisiert oder rekonstituiert	25,0
240399	Tabak; anderer als homogenisiert oder rekonstituiert oder zum Rauchen	25,0

Code	Produkt	Zoll in %
330112	Öle, ätherische; von Orangen (auch terpenfrei), einschließlich Konkrete und Absolute	10,0
330113	Öle, ätherische; von Zitronen (auch terpenfrei), einschließlich Konkrete und Absolute	10,0
330190	Öle, ätherische; Konzentrate aus Fetten, festen Ölen, Wachsen und dergleichen, terpenhaltige Nebenerzeugnisse, wässrige Destillate und Lösungen, extrahierte Oleoresine, a. n. g. der Position 3301	10,0
330290	Riechstoffe und Riechstoffmischungen, die als Rohstoffe in anderen Industrien als der Nahrungsmittel- oder Getränkeindustrie verwendet werden	10,0
330410	Zubereitungen zur Körperpflege und Schönheitspflege; Lippen-Make-up	10,0
330420	Zubereitungen zur Körperpflege und Schönheitspflege; Augen-Make-up	25,0
330430	Zubereitungen zur Körperpflege und Schönheitspflege; Zubereitungen zur Hand- oder Fußpflege	25,0
330491	Zubereitungen zur Körperpflege und Schönheitspflege; Puder, auch gepresst (ausg. Zubereitungen zur Herstellung von Lippen-, Augen-, Hand- oder Fußpflegeprodukten)	25,0
330530	Zubereitungen zur Haarpflege; Lacke	10,0
481820	Papierwaren; Taschentücher, Wasch- und Kosmetiktücher und Handtücher	28,3
481830	Papierwaren; Tischdecken und Servietten, aus Papier, Zellstoffwatte oder Fasern	25,0
481850	Waren aus Papier; Bekleidung und Bekleidungszubehör aus Papier, Zellstoffwatte oder -fasern	35,0
481890	Waren aus Papier; Waren aus Papier, Zellstoffwatte oder -fasern, a. n. g. der Position 4818	30,0
560600	Garne, Bänder und dergleichen der Position 5404 oder 5405; Gimpfen 5404 oder 5405; umspinnene Garne (ausg. solche der Position 5406 und umspinnene Garne aus Rosshaar); Chenillegarne (einschl. Flockchenillegarne); Schlingengarne	10,0
590700	Gewebe, in anderer Weise getränkt, bestrichen oder überzogen, bemalte Gewebe für Theaterdekorationen, Atelierhintergründe und dergleichen	10,0
591110	Textilgewebe, Filz und filzgefüttete Gewebe, mit Kautschuk, Leder oder anderen Stoffen bestrichen/ beschichtet/kaschiert, für Krempelbespannungen, ähnliche Gewebe für technische Zwecke, einschließlich kautschukgetränkte schmale Samtgewebe zum Abdecken von Webspindeln	10,0
591120	Textilerzeugnisse und Waren für technische Zwecke; Verschlußgewebe, auch konfektioniert	10,0
591131	Textilien; Gewebe und Filze, endlos oder mit Verbindungsvorrichtungen versehen, von der in der Papierherstellung oder ähnlichen Maschinen verwendeten Art, mit einem Gewicht von weniger als 650 g/m ²	10,0
591132	Textilien; Gewebe und Filze, endlos oder mit Verbindungsvorrichtungen versehen, von der in der Papierherstellung oder ähnlichen Maschinen verwendeten Art, mit einem Gewicht von 650 g/m ² oder mehr	10,0
610910	T-Shirts, Unterhemden und andere Westen; aus Baumwolle, aus Gewirken oder Gestricken	25,0
610990	T-Shirts, Unterhemden und andere Westen; aus Spinnstoffen (ausg. Baumwolle), aus Gewirken oder Gestricken	25,0
620342	Lange Hosen (einschl. Kniebundhosen und ähnliche Hosen), Latzhosen und kurze Hosen, für Männer oder Knaben, aus Baumwolle (nicht aus Gewirken oder Gestricken)	42,9
620343	Lange Hosen (einschl. Kniebundhosen und ähnliche Hosen), lange Hosen und kurze Hosen, für Männer oder Knaben, aus synthetischen Chemiefasern (weder gewirkt noch gestrickt)	45,0
620462	Lange Hosen (einschl. Kniebundhosen und ähnliche Hosen), lange Hosen, für Frauen oder Mädchen, aus Baumwolle (weder gewirkt noch gestrickt)	42,9
620530	Hemden, für Männer oder Knaben, aus Chemiefasern (weder gewirkt noch gestrickt)	50,0
630130	Decken (ausg. Heizdecken) und Reisedecken; aus Baumwolle	50,0

Code	Produkt	Zoll in %
630231	Bettwäsche; aus Baumwolle (weder bedruckt noch gewirkt oder gestrickt)	25,0
640219	Sportschuhe; (ausg. Skistiefel, Snowboardschuhe und Skilanglaufschuhe), mit Laufsohlen und Oberteil aus Kautschuk oder Kunststoff	25,0
640299	Schuhe; a. n. g. der Position 6402 (ausg. Überziehschuhe). 6402, (nicht nur den Knöchel bedeckend), mit Laufsohlen und Oberteil aus Kautschuk oder Kunststoff	28,1
640359	Schuhe; a. n. g. in Position Nr. 6403, (nicht den Knöchel bedeckend), mit Laufsohlen und Oberteil aus Leder	25,0
660110	Regenschirme und Sonnenschirme; Gartenschirme und ähnliche Schirme	50,0
691110	Geschirr und Küchenartikel; aus Porzellan	50,0
691190	Haushalts- und Toilettenartikel; a. n. g. in Position Nr. 6911, aus Porzellan	50,0
691200	Keramisches Geschirr, andere Haushalts- und Toilettengegenstände; nicht aus Porzellan	50,0
691310	Keramische Statuetten und andere keramische Ziergegenstände, aus Porzellan	50,0
691390	Keramische Statuetten und andere keramische Ziergegenstände; nicht aus Porzellan	50,0
691410	Keramische Waren a. n. g. in Kapitel 69; aus Porzellan	50,0
691490	Keramische Waren a. n. g. in Kapitel 69; ausgenommen aus Porzellan	50,0
700521	Glas; Floatglas und geschliffenes oder poliertes Glas, in Tafeln, nicht drahtgebunden, in der Masse gefärbt (durchgefärbt), undurchsichtig, überfangen oder nur oberflächengeschliffen	25,0
700719	Glas; Sicherheitsglas, vorgespannt (gehärtet), (nicht in Größe und Form geeignet zum Einbau in Fahrzeuge, Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge oder Schiffe)	10,0
700721	Glas; Sicherheitsglas, Verbundglas, in Größe und Form geeignet zum Einbau in Fahrzeuge, Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge oder Schiffe	10,0
700729	Glas; Sicherheitsglas, Verbundglas, (nicht in Größe und Form zum Einbau in Fahrzeuge, Luftfahrzeuge, Raumfahrzeuge oder Wasserfahrzeuge geeignet)	10,0
700910	Glas; Rückspiegel für Fahrzeuge	25,0
700991	Glasspiegel; ohne Rahmen, ausgenommen Rückspiegel für Fahrzeuge	10,0
701328	Trinkgläser aus Stiel, ausgenommen solche aus Bleikristall oder Glaskeramik	10,0
710231	Diamanten; nichtindustriell, roh oder lediglich gesägt, gespalten oder geschliffen, jedoch weder montiert noch gefasst	10,0
711311	Schmuckwaren; aus Silber, auch überzogen oder plattiert mit anderen Edelmetallen, und Teile davon	25,0
711319	Schmuckwaren; aus Edelmetallen (ausg. Silber), auch überzogen oder plattiert mit Edelmetallen, und Teile davon	25,0
711320	Schmuck, aus unedlen Metallen, mit Edelmetallen plattiert, und Teile davon	25,0
721012	Eisen oder nicht legierter Stahl, flachgewalzt, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, verzinkt, mit einer Dicke von weniger als 0,5 mm	25,0
721912	Stahl, nicht rostend; flachgewalzt, mit einer Breite von 600 mm oder mehr, warmgewalzt, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von 4,75 mm oder mehr, jedoch nicht mehr als 10 mm	25,0
721913	Stahl, nichtrostend; flachgewalzt, Breite 600 mm oder mehr, warmgewalzt, in Rollen (Coils), mit einer Dicke von 3 mm oder mehr, jedoch weniger als 4,75 mm	25,0
721932	Stahl, nichtrostend; flachgewalzt, Breite 600 mm oder mehr, kaltgewalzt, mit einer Dicke von 3 mm oder mehr, jedoch weniger als 4,75 mm	25,0
721933	Stahl, nichtrostend; flachgewalzt, Breite 600 mm oder mehr, kaltgewalzt, mit einer Dicke von mehr als 1 mm, jedoch weniger als 3 mm	25,0

Code	Produkt	Zoll in %
721934	Stahl, nichtrostend; flachgewalzt, Breite 600 mm oder mehr, kaltgewalzt, mit einer Dicke von 0,5 mm oder mehr, jedoch nicht mehr als 1 mm	25,0
721935	Stahl, nichtrostend; flachgewalzt, Breite 600 mm oder mehr, kaltgewalzt, mit einer Dicke von weniger als 0,5 mm	25,0
722220	Stahl, nichtrostend; Stabstahl, kaltgeformt oder kaltfertiggestellt	25,0
722240	Stahl, nichtrostend; Winkel, Formstücke und Profile	25,0
722300	Stahl, nichtrostend; Draht	25,0
722692	Stahl, legiert; flachgewalzt, Breite kleiner als 600 mm, (ausg. Silizium-Elektrostahl oder Schnellarbeitsstahl), kaltgewalzt	25,0
722830	Stahl, legiert; Stabstahl, warmgewalzt, warmgezogen oder stranggepresst	25,0
722850	Stahl, legiert; Stabstahl, kaltgeformt oder kaltfertiggestellt	25,0
722990	Stahl, legiert; Draht, aus anderen Stoffen als Siliciummanganstahl	25,0
730120	Eisen oder Stahl; Winkel, Profile, geschweißt	25,0
730431	Eisen oder nicht legierter Stahl (ausg. Gusseisen); nahtlose, kaltgezogene oder kaltgewalzte Rohre und Hohlprofile mit kreisförmigem Querschnitt	25,0
730441	Stahl, nicht rostend; kaltgezogene oder kaltgewalzte (kaltreduzierte) Rohre mit kreisförmigem Querschnitt	25,0
730630	Eisen oder nicht legierter Stahl (ausg. Gusseisen); Rohre (nicht nahtlos), geschweißt, mit kreisförmigem Querschnitt, n. a. n. g. in Kapitel 73	25,0
730640	Stahl, nichtrostend; Rohre und Hohlprofile, geschweißt, mit kreisförmigem Querschnitt, a. n. g. in Kapitel 73	25,0
730711	Gusseisen; Gussformstücke, aus nicht verformbarem Gusseisen	25,0
730719	Eisen oder Stahl; Gussformstücke, ausgenommen aus nicht verformbarem Gusseisen	25,0
730830	Eisen oder Stahl; Konstruktionen und Teile davon, Türen, Fenster und deren Rahmen sowie Türschwellen	25,0
730840	Eisen oder Stahl; Konstruktionen und Teile davon, Stützen und ähnliche Vorrichtungen für Gerüste, Schalungen oder Grubenbaue	25,0
730890	Eisen oder Stahl; Konstruktionen und Teile davon, a. n. g. der Position 7308	25,0
730900	Sammelbehälter, Fässer, Bottiche und ähnliche Behälter, für Stoffe aller Art (ausg. verdichtete oder verflüssigte Gase), aus Eisen oder Stahl, mit einem Fassungsvermögen von mehr als 300 l, auch mit Innenauskleidung oder Wärmedämmung	25,0
731029	Tanks, Fässer, Trommeln, Kisten und ähnliche Behälter für Stoffe aller Art (ausg. verdichtete oder verflüssigte Gase) mit einem Fassungsvermögen von weniger als 50 l, n. a. n. g. der Pos. 7310.2, aus Eisen oder Stahl	25,0
731100	Behälter für verdichtete oder verflüssigte Gase, aus Eisen oder Stahl	25,0
731414	Eisen oder Stahl; Gewebe, aus nichtrostendem Stahl (ausg. Endlosbänder für Maschinen)	25,0
731419	Eisen oder Stahl; Gewebe, ausgenommen Gewebe aus nichtrostendem Stahl	25,0
731449	Draht aus Eisen oder Stahl; Gitter, Geflechte und Zäune, mit anderen Stoffen als Zink oder Kunststoff überzogen	25,0
731511	Kette; Gelenkglied, Rolle, aus Eisen oder Stahl	25,0
731512	Kette; Gelenkglied, (andere als Rolle), aus Eisen oder Stahl	25,0
731519	Kette; Gelenkgliedteile, aus Eisen oder Stahl	25,0

Code	Produkt	Zoll in %
731589	Kette; a. n. g. in Position Nr. 7315, aus Eisen oder Stahl	25,0
731590	Kette; Teile a. n. g. der Position Nr. 7315, aus Eisen oder Stahl	25,0
731814	Selbstschneidende Schrauben mit Gewinde aus Eisen oder Stahl	25,0
731816	Muttern mit Gewinde aus Eisen oder Stahl	25,0
732111	Kochgeräte und Kochplattenwärmer, für Gas oder für Gas und andere Brennstoffe, aus Eisen oder Stahl	25,0
732290	Warmlufterzeuger und -verteiler (nicht elektrisch beheizt), mit eingebautem motorbetriebem Ventilator oder Gebläse, und Teile davon, aus Eisen oder Stahl	25,0
732393	Stahl, nichtrostend; Tisch-, Küchen- und andere Haushaltsgegenstände und Teile davon	25,0
732399	Eisen oder Stahl; Tisch-, Küchen- und andere Haushaltsgegenstände und Teile davon, aus Eisen oder Stahl, a. n. g. in Position Nr. 7323	25,0
732410	Stahl; Spül- und Waschbecken, aus nichtrostendem Stahl	25,0
732510	Eisen; Waren aus nicht verformbarem Gusseisen	25,0
732599	Eisen oder Stahl; Gusswaren, ausgenommen Mahlkugeln und ähnliche Waren für Mühlen, ausgenommen aus nicht verformbarem Gusseisen	25,0
732690	Eisen oder Stahl; Waren a. n. g. der Position 7326	22,9
760429	Aluminium; Legierungen, Stangen, Stäbe und Profile, andere als Hohlprofile	25,0
760611	Aluminium; Platten, Bleche und Bänder, mit einer Dicke von mehr als 0,2 mm, (nicht legiert), rechteckig (einschl. quadratisch)	25,0
760612	Aluminium; Platten, Bleche und Bänder, mit einer Dicke von mehr als 0,2 mm, Legierungen, rechteckig (einschl. quadratisch)	25,0
842211	Geschirrspülmaschinen; Haushaltsgeräte	50,0
845011	Waschmaschinen; Haushalts- oder Wäschetyp, vollautomatisch, (mit einem Fassungsvermögen an trockener Wäsche von 10 kg oder weniger)	50,0
845012	Waschmaschinen; Haushalts- oder Wäschetyp, mit eingebautem Zentrifugaltrockner, (nicht vollautomatisch), mit einem Fassungsvermögen an trockener Wäsche von 10 kg oder weniger	50,0
845019	Waschmaschinen; Haushalts- oder Wäschereimaschinen, nicht vollautomatisch, ohne eingebauten Zentrifugaltrockner, mit einem Fassungsvermögen an trockener Wäsche von 10 kg oder weniger	50,0
850610	Zellen und Batterien; primär, Mangandioxid	10,0
850690	Zellen und Batterien; primär, Teile davon	10,0
854370	Elektrische Maschinen, Apparate und Geräte; mit eigener Funktion, in diesem Kapitel anderweit weder genannt noch inbegriffen, a. n. g. in Position 8543 8543	48,2
870421	Kraftfahrzeuge; nur mit Kolbenverbrennungsmotor mit Selbstzündung (Diesel- oder Halbdieselmotor), zum Befördern von Gütern (mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 5 t oder weniger), a. n. g. in Position 8704.1	10,0
871140	Krafträder (einschl. Mopeds) und Fahrräder; mit Hilfsmotor, Kolbenverbrennungsmotor mit einem Hubraum von mehr als 500 ccm bis 800 ccm, mit oder ohne Beiwagen; Beiwagen	25,0
871150	Krafträder (einschl. Mopeds) und Fahrräder; mit Hilfsmotor, mit Kolbenverbrennungsmotor mit einem Hubraum von mehr als 800 ccm, mit oder ohne Beiwagen; Beiwagen	25,0
890190	Wasserfahrzeuge; a. n. g. in Position Nr. 8901, Schiffe zur Beförderung von Gütern und andere Schiffe zur Beförderung von Personen und Gütern	50,0
890200	Fischereifahrzeuge, Fabrikschiffe und andere Schiffe; zur Verarbeitung oder Konservierung von Fischereierzeugnissen	50,0

Code	Produkt	Zoll in %
890399	Wasserfahrzeuge; (ausg. Segel- und Motorboote), zu Vergnügungs- oder Sportzwecken, andere als aufblasbare, mit einer Länge von mehr als 7,5 m	25,0
940161	Sitze; mit Gestell aus Holz, gepolstert, (ausg. medizinische, chirurgische, zahnärztliche, tierärztliche oder Friseurmöbel)	50,0
940169	Sitze; mit Holzrahmen, nicht gepolstert, (ausg. medizinische, chirurgische, zahnärztliche, tierärztliche oder Friseurmöbel)	50,0
940171	Sitze; mit Metallrahmen, gepolstert, (ausg. medizinische, chirurgische, zahnärztliche, tierärztliche oder Friseurmöbel)	50,0
940179	Sitze; mit Metallgestell, nicht gepolstert, (ausg. Möbel für medizinische, chirurgische, zahnärztliche, tierärztliche oder friseurliche Zwecke)	50,0
940180	Sitze; a. n. g. der Position 9401, Sitzmöbel, a. n. g. der Position 9401 (ausg. Möbel für ärztliche, chirurgische, zahnärztliche, tierärztliche oder friseurliche Zwecke)	50,0
940490	Bettausstattungen und ähnliche Waren; a. n. g. der Position 9404 (z. B. 9404 (z. B. Steppdecken, Federbetten, Kissen und Polster)	25,0
940599	Lampen und Beleuchtungskörper; Teile davon, aus anderen Stoffen als Glas oder Kunststoff	25,0
950440	Spiele; Spielkarten	17,5

Quelle:

Übersicht A8: Veränderung des BIP (in %), Szenario 1-3

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	-0,01	-0,01	-0,10	-0,17	-0,09	-0,12	-0,08	-0,07	-0,04	-0,05	0,01	0,02	-0,02	-0,03	-	-	-	-
DE12	-0,02	-0,03	-0,21	-0,37	-0,18	-0,29	-0,13	-0,18	-0,08	-0,11	0,02	0,03	-0,06	-0,07	-	-	-	-
DE13	-0,05	-0,05	-0,25	-0,34	-0,24	-0,25	-0,27	-0,17	-0,10	-0,10	0,02	0,04	-0,07	-0,06	-	-	-	-
DE14	-0,04	-0,04	-0,31	-0,50	-0,27	-0,40	-0,25	-0,29	-0,12	-0,15	0,03	0,04	-0,09	-0,10	-	-	-	-
DE21	0,00	0,00	-0,10	-0,14	-0,14	-0,14	-0,15	-0,10	-0,04	-0,04	0,00	0,01	-0,04	-0,03	-	-	-	-
DE22	-0,08	-0,10	-0,56	-0,95	-0,46	-0,71	-0,31	-0,36	-0,22	-0,29	0,06	0,09	-0,15	-0,18	-	-	-	-
DE23	-0,03	-0,04	-0,33	-0,53	-0,28	-0,40	-0,27	-0,26	-0,13	-0,16	0,03	0,05	-0,09	-0,10	-	-	-	-
DE24	-0,02	-0,03	-0,32	-0,53	-0,28	-0,40	-0,20	-0,19	-0,12	-0,16	0,03	0,05	-0,09	-0,10	-	-	-	-
DE25	-0,04	-0,05	-0,32	-0,55	-0,26	-0,41	-0,19	-0,25	-0,12	-0,16	0,03	0,05	-0,08	-0,10	-	-	-	-
DE26	-0,01	-0,02	-0,21	-0,31	-0,23	-0,27	-0,24	-0,22	-0,08	-0,09	0,01	0,02	-0,07	-0,07	-	-	-	-
DE27	-0,04	-0,05	-0,33	-0,55	-0,28	-0,41	-0,24	-0,27	-0,13	-0,16	0,03	0,05	-0,09	-0,10	-	-	-	-
DE30	0,00	0,01	-0,03	-0,02	-0,14	-0,04	-0,16	-0,02	-0,01	-0,01	-0,02	0,01	-0,03	0,01	-	-	-	-
DE40	-0,02	-0,02	-0,13	-0,17	-0,19	-0,13	-0,21	-0,09	-0,05	-0,05	0,00	0,03	-0,05	-0,02	-	-	-	-
DE50	-0,14	-0,18	-0,82	-1,43	-0,72	-0,98	-0,43	-0,34	-0,32	-0,43	0,09	0,19	-0,22	-0,22	-	-	-	-
DE60	-0,02	-0,02	-0,20	-0,27	-0,30	-0,20	-0,26	-0,06	-0,08	-0,08	0,00	0,06	-0,08	-0,02	-	-	-	-
DE71	-0,02	-0,02	-0,26	-0,41	-0,29	-0,30	-0,22	-0,15	-0,10	-0,12	0,01	0,06	-0,09	-0,06	-	-	-	-
DE72	-0,15	-0,21	-0,63	-1,16	-0,48	-0,83	-0,28	-0,37	-0,24	-0,35	0,08	0,12	-0,16	-0,21	-	-	-	-
DE73	-0,05	-0,07	-0,55	-1,02	-0,42	-0,73	-0,26	-0,35	-0,21	-0,30	0,07	0,11	-0,14	-0,18	-	-	-	-
DE80	0,00	0,01	-0,01	0,06	-0,13	0,02	-0,24	-0,04	-0,01	0,02	-0,02	0,00	-0,03	0,02	-	-	-	-
DE91	-0,04	-0,04	-0,31	-0,49	-0,28	-0,41	-0,28	-0,33	-0,12	-0,15	0,02	0,03	-0,09	-0,11	-	-	-	-
DE92	-0,01	-0,01	-0,12	-0,17	-0,16	-0,15	-0,16	-0,12	-0,05	-0,05	0,00	0,02	-0,05	-0,03	-	-	-	-

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-0,01	-0,01	-0,23	-0,31	-0,27	-0,24	-0,28	-0,13	-0,09	-0,10	0,01	0,05	-0,08	-0,05	-	-	-	-
DE94	-0,01	0,00	-0,06	-0,06	-0,09	-0,09	-0,17	-0,15	-0,02	-0,02	-0,01	0,00	-0,03	-0,02	-	-	-	-
DEA1	-0,04	-0,05	-0,17	-0,25	-0,20	-0,18	-0,17	-0,07	-0,06	-0,08	0,01	0,04	-0,05	-0,03	-	-	-	-
DEA2	-0,02	-0,02	-0,19	-0,25	-0,27	-0,19	-0,26	-0,10	-0,07	-0,07	0,00	0,04	-0,07	-0,03	-	-	-	-
DEA3	-0,02	-0,02	-0,16	-0,27	-0,15	-0,19	-0,12	-0,10	-0,06	-0,08	0,02	0,04	-0,04	-0,04	-	-	-	-
DEA4	-0,05	-0,07	-0,45	-0,81	-0,34	-0,59	-0,24	-0,35	-0,17	-0,24	0,05	0,08	-0,11	-0,15	-	-	-	-
DEA5	-0,04	-0,05	-0,13	-0,21	-0,11	-0,17	-0,11	-0,13	-0,05	-0,06	0,01	0,02	-0,03	-0,04	-	-	-	-
DEB1	-0,08	-0,11	-0,45	-0,81	-0,35	-0,57	-0,17	-0,22	-0,17	-0,24	0,06	0,09	-0,11	-0,14	-	-	-	-
DEB2	-0,06	-0,07	-0,47	-0,77	-0,38	-0,53	-0,13	-0,06	-0,18	-0,23	0,06	0,10	-0,12	-0,13	-	-	-	-
DEB3	-0,03	-0,04	-0,43	-0,75	-0,35	-0,57	-0,27	-0,37	-0,16	-0,22	0,04	0,07	-0,12	-0,15	-	-	-	-
DEC0	-0,13	-0,17	-0,49	-0,93	-0,37	-0,66	-0,13	-0,22	-0,19	-0,28	0,06	0,10	-0,12	-0,16	-	-	-	-
DED2	-0,04	-0,05	-0,28	-0,47	-0,25	-0,35	-0,20	-0,18	-0,11	-0,14	0,03	0,05	-0,08	-0,09	-	-	-	-
DED4	-0,06	-0,07	-0,34	-0,58	-0,27	-0,43	-0,21	-0,24	-0,13	-0,17	0,04	0,06	-0,09	-0,11	-	-	-	-
DED5	-0,03	-0,03	-0,32	-0,46	-0,37	-0,30	-0,30	-0,07	-0,12	-0,14	0,02	0,08	-0,10	-0,05	-	-	-	-
DEE0	-0,06	-0,07	-0,35	-0,61	-0,27	-0,45	-0,21	-0,25	-0,14	-0,19	0,04	0,06	-0,09	-0,12	-	-	-	-
DEF0	0,00	0,00	-0,17	-0,23	-0,21	-0,18	-0,22	-0,14	-0,07	-0,07	0,00	0,03	-0,06	-0,04	-	-	-	-
DEG0	-0,04	-0,06	-0,28	-0,49	-0,23	-0,36	-0,18	-0,21	-0,11	-0,15	0,03	0,05	-0,07	-0,09	-	-	-	-
DEU	-0,01	-0,02	-0,22	-0,34	-0,22	-0,26	-0,19	-0,16	-0,08	-0,10	0,02	0,04	-0,07	-0,06	-0,20	-0,30	-0,26	-0,28
EU27	-0,01	-0,01	-0,19	-0,28	-0,20	-0,22	-0,17	-0,11	-0,07	-0,08	0,01	0,03	-0,06	-0,05	-0,17	-0,25	-0,23	-0,24
USA	0,00	0,00	-0,04	0,06	-0,08	0,00	-0,14	-0,09	0,01	0,03	-0,02	-0,02	-0,01	0,01	-0,06	0,04	-0,09	-0,04

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist. Szenarios 3d und 3e können nur mit dem aggregierten Modell auf Länderebene berechnet werden.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A9: Veränderung des BIP (in %), Szenario 4-8

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	-0,05	-0,05	-0,06	-0,07	-0,11	-0,13	0,06	0,05	0,10	0,09	0,30	0,23	0,28	0,23	0,01	0,05	-0,15	-0,69	0,15	-0,46
DE12	-0,07	-0,06	-0,01	-0,02	-0,08	-0,08	0,10	0,09	0,17	0,14	0,31	0,24	0,24	0,19	0,02	0,06	-0,03	-0,21	0,31	0,09
DE13	-0,12	-0,11	-0,19	-0,21	-0,30	-0,32	0,15	0,11	0,27	0,19	0,83	0,56	0,84	0,59	0,02	0,06	-0,46	-1,83	0,35	-1,36
DE14	-0,10	-0,09	-0,10	-0,12	-0,20	-0,21	0,15	0,13	0,30	0,23	0,64	0,46	0,56	0,42	0,01	0,06	-0,10	-0,50	0,56	0,00
DE21	-0,09	-0,10	-0,10	-0,12	-0,19	-0,22	0,10	0,07	0,18	0,14	0,50	0,35	0,52	0,39	0,04	0,10	-0,48	-1,86	0,00	-1,56
DE22	-0,16	-0,13	-0,10	-0,12	-0,26	-0,25	0,26	0,22	0,50	0,38	0,98	0,69	0,77	0,56	0,02	0,08	-0,02	-0,18	1,01	0,62
DE23	-0,11	-0,10	-0,13	-0,16	-0,25	-0,25	0,17	0,13	0,38	0,28	0,76	0,54	0,70	0,52	0,01	0,04	-0,22	-0,91	0,55	-0,39
DE24	-0,11	-0,10	-0,09	-0,11	-0,20	-0,21	0,17	0,13	0,34	0,26	0,75	0,53	0,64	0,47	0,03	0,10	-0,19	-0,79	0,59	-0,21
DE25	-0,09	-0,08	-0,02	-0,04	-0,12	-0,12	0,15	0,13	0,26	0,21	0,47	0,35	0,35	0,28	0,02	0,08	-0,02	-0,16	0,49	0,27
DE26	-0,13	-0,12	-0,13	-0,16	-0,26	-0,29	0,15	0,11	0,32	0,24	0,70	0,50	0,72	0,54	0,01	0,02	-0,47	-1,83	0,20	-1,46
DE27	-0,11	-0,09	-0,07	-0,09	-0,18	-0,19	0,16	0,13	0,28	0,22	0,60	0,45	0,52	0,40	0,01	0,05	-0,11	-0,52	0,51	-0,05
DE30	-0,13	-0,15	-0,14	-0,16	-0,27	-0,31	0,11	0,07	0,21	0,15	0,59	0,40	0,68	0,48	0,04	0,09	-0,72	-2,65	-0,16	-2,37
DE40	-0,13	-0,13	-0,13	-0,15	-0,26	-0,28	0,13	0,09	0,27	0,18	0,62	0,42	0,68	0,48	0,03	0,08	-0,59	-2,19	0,00	-1,87
DE50	-0,29	-0,25	-0,12	-0,13	-0,44	-0,39	0,42	0,33	0,56	0,40	1,61	1,09	1,15	0,79	0,11	0,37	-0,09	-0,25	1,69	1,25
DE60	-0,23	-0,24	-0,15	-0,17	-0,38	-0,41	0,21	0,14	0,33	0,23	0,92	0,61	0,93	0,65	0,07	0,17	-0,85	-3,09	0,07	-2,56
DE71	-0,17	-0,16	-0,07	-0,09	-0,25	-0,26	0,19	0,14	0,27	0,19	0,71	0,48	0,63	0,44	0,05	0,16	-0,39	-1,48	0,35	-0,95
DE72	-0,15	-0,12	-0,02	-0,04	-0,18	-0,16	0,26	0,24	0,47	0,39	0,89	0,67	0,57	0,45	0,01	0,06	0,24	0,87	1,22	1,73
DE73	-0,14	-0,11	-0,02	-0,04	-0,17	-0,15	0,23	0,21	0,43	0,36	0,78	0,59	0,50	0,40	0,01	0,06	0,18	0,63	1,04	1,38
DE80	-0,14	-0,15	-0,25	-0,26	-0,38	-0,41	0,11	0,06	0,26	0,16	0,80	0,51	0,98	0,66	0,03	0,05	-0,88	-3,11	-0,15	-2,81
DE91	-0,11	-0,10	-0,11	-0,13	-0,21	-0,22	0,16	0,13	0,33	0,26	0,64	0,47	0,60	0,45	0,02	0,06	-0,19	-0,85	0,46	-0,38
DE92	-0,10	-0,10	-0,11	-0,13	-0,21	-0,24	0,10	0,08	0,21	0,16	0,51	0,37	0,56	0,42	0,01	0,03	-0,41	-1,56	0,08	-1,29

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-0,17	-0,15	-0,18	-0,20	-0,34	-0,35	0,18	0,12	0,34	0,22	0,87	0,57	0,91	0,62	0,01	0,02	-0,59	-2,09	0,25	-1,65
DE94	-0,06	-0,07	-0,15	-0,18	-0,21	-0,25	0,06	0,05	0,16	0,12	0,47	0,36	0,58	0,45	0,00	-0,02	-0,39	-1,54	0,03	-1,33
DEA1	-0,14	-0,15	-0,10	-0,12	-0,24	-0,27	0,14	0,10	0,21	0,16	0,62	0,43	0,61	0,44	0,04	0,11	-0,47	-1,83	0,15	-1,43
DEA2	-0,19	-0,20	-0,12	-0,15	-0,31	-0,35	0,19	0,13	0,30	0,21	0,73	0,51	0,79	0,57	0,06	0,14	-0,78	-2,87	-0,06	-2,45
DEA3	-0,08	-0,07	-0,05	-0,07	-0,13	-0,14	0,09	0,07	0,15	0,12	0,37	0,28	0,34	0,27	0,01	0,04	-0,15	-0,65	0,23	-0,38
DEA4	-0,11	-0,09	-0,01	-0,03	-0,12	-0,11	0,19	0,17	0,30	0,25	0,57	0,44	0,37	0,31	0,01	0,08	0,18	0,57	0,81	1,16
DEA5	-0,05	-0,05	-0,05	-0,06	-0,10	-0,12	0,07	0,06	0,12	0,11	0,28	0,22	0,27	0,22	0,01	0,03	-0,12	-0,56	0,16	-0,36
DEB1	-0,12	-0,10	-0,02	-0,04	-0,15	-0,14	0,19	0,17	0,31	0,26	0,67	0,50	0,44	0,35	0,02	0,09	0,09	0,26	0,83	0,92
DEB2	-0,15	-0,13	-0,15	-0,18	-0,30	-0,31	0,22	0,17	0,47	0,34	1,06	0,72	0,89	0,62	0,01	0,03	-0,21	-0,80	0,87	-0,08
DEB3	-0,12	-0,10	-0,01	-0,03	-0,13	-0,13	0,20	0,17	0,34	0,27	0,58	0,43	0,42	0,33	0,02	0,08	0,06	0,10	0,69	0,64
DEC0	-0,11	-0,09	0,02	0,00	-0,10	-0,09	0,20	0,19	0,39	0,33	0,62	0,48	0,35	0,29	0,01	0,07	0,24	0,82	0,94	1,49
DED2	-0,10	-0,09	-0,09	-0,11	-0,20	-0,21	0,15	0,12	0,30	0,23	0,65	0,47	0,56	0,42	0,02	0,05	-0,17	-0,71	0,50	-0,23
DED4	-0,10	-0,08	-0,07	-0,09	-0,16	-0,17	0,15	0,13	0,32	0,25	0,60	0,44	0,49	0,38	0,00	0,03	-0,04	-0,25	0,58	0,22
DED5	-0,23	-0,22	-0,17	-0,19	-0,40	-0,41	0,24	0,16	0,41	0,27	1,09	0,70	1,05	0,70	0,06	0,15	-0,71	-2,54	0,38	-1,88
DEE0	-0,09	-0,07	-0,06	-0,08	-0,16	-0,16	0,15	0,13	0,28	0,23	0,59	0,44	0,46	0,36	0,01	0,04	0,04	0,03	0,66	0,54
DEF0	-0,14	-0,14	-0,10	-0,12	-0,24	-0,26	0,14	0,10	0,25	0,18	0,58	0,40	0,62	0,45	0,02	0,05	-0,50	-1,87	0,06	-1,57
DEG0	-0,08	-0,07	-0,06	-0,08	-0,14	-0,14	0,13	0,11	0,24	0,20	0,49	0,37	0,40	0,32	0,01	0,04	-0,02	-0,17	0,50	0,24
DEU	-0,10	-0,09	-0,10	-0,13	-0,20	-0,22	0,14	0,10	0,30	0,22	0,60	0,43	0,58	0,43	0,03	0,09	-0,43	-1,66	0,18	-1,23
EU27	-0,10	-0,09	-0,14	-0,17	-0,24	-0,26	0,12	0,09	0,21	0,15	0,66	0,47	0,66	0,49	0,03	0,10	-0,45	-1,69	0,21	-1,23
USA	-0,52	-0,58	-0,44	-0,48	-0,95	-1,07	0,08	0,06	0,00	0,00	0,42	0,32	0,40	0,29	-0,39	-1,52	0,01	0,02	0,02	-1,25

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A10: Veränderung der Gesamtexporte (in %), Szenario 1-3

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	0,03	0,02	-1,32	-0,36	-2,32	-0,86	-3,47	-1,43	-0,43	-0,08	-0,50	-0,18	-0,96	-0,29	-	-	-	-
DE12	-0,06	-0,01	-1,75	-0,51	-2,38	-0,91	-3,28	-1,38	-0,57	-0,12	-0,33	-0,15	-0,92	-0,29	-	-	-	-
DE13	-0,29	-0,07	-1,63	-0,59	-2,23	-0,95	-3,08	-1,42	-0,54	-0,15	-0,31	-0,13	-0,87	-0,30	-	-	-	-
DE14	-0,11	-0,02	-1,38	-0,44	-1,88	-0,77	-2,73	-1,22	-0,44	-0,10	-0,26	-0,12	-0,71	-0,24	-	-	-	-
DE21	0,07	0,02	-1,56	-0,56	-2,28	-0,95	-3,46	-1,49	-0,52	-0,14	-0,37	-0,15	-0,91	-0,31	-	-	-	-
DE22	-0,09	-0,02	-0,90	-0,28	-1,32	-0,59	-2,02	-1,11	-0,28	-0,06	-0,22	-0,11	-0,51	-0,19	-	-	-	-
DE23	-0,06	-0,02	-1,22	-0,44	-1,67	-0,76	-2,59	-1,25	-0,39	-0,11	-0,23	-0,12	-0,64	-0,24	-	-	-	-
DE24	0,01	0,00	-0,79	-0,26	-1,26	-0,57	-2,01	-1,06	-0,24	-0,06	-0,24	-0,11	-0,50	-0,18	-	-	-	-
DE25	-0,11	-0,02	-1,62	-0,46	-2,17	-0,85	-3,11	-1,32	-0,52	-0,11	-0,29	-0,14	-0,83	-0,27	-	-	-	-
DE26	-0,07	-0,03	-1,42	-0,58	-1,92	-0,90	-2,72	-1,35	-0,46	-0,15	-0,27	-0,12	-0,74	-0,28	-	-	-	-
DE27	-0,15	-0,04	-1,63	-0,55	-2,17	-0,92	-3,06	-1,38	-0,53	-0,13	-0,28	-0,13	-0,83	-0,29	-	-	-	-
DE30	-0,06	-0,03	-2,19	-0,89	-2,98	-1,35	-4,20	-1,86	-0,76	-0,24	-0,43	-0,18	-1,22	-0,44	-	-	-	-
DE40	-0,40	-0,12	-2,28	-0,93	-3,01	-1,39	-4,21	-1,92	-0,78	-0,25	-0,40	-0,18	-1,21	-0,44	-	-	-	-
DE50	-0,18	-0,03	-1,06	-0,27	-1,56	-0,65	-2,40	-1,14	-0,34	-0,06	-0,26	-0,14	-0,62	-0,22	-	-	-	-
DE60	-0,21	-0,06	-2,56	-1,00	-3,33	-1,49	-4,52	-1,99	-0,89	-0,27	-0,43	-0,19	-1,34	-0,48	-	-	-	-
DE71	-0,04	0,00	-2,14	-0,71	-2,97	-1,22	-4,15	-1,77	-0,72	-0,18	-0,45	-0,19	-1,20	-0,40	-	-	-	-
DE72	-0,22	-0,02	-0,63	-0,02	-1,07	-0,37	-1,84	-0,90	-0,17	0,01	-0,22	-0,13	-0,41	-0,13	-	-	-	-
DE73	0,01	0,02	-0,69	-0,06	-1,13	-0,41	-1,93	-0,90	-0,19	0,01	-0,22	-0,13	-0,43	-0,14	-	-	-	-
DE80	-0,21	-0,07	-2,23	-1,01	-2,88	-1,45	-3,97	-1,94	-0,78	-0,28	-0,37	-0,17	-1,17	-0,47	-	-	-	-
DE91	-0,17	-0,04	-1,73	-0,61	-2,21	-0,95	-3,08	-1,38	-0,56	-0,15	-0,25	-0,12	-0,83	-0,29	-	-	-	-
DE92	-0,09	-0,03	-2,12	-0,83	-2,73	-1,23	-3,78	-1,72	-0,72	-0,22	-0,34	-0,15	-1,07	-0,39	-	-	-	-

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-0,10	-0,04	-2,05	-0,87	-2,61	-1,29	-3,55	-1,78	-0,70	-0,23	-0,32	-0,16	-1,04	-0,41	–	–	–	–
DE94	-0,24	-0,07	-2,27	-0,94	-2,77	-1,26	-3,78	-1,72	-0,78	-0,25	-0,28	-0,12	-1,07	-0,39	–	–	–	–
DEA1	-0,72	-0,19	-1,67	-0,56	-2,56	-1,08	-3,84	-1,65	-0,56	-0,14	-0,47	-0,20	-1,06	-0,36	–	–	–	–
DEA2	-0,37	-0,10	-3,97	-1,46	-4,97	-2,07	-6,37	-2,69	-1,38	-0,39	-0,56	-0,23	-1,97	-0,65	–	–	–	–
DEA3	-0,10	-0,02	-1,87	-0,63	-2,63	-1,09	-3,67	-1,61	-0,63	-0,16	-0,40	-0,17	-1,06	-0,35	–	–	–	–
DEA4	-0,11	-0,01	-1,41	-0,29	-1,95	-0,69	-2,90	-1,20	-0,44	-0,05	-0,28	-0,15	-0,74	-0,22	–	–	–	–
DEA5	-1,17	-0,31	-2,26	-0,75	-2,94	-1,18	-4,07	-1,71	-0,76	-0,19	-0,37	-0,16	-1,15	-0,37	–	–	–	–
DEB1	-0,19	-0,03	-0,84	-0,15	-1,35	-0,53	-2,16	-1,05	-0,25	-0,02	-0,26	-0,14	-0,53	-0,18	–	–	–	–
DEB2	-0,06	-0,01	-0,71	-0,29	-1,09	-0,57	-1,68	-1,31	-0,22	-0,07	-0,19	-0,10	-0,43	-0,18	–	–	–	–
DEB3	0,01	0,01	-1,57	-0,42	-2,04	-0,79	-2,92	-1,25	-0,50	-0,09	-0,25	-0,13	-0,77	-0,25	–	–	–	–
DEC0	-0,25	-0,02	-0,65	-0,04	-1,11	-0,39	-1,90	-1,02	-0,18	0,01	-0,23	-0,13	-0,43	-0,13	–	–	–	–
DED2	-0,13	-0,03	-1,14	-0,41	-1,64	-0,75	-2,57	-1,26	-0,37	-0,10	-0,26	-0,12	-0,64	-0,24	–	–	–	–
DED4	-0,20	-0,04	-1,19	-0,37	-1,64	-0,70	-2,56	-1,22	-0,37	-0,08	-0,23	-0,12	-0,62	-0,22	–	–	–	–
DED5	-0,14	-0,04	-2,20	-0,88	-2,86	-1,33	-3,98	-1,88	-0,76	-0,24	-0,37	-0,17	-1,15	-0,43	–	–	–	–
DEE0	-0,18	-0,03	-1,13	-0,30	-1,57	-0,64	-2,48	-1,17	-0,35	-0,06	-0,23	-0,12	-0,60	-0,20	–	–	–	–
DEF0	-0,02	-0,01	-2,86	-1,12	-3,56	-1,59	-4,67	-2,07	-0,99	-0,30	-0,39	-0,18	-1,40	-0,50	–	–	–	–
DEG0	-0,22	-0,05	-1,43	-0,44	-1,93	-0,80	-2,88	-1,31	-0,46	-0,10	-0,26	-0,13	-0,74	-0,25	–	–	–	–
DEU	-0,22	-0,10	-1,73	-0,68	-2,28	-1,06	-3,22	-1,53	-0,59	-0,18	-0,29	-0,14	-0,90	-0,34	-2,02	-0,84	-2,38	-1,31
EU27	-0,27	-0,11	-3,03	-1,01	-4,25	-1,65	-6,20	-2,51	-1,07	-0,28	-0,65	-0,24	-1,75	-0,54	-3,67	-1,28	-4,51	-2,03
USA	-0,31	-0,12	-3,86	-1,77	-5,79	-2,52	-8,06	-3,24	-1,56	-0,54	-0,91	-0,26	-2,53	-0,84	-4,79	-2,05	-6,43	-3,22

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist. Szenarios 3d und 3e können nur mit dem aggregierten Modell auf Länderebene berechnet werden.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A11: Veränderung der Gesamtexporte (in %), Szenario 4-8

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	-1,29	-0,63	-1,64	-0,66	-2,92	-1,28	1,72	0,44	3,66	0,80	7,70	1,78	7,57	1,68	0,25	0,05	-4,45	-4,21	3,05	-2,78
DE12	-1,26	-0,66	-0,85	-0,40	-2,08	-1,06	1,68	0,47	3,18	0,76	5,57	1,44	5,51	1,38	0,06	-0,08	-3,04	-3,63	2,32	-2,60
DE13	-1,14	-0,61	-1,19	-0,52	-2,31	-1,14	1,59	0,47	2,96	0,76	6,34	1,67	6,04	1,55	0,13	-0,02	-3,11	-3,73	3,09	-2,42
DE14	-1,05	-0,60	-1,00	-0,44	-2,03	-1,04	1,35	0,41	2,79	0,71	5,23	1,42	5,09	1,34	0,04	-0,07	-2,55	-3,21	2,48	-2,16
DE21	-1,19	-0,59	-1,52	-0,64	-2,70	-1,23	1,63	0,45	2,71	0,65	7,28	1,80	7,05	1,69	0,20	0,02	-3,62	-3,63	3,55	-2,14
DE22	-0,79	-0,49	-0,83	-0,46	-1,60	-0,94	0,97	0,33	2,16	0,60	4,06	1,28	4,02	1,26	-0,03	-0,13	-2,24	-3,19	1,57	-2,35
DE23	-0,94	-0,56	-1,00	-0,47	-1,91	-1,03	1,20	0,40	2,85	0,76	4,97	1,43	4,90	1,37	-0,01	-0,10	-2,69	-3,45	2,02	-2,46
DE24	-0,75	-0,46	-0,91	-0,54	-1,65	-1,00	0,95	0,31	2,20	0,59	4,34	1,32	4,32	1,28	0,02	-0,10	-2,48	-3,19	1,63	-2,28
DE25	-1,18	-0,64	-0,87	-0,39	-2,01	-1,03	1,54	0,45	3,12	0,77	5,31	1,40	5,27	1,35	0,02	-0,10	-2,94	-3,73	2,11	-2,79
DE26	-1,04	-0,59	-0,86	-0,44	-1,88	-1,03	1,37	0,44	2,77	0,74	5,05	1,49	4,95	1,41	-0,02	-0,12	-2,64	-3,24	2,16	-2,18
DE27	-1,16	-0,64	-0,90	-0,42	-2,03	-1,06	1,53	0,47	3,08	0,78	5,42	1,49	5,36	1,44	0,00	-0,11	-2,93	-3,66	2,23	-2,63
DE30	-1,45	-0,66	-1,54	-0,65	-2,97	-1,31	2,12	0,58	3,15	0,79	8,35	2,07	8,07	1,94	0,18	0,04	-3,44	-3,87	4,74	-2,13
DE40	-1,48	-0,73	-1,15	-0,54	-2,59	-1,27	2,11	0,61	4,06	1,02	7,59	1,97	7,42	1,87	0,14	0,00	-3,59	-4,14	3,81	-2,56
DE50	-0,87	-0,48	-0,92	-0,50	-1,76	-0,97	1,14	0,34	1,96	0,53	4,51	1,32	4,49	1,30	0,03	-0,11	-2,27	-3,27	2,04	-2,39
DE60	-1,63	-0,74	-1,40	-0,61	-3,00	-1,35	2,33	0,64	3,24	0,82	8,44	2,11	8,12	1,99	0,19	0,04	-3,32	-3,96	4,99	-2,17
DE71	-1,53	-0,73	-1,33	-0,57	-2,83	-1,29	2,12	0,57	2,98	0,73	7,69	1,89	7,53	1,79	0,19	0,00	-3,49	-3,88	4,06	-2,35
DE72	-0,72	-0,46	-0,84	-0,46	-1,53	-0,92	0,83	0,27	1,94	0,51	3,70	1,14	3,80	1,16	-0,06	-0,16	-2,40	-3,53	0,98	-2,90
DE73	-0,74	-0,47	-0,82	-0,44	-1,53	-0,91	0,86	0,28	2,05	0,53	3,72	1,12	3,81	1,13	-0,06	-0,16	-2,44	-3,48	0,95	-2,87
DE80	-1,40	-0,70	-1,32	-0,61	-2,70	-1,31	2,01	0,62	3,68	0,98	7,68	2,09	7,36	1,96	0,16	0,06	-3,05	-3,86	4,53	-2,06
DE91	-1,19	-0,68	-1,00	-0,44	-2,16	-1,12	1,55	0,49	3,21	0,82	5,68	1,57	5,48	1,47	0,07	-0,05	-2,80	-3,38	2,71	-2,18
DE92	-1,38	-0,69	-1,11	-0,46	-2,45	-1,15	1,90	0,56	3,57	0,90	6,78	1,74	6,69	1,65	0,00	-0,08	-3,01	-3,64	3,51	-2,32

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-1,33	-0,69	-0,95	-0,46	-2,24	-1,15	1,82	0,57	3,30	0,90	6,26	1,77	6,16	1,70	0,00	-0,09	-2,76	-3,68	3,26	-2,35
DE94	-1,40	-0,71	-1,18	-0,47	-2,53	-1,18	1,90	0,57	3,71	0,94	7,03	1,81	6,87	1,70	0,02	-0,07	-3,02	-3,52	3,77	-2,11
DEA1	-1,35	-0,64	-1,70	-0,68	-3,03	-1,32	1,87	0,50	2,82	0,68	8,17	1,95	7,97	1,84	0,21	0,01	-3,95	-4,08	4,05	-2,50
DEA2	-2,33	-1,02	-1,31	-0,51	-3,58	-1,52	3,42	0,89	4,75	1,14	10,48	2,43	10,18	2,30	0,35	0,15	-4,46	-4,99	5,92	-2,87
DEA3	-1,37	-0,67	-1,14	-0,47	-2,48	-1,14	1,88	0,52	3,47	0,83	6,79	1,67	6,71	1,60	0,04	-0,08	-3,44	-3,98	3,06	-2,77
DEA4	-1,11	-0,62	-0,90	-0,40	-1,97	-1,02	1,41	0,41	2,87	0,70	5,07	1,33	5,10	1,31	-0,02	-0,14	-2,87	-3,88	1,90	-3,06
DEA5	-1,52	-0,74	-1,01	-0,41	-2,49	-1,15	2,05	0,56	4,00	0,94	6,75	1,64	6,71	1,57	0,05	-0,08	-3,62	-3,95	2,85	-2,75
DEB1	-0,82	-0,49	-0,94	-0,51	-1,74	-1,00	1,01	0,31	2,14	0,54	4,39	1,30	4,44	1,31	-0,02	-0,15	-2,69	-3,54	1,40	-2,74
DEB2	-0,67	-0,44	-0,91	-0,62	-1,55	-1,05	0,81	0,30	1,90	0,56	3,93	1,48	3,91	1,50	-0,03	-0,16	-2,18	-3,13	1,49	-2,12
DEB3	-1,13	-0,65	-0,76	-0,37	-1,85	-1,01	1,44	0,44	2,91	0,74	4,86	1,35	4,83	1,31	-0,02	-0,13	-2,60	-3,58	1,99	-2,71
DEC0	-0,72	-0,46	-0,86	-0,50	-1,56	-0,96	0,85	0,27	2,09	0,53	3,82	1,21	3,95	1,26	-0,08	-0,18	-2,35	-3,48	1,13	-2,81
DED2	-0,91	-0,53	-1,07	-0,53	-1,96	-1,06	1,19	0,38	2,66	0,70	5,22	1,50	5,16	1,46	-0,01	-0,12	-2,69	-3,44	2,27	-2,39
DED4	-0,93	-0,56	-0,93	-0,46	-1,83	-1,02	1,18	0,38	2,83	0,73	4,84	1,39	4,83	1,35	-0,03	-0,13	-2,75	-3,61	1,80	-2,71
DED5	-1,41	-0,68	-1,15	-0,55	-2,52	-1,23	2,01	0,58	3,36	0,88	7,21	1,92	7,06	1,84	0,09	-0,03	-3,01	-3,89	4,00	-2,37
DEE0	-0,93	-0,56	-0,96	-0,46	-1,86	-1,02	1,14	0,37	2,57	0,66	4,82	1,36	4,82	1,33	-0,02	-0,14	-2,66	-3,55	1,87	-2,67
DEF0	-1,76	-0,84	-0,99	-0,41	-2,69	-1,24	2,45	0,70	4,00	1,02	7,65	1,93	7,47	1,82	0,08	-0,03	-3,33	-4,04	4,13	-2,51
DEG0	-1,06	-0,60	-0,99	-0,45	-2,01	-1,05	1,38	0,42	3,04	0,76	5,32	1,45	5,29	1,41	-0,01	-0,12	-2,89	-3,67	2,14	-2,69
DEU	-1,11	-0,64	-1,22	-0,55	-2,31	-1,19	1,65	0,49	3,24	0,83	6,36	1,70	6,28	1,63	0,00	-0,13	-3,17	-3,77	2,94	-2,52
EU27	-2,14	-1,01	-2,79	-1,06	-4,89	-2,07	2,94	0,73	4,67	1,01	12,91	2,90	12,76	2,74	0,19	-0,19	-6,05	-5,19	6,54	-2,96
USA	-16,58	-5,07	-19,21	-6,13	-35,71	-11,18	3,85	0,87	-0,04	0,04	18,06	3,99	18,78	4,33	-6,69	-5,26	0,21	-0,14	11,31	-1,78

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A12: Veränderung der Exporte in die USA (in %), Szenario 1-3

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	-1,33	-0,30	-31,44	-10,72	-33,71	-12,04	-36,63	-13,57	-11,16	-2,95	-1,58	-0,55	-12,70	-3,54	-	-	-	-
DE12	-2,98	-0,72	-45,17	-15,45	-47,00	-16,74	-49,39	-18,20	-16,00	-4,26	-1,56	-0,56	-17,45	-4,86	-	-	-	-
DE13	-6,42	-1,65	-36,49	-12,57	-38,56	-13,87	-41,20	-15,35	-12,95	-3,47	-1,58	-0,55	-14,45	-4,07	-	-	-	-
DE14	-4,20	-1,04	-40,56	-13,86	-42,48	-15,12	-44,88	-16,55	-14,34	-3,82	-1,52	-0,54	-15,77	-4,40	-	-	-	-
DE21	-0,11	0,01	-31,71	-10,88	-33,81	-12,14	-36,77	-13,67	-11,26	-3,00	-1,49	-0,53	-12,71	-3,57	-	-	-	-
DE22	-4,87	-1,21	-38,22	-12,99	-40,14	-14,25	-42,83	-15,79	-13,70	-3,62	-1,48	-0,54	-15,10	-4,20	-	-	-	-
DE23	-3,10	-0,76	-39,56	-13,54	-41,47	-14,79	-44,02	-16,29	-14,05	-3,75	-1,49	-0,53	-15,46	-4,32	-	-	-	-
DE24	-1,73	-0,40	-33,65	-11,46	-35,65	-12,69	-38,54	-14,26	-11,96	-3,16	-1,44	-0,52	-13,35	-3,72	-	-	-	-
DE25	-4,15	-1,02	-45,52	-15,52	-47,31	-16,81	-49,54	-18,24	-16,12	-4,28	-1,56	-0,57	-17,56	-4,89	-	-	-	-
DE26	-3,12	-0,76	-41,99	-14,46	-43,84	-15,70	-46,30	-17,15	-14,93	-4,00	-1,52	-0,54	-16,35	-4,58	-	-	-	-
DE27	-4,82	-1,20	-45,09	-15,43	-46,91	-16,72	-49,18	-18,17	-15,95	-4,26	-1,57	-0,56	-17,41	-4,86	-	-	-	-
DE30	-1,62	-0,38	-33,07	-11,49	-35,11	-12,84	-38,16	-14,41	-11,82	-3,18	-1,60	-0,58	-13,33	-3,80	-	-	-	-
DE40	-7,05	-1,82	-41,35	-14,38	-43,21	-15,69	-45,86	-17,21	-14,78	-3,99	-1,61	-0,58	-16,26	-4,61	-	-	-	-
DE50	-5,67	-1,43	-31,28	-10,58	-33,31	-11,92	-36,22	-13,50	-11,11	-2,91	-1,49	-0,56	-12,55	-3,52	-	-	-	-
DE60	-3,24	-0,80	-36,04	-12,53	-38,01	-13,90	-40,85	-15,42	-12,89	-3,47	-1,63	-0,59	-14,41	-4,11	-	-	-	-
DE71	-1,75	-0,41	-37,43	-12,89	-39,38	-14,23	-42,01	-15,70	-13,33	-3,56	-1,57	-0,58	-14,80	-4,18	-	-	-	-
DE72	-11,04	-2,90	-37,48	-12,60	-39,42	-13,89	-42,08	-15,47	-13,30	-3,47	-1,47	-0,55	-14,70	-4,06	-	-	-	-
DE73	-2,14	-0,49	-37,89	-12,75	-39,83	-14,05	-42,39	-15,59	-13,42	-3,51	-1,48	-0,55	-14,83	-4,10	-	-	-	-
DE80	-3,46	-0,87	-34,64	-12,09	-36,62	-13,41	-39,47	-14,94	-12,56	-3,40	-1,58	-0,57	-14,04	-4,01	-	-	-	-
DE91	-5,01	-1,26	-44,58	-15,27	-46,40	-16,51	-48,64	-17,93	-15,75	-4,21	-1,53	-0,54	-17,17	-4,79	-	-	-	-
DE92	-2,89	-0,71	-43,62	-15,09	-45,44	-16,39	-47,87	-17,85	-15,55	-4,19	-1,58	-0,57	-17,01	-4,80	-	-	-	-

Region	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-2,67	-0,65	-43,69	-15,16	-45,46	-16,48	-47,85	-17,96	-15,70	-4,24	-1,60	-0,58	-17,16	-4,86	-	-	-	-
DE94	-5,03	-1,27	-44,91	-15,56	-46,70	-16,80	-49,03	-18,24	-16,15	-4,36	-1,56	-0,54	-17,58	-4,94	-	-	-	-
DEA1	-10,07	-2,71	-31,11	-10,68	-33,34	-12,06	-36,28	-13,59	-11,08	-2,94	-1,61	-0,58	-12,63	-3,57	-	-	-	-
DEA2	-5,10	-1,29	-50,58	-17,65	-52,30	-19,05	-54,55	-20,53	-18,06	-4,90	-1,75	-0,63	-19,62	-5,58	-	-	-	-
DEA3	-3,62	-0,89	-41,89	-14,38	-43,86	-15,73	-46,33	-17,22	-14,90	-3,98	-1,64	-0,59	-16,42	-4,61	-	-	-	-
DEA4	-4,96	-1,22	-45,77	-15,51	-47,57	-16,82	-49,74	-18,26	-16,16	-4,27	-1,56	-0,57	-17,60	-4,88	-	-	-	-
DEA5	-18,94	-5,22	-48,46	-16,70	-50,23	-18,00	-52,40	-19,44	-17,20	-4,62	-1,62	-0,58	-18,68	-5,23	-	-	-	-
DEB1	-7,34	-1,87	-35,79	-12,07	-37,81	-13,38	-40,60	-14,98	-12,69	-3,32	-1,51	-0,56	-14,13	-3,92	-	-	-	-
DEB2	-3,89	-0,96	-33,07	-11,27	-35,11	-12,53	-38,53	-14,29	-11,97	-3,16	-1,47	-0,53	-13,38	-3,74	-	-	-	-
DEB3	-1,73	-0,40	-48,43	-16,50	-50,13	-17,78	-52,21	-19,19	-17,14	-4,55	-1,54	-0,56	-18,55	-5,16	-	-	-	-
DEC0	-12,72	-3,38	-38,67	-13,02	-40,58	-14,31	-43,45	-15,98	-13,69	-3,58	-1,47	-0,55	-15,09	-4,17	-	-	-	-
DED2	-4,50	-1,12	-35,44	-12,09	-37,42	-13,34	-40,24	-14,91	-12,58	-3,33	-1,47	-0,53	-13,98	-3,90	-	-	-	-
DED4	-7,26	-1,85	-41,63	-14,18	-43,49	-15,44	-46,01	-16,98	-14,74	-3,91	-1,50	-0,54	-16,14	-4,49	-	-	-	-
DED5	-2,85	-0,70	-38,21	-13,26	-40,08	-14,60	-43,01	-16,22	-13,71	-3,69	-1,59	-0,58	-15,18	-4,31	-	-	-	-
DEE0	-6,48	-1,64	-40,80	-13,87	-42,69	-15,14	-45,22	-16,68	-14,57	-3,85	-1,51	-0,55	-15,99	-4,44	-	-	-	-
DEF0	-1,47	-0,35	-49,97	-17,36	-51,67	-18,71	-53,75	-20,10	-17,89	-4,84	-1,67	-0,61	-19,39	-5,49	-	-	-	-
DEG0	-6,70	-1,70	-42,82	-14,60	-44,68	-15,88	-47,09	-17,38	-15,16	-4,02	-1,53	-0,55	-16,60	-4,62	-	-	-	-
DEU	-3,06	-1,33	-38,89	-13,97	-40,59	-15,19	-42,91	-16,55	-14,02	-3,88	-1,45	-0,54	-15,35	-4,46	-39,78	-14,47	-41,01	-15,96
EU27	-2,28	-0,97	-34,72	-12,55	-36,47	-13,74	-39,23	-15,26	-12,65	-3,56	-1,41	-0,52	-13,95	-4,12	-35,64	-13,05	-36,88	-14,47

Anmerkung: KF - Kurze Frist, LF - Lange Frist. Szenarios 3d und 3e können nur mit dem aggregierten Modell auf Länderebene berechnet werden.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A13: Veränderung der Exporte in die USA (in %), Szenario 4-8

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE11	-13,33	-4,91	-18,08	-5,46	-31,48	-10,36	21,84	4,96	-0,62	-0,11	86,02	17,55	70,94	14,32	9,45	5,98	-6,60	-5,31	88,98	17,74
DE12	-19,38	-6,85	-12,10	-3,64	-31,28	-10,46	29,72	6,78	-1,61	-0,31	87,09	17,90	72,32	14,72	10,34	6,41	-6,34	-5,22	92,09	18,70
DE13	-15,52	-5,65	-15,52	-4,72	-31,07	-10,35	24,74	5,67	-1,04	-0,13	85,96	17,78	71,00	14,54	9,81	6,18	-6,66	-5,49	89,44	17,96
DE14	-17,30	-6,21	-13,54	-4,11	-30,78	-10,29	26,83	6,15	-2,02	-0,37	85,11	17,69	70,30	14,48	10,07	6,27	-6,01	-4,97	90,27	18,67
DE21	-13,36	-4,94	-18,03	-5,43	-31,47	-10,35	21,84	4,99	-0,65	-0,08	85,64	17,57	70,66	14,33	9,37	5,96	-6,13	-5,00	89,43	18,16
DE22	-16,47	-5,94	-14,47	-4,39	-30,92	-10,30	25,36	5,82	-2,21	-0,40	84,57	17,59	69,84	14,41	9,96	6,25	-5,82	-5,03	89,86	18,43
DE23	-16,91	-6,08	-14,12	-4,28	-30,98	-10,34	26,26	6,02	-2,18	-0,38	85,51	17,74	70,59	14,52	10,06	6,30	-5,94	-4,99	90,78	18,71
DE24	-14,31	-5,23	-17,05	-5,14	-31,40	-10,36	22,76	5,21	-1,82	-0,31	84,33	17,48	69,44	14,27	9,46	5,99	-5,60	-4,75	89,26	18,39
DE25	-19,56	-6,91	-11,37	-3,43	-30,72	-10,31	29,81	6,81	-1,91	-0,37	86,40	17,85	71,61	14,67	10,39	6,43	-6,38	-5,40	91,31	18,42
DE26	-17,99	-6,42	-13,05	-3,94	-30,91	-10,34	27,82	6,38	-1,78	-0,29	86,30	17,87	71,33	14,63	10,21	6,39	-5,94	-4,84	91,89	19,15
DE27	-19,34	-6,85	-11,69	-3,54	-30,83	-10,36	29,61	6,78	-1,74	-0,31	86,84	17,94	72,02	14,75	10,40	6,45	-6,42	-5,38	91,72	18,57
DE30	-14,07	-5,18	-17,98	-5,39	-32,07	-10,55	23,19	5,28	-0,01	0,10	88,92	18,01	73,84	14,77	9,44	6,05	-6,40	-5,51	92,22	17,98
DE40	-17,83	-6,37	-13,87	-4,16	-31,53	-10,50	27,95	6,38	-0,72	-0,04	89,59	18,26	74,36	15,02	9,95	6,26	-6,53	-5,58	93,57	18,40
DE50	-13,22	-4,92	-17,87	-5,40	-31,24	-10,31	21,59	4,93	-1,06	-0,14	83,37	17,33	68,93	14,20	9,33	5,91	-5,76	-5,30	87,59	17,41
DE60	-15,42	-5,62	-16,37	-4,91	-31,77	-10,51	25,09	5,70	0,02	0,10	89,03	18,09	74,00	14,87	9,62	6,12	-6,49	-5,70	92,44	17,88
DE71	-15,97	-5,79	-15,21	-4,59	-31,15	-10,36	25,53	5,82	-0,63	-0,06	86,73	17,83	71,81	14,62	9,74	6,13	-6,12	-5,28	91,12	18,20
DE72	-15,98	-5,78	-15,02	-4,56	-30,99	-10,31	24,93	5,68	-2,30	-0,46	84,08	17,43	69,47	14,30	9,99	6,29	-5,67	-5,09	89,67	18,21
DE73	-16,12	-5,83	-14,74	-4,48	-30,86	-10,28	25,20	5,75	-2,35	-0,47	83,96	17,42	69,34	14,28	10,05	6,32	-5,67	-5,04	89,65	18,30
DE80	-15,00	-5,49	-16,44	-4,99	-31,45	-10,45	23,96	5,50	-0,55	0,04	87,63	18,06	72,44	14,79	9,53	6,09	-6,05	-5,39	91,84	18,25
DE91	-19,08	-6,77	-11,73	-3,56	-30,65	-10,30	29,11	6,69	-2,24	-0,41	85,88	17,86	71,02	14,64	10,34	6,40	-6,00	-4,91	91,51	19,05
DE92	-18,79	-6,67	-12,56	-3,78	-31,13	-10,42	29,07	6,65	-1,17	-0,16	88,63	18,15	73,60	14,92	10,22	6,39	-6,32	-5,21	93,52	18,93

Region	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
DE93	-18,93	-6,75	-12,21	-3,71	-30,96	-10,43	29,21	6,70	-1,12	-0,10	88,38	18,24	73,32	15,01	10,32	6,47	-6,08	-5,36	93,87	18,88
DE94	-19,51	-6,89	-11,81	-3,56	-31,06	-10,42	29,66	6,80	-1,28	-0,19	89,02	18,23	73,93	14,98	10,34	6,44	-6,49	-5,13	93,79	19,19
DEA1	-13,19	-4,89	-18,19	-5,49	-31,46	-10,36	21,86	4,97	-0,25	0,01	86,74	17,70	71,69	14,46	9,39	5,98	-6,43	-5,38	89,98	17,78
DEA2	-21,96	-7,70	-9,91	-2,96	-31,45	-10,61	33,88	7,71	0,07	0,12	93,29	18,81	78,06	15,59	10,64	6,60	-7,63	-6,63	96,24	17,94
DEA3	-18,05	-6,42	-13,29	-4,00	-31,16	-10,40	28,10	6,40	-0,97	-0,16	88,23	18,01	73,25	14,80	10,15	6,33	-6,69	-5,51	92,21	18,33
DEA4	-19,61	-6,93	-11,20	-3,40	-30,60	-10,30	29,86	6,82	-2,08	-0,42	85,91	17,78	71,26	14,64	10,48	6,47	-6,41	-5,54	90,88	18,19
DEA5	-20,85	-7,32	-10,39	-3,12	-30,91	-10,40	31,88	7,27	-1,09	-0,19	89,20	18,23	74,15	15,01	10,59	6,54	-6,86	-5,55	93,64	18,75
DEB1	-15,25	-5,54	-15,85	-4,80	-31,11	-10,31	24,11	5,49	-1,71	-0,33	84,50	17,46	69,90	14,31	9,77	6,16	-5,72	-5,03	89,67	18,17
DEB2	-14,26	-5,23	-17,09	-5,16	-31,40	-10,37	22,50	5,15	-1,87	-0,30	85,33	17,64	70,51	14,46	9,58	6,10	-5,45	-4,79	90,83	18,63
DEB3	-20,82	-7,32	-10,06	-3,04	-30,62	-10,33	31,37	7,19	-2,25	-0,44	86,47	17,92	71,73	14,75	10,61	6,54	-6,27	-5,33	91,99	18,71
DEC0	-16,49	-5,92	-14,74	-4,46	-31,15	-10,35	25,70	5,85	-2,39	-0,50	85,23	17,56	70,56	14,44	9,96	6,25	-5,66	-5,05	90,86	18,36
DED2	-15,08	-5,49	-16,26	-4,90	-31,34	-10,36	23,86	5,46	-1,83	-0,32	85,34	17,61	70,55	14,42	9,67	6,12	-5,82	-4,93	90,17	18,43
DED4	-17,80	-6,35	-13,38	-4,05	-31,05	-10,37	27,45	6,28	-2,27	-0,43	86,12	17,78	71,26	14,59	10,20	6,38	-6,08	-5,15	91,33	18,61
DED5	-16,45	-5,95	-15,40	-4,65	-31,77	-10,57	26,18	5,97	-0,50	0,01	88,96	18,18	74,01	14,97	9,77	6,19	-6,33	-5,67	92,93	18,09
DEE0	-17,59	-6,29	-13,48	-4,08	-30,96	-10,34	26,95	6,16	-2,09	-0,40	85,79	17,73	71,03	14,55	10,10	6,30	-6,01	-5,11	90,96	18,52
DEF0	-21,71	-7,62	-9,47	-2,86	-30,82	-10,44	33,03	7,56	-0,85	-0,07	90,23	18,49	75,09	15,26	10,71	6,64	-6,78	-5,74	95,03	18,85
DEG0	-18,35	-6,53	-12,75	-3,86	-30,95	-10,36	28,20	6,45	-1,98	-0,37	86,37	17,82	71,56	14,64	10,27	6,39	-6,25	-5,26	91,37	18,53
DEU	-17,14	-6,37	-14,61	-4,49	-31,58	-10,82	25,89	5,99	-1,59	-0,23	84,75	17,79	70,61	14,65	9,60	5,72	-6,45	-5,38	88,30	17,58
EU27	-15,90	-5,87	-16,96	-5,25	-32,67	-11,07	22,52	5,24	-0,85	-0,09	83,77	17,72	70,09	14,66	8,83	5,10	-5,49	-4,58	87,92	17,83

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A14: Veränderung der Produktion in Deutschland (in %), Szenario 1-3

Sektor	Produktion	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Bau, Konstruktion	401.442	-0,02	-0,02	-0,12	-0,22	-0,12	-0,16	-0,08	-0,05	-0,07	0,03	0,01	0,03	-0,04	-0,03	-0,11	-0,19	-0,15	-0,16
Bergbau Service	291	-0,07	-0,08	-0,34	-0,91	2,52	-1,22	1,19	-1,68	-0,43	1,63	1,63	-0,13	1,26	-0,58	0,29	-1,01	1,54	-1,37
Bildung, Lehre	213.139	0,01	0,00	0,03	-0,10	0,03	0,03	0,05	0,15	-0,03	0,02	0,02	0,05	0,03	0,03	0,05	-0,04	0,01	0,07
Chemie, Produkte	153.966	0,19	0,06	-2,09	-1,56	-1,22	-1,83	-2,74	-2,53	-0,69	0,24	0,24	-0,14	-0,39	-0,47	-1,77	-1,70	-1,10	-1,96
Computer, Elektronik, Optik	107.906	0,11	0,04	-1,46	-1,26	-1,03	-1,75	-2,06	-2,07	-0,71	0,18	0,18	-0,19	-0,50	-0,67	-1,29	-1,45	-0,69	-2,18
Elektrische Geräte	120.921	0,18	0,06	-1,21	-0,96	-1,59	-1,36	-2,73	-1,86	-0,60	-0,20	-0,20	-0,16	-0,80	-0,49	-1,41	-1,13	-1,66	-1,63
Fach, Technik, Wissenschaft	424.643	0,05	0,02	0,83	0,25	0,58	0,16	0,17	-0,01	0,31	0,07	-0,11	-0,03	0,18	0,04	0,71	0,21	0,51	0,09
Fertige Metallprodukte	154.203	-0,78	-0,38	-1,19	-0,78	-0,99	-0,90	-1,68	-1,22	-0,43	-0,22	0,06	-0,05	-0,35	-0,28	-1,11	-0,84	-0,89	-0,97
Finanz, Versicherung	313.455	0,06	0,03	1,35	0,52	0,95	0,38	2,31	0,42	0,51	0,15	-0,17	-0,04	0,32	0,10	1,16	0,46	0,86	0,28
Fischerei, Aquakultur	479	0,06	0,01	0,82	-0,03	0,44	-0,06	-0,08	-0,10	-0,07	-0,17	0,14	-0,02	0,05	-0,19	0,56	-0,06	0,22	-0,17
Gesundheit, Soziales	402.346	0,00	0,00	-0,09	-0,17	-0,06	-0,04	0,00	0,10	-0,04	-0,05	0,03	0,05	0,00	0,01	-0,06	-0,10	-0,08	-0,01
Gummi und Kunststoff	95.103	0,08	0,03	-0,74	-0,67	-0,77	-0,91	-1,58	-1,29	-0,19	-0,14	-0,05	-0,09	-0,24	-0,24	-0,78	-0,76	-0,76	-1,08
Handel, Fahrzeugreparatur	620.982	0,04	0,01	0,98	0,31	0,71	0,21	0,98	-0,04	0,37	0,10	-0,12	-0,03	0,24	0,05	0,83	0,27	0,63	0,12

Sektor	Produktion	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Haushalt, Eigenbedarf	8.508	0,00	0,00	-0,06	-0,09	-0,01	0,06	0,09	0,24	-0,02	-0,03	0,04	0,06	0,02	0,04	-0,02	-0,02	-0,02	0,11
Holz und Kork	28.106	0,01	0,00	-1,24	-0,82	-1,17	-0,86	-1,54	-0,99	-0,42	-0,24	0,02	-0,01	-0,40	-0,25	-1,21	-0,83	-1,22	-0,91
Immobilien, Verwaltung	493.432	0,01	0,00	0,06	-0,05	0,06	0,04	0,15	0,14	0,02	-0,01	0,01	0,04	0,03	0,03	0,07	-0,01	0,03	0,06
Kfz, Anhänger, Sattel	458.999	0,09	0,05	-3,35	-1,79	-3,45	-2,13	-4,06	-2,45	-0,91	-0,40	-0,14	-0,13	-1,04	-0,54	-3,44	-1,92	-3,46	-2,37
Koks und Erdöl	64.038	-0,02	-0,04	-0,30	-0,67	0,16	-0,55	-0,12	-0,56	-0,17	-0,22	0,26	0,04	0,10	-0,17	-0,13	-0,69	-0,25	-0,75
Kunst, Kultur, Freizeit	77.123	0,02	0,01	0,44	0,04	0,33	0,11	0,47	0,24	0,17	0,01	-0,03	0,03	0,13	0,05	0,40	0,08	0,29	0,11
Lager, Transportservice	164.729	0,04	0,02	1,03	0,47	0,71	0,27	0,77	0,10	0,40	0,14	-0,15	-0,07	0,24	0,06	0,86	0,38	0,62	0,15
Landverkehr, Pipeline	129.007	-0,01	-0,02	1,00	0,27	0,75	0,17	0,84	-0,05	0,38	0,08	-0,10	-0,03	0,26	0,04	0,87	0,23	0,67	0,09
Lebensmittel, Getränke, Tabak	219.934	0,05	0,00	-0,12	-0,30	-0,04	-0,25	-0,19	-0,25	0,04	-0,05	-0,10	0,04	-0,04	-0,01	-0,23	-0,26	-0,27	-0,24
Luft, Transport	28.691	0,12	0,06	3,39	1,45	2,07	0,80	0,41	-1,66	1,28	0,43	-0,58	-0,23	0,62	0,17	2,68	1,17	1,73	0,42
Maschinen und Geräte	308.861	0,08	0,04	-3,05	-1,59	-3,04	-2,01	-3,82	-2,43	-1,20	-0,55	-0,03	-0,16	-1,22	-0,73	-3,05	-1,76	-2,90	-2,33
Maschinenbau, Reparatur	116.827	-0,01	-0,03	-1,12	-0,80	-1,16	-0,99	-1,59	-1,13	-0,34	-0,21	-0,04	-0,07	-0,38	-0,29	-1,14	-0,87	-1,16	-1,16
Pharma und Botanika	81.043	0,14	0,07	-9,28	-4,98	-7,63	-5,17	-8,68	-5,75	-4,84	-1,98	1,06	-0,09	-3,67	-2,06	-8,19	-5,04	-7,32	-5,20
Post, Kurier	52.762	0,05	0,02	0,32	-0,01	0,17	-0,09	1,47	-0,08	0,09	-0,01	-0,06	-0,02	0,03	-0,04	0,24	-0,04	0,14	-0,12
Primär Metalle	116.054	-3,87	-2,35	-2,50	-1,88	-2,07	-2,07	-3,64	-2,81	-1,52	-0,70	0,30	-0,08	-1,18	-0,78	-2,21	-1,98	-2,16	-2,19
Sonstige Dienstleistungen	112.268	0,00	0,00	0,00	-0,10	0,01	0,00	0,05	0,10	0,00	-0,03	0,02	0,04	0,02	0,02	0,02	-0,06	-0,01	0,02

Sektor	Produktion	S1		S2a		S2b		S2c		S3a		S3b		S3c		S3d		S3e	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Sonstige Mineralien	56.994	0,22	-0,06	-1,01	-0,73	-0,71	-0,82	-1,02	-0,91	-0,27	-0,18	0,11	-0,03	-0,14	-0,21	-0,92	-0,77	-0,96	-0,86
Sonstige Transportmittel	62.947	0,29	-0,07	-0,63	-0,90	3,37	-1,33	2,40	-1,61	-0,20	-0,27	1,67	-0,19	1,65	-0,47	1,21	-1,08	4,82	-1,60
Strom, Gas, Klima	173.932	-0,10	-0,07	-0,26	-0,30	-0,21	-0,24	-0,28	-0,23	-0,12	-0,09	0,03	0,02	-0,09	-0,07	-0,24	-0,29	-0,27	-0,27
Telekom, Kommunikation	77.930	0,03	0,01	0,66	0,13	0,44	0,09	1,51	0,16	0,25	0,04	-0,09	-0,01	0,15	0,02	0,56	0,12	0,38	0,03
Textilien, Leder, Schuhe	26.243	0,05	-0,01	0,20	-0,58	-0,01	-0,55	-0,50	-0,50	0,33	-0,06	-0,11	0,03	0,21	-0,04	0,07	-0,55	-0,16	-0,56
Unterkunft, Gastronomie	116.153	0,02	0,01	0,57	0,07	0,39	0,09	0,60	0,10	0,22	0,02	-0,05	0,02	0,16	0,04	0,51	0,09	0,36	0,08
Verlag, Medien, Rundfunk	80.796	0,07	0,03	1,21	0,38	0,77	0,27	3,40	0,37	0,45	0,11	-0,19	-0,03	0,24	0,07	0,99	0,33	0,65	0,17
Verwaltung, Service	316.782	0,02	0,01	0,20	-0,03	0,12	-0,05	-0,03	-0,14	0,06	-0,01	-0,03	0,00	0,03	-0,02	0,16	-0,04	0,10	-0,07
Wasser, Abwasser, Entsorgung	84.820	-0,25	-0,15	-0,37	-0,30	-0,27	-0,26	-0,55	-0,36	-0,16	-0,09	0,04	0,02	-0,11	-0,07	-0,31	-0,28	-0,27	-0,24
Wasser, Transport	41.450	0,12	0,06	2,93	1,41	2,07	0,91	0,66	-0,04	1,10	0,42	-0,37	-0,17	0,68	0,22	2,49	1,20	1,88	0,61
Öffentlich, Sicherheit	346.575	-0,01	-0,01	-0,10	-0,18	-0,09	-0,09	-0,07	0,01	-0,04	-0,05	0,02	0,04	-0,02	-0,01	-0,08	-0,13	-0,12	-0,07

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist. Die zweite Spalte stellt den ursprünglichen Wert der Produktion in Mio. Euro vor den kontrafaktischen Szenarien dar.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersicht A15: Veränderung der Produktion in Deutschland (in %), Szenario 4-8

Sektor	Produktion	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Bau, Konstruktion	401.442	-0,07	-0,06	-0,07	-0,07	-0,14	-0,14	0,07	0,06	0,15	0,12	0,37	0,26	0,35	0,25	0,03	0,08	-0,31	-1,00	0,06	-0,74
Bergbau Service	291	1,68	-0,21	-0,30	-0,15	1,50	-0,36	-1,28	0,21	-1,14	0,06	-2,30	0,70	-2,04	0,84	0,14	0,02	-3,03	-3,90	-5,56	-3,54
Bildung, Lehre	213.139	-0,01	-0,02	0,05	-0,04	0,03	-0,06	-0,02	0,00	-0,06	-0,03	-0,15	0,10	-0,24	0,08	0,04	0,03	-0,20	-0,18	-0,32	-0,06
Chemie, Produkte	153.966	-0,40	-0,41	-0,46	-0,19	-0,67	-0,60	0,85	0,73	1,88	0,95	1,91	1,28	3,20	1,53	-0,27	-0,13	-2,62	-3,89	-1,08	-3,00
Computer, Elektronik, Optik	107.906	-0,33	-0,37	-0,31	-0,16	-0,56	-0,53	0,47	0,49	0,86	1,89	1,66	1,13	1,97	1,22	-0,67	0,45	10,06	-6,38	10,93	-5,46
Elektrische Geräte	120.921	-0,80	-0,29	-0,22	-0,15	-0,96	-0,44	0,99	0,39	3,13	1,48	2,21	0,83	3,31	1,03	-0,87	-0,03	2,29	-3,08	4,72	-2,37
Fach, Technik, Wissenschaft	424.643	0,13	-0,01	-0,11	-0,26	-0,02	-0,27	-0,30	-0,04	-0,47	-0,05	-0,17	0,39	-0,42	0,40	0,18	0,14	-0,35	-1,20	-0,37	-0,76
Fertige Metallprodukte	154.203	-0,30	-0,16	-0,24	-0,13	-0,48	-0,29	0,71	0,29	1,49	0,70	1,57	0,61	1,96	0,70	-0,35	-0,11	0,68	-1,22	2,16	-0,78
Finanz, Versicherung	313.455	0,22	0,02	0,03	-0,24	0,20	-0,22	-0,47	-0,09	-0,72	-0,13	-0,10	0,38	-0,32	0,39	0,43	0,28	-1,39	-1,50	-1,23	-0,97
Fischerei, Aquakultur	479	0,83	-0,10	-0,38	-0,17	0,48	-0,27	-0,34	0,04	0,90	0,50	-3,60	0,49	-3,95	0,49	0,44	0,34	-4,35	-4,88	-7,81	-4,35
Gesundheit, Soziales	402.346	-0,04	-0,03	-0,04	-0,05	-0,08	-0,08	0,03	0,02	0,04	0,02	0,22	0,16	0,18	0,14	0,02	0,04	-0,14	-0,38	0,08	-0,21
Gummi und Kunststoff	95.103	-0,35	-0,21	-0,23	-0,14	-0,53	-0,35	0,82	0,39	1,41	0,69	1,62	0,75	2,34	0,89	-0,36	-0,11	-0,13	-1,66	1,35	-1,11
Handel, Fahrzeugreparatur	620.982	0,11	-0,01	-0,45	-0,34	-0,38	-0,35	-0,34	-0,04	-0,66	-0,07	0,42	0,50	0,41	0,55	-0,02	-0,04	-0,51	-1,44	-0,14	-1,09

Sektor	Produktion	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Haushalt, Eigenbedarf	8.508	-0,02	-0,01	0,01	0,01	-0,01	0,00	-0,01	-0,01	-0,05	-0,06	0,02	0,00	-0,02	-0,02	0,01	0,02	0,00	0,14	0,03	0,18
Holz und Kork	28.106	-0,45	-0,19	-0,20	-0,15	-0,63	-0,33	0,83	0,29	-0,24	0,24	2,12	0,72	2,07	0,73	0,03	0,21	0,65	-1,45	2,91	-0,64
Immobilien, Verwaltung	493.432	-0,01	-0,01	-0,03	-0,04	-0,04	-0,05	-0,03	0,00	-0,09	-0,03	0,06	0,09	0,02	0,08	0,02	0,02	-0,11	-0,16	-0,04	-0,06
KFZ, Anhänger, Sattel	458.999	-0,67	-0,30	-0,22	-0,15	-0,85	-0,45	2,58	0,86	4,33	1,37	5,16	1,55	4,95	1,58	0,09	0,12	-2,24	-3,78	2,75	-2,42
Koks und Erdöl	64.038	0,11	-0,13	-0,37	-0,33	-0,27	-0,45	-0,15	0,14	0,25	0,23	1,03	0,84	1,04	0,83	0,01	0,12	-0,85	-0,31	0,11	0,66
Kunst, Kultur, Freizeit	77.123	0,03	-0,02	0,03	-0,07	0,04	-0,09	-0,18	-0,02	-0,31	-0,04	-0,44	0,10	-0,47	0,09	0,07	0,07	-0,28	-0,59	-0,67	-0,45
Lager, Transportservice	164.729	0,13	0,00	-0,46	-0,24	-0,35	-0,24	-0,34	-0,05	-0,55	-0,06	0,59	0,34	0,75	0,41	-0,12	-0,16	-1,07	-1,61	-0,72	-1,56
Landverkehr, Pipeline	129.007	0,15	-0,01	-0,33	-0,27	-0,21	-0,28	-0,36	-0,03	-0,64	-0,04	0,14	0,41	0,34	0,47	-0,08	-0,10	-0,83	-1,51	-0,86	-1,32
Lebensmittel, Getränke, Tabak	219.934	-0,06	-0,09	-0,17	-0,16	-0,22	-0,25	-0,11	0,17	-0,18	0,30	0,31	0,54	0,29	0,57	-0,02	0,02	-0,23	-1,43	0,01	-0,97
Luft, Transport	28.691	0,63	0,00	-2,82	-1,73	-2,29	-1,74	-0,93	-0,17	-1,23	-0,16	9,24	3,41	9,30	3,71	0,34	-0,06	-4,65	-5,95	4,17	-3,21
Maschinen und Geräte	308.861	-0,48	-0,27	-0,31	-0,17	-0,73	-0,44	1,54	0,54	4,18	1,53	3,72	1,21	3,68	1,29	-0,01	0,14	-1,42	-4,93	2,19	-3,98
Maschinenbau, Reparatur	116.827	-0,41	-0,23	-0,19	-0,12	-0,58	-0,35	0,85	0,37	-0,04	0,69	2,12	0,83	2,17	0,87	-0,01	0,37	1,89	-3,83	4,34	-2,91
Pharma und Botanika	81.043	-3,17	-1,22	-0,76	-0,27	-3,65	-1,47	1,78	0,70	1,82	0,59	3,80	1,61	4,07	1,65	1,12	0,83	-4,58	-4,85	-0,16	-2,77
Post, Kurier	52.762	0,02	-0,03	0,59	-0,08	0,59	-0,11	-0,11	0,02	-0,18	0,05	-1,52	0,19	-1,74	0,21	0,11	0,00	-0,33	-0,66	-1,76	-0,52
Primär Metalle	116.054	-0,82	-0,37	-0,45	-0,23	-1,12	-0,59	1,01	0,46	3,28	1,05	2,76	1,08	4,22	1,32	-0,48	-0,27	-2,58	-3,09	-0,37	-2,43
Sonstige Dienstleistungen	112.268	-0,02	-0,02	-0,05	-0,05	-0,07	-0,07	-0,02	0,01	-0,06	-0,01	0,12	0,13	0,08	0,11	0,02	0,03	-0,13	-0,27	0,00	-0,12

Sektor	Produktion	S4a		S4b		S4c		S5a		S5b		S6a		S6b		S7a		S7b		S8	
		LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF	LF	KF
Sonstige Mineralien	56.994	-0,29	-0,21	-0,20	-0,15	-0,46	-0,36	0,55	0,35	0,17	0,51	1,43	0,80	1,29	0,83	-0,05	0,13	1,49	-1,85	3,05	-1,04
Sonstige Transportmittel	62.947	3,61	0,05	-0,61	-0,19	3,14	-0,14	-1,64	0,49	3,06	1,48	-2,63	1,08	-2,71	1,24	0,20	-0,02	-1,40	-5,70	-4,60	-5,17
Strom, Gas, Klima	173.932	-0,11	-0,06	-0,13	-0,11	-0,23	-0,17	0,10	0,07	0,19	0,13	0,50	0,30	0,57	0,31	-0,01	0,05	-0,24	-0,63	0,25	-0,31
Telekom, Kommunikation	77.930	0,06	-0,03	0,54	-0,06	0,57	-0,09	-0,22	-0,01	-0,32	0,02	-1,65	0,11	-1,75	0,14	0,04	-0,04	-0,77	-1,51	-2,45	-1,53
Textilien, Leder, Schuhe	26.243	-0,15	-0,10	-0,14	-0,13	-0,28	-0,23	0,52	0,35	-7,65	1,41	1,18	0,72	1,57	0,69	-0,47	0,89	14,54	-9,14	16,27	-8,18
Unterkunft, Gastronomie	116.153	0,06	-0,02	-0,29	-0,20	-0,25	-0,22	-0,16	0,01	-0,30	0,01	0,40	0,36	0,35	0,36	0,08	0,06	-0,82	-1,07	-0,44	-0,72
Verlag, Medien, Rundfunk	80.796	0,21	0,00	0,34	-0,37	0,47	-0,37	-0,40	-0,06	-0,73	-0,10	-1,10	0,56	-1,97	0,50	0,52	0,29	-1,01	-1,50	-1,70	-0,76
Verwaltung, Service	316.782	-0,03	-0,03	0,04	-0,08	0,00	-0,11	-0,09	0,01	-0,19	0,02	-0,24	0,16	-0,13	0,19	-0,02	-0,02	-0,39	-0,83	-0,68	-0,75
Wasser, Abwasser, Entsorgung	84.820	-0,12	-0,05	-0,14	-0,10	-0,24	-0,15	0,15	0,08	0,27	0,12	0,56	0,29	0,78	0,34	-0,09	-0,05	-0,11	-0,46	0,40	-0,23
Wasser, Transport	41.450	0,37	0,01	-2,06	-0,80	-1,73	-0,80	-1,01	-0,22	-1,33	-0,20	3,52	1,11	4,30	1,31	-0,81	-0,71	-4,85	-7,31	-2,71	-7,44
Öffentlich, Sicherheit	346.575	-0,05	-0,04	-0,01	-0,06	-0,06	-0,10	0,04	0,04	0,04	0,03	0,15	0,19	0,12	0,19	0,02	0,03	-0,14	-0,40	0,03	-0,19

Anmerkung: KF – Kurze Frist, LF – Lange Frist. Die zweite Spalte stellt den ursprünglichen Wert der Produktion in Mio. Euro vor den kontrafaktischen Szenarien dar.

Quelle: Eigene Berechnungen.

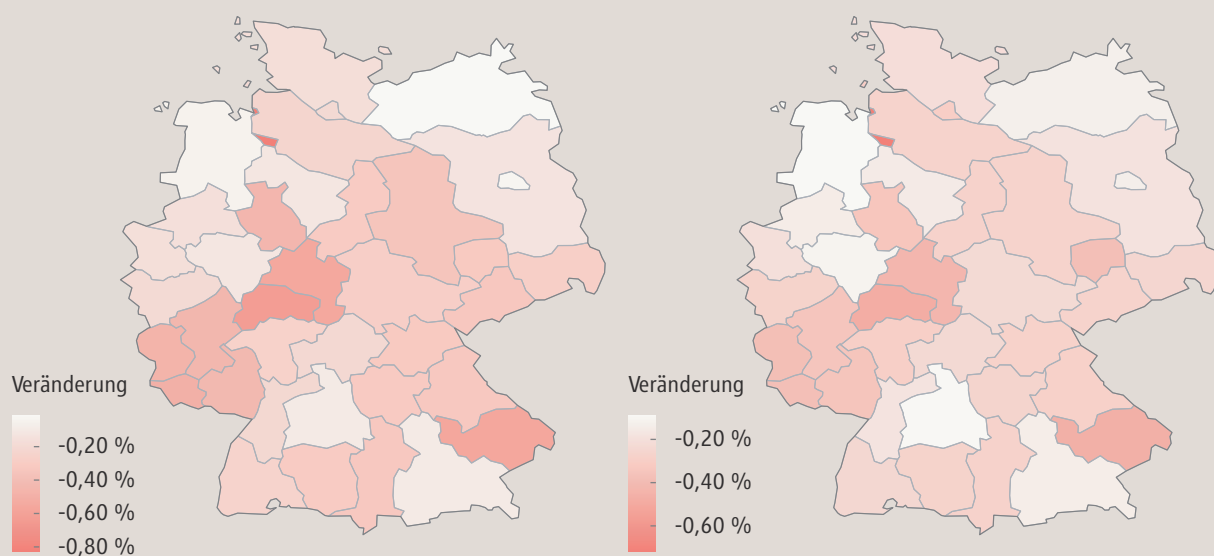
Übersicht A16: Veränderung der Produktion in deutschen Regionen

Region	S2c – Zollkrieg			S4c – Unsicherheit			S6b – Handelsdeal		
	Dienstl.	Güter	Land.	Dienstl.	Güter	Land.	Dienstl.	Güter	Land.
Arnsberg	453	-963	-12	19	-282	0	-141	990	-9
Berlin	490	-3.636	-17	-194	-1.311	-4	361	4.649	7
Brandenburg	430	-1.828	-22	-60	-616	1	215	2.153	-27
Braunschweig	611	-1.153	-8	-140	-313	-2	169	1.159	-2
Bremen	319	-999	-11	-61	-246	-2	69	943	1
Chemnitz	253	-532	-4	-35	-134	0	68	494	-4
Darmstadt	1.478	-5.368	-35	-53	-1.581	-3	-286	5.756	-4
Detmold	476	-983	-7	-3	-242	1	-120	924	-6
Dresden	348	-763	-6	-70	-184	0	152	701	-6
Düsseldorf	836	-3.544	-32	-376	-903	8	685	3.534	-51
Freiburg	650	-1.669	-14	-261	-340	3	405	1.520	-21
Gießen	321	-580	-5	-42	-109	-1	45	440	-1
Hamburg	686	-4.731	-26	-145	-1.660	-3	142	5.844	-4
Hannover	502	-1.565	-16	3	-484	-2	-162	1.740	-5
Karlsruhe	718	-1.334	-14	51	-318	-1	-264	1.161	-4
Kassel	345	-644	-5	-47	-114	1	35	491	-4
Koblenz	410	-791	-8	-34	-159	0	20	616	-5
Köln	1.460	-6.328	-42	199	-2.509	-4	-897	8.427	-19
Leipzig	284	-1.610	-9	-60	-558	-2	151	1.939	2
Lüneburg	358	-1.698	-18	-38	-550	1	11	1.943	-26
Mecklenburg-Vorpommern	302	-1.584	-21	-216	-512	5	515	1.840	-27
Mittelfranken	524	-1.032	-9	2	-256	-1	-128	955	-3
Münster	383	-932	-13	-27	-246	1	-20	933	-16
Niederbayern	465	-926	-2	-114	-180	0	199	721	-7
Oberbayern	1.593	-3.709	-43	-388	-906	4	660	3.357	-48
Oberfranken	342	-665	-5	-51	-154	0	205	469	-4
Oberpfalz	342	-757	-2	-111	-164	0	188	670	-2
Rheinessen-Pfalz	529	-1.114	-7	26	-300	1	-183	1.100	-15
Saarland	368	-566	-7	-2	-118	-1	-41	425	0
Sachsen-Anhalt	407	-757	-10	-42	-174	0	53	681	-13
Schleswig-Holstein	635	-2.445	-18	23	-834	-5	-226	2.924	-8
Schwaben	516	-1.111	-10	-23	-292	0	-66	1.089	-9
Stuttgart	715	-1.580	-27	-289	-243	4	596	1.044	-36
Thüringen	351	-693	-7	-35	-178	1	16	672	-10
Trier	234	-358	-3	-30	-71	-1	102	246	1
Tübingen	583	-1.209	-11	-167	-253	0	207	1.052	-8
Unterfranken	385	-909	-6	-75	-214	0	121	806	-6
Weser-Ems	464	-1.181	-21	29	-396	-5	-194	1.384	-20

Anmerkung: Veränderung der Produktion in deutschen Regionen in Mio. Euro in der langen Frist, Szenario 2c, 4c und 6b. Es wird in die drei Bereiche – Dienstleistungen, Industrie- und Rohstoffgüter, Land- und Forstwirtschaft – unterschieden.

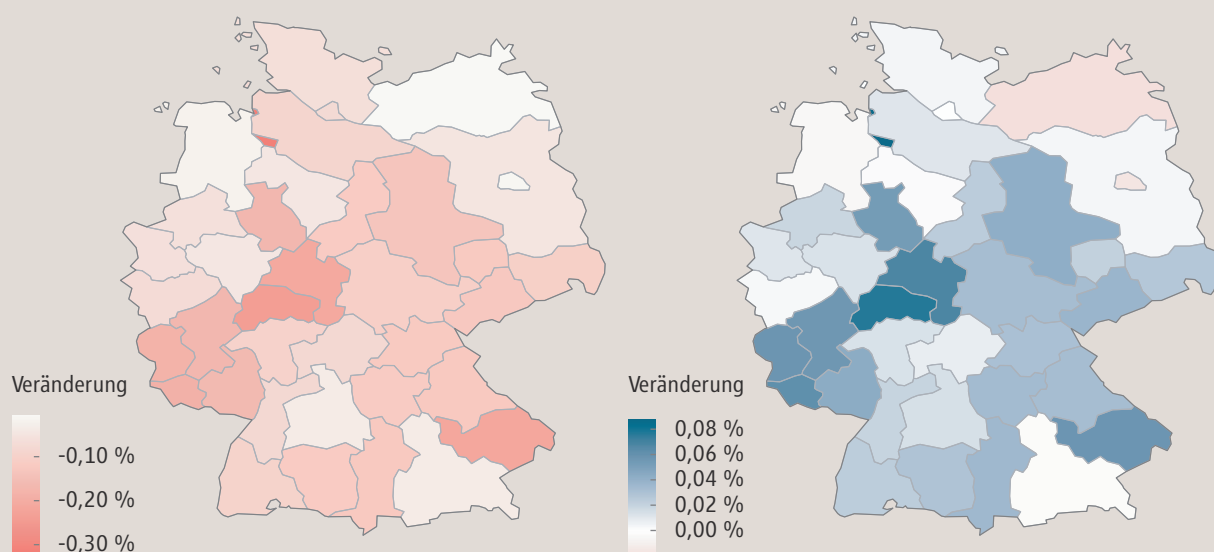
Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung A3: Veränderung des BIP in Szenario 2a und 2b



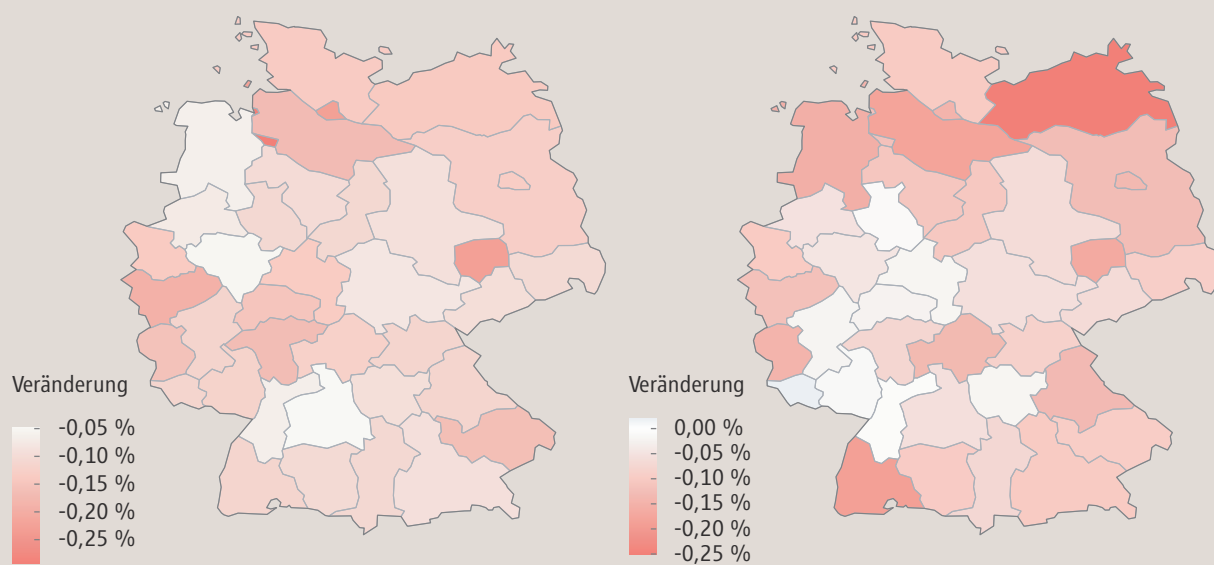
Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 2a (links) und Szenario 2b (rechts) in Prozent. Unterschiedliche Farbskala.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung A4: Veränderung des BIP in Szenario 3a und 3b



Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 3a (links) und Szenario 3b (rechts) in Prozent.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Abbildung A5: Veränderung des BIP in Szenario 4a und 4b



Anmerkung: Langfristige Effekte von Szenario 4a (links) und Szenario 4b (rechts) in Prozent. Unterschiedliche Farbskala.
Quelle: Eigene Berechnungen.

Übersichtsverzeichnis

Übersicht 1:	Sensible Branchen: Importe der EU aus den USA	25
Übersicht 2:	Sensible Branchen: Importe der USA aus der EU.....	25
Übersicht A1:	Exporte der EU-Mitgliedstaaten in die USA, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro.....	63
Übersicht A2:	Importe der EU-Mitgliedstaaten aus den USA, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro.....	64
Übersicht A3:	Exporte der EU-Mitgliedstaaten und der USA nach China, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro.....	65
Übersicht A4:	Importe der EU-Mitgliedstaaten und der USA aus China, 2016 bis 2023 in Mrd. Euro.....	66
Übersicht A5:	Importgewichtete Zölle der EU und der USA im Zeitverlauf.....	69
Übersicht A6:	BIP, Gesamtexporte und Exporte in die USA nach Regionen	71
Übersicht A7:	Ursprüngliche Zölle der EU auf US-Import	72
Übersicht A8:	Veränderung des BIP (in %), Szenario 1-3	78
Übersicht A9:	Veränderung des BIP (in %), Szenario 4-8	80
Übersicht A10:	Veränderung der Gesamtexporte (in %), Szenario 1-3	82
Übersicht A11:	Veränderung der Gesamtexporte (in %), Szenario 4-8	84
Übersicht A12:	Veränderung der Exporte in die USA (in %), Szenario 1-3.....	86
Übersicht A13:	Veränderung der Exporte in die USA (in %), Szenario 4-8	88
Übersicht A14:	Veränderung der Produktion in Deutschland (in %), Szenario 1-3.....	90
Übersicht A15:	Veränderung der Produktion in Deutschland (in %), Szenario 4-8	93
Übersicht A16:	Veränderung der Produktion in deutschen Regionen	96

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Der Leistungsbilanzsaldo der USA im Zeitablauf in % des BIP	2
Abbildung 2:	Der effektive durchschnittliche Importzoll der USA seit 1790.....	4
Abbildung 3:	Index der handelspolitischen Unsicherheit der USA seit 1960	6
Abbildung 4:	Bilaterale Leistungsbilanz der EU mit den 10 wichtigsten Partnerländern in Mrd. Euro	9
Abbildung 5:	Der Leistungsbilanzsaldo der USA 2024 mit den Top-10 Wirtschaftspartnern in Mrd. USD	11
Abbildung 6:	Der Leistungsbilanzsaldo der USA mit der EU im Zeitablauf in Mrd. USD	12
Abbildung 7:	Bedeutung der USA als Absatzmarkt für Deutschland	13
Abbildung 8:	Bedeutung der USA als Absatzmarkt für die EU	14
Abbildung 9:	Bedeutung einzelner Warengruppen im deutschen Export in die USA, 2024.....	16
Abbildung 10:	Bedeutung der USA als Beschaffungsmarkt für Deutschland	17
Abbildung 11:	Bedeutung der USA als Beschaffungsmarkt für die EU	18
Abbildung 12:	Der bilaterale Dienstleistungshandel der USA mit der EU, Mrd. USD.....	19
Abbildung 13:	In der Endnachfrage der USA enthaltene inländische Wertschöpfung	20
Abbildung 14:	Multilaterale Importzölle der EU und der USA im Vergleich.....	22
Abbildung 15:	Importgewichtete bilaterale Importzölle im transatlantischen Handel vor Trump	23
Abbildung 16:	Ungewichtete Importzölle der EU und der USA (2018).....	24
Abbildung 17:	Der Anstieg nicht-tarifärer Handelsbarrieren im transatlantischen Handel	27
Abbildung 18:	Theoretische Reziprozitätszölle der USA nach der Formel des USTR.....	28
Abbildung 19:	Verteilung der Top-500-Familienunternehmen in Deutschland.....	32
Abbildung 20:	Veränderung des realen BIP im Vergleich zum Status quo (2019) Veränderung des BIP.....	38
Abbildung 21:	Veränderung der Gesamtexporte	39
Abbildung 22:	Veränderung der Exporte in die USA.....	40
Abbildung 23:	Veränderung des BIP in Szenario 1 und 2c.....	43

Abbildung 24:	Veränderung der Produktion in Deutschland.....	44
Abbildung 25:	Veränderung der Produktion in Deutschland in den Regierungsbezirken (Mio. Euro) im Vergleich zum Status quo (2019)	46
Abbildung 26:	Veränderung des BIP in Szenario 3c und 4c	47
Abbildung 27:	Veränderung des BIP in Szenario 5a und 5b.....	49
Abbildung 28:	Veränderung des BIP in Szenario 6a und 6b.....	50
Abbildung 29:	Veränderung des BIP in Szenario 7a und 7b.....	51
Abbildung 30:	Veränderung des BIP in Szenario 8	53
Abbildung 31:	Veränderung des BIP in Szenario 2c auf EU-Ebene	54
Abbildung 32:	Veränderung des BIP in Szenario 8 auf EU-Ebene.....	55
Abbildung A1:	Bilaterale Leistungsbilanz der EU mit den 10 wichtigsten Partnerländern 2016.....	67
Abbildung A2:	Bilaterale Leistungsbilanz der USA mit den 10 wichtigsten Partnerländern 2023.....	68
Abbildung A3:	Veränderung des BIP in Szenario 2a und 2b.....	97
Abbildung A4:	Veränderung des BIP in Szenario 3a und 3b.....	97
Abbildung A5:	Veränderung des BIP in Szenario 4a und 4b.....	98

Abkürzungsverzeichnis

a. n. g.	anders nicht genannt
ACI	Anti-Coercion Instrument
BEA	Bureau of Economic Analysis
BIP	Brutto-Inlandsprodukt
CAU	Christian-Albrechts-Universität zu Kiel
CGE	Computable General Equilibrium
d. h.	das heißt
ed.	edition
ETISplus	European Transport Policy Information System
EU	Europäische Union
ICIO	Inter-Country Input-Output
IfW	Kiel Institut für Weltwirtschaft
Kfz	Kraftfahrzeuge
KITE	Kiel Institute Trade Policy Evaluation
LFS	Labour Force Statistics
MRIO	Multi-Regional Input-Output
MwSt	Mehrwertsteuer
NATO	North Atlantic Treaty Organization
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
SUV	Sport Utility Vehicle
TiVA	Trade in Value Added
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
UN	United Nations
US	United States
USA	United States of America
USD	US-Dollar
USMCA	United States-Mexico-Canada Agreement
usw.	und so weiter
v. a.	vor allem

vgl.	vergleiche
WIFO	Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung
WTO	World Trade Organization
z. B.	zum Beispiel

Literaturverzeichnis

- Aichele, Rahel, Gabriel Felbermayr und Inga Heiland. 2014. „Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP.”
- Baqae, David, Julian Hinz, Benjamin Moll, Moritz Schularick, Feodora A. Teti, Joschka Wanner und Sihwan Yang. 2023. „Was wäre wenn? Die Auswirkungen einer harten Abkopplung von China auf die deutsche Wirtschaft.” *Kiel Institut für Weltwirtschaft* December: 1-17.
- Baur, Andreas, Lisandra Flach und Dorothee Hillrichs. 2024. „German-US Trade Relations Before the Election: Implications of a Trump Comeback.” In *EconPol Forum*, 25: 27-31. 5. Munich: CESifo GmbH.
- Braml, Martin und Gabriel Felbermayr. 2019. „What Do We Really Know about the Transatlantic Current Account?” *CESifo Economic Studies* 65(3): 255-74.
- Braml, Martin und Gabriel Felbermayr. 2018. „Trump Economics Lesson.” *The International Economy* 32 (3): 46-49.
- Caldara, Dario, Matteo Iacoviello, Patrick Molligo, Andrea Prestipino und Andrea Raffo. 2020. „The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty.” *Journal of Monetary Economics* 109: 38-59.
- Caliendo, Lorenzo und Fernando Parro. 2015. „Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA.” *Review of Economic Studies* 82 (1): 1-44.
- Chowdhry, Sonali, Julian Hinz, Katrin Kamin und Joschka Wanner. 2024. „Brothers in Arms: The Value of Coalitions in Sanctions Regimes.” *Economic Policy* 39 (118): 471-512.
- Destatis. 2025a. „Genesis-Online Datenbank, Außenhandel.”
- Destatis. 2025b. „NUTS-Klassifikation.” https://www.destatis.de/Europa/DE/Methoden-Metadaten/Klassifikationen/UebersichtKlassifikationen_NUTS.html?templateQueryString=nuts-2.
- Eaton, Jonathan und Samuel Kortum. 2002. „Technology, Geography, and Trade.” *Econometrica* 70 (5): 1741-79.
- Egger, Peter, Joseph Francois, Miriam Manchin und Douglas Nelson. 2015. „Non-Tariff Barriers, Integration, and the Transatlantic Economy.” *Economic Policy* 30(83): 539-84.
- Felbermayr, Gabriel. 2018. „Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?” *Ifo Schnelldienst* 71 (06): 24-29.
- Felbermayr, Gabriel, Steffen Gans, Hendrik Mahlkow und Alexander Sandkamp. 2021. „Decoupling Europe.” *Kiel Policy Brief* 153.

- Felbermayr, Gabriel, Jasmin Gröschl und Inga Heiland. 2022. „Complex Europe: Quantifying the Cost of Disintegration.” *Journal of International Economics* 138: 103647.
- Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid, Mario Larch und Erdal Yalcin. 2015. „Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World.” *Economic Policy* 30: 491-537. <https://doi.org/10.1093/epolic/eiv009>.
- Felbermayr, Gabriel und Christoph Herrmann. 2020. „*Handelskonflikte mit Nebenwirkungen: Zur Entschädigung Unbeteiligter bei der Verhängung von Strafzöllen.*” München: Stiftung Familienunternehmen.
- Felbermayr, Gabriel, Julian Hinz und Rolf J Langhammer. 2024. „US Trade Policy After 2024: What Is at Stake for Europe?” *Kiel Policy Brief*.
- Felbermayr, Gabriel und Oliver Krebs. 2023. „*Der volkswirtschaftliche Schaden von Decoupling in Deutschland: Szenarien auf Bundes-, Kreis- und Sektorebene.*” München: Stiftung Familienunternehmen.
- Felbermayr, Gabriel, Hendrik Mahlkow und Alexander Sandkamp. 2023. „Cutting Through the Value Chain: The Long-Run Effects of Decoupling the East from the West.” *Empirica* 50: 75-108.
- Felbermayr, Gabriel, Alexander Sandkamp, Hendrik Mahlkow und Steffen Gans. 2020. „Lieferketten in der Zeit nach Corona.” *Kurzgutachten im Auftrag der IMPULS Stiftung*.
- Felbermayr, Gabriel und Yoto Yotov. 2021. „From Theory to Policy with Gravititas: A Solution to the Mystery of the Excess Trade Balances☆.” *European Economic Review* 139: 103875.
- Flach, Lisandra, Rahel Aichele und Martin Braml. 2020. „Status quo und Zukunft globaler Lieferketten.” *Ifo Schnelldienst* 73 (5): 16-22.
- Hinz, Julian und Evgenii Monastyrenko. 2022. „Bearing the Cost of Politics: Consumer Prices and Welfare in Russia.” *Journal of International Economics* 137: 103581.
- Miran, Stephen. 2024. „A User’s Guide to Restructuring the Global Trading System.” *Hudson Bay Capital*.
- Santamaria, Marta, Jaume Vengtura und Ugur Yesilbayraktar. 2023. „Exploring European Regional Trade.” *Journal of International Economics* 146: 103747.



Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50
D-80538 München

Telefon + 49 (0) 89 / 12 76 400 02
Telefax + 49 (0) 89 / 12 76 400 09
E-Mail info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Preis: 29,90 €

ISBN: 978-3-948850-65-4