

Interview | 28.10.2019 | Lesezeit 2 Min.

„Es ist gerade keine gute Zeit für den Welthandel“

Der Handelsstreit zwischen den Vereinigten Staaten und China wirkt sich auch auf Europa aus. Was deutsche Unternehmen tun können und welche Rolle der EU-Handelskommissar in diesem Konflikt spielt, erklärt IW-Außenhandelsexpertin Sonja Beer.

Vom Handelsstreit zwischen den USA und China profitieren auch einige europäische Länder, allerdings unterschiedlich stark. Warum?

Das hat mit den unterschiedlichen Exportgütern der EU-Länder zu tun. Die amerikanischen Firmen exportieren ähnliche Produkte nach China wie Deutschland. Und tatsächlich hat China - wohl aufgrund der als Vergeltung erhobenen Importzölle auf US-Produkte - weniger Waren aus den USA und mehr Waren aus Deutschland gekauft. Deutsche Exporteure konnten also auf Kosten von US-Konkurrenten profitieren.

China wiederum hat den USA vor allem Büro-, Buchhaltungs- sowie Haushaltsgeräte verkauft - das ist aber nicht das, was Deutschland üblicherweise in den USA absetzt. Deshalb hat der Anteil der US-Importe aus Deutschland seit Beginn des Handelskonflikts nicht zugelegt. Anders ist es zum Beispiel mit Frankreich, das seinen Anteil an den US-Importen ausbauen konnte.

Es ist gerade keine gute Zeit für den Welthandel,

denn bei Handelskonflikten verlieren am Ende alle.

Wie sieht es ansonsten für deutsche Unternehmen auf dem Weltmarkt aus?

Im Moment leiden die heimischen Unternehmen – auch aufgrund des Handelskonflikts zwischen China und den Vereinigten Staaten – unter einer schwächeren Weltmarktnachfrage.

Gibt es denn Hoffnung, dass sich die Handelsbeziehungen wieder verbessern?

Das ist schwer zu sagen. Eines aber ist klar: Es ist gerade keine gute Zeit für den Welthandel, denn bei Handelskonflikten verlieren am Ende alle. Auf jeden Fall sollten die USA und China aber weiterverhandeln, um den Streit hoffentlich doch bald beilegen zu können.

Donald Trump hat vor einigen Tagen angekündigt, die geplante Erhöhung von Strafzöllen gegen China auszusetzen. Ist das ein Friedenszeichen oder bloß Taktik, weil er angesichts der Präsidentschaftswahlen im kommenden Jahr einen Einbruch der US-Wirtschaft verhindern will?



Diese Absichtserklärung ist auf jeden Fall ein kleiner Schritt in die richtige Richtung. Ob daraus mehr wird, werden wir erst in ein paar Wochen wissen, falls es zu einer umfassenderen Einigung zwischen China und den USA kommt. Natürlich wäre es wünschenswert, wenn sich China wie angekündigt für ausländische Finanzdienstleister öffnet. Auch bei anderen Gütern, für die China seinen Markt für Investoren noch verschlossen hält, ist eine Öffnung nötig. Zudem sind verlässliche und einklagbare Regelungen zum Schutz des geistigen Eigentums in China dringend nötig.

Aber ich bin eher skeptisch, der US-Präsident hat in den vergangenen anderthalb Jahren schon oft erklärt, es gäbe eine Einigung - und dann kam nichts.

Die Handelspolitik der Europäischen Union wird in Brüssel gemacht. Sollte sich der neue Handelskommissar in diesen Konflikt einmischen?

Nein, besser nicht, schließlich gibt es zwischen der EU und den Vereinigten Staaten ebenfalls einen Handelsstreit. In Kürze wird sich wohl entscheiden, ob Trump die mehrfach angedrohten Autozölle gegen die EU verhängt. Um das zu verhindern, bleibt ebenfalls nur, weiter zu verhandeln. Das ist immer besser als Eskalation.

Im Interview: Sonja Beer *Economist im Kompetenzfeld Internationale Wirtschaftsordnung und Konjunktur*



Telefon: 0221 4981-512

E-Mail: beer@iwkoeln.de

Kernaussagen in Kürze:

- Die heimischen Unternehmen leiden - auch aufgrund des Handelskonflikts zwischen China und den USA - unter einer schwächeren Weltmarktnachfrage, sagt IW-Außenhandelsexpertin Sonja Beer.
- Die USA und China sollten weiterverhandeln, um ihren Streit bald beilegen zu können, meint Beer.
- Auch der EU empfiehlt sie, weiter mit den Amerikanern zu verhandeln, um Zölle zu verhindern. Dies sei immer besser als eine Eskalation.