

Weltwirtschaft | 24.04.2025 | Lesezeit 4 Min.

Interview: „In einem Handelskonflikt gibt es keine Gewinner“

Die USA haben mit ihrer Zollpolitik die Weltwirtschaft aus dem Gleichgewicht gebracht. Im iwd-Interview erklärt Galina Kolev-Schaefer – Senior Economist im IW –, was das für die Globalisierung bedeutet, wie die EU mit der Situation umgehen sollte und welche Rolle die neue Bundesregierung übernehmen müsste.

Die USA zetteln einen weltweiten Handelskonflikt an. Ist die Globalisierung am Ende?

Das nicht, aber wir sehen auf alle Fälle eine Verlangsamung der Globalisierung. Dieser Trend ist nicht neu, sondern hat bereits 2009 mit der Wirtschafts- und Finanzkrise begonnen. Der „Economist“ hat dafür 2019 den Begriff der „Slowbalisation“ verwendet. Der aktuelle Handelskonflikt wird diese Verlangsamung sicherlich noch mal verstärken.

Ich wäre aber vorsichtig, von einer De-Globalisierung zu sprechen, denn wir erleben heutzutage eine andere Art von Globalisierung. Viele Unternehmen produzieren in anderen Ländern und bedienen von dort aus den Markt, statt wie früher aus dem Heimatland zu exportieren. Zudem gewinnt der Dienstleistungshandel an Bedeutung.

Wie sehr ist die Sprunghaftigkeit von US-Präsident Trump in Handelsfragen

ein Problem?

Das ist vor allem für die Unternehmen schwierig, denn sie benötigen Sicherheit und Planbarkeit, um das eigene Geschäft weiterentwickeln zu können. Die derzeitige wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit führt dazu, dass viele Unternehmen abwarten und geplante Investitionen verschieben oder sogar reduzieren.

Gibt es für Deutschland Optionen, den Warenhandel stärker zu diversifizieren?

Eines ist klar, die USA können wir als Handelspartner nicht komplett ersetzen. Sie ist Deutschlands wichtigster Kunde weltweit. Es gibt aber andere spannende Länder und Regionen. Ich denke da an Indien, Südamerika und Südostasien. Sie entwickeln sich wirtschaftlich zum Teil gerade rasant und haben auch noch viel Potenzial. Das müssen wir nutzen. Wir dürfen aber nicht außer Acht lassen, dass es dort einen anderen Lebensstandard gibt. Das heißt, Produkte, die wir in den USA verkaufen, können wir nicht so leicht in diesen Ländern absetzen.

Wir in Europa sollten Lösungen in Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten suchen und parallel dazu weiter diversifizieren.

Darüber hinaus haben wir in Europa noch Möglichkeiten, den Handel zu stärken, indem wir Barrieren abbauen und einheitliche Regeln schaffen. In manchen Ländern gibt es zum Beispiel eine Digitalsteuer, in anderen nicht. In Deutschland gilt das Lieferkettengesetz, in anderen nicht. Wenn unterschiedliche Anforderungen an Produkte gelten, ist es automatisch eine Barriere, und das behindert den Handel.

Wo sind wir besonders stark von Amerika abhängig?

Es gibt einzelne Branchen, die relativ hohe Abhängigkeiten haben, etwa die Automobilindustrie, der Maschinenbau und die Pharmabranche. Sie werden natürlich schauen, wie sie ihr Geschäft eventuell diversifizieren. Es ist aber nicht auszuschließen, dass einige Unternehmen in den USA investieren, um von dort aus den Markt zu beliefern, denn er ist aufgrund der hohen Kaufkraft in den Vereinigten Staaten vor allem für hochpreisige Produkte weiterhin attraktiv.



Wie stark ist die Verhandlungsmacht der EU überhaupt, wenn wir dann zumindest doch in einigen Branchen ziemlich abhängig von den USA sind?

Ganz grundsätzlich: In einem Handelskonflikt kann es keine Gewinner geben. Das ist kein Nullsummenspiel. Aber die EU wäre in Bezug auf den Warenhandel hier der größere Verlierer, da sie stärker von den Exporten in die USA abhängig ist als umgekehrt. Im Dienstleistungsbereich ist es aber genau anders herum. Die großen Tech-Unternehmen haben in Europa einen riesigen Markt, den sie bedienen. Insofern haben wir im Dienstleistungssektor eine bessere Verhandlungsposition.

Es gibt Stimmen, die von der EU mehr Härte gegenüber den USA fordern. Sehen Sie das auch so?

Wir haben am Beispiel China gesehen, was daraus folgt. Der Konflikt ist weiter eskaliert und jetzt sind die Zölle prohibitiv hoch. Bei einem Zollsatz von 145 Prozent überlegt man zweimal, ob ein Produkt überhaupt importiert werden soll. China ist aber noch mal ein Sonderfall, weil sich die Waren aus dem Reich der Mitte in vielen Bereichen nicht richtig ersetzen lassen. Das werden die Verbraucher in den USA spüren und wohl an der einen oder anderen Stelle verzichten müssen.

Wir in Europa sollten Lösungen in Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten suchen und parallel dazu weiter diversifizieren. Und wir müssen mehr Energie darauf verwenden, Handelsabkommen mit anderen Ländern zu schließen. Es gilt, das Mercosur-Abkommen zu ratifizieren und weitere Abkommen, etwa mit Indien, schnell zu schließen. Wir müssen gute Bedingungen für unsere Unternehmen schaffen, damit sie sich in dieser schwierigen Situation zurechtfinden.

Was bedeutet der Handelskonflikt für die neue Bundesregierung?

Sie muss Flagge zeigen. Als größte Volkswirtschaft in der EU wird von Deutschland viel erwartet und auch die USA erwarten viel von uns. In Trumps erster Amtszeit hieß es oft, er ruft in Berlin an, wenn es um Gespräche zwischen den USA und der EU ging.

Deutschland muss eine Führungsrolle übernehmen und einen guten Draht zu den USA aufbauen, aber auch innerhalb der Europäischen Union darauf hinarbeiten, dass wir mit einer Stimme sprechen und unsere Interessen gut verteidigen. Die neue Regierung muss präsent sein, sich zeigen und aktiver Teil der Lösungsfindung sein. Einfach nur abzuwarten, ist keine Option.

Im Interview: Galina Kolev-Schaefer *Senior Economist*

- Geboren 1981 in Sofia, Bulgarien
- Studium der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Universität Mannheim
- Promotion an der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Universität Mannheim zu Themen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsintegration
- Seit 2012 am IW
- 2019-2022 Professorin für allgemeine Volkswirtschaftslehre, insbesondere Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Hochschule RheinMain, Wiesbaden
- Seit 2022 Professorin für Volkswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule Köln
- Forschungsschwerpunkte: Handelspolitik, Nachhaltigkeits- und Klimaaspekte der Handelspolitik, Transatlantische Wirtschaftsbeziehungen, Globalisierung, Makroökonomische Analysen, Nachhaltigkeit und Resilienz globaler Wertschöpfungsketten



Telefon: 0221 4981-774

E-Mail: kolev@iwkoeln.de

Kernaussagen in Kürze:

- Zwar sind die USA als wichtigster Handelspartner Deutschlands nicht ersetzbar, sagt Galina Kolev-Schaefer, Senior Economist im IW. Allerdings gebe es

spannende Regionen in der Welt mit viel Potenzial für mehr Handel.

- Im Warenhandel ist die EU stärker von den USA abhängig als umgekehrt. Dafür bietet der Dienstleistungssektor einen Hebel für Europa.
- Die neue Bundesregierung müsse eine Führungsrolle in Europa übernehmen, sagt die IW-Forscherin. Einfach nur abzuwarten, sei keine Option.