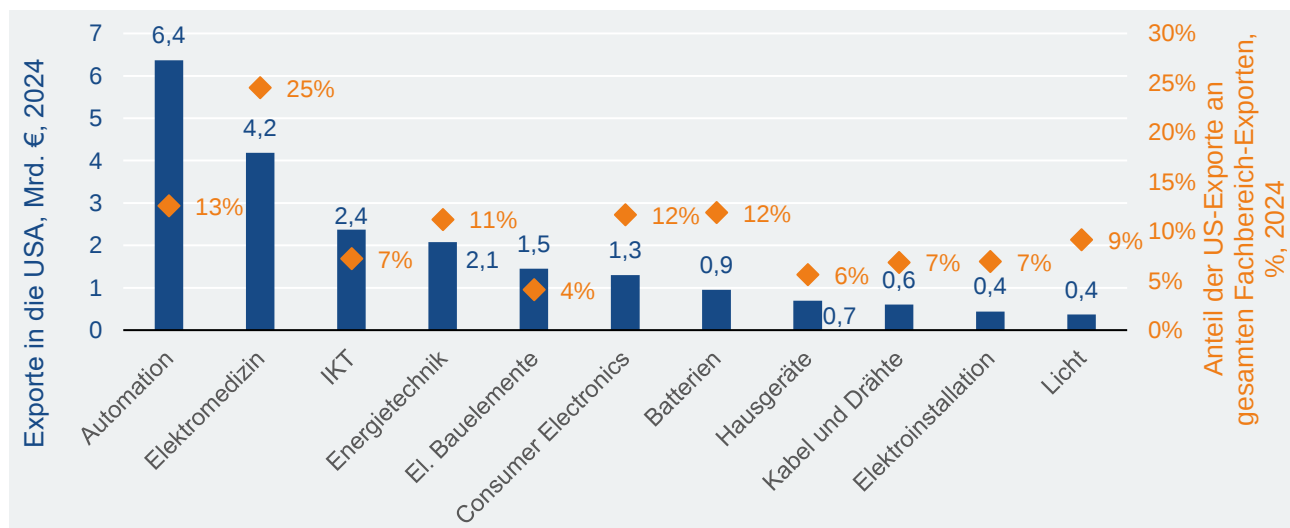


Mögliche wirtschaftliche Auswirkungen von US-Importzöllen auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie

Die neue US-Regierung vollzieht mit der breiten Einführung neuer (hoher) Zölle nicht weniger als einen Paradigmenwechsel innerhalb der jahrzehntelangen amerikanischen Handelspolitik: Weg von möglichst freiem Handel, hin zu einer ausgeprägten Abschottung des US-amerikanischen Markts. Dies betrifft auch aus der EU importierte Waren, für die – bis auf wenige Ausnahmen – pauschal ein zusätzlicher Zoll von 20 Prozent eingeführt wird. Das vorliegende Papier analysiert, welche Auswirkungen die Zoll-Politik der USA auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie (EDI) nun haben könnte. Die Maßnahmen wurden inzwischen zwar teilweise ausgesetzt, aber nicht abgesagt.

Welche Bedeutung hat der US-Elektromarkt für die deutsche Elektro- und Digitalindustrie?

- Mit einem geschätzten Volumen von **864 Milliarden Euro** (im Jahr 2024) ist der **US-Markt** für Güter der Elektro- und Digitalindustrie der **zweitgrößte weltweit**. Damit steht er für einen Anteil von 15 Prozent am globalen Markt, größtmäßig vergleichbar mit dem Anteil des europäischen Elektromarkts (16%).
- Die **US-amerikanische Elektroproduktion** liegt selbst **nur bei 456 Milliarden Euro**. Im Bereich der Elektrogüter haben die USA folglich ein hohes Handelsdefizit. Da der Markt also wesentlich durch Importe bedient wird, ist es fraglich, ob US-Unternehmen Ausfälle bei den Importen so ohne weiteres einfach kompensieren können.
- Die Bedeutung des US-Markts spiegelt sich auch im außenwirtschaftlichen Engagement der deutschen Elektro- und Digitalindustrie wider: Die USA sind auf Einzelländerebene sowohl bei den **deutschen Elektroexporten** (2024: Ausfuhren **im Wert von 24,8 Mrd. €** bzw. Anteil von 10% an den gesamten deutschen Elektroexporten) als auch bei den ausländischen Direktinvestitionsbeständen der Branche (2022: **FDI-Bestand** in den USA im Wert von **8,2 Mrd. €** bzw. Anteil von 16% am Gesamtbestand) das zweitgrößte Zielland – jeweils hinter China. Der US-Markt wird also sowohl durch Exporte aus Deutschland als auch durch unmittelbare Produktionskapazitäten vor Ort bedient. In welchem Ausmaß deutsche Elektrofirmen den US-Markt auch über Produktionsstätten in Mexiko oder Kanada beliefern, lässt sich statistisch nicht genau sagen. Zumindest aber deutet die geringe Höhe der Direktinvestitionsbestände in Mexiko (564 Mio. €) und Kanada (260 Mio. €) darauf hin, dass dieses Modell weniger relevant sein könnte. Die **Fachbereiche** der deutschen Elektroindustrie mit den absolut **höchsten Exporten** in die USA sind **Automation** (2024: 6,4 Mrd. €) und **Elektromedizin** (4,2 Mrd. €). Hier nehmen die US-Exporte auch einen recht hohen Anteil an den jeweiligen Gesamtexporten ein (nämlich 13% bzw. 25%).



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

Welche Folgen könnten US-Zölle für die deutsche Elektro- und Digital-industrie haben?

Grundsätzlich sind die Auswirkungen der neuen US-Zollpolitik auch mangels historischer Vergleichsmöglichkeiten schwer zu quantifizieren. Die folgenden Leitfragen stellen hier eine systematische Annäherung dar:

- **Würden deutsche EDI-Exporte in die USA durch die US-Zölle zwangsläufig sinken?**

Da die Nachfrage nach Gütern in der Regel negativ mit dem Güterpreis verbunden ist, sollte ein Preisanstieg – in Form eines zusätzlichen Zolls – die Nachfrage (ceteris paribus) senken. Wie stark die Nachfrage unter dem Preisanstieg leidet (Stichwort: Elastizität), hängt allerdings sehr davon ab, ob und wie schnell die Abnehmer in den USA überhaupt auf andere (US-)Produzenten ausweichen können. Ist ein Produkt qualitativ nicht ohne weiteres durch ein US-Produkt zu ersetzen, wird der negative Effekt gering sein. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass Konkurrenten aus anderen Ländern (insb. China) sogar mit noch höheren Einfuhrzöllen belastet werden. In der Folge könnte sich die Wettbewerbsposition deutscher Exporteure im Vergleich zu anderen ausländischen Lieferanten auf dem US-Markt sogar verbessern. Unterm Strich dürfte aber allein die starke Anhebung der Zollsätze – es handelt sich etwa um eine Verzehnfachung der Zölle auf EU-Waren – dazu führen, dass die Zölle nicht ohne Wirkung auf das Ausfuhrvolumen in die USA bleiben dürften. **Der ZVEI rechnet daher damit, dass die deutschen Elektroexporte Richtung USA um bis zu zehn Prozent fallen könnten.**

- **Wer würde die zusätzlichen Zölle tatsächlich bezahlen?**

Grundsätzlich werden Importzölle eher von den Abnehmern als von den Herstellern gezahlt. Das gilt insbesondere dann, wenn der Hersteller gar keinen großen Spielraum für Preisnachlässe hat, weil seine Marge ohnehin schon gering ist. Ist dies nicht der Fall, kann auch der Verkäufer bzw. Händler sein Produkt wieder günstiger machen, indem er auf einen Teil seiner Marge verzichtet. Aber auch hier gilt: Je schwerer das Produkt zu ersetzen ist, umso geringer ist der Preisdruck auf den ausländischen Hersteller.

- **Welche Rolle spielt der Wechselkurs?**

Die Zölle führen tendenziell zu weniger US-Nachfrage nach ausländischen Gütern. Dadurch reduziert sich gleichzeitig auch die Nachfrage nach Devisen. Die Folge wäre eine Aufwertung des Dollars. Dies würde die preisliche Wettbewerbsfähigkeit europäischer Exporteure wiederum verbessern und somit den negativen Zoll-Effekt teilweise kompensieren. Allerdings ist eine Aufwertung des Dollars keineswegs gesetzt, gerade wenn andere Länder mit Gegenzöllen reagieren. Tatsächlich hat der Dollar in den ersten Monaten der neuen US-Regierung abgewertet, wohl weil das bisherige Wirken der neuen US-Administration – auch abseits der Handelspolitik – das Vertrauen in die US-Wirtschaft mehr geschwächt als gestärkt hat.

- **Könnten Vergeltungszölle der EU ebenfalls negativ auf die heimische Industrie wirken?**

Die EU dürfte auf die neuen Zölle ihrerseits mit gezielten Einfuhrzöllen auf US-Waren reagieren. Die betroffenen Warengruppen müssen dabei so ausgewählt sein, dass EU-Zölle die heimische Industrie möglichst wenig belasten (z.B. durch Zölle auf Whiskey oder Motorräder).

- **Was kann auf anderen Märkten (außerhalb der USA) passieren?**

Da sich die Vorleistungsimporte für Hersteller in den USA durch Zölle verteuern, sollten US-Hersteller auf Märkten außerhalb der USA an Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

Wenn der US-Markt insgesamt stark abgeschottet wird, könnte es zudem sein, dass Lieferungen ausländischer Exporteure in andere Märkte drängen. Dadurch würde der Wettbewerb in anderen Märkten zunehmen.

- **Welche weiteren indirekten Effekte sind zu erwarten?**

Andere Industriebranchen, die teilweise wesentliche Abnehmerindustrien der deutschen Elektroindustrie sind, dürften stärker unter den Zöllen leiden. Dies sollte z.B. für die Autoindustrie gelten, für die gerade Verflechtungen zwischen den USA, Mexiko und Kanada eine größere Rolle spielen.

Mit Blick auf die globale Wirtschaft wirken neue Zölle negativ, weil sie Preisverzerrungen bedeuten. Damit wird die Allokation von Handelsströmen und Produktionsstätten ineffizienter. Etablierte internationale Produktions- und Wertschöpfungsnetzwerke geraten unter Druck.

Schließlich sorgt die erratische US-Zollpolitik für viel **Unsicherheit**. Sie untergräbt die Planbarkeit und Verlässlichkeit und belastet so Investitionen, aber auch langfristige Konsumententscheidungen. Hierunter leiden alle Handelspartner. Schließlich hat die US-Zollpolitik auch zu Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten geführt, die wiederum auch auf die Realwirtschaft abstrahlen.

Fazit

Die neue US-Handelspolitik ist eine Belastung für die deutsche Elektro- und Digitalindustrie. Zwar sollten die direkten negativen Effekte auf die Elektroindustrie geringer ausfallen als auf andere deutsche Industriebranchen. Allein das Ausmaß der Zollanhebung dürfte aber – bei Inkrafttreten – dazu führen, dass weder die mengen- noch die margentechnischen (negativen) Effekte komplett absorbiert werden können. Entscheidend ist hier das Kriterium der Substituierbarkeit, die je nach Produkt und damit auch Unternehmen zu unterschiedlicher individueller Betroffenheit führen wird. **Insgesamt rechnet der ZVEI damit, dass die neuen US-Zölle zu einem Rückgang der deutschen Elektroexporte in die USA in Höhe von bis zu 10 Prozent führen könnten.**

Schließlich werden auch indirekte Effekte auf unsere Branche einwirken. Diese dürften vor allem in der stärkeren Betroffenheit wichtiger Abnehmerindustrien, aber auch in der generellen Aushöhlung des Freihandelsystems und damit globaler Liefer- und Wertschöpfungsketten bestehen, unter der eine exportorientierte Industrie wie die unsere nur leiden kann. Ein hoher Grad an Unsicherheit kommt hinzu.

Kontakt

Matthias Düllmann • Senior Manager Economics • Abteilung Wirtschaftspolitik, Konjunktur & Märkte • Bereich Global Affairs & Konjunktur
Telefon: +49 69 6302-329 • Mobil: +49 162 2664-942 • E-Mail: matthias.duellmann@zvei.org

ZVEI e. V. • Verband der Elektro- und Digitalindustrie • Amelia-Mary-Earhart-Str. 12 • 60549 Frankfurt am Main
Lobbyregisternr.: R002101 • EU Transparenzregister ID: 94770746469-09 • www.zvei.org