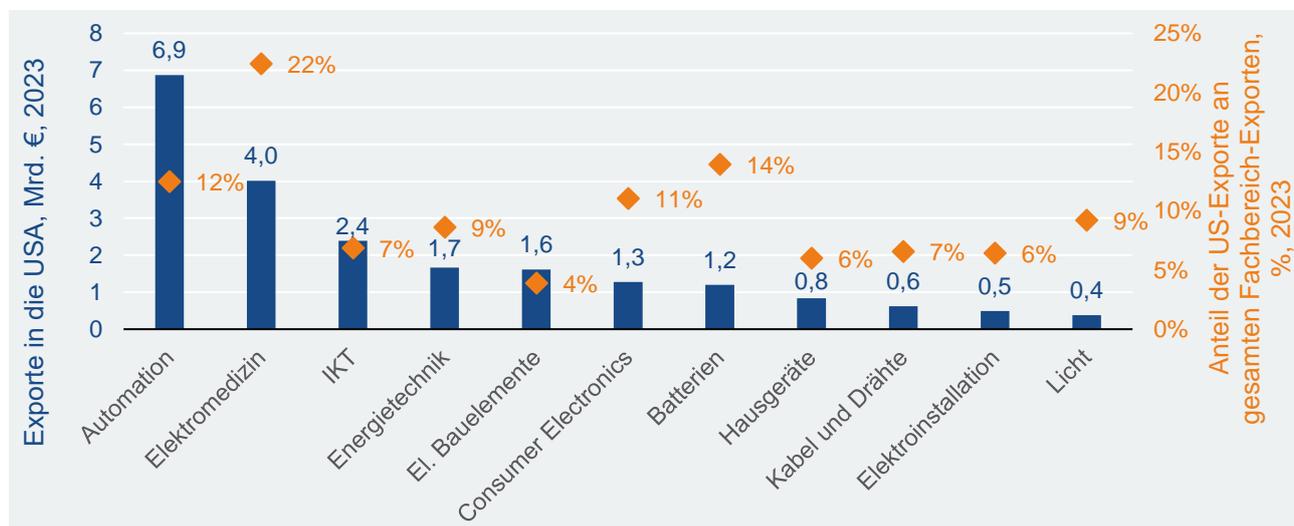


Mögliche wirtschaftliche Auswirkungen von US-Importzöllen auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie

Gleich zu Beginn ihrer Amtszeit hat die US-Regierung neue Importzölle angekündigt bzw. eingeführt (und teils auch schon wieder vorübergehend ausgesetzt). Dies betrifft bisher konkret die Einfuhren aus China sowie aus Mexiko und Kanada, zudem Aluminium und Stahl aus jedweder Herkunft. Weitere Zölle auf Waren aus der EU könnten schon bald folgen. Das vorliegende Papier analysiert, welche Auswirkungen die Zollpolitik der USA auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie (EDI) haben könnte – insbesondere, wenn es noch zu breit angelegten Importzöllen auf EU-Waren käme.

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 könnten.
- 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** (2023: Ausfuhren im Wert von **25,3 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** (2023: 6,9 Mrd. €) und **Elektromedizin** (4,0 Mrd. €). Hier nehmen die US-Exporte auch einen recht hohen Anteil an den jeweiligen Gesamtexporten ein (nämlich 12% bzw. 22%). Dies trifft auch auf den Fachbereich **Batterien** zu (14%).



Quelle: Destatis und ZVEI-eigene Berechnungen

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

Da das Engagement der deutschen Elektro- und Digitalindustrie über Direktinvestitionen sowohl in Mexiko als auch in Kanada vergleichsweise gering ist, dürften die direkten Effekte der für die beiden Länder inzwischen schon wieder ausgesetzten Importzölle für unsere Branche insgesamt weniger relevant sein. Daher soll es im Folgenden primär um die möglichen Auswirkungen von – potenziellen – Zöllen auf Importe aus der EU gehen. Hier helfen die folgenden Leitfragen:

- **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-)Lieferanten 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) möglicherweise 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.
- **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.
Zu beachten ist auch, dass die Leistungsbilanz eines Landes letztlich Spiegelbild seiner Kapitalbilanz ist. Solange die USA netto mehr Kapital anziehen als sie ausführen, werden sie auch ein Defizit im Handel mit Gütern und Dienstleistungen haben. Zölle ändern daran nichts.
- **Könnten Vergeltungszölle der EU ebenfalls negativ auf die heimische Industrie wirken?**
Die EU dürfte im Fall von Zoll-Ankündigungen seitens der USA ihrerseits verschiedene Einfuhrzölle androhen bzw. hat das schon getan. Betrachtet man die EU-Reaktion während der ersten Amtszeit von Donald Trump, dann sollten die betroffenen Warengruppen allerdings so ausgewählt sein, dass EU-Zölle die heimische Industrie möglichst wenig belasten (damals 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 würden, 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. Abgeschottete Märkte könnten auch den Anschluss an neueste technologische Entwicklungen verlieren.
- **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, so dass die Allokation von Handelsströmen und Produktionsstätten ineffizienter wird. Etablierte internationale Produktions- und Wertschöpfungsnetzwerke geraten unter Druck.

Fazit

Grundsätzlich wäre das generelle Ausbleiben neuer Zollschränken für alle beteiligten Länder – nicht zuletzt für die USA selbst – das Beste. Für den Fall, dass es dennoch auch zu Zöllen auf EU-Güter käme, könnten die direkten negativen Effekte für die deutsche Elektro- und Digitalindustrie überschaubarer sein als in anderen deutschen Industriebranchen. Dies dürfte sich zwar je nach Produkt und Unternehmen unterscheiden, insgesamt sollte die hohe Qualität deutscher Elektrogüter ihre Substitution durch andere Alternativen aber erschweren und damit die negativen Effekte – sowohl bei der Marge als auch bei der Menge – noch vergleichsweise niedrig halten. Aber: Das gilt nicht für jeden beliebig hohen Zollsatz. Je höher der Zoll ausfällt, desto größer würde der Druck für US-Abnehmer werden, auf alternative Produkte auszuweichen. Insofern muss das Ziel sein, neue US-Importzölle gänzlich zu verhindern oder aber so klein wie möglich zu halten, zumal eben auch indirekte Effekte auf unsere Branche einwirken. Diese dürften vor allem in der stärkeren Betroffenheit wichtiger Abnehmerindustrien, aber auch in der generellen Aushöhlung des Freihandelssystems und damit globaler Liefer- und Wertschöpfungsketten bestehen, unter der eine exportorientierte Industrie wie die unsere nur leiden kann.

Kontakt

Matthias Düllmann • Data Analyst • 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