



08 | 2025

# WSH- Briefing

**Das Handelsabkommen der  
EU mit den USA und die neue  
Weltwirtschaftsordnung**

EU  
USA

**Das Handelsabkommen zwischen der EU und den USA markiert einen Wendepunkt: Es geht nicht nur um Zölle und Märkte, sondern um Einfluss, Werte und die Gestaltung einer neuen globalen Wirtschaftsordnung.**

## Hauptgedanken

1

### **Das Handelsabkommen verschärft Europas**

**wirtschaftliche Schwäche:** Anstatt Entlastung zu bringen, steigen die Zölle für EU-Exporteure. Hohe Lohn- und Energiekosten sowie fehlende Produktivitätsfortschritte schwächen die Wettbewerbsfähigkeit. Investitionen wandern zunehmend in die USA ab.

2

### **Die EU ist schlecht auf den globalen Wandel**

**vorbereitet:** Der geopolitische und ökonomische Strukturwandel trifft die EU in einer Phase der Schwäche: Stagnierende Innovation, politische Zögerlichkeit und übermäßige Regulierung bremsen Wachstum und schrecken Investoren ab.

3

### **Das Abkommen ist wirtschaftlich realitätsfern und nicht tragfähig:**

Zentrale Zusagen wie massive Energieimporte sind kaum erfüllbar. Neue Handelskonflikte sind vorprogrammiert. Ökonomisch bringt das Abkommen kaum Nutzen – es erhöht vielmehr die Instabilität.

# Das Handelsabkommen der EU mit den USA und die neue Weltwirtschaftsordnung

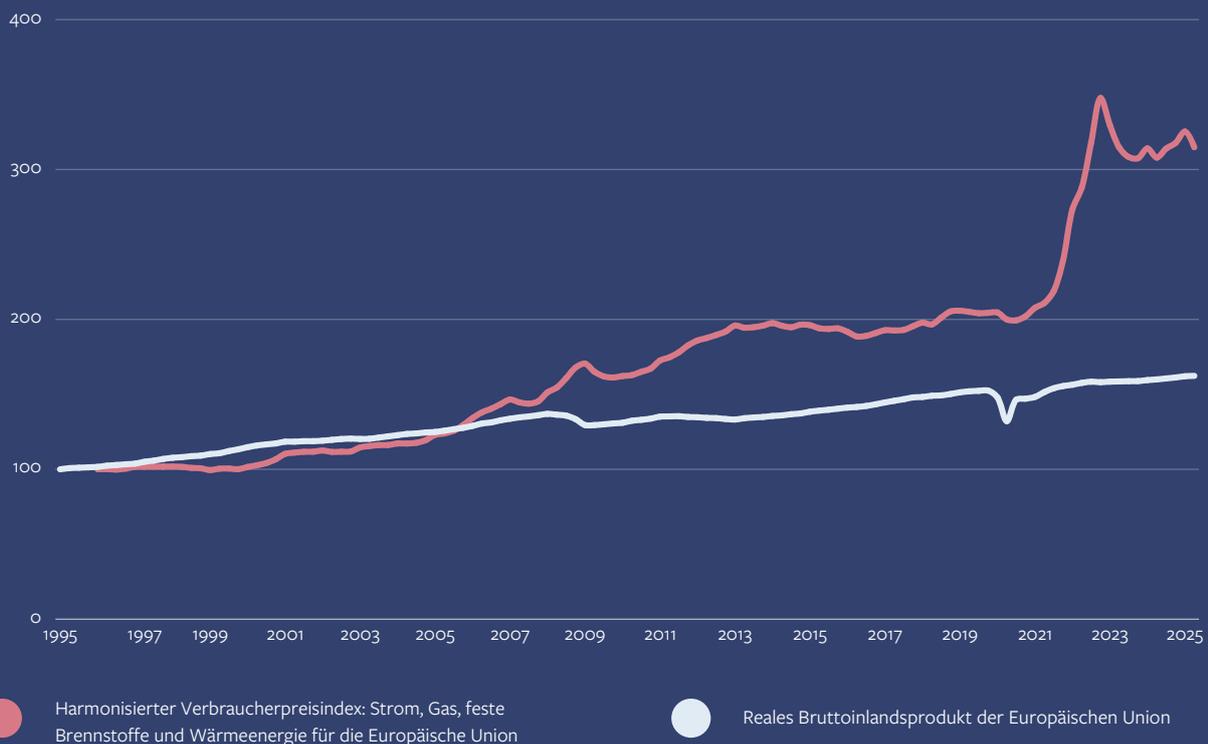
Seit mindestens einer Dekade befindet sich die Weltwirtschaft in einem dramatischen Umbruch. Zu Beginn war es kaum spürbar, aber spätestens nachdem die Zollkonflikte durch die US-Regierung im Frühjahr dieses Jahres virulent wurden und nach dem nun vorliegenden Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den USA, wird der dramatische Umbruch der Weltwirtschaftsordnung immer offensichtlicher. Auch wenn viele Entwicklungen noch nicht abgeschlossen sind, eines lässt sich sehr klar konstatieren. Das Zeitalter der Globalisierung, welches einst das Phänomen beschrieb, dass der Welthandel schneller wuchs als das Welt-BIP, die ausländischen Direktinvestitionen schneller wuchsen als der Welthandel und die Finanzinvestitionen wiederum schneller als die ausländischen Direktinvestitionen, scheint einen deutlichen Knick zu erhalten. Die Weltwirtschaft wandelt sich zu einer multipolaren Weltordnung und in den internationalen Beziehungen kehrt der Unilateralismus zurück.

Mit der aktuellen geopolitischen Lage kehrt auch der Protektionismus in bemerkenswerter Offenheit zurück – nicht mehr subtil, sondern offensiv. Diese Entwicklung belastet den globalen Wohlstand spürbar. Besonders kritisch ist dies für die Europäische Union, die in einer Phase struktureller Schwäche getroffen wird: Viele ihrer Industrien und datengetriebenen Geschäftsmodelle verlieren zunehmend den Anschluss an die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig stagniert das Produktivitätswachstum seit Jahren – und sowohl politisch als auch ökonomisch

wirkt die EU auf diese tektonischen Verschiebungen unzureichend vorbereitet.

Auch wenn zu Beginn das Handelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den USA in den Medien wie ein Erfolg gefeiert wurde, so hält diese Bewertung einer genaueren Betrachtungsweise in keiner Hinsicht Stand. Inhaltlich fällt die Bilanz für europäische Exporteure ernüchternd aus: Nennenswerte Zollsenkungen gegenüber den Vorjahren blieben aus – im Gegenteil, im Durchschnitt sind die Zollbelastungen sogar gestiegen. Was die jüngsten Verhandlungen dennoch erreicht haben, ist vor allem die Vermeidung eines Worst-Case-Szenarios. Doch dieses Ergebnis hat seinen Preis: Auf beiden Seiten bleiben wirtschaftliche Verlierer zurück.

Ob europäischen Exporteuren die gestiegenen Zölle an ihre US-Kunden weiterzugeben gelingt, hängt stark von der Preiselastizität der dortigen Importnachfrage ab – und diese zeigt sich in vielen Branchen wenig aufnahmefähig. Nur wenigen Unternehmen dürfte eine vollständige Weitergabe gelingen. Erschwerend kommen stagnierende Produktivitätsfortschritte sowie hohe Lohn- und Energiekosten hinzu, die eine effizienzbasierte Kompensation nahezu unmöglich machen. Die Folge: Die Gewinnmargen zahlreicher Unternehmen geraten spürbar unter Druck. Gleichzeitig wächst der Anreiz für global agierende Konzerne, neue Investitionen direkt in den USA zu tätigen, um künftig Zölle zu umgehen. Damit droht eine Entwicklung, die den europäischen Kontinent in seiner industriellen Substanz weiter schwächen und die ohnehin sichtbare Deindustrialisierung noch beschleunigen könnte.



Harmonisierter Verbraucherpreisindex: Strom, Gas, feste Brennstoffe und Wärmeenergie für die Europäische Union



Reales Bruttoinlandsprodukt der Europäischen Union

Neben höheren Produktivitätswachstumsraten, geringen Lohn- und Energiekosten locken die USA jetzt europäische Unternehmen durch geringere Handelsbarrieren zu Investitionen in den USA. Insofern ist der Kurs Donald Trumps nur die konsequente Fortsetzung des Weges, den Joe Biden bereits mit dem Inflation Reduction Act beschritten hat. Die USA führen einen harten Wettbewerb, um Investitionskapital anzulocken. In dem Zusammenhang passt auch die Zusage der Europäischen Union im Rahmen des Handelsabkommens zusätzlich 600 Milliarden US-Dollar in den USA zu investieren.

Nicht einmal das Schaffen vermeintlicher Sicherheit kann als Erfolg angesehen werden, denn die Europäische Union hat ein Handelsabkommen unterzeichnet, welches sie gar nicht einhalten kann. Konkret geht es um die im Handelsabkommen unterzeichnete Verpflichtung, innerhalb der nächsten drei Jahre im Wert von 750 Milliarden US-Dollar Flüssiggas, Öl und Kernbrennstoffe aus den USA zu beziehen.

Das entspricht einer Vervierfachung (!) der bisherigen Energieimporte aus den USA und dürfte praktisch nicht zu bewerkstelligen sein. Selbst wenn die Europäische Union sämtliche Energieexporte der USA aufkaufen würde, ließe sich das angestrebte Handelsvolumen von 250 Milliarden US-Dollar kaum erreichen. Abgesehen von dieser rechnerischen Unwahrscheinlichkeit stellt sich auch eine grundsätzliche ordnungspolitische Frage: Inwiefern lässt sich mit den Prinzipien einer freien Marktwirtschaft vereinbaren, Unternehmen faktisch zum Import bestimmter Energieträger aus den USA zu verpflichten? Damit ist von vornherein klar, dass die Europäische Union den geschlossenen Deal nicht einhalten können, wodurch neue Handelskonflikte mit den USA bereits vorprogrammiert sind. Dies gilt ebenfalls für die zuvor geschlossenen Deals mit Japan sowie China.

Aber auch die Europäische Union gibt sich selbst nicht sonderlich freihändlerisch. Auch wenn sie selbst auf tarifäre Handelshemmnisse verzichtet, so bezieht sich ihr Protektionismus auf die nicht-tarifären Handelshemmnisse durch Regulierungen des Green-Deals.

Das Lieferkettengesetz, die EU-Batterieverordnung, der Aktionsplan der Kreislaufwirtschaft und die Öko-Design-Verordnung seien hier nur stellvertretend genannt. All diese Regulierungen erschweren den Markteintritt ausländischer Anbieter und reduzieren gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit der inländischen europäischen Anbieter. Im Gegensatz zu den USA verliert die Europäische Union zunehmend an Attraktivität für gezielte Direktinvestitionen. Dabei wären gerade solche Investitionen dringend erforderlich – sowohl um die EU als Standort für ausländisches Kapital wettbewerbsfähig zu halten als auch, um die anhaltende Wachstumsschwäche strukturell zu überwinden. Der Regulierungsansatz in der Europäischen Union stärkt nicht die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie, im Gegenteil, er wird mehr und mehr zur Last. Ihr einseitige Ansatz, den Klimawandel durch Regulierungen zu bekämpfen und gleichzeitig den Wohlstand durch Subventionen (Neuverschuldung) erhalten zu wollen, ist in diesem Zusammenhang nicht als nachhaltig anzusehen.

Die ökonomischen Effekte des neuen Handelsabkommens mit den USA fallen durchweg negativ aus. In seiner aktuellen Ausgestaltung verstärkt es vielmehr die Anreize für europäische Unternehmen, Produktions- und Investitionsstandorte in die USA oder nach Großbritannien zu verlagern. Letzteres hat ein deutlich vorteilhafteres Abkommen mit den Vereinigten Staaten ausgehandelt als die Europäische Union – ein struktureller Wettbewerbsnachteil, der sich zunehmend bemerkbar macht. Gleichzeitig sind die geschlossenen Abkommen mit der EU, mit Japan sowie mit China nicht förderlich für das Ziel von Trump, das Handelsbilanzdefizit zu reduzieren. Insofern die Abkommen Bestand haben und Investitionen in den USA getätigt werden, erhöht dies die US-Dollar Nachfrage und regt Importe in die USA an. Beides Faktoren, welche das Handelsbilanzdefizit weiter vergrößern und den USD weiter stärken.

Es ist nicht zu erwarten, dass die Handelsabkommen zu einer Stabilisierung des internationalen Handels und zu einer Reduktion der Unsicherheit beitragen werden. Im Gegenteil: Schon bald dürften die nachteiligen Effekte für beide Seiten offensichtlich werden und der Handelskonflikt neu aufbrechen. Dauerhaft schafft dieses Abkommen mehr Probleme als Nutzen, für beide Seiten. Es lässt sich daher auch nur politisch erklären, aus ökonomischer Sicht ist es das Papier nicht wert, auf dem es gedruckt ist.

## Fazit: Ein Abkommen mit hohem politischen Preis und geringem wirtschaftlichem Nutzen

Das Abkommen zwischen EU und USA bringt kaum wirtschaftliche Vorteile, sondern belastet vor allem die EU mit hohen Importverpflichtungen und Wettbewerbsnachteilen. Das Abkommen ist eher symbolisch als wirtschaftlich sinnvoll.

Mit herzlichen Grüßen aus Düsseldorf



Prof. Dr. André Schmidt  
Chefvolkswirt



Maximilian Klein  
Leiter Kapitalmarkt



WSH-Academy

Wechselkurse einfach erklärt!

