



**Datum:** 12.03.2018    **Mediengattung:** Print  
**Seite:** 18    **Ressort:** Wirtschaft  
**Auflage:** 272.424    **Land:** Deutschland

## **Europplatz Frankfurt**

# **Zollschranken abbauen, nicht aufrüsten**

Von Michael Heise

**S**ucht man nach Risiken, die den erfreulichen Konjunkturaufschwung in Deutschland und der Welt beenden könnten, stechen zwei Dinge heraus: Protektionismus und die fehlgeleitete Verteidigung nationaler Interessen. Die angedrohten Zölle auf Stahl- und Aluminiumzufuhren werden nicht nur der Wirtschaft der Vereinigten Staaten schaden, sondern sie bergen auch das Risiko eines ausgeweiteten Handelskrieges, bei dem alle verlieren. Leidtragende in den Vereinigten Staaten sind zuerst die Konsumenten, die für ihre Autos, Waschmaschinen oder Getränkedosens höhere Preise bezahlen müssen, weil die Produktionskosten in stahl- und aluminiumintensiven Branchen steigen.

Zudem werden die in den Vereinigten Staaten ansässigen Unternehmen, die Stahl und Aluminium verarbeiten, unter starkem Konkurrenzdruck kommen. Ihre Wettbewerber im Ausland werden in den Vereinigten Staaten Marktanteile erhöhen wollen. Daraufhin werden die heimischen Unternehmen Kosten senken müssen – und das wird Arbeitsplätze kosten. Die Reaktion der Politik ist vorhersehbar: Sie wird weitere Schutzmaßnahmen auf den Plan rufen.

Sollte die Europäische Union ihrerseits mit Zöllen zurückschießen, vielleicht sogar gezielt auf Branchen, die in republikanisch regierten „Trump-Staaten“ stark sind? Das wäre der falsche Weg, da er in einer populistisch aufgeheizten Lage eher zu einer weiteren Eskalation führen würde. Vielmehr sollte man innehalten und fragen, wie wir aus dieser gefährlichen Situation herauskommen. Warum sollten wir Europäer den Amerikanern nicht den Vorschlag machen, einfach alle Zölle für den Warenhandel in einer Freihandelszone abzuschaffen? Dann kann sich kein Land

über eine unfaire Behandlung beklagen, wie Präsident Trump das gerne tut. So chancenlos wäre dieser Vorschlag nicht. Denn vor etwa zwei Jahren waren sich die Unterhändler der Vereinigten Staaten und der EU in diesem Punkt schon recht nahegekommen. Man sollte sie noch einmal beauftragen, um über gegenseitigen Zollabbau, nicht über höhere Zölle zu verhandeln. Dabei müssen wir uns auch in der EU bewegen.

Welchen Sinn hat es, dass wir nicht besonders wettbewerbsfähige amerikanische Autos in der EU mit 10 Prozent Zoll verteuern, während unsere Exportautos in den Vereinigten Staaten mit 2,5 Prozent belegt werden? Welchen Sinn hat es, dass Güterwaggons, die wir in die Vereinigten Staaten exportieren, mit 14 Prozent verzollt werden, während wir amerikanische Waggons mit einem Zoll von 1,7 Prozent belegen? Man kann Trump mit Vergeltungsmaßnahmen drohen, um nicht wehrlos dazustehen. Aber man sollte ihm vor allem sagen, dass wir nach wie vor zum Zollabbau bereit sind, zum Vorteil beider Wirtschaftsregionen. Das Freihandelsprojekt zwischen der EU und den Vereinigten Staaten war nicht wegen des geplanten Abbaus von Zollschranken gescheitert, sondern wegen der Uneinigkeit über Produktstandards und den Investitionsschutz. Der Zollabbau sollte nicht von der Agenda genommen werden. Man sollte Trump damit konfrontieren und herausfordern.

Der Autor ist Chefvolkswirt der Allianz.

