

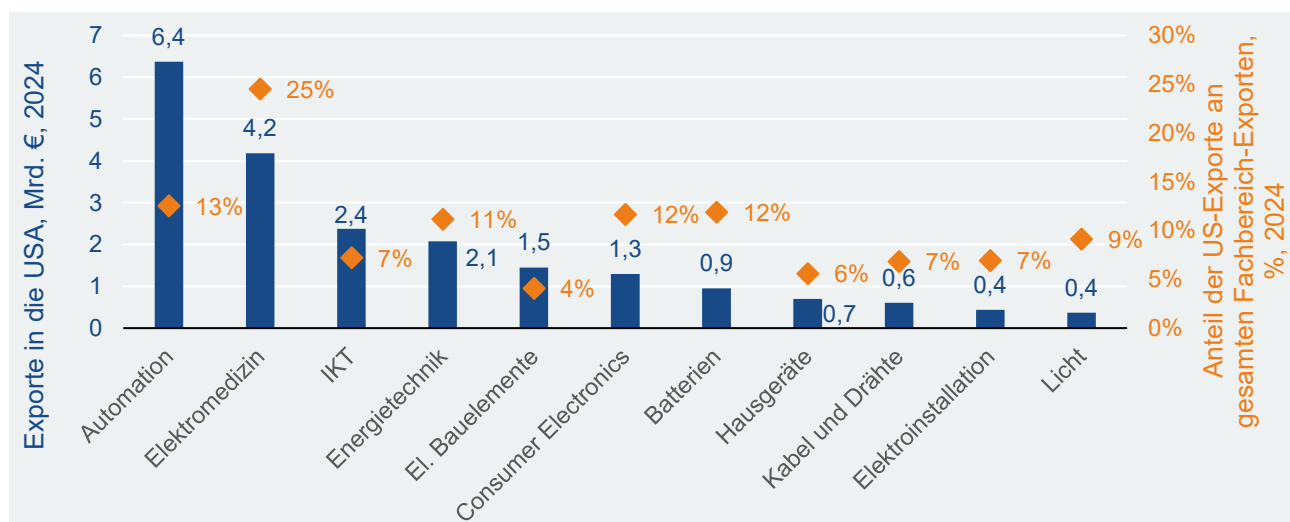
Mögliche wirtschaftliche Auswirkungen von US-Importzöllen auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie

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. Nach dem inzwischen vereinbarten Handelsdeal zwischen den USA und der Europäischen Union (EU) besteht – trotz noch so mancher Unsicherheit in der konkreten Ausgestaltung – Klarheit darüber, dass für die meisten europäischen Warenlieferungen in die USA ein Zollsatz von 15 Prozent zu zahlen ist. Das vorliegende Papier analysiert, welche Auswirkungen die Zoll-Politik der USA auf die deutsche Elektro- und Digitalindustrie (EDI) haben könnte. Dabei könnten erste Folgen bereits in den verfügbaren Daten erkennbar sein. Diese sollten sich in den nächsten Monaten tendenziell eher ausweiten.

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 (2023: **FDI-Bestand** in den USA im Wert von **6,8 Mrd. €** bzw. Anteil von 14% 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. 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 sowohl aufgrund ihrer Sprunghaftigkeit als auch mangels historischer Vergleichsmöglichkeiten schwer zu quantifizieren. Die folgenden Leitfragen stellen hier deshalb eher eine systematische Annäherung dar:

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

Wer Zölle am Ende tatsächlich trägt – ob Produzenten, Konsumenten oder beide – lässt sich von vornherein nicht sagen. Dies hängt von verschiedensten Faktoren auf den jeweiligen Märkten ab, wie der Wettbewerbsintensität oder der Nachfrageelastizität. Der ökonomische Mainstream geht davon aus, dass Zölle im Allgemeinen vor allem zu Lasten der Endabnehmer gehen. Das gilt insbesondere, wenn die Margen der Hersteller gering sind. Die Wirkung eines Zolls auf den Preis ist dabei umso größer, je schwerer ein Produkt durch (lokal produzierte) Alternativen zu ersetzen ist.

- **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 – falls der zusätzliche Zoll ganz oder teilweise weitergegeben wird, s.o. – 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 oder Produktion in die USA verlagert wird. 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 bei den Elektroprodukten fast um eine Verzehnfachung der US-Zölle auf EU-Waren im Vergleich zur Zeit vor Trump – dazu führen, dass die Zölle nicht ohne Wirkung auf das Ausfuhrvolumen in die USA bleiben dürften. **Ein US-Zoll von 15 Prozent könnte die deutschen Elektroexporte in die USA in einer Größenordnung von bis zu einem Fünftel schmälern und dadurch die reale Produktion hierzulande um ein Prozent verringern.**

- **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 (z.B. bei den Staatsschulden) – das Vertrauen in die US-Wirtschaft bzw. in den US-Dollar mehr geschwächt als gestärkt hat.

- **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. Zumindest auf dem deutschen Markt ist eine mögliche Importschwemme bisher aber nicht zu beobachten. So haben die Importe aus Asien im ersten Quartal 2025 – also vor dem Liberation Day – mit plus 7,4 Prozent gegenüber Vorjahr stärker zugenommen als im zweiten Quartal mit plus 5,1 Prozent.

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

Andere Industriebranchen, die teilweise wesentliche Abnehmerindustrien der deutschen Elektroindustrie sind, dürften noch 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. Ein wichtiger

Aspekt ist an dieser Stelle auch, dass **Einfuhren von Stahl- und Aluminiumerzeugnissen bzw. -derivaten mit dem höheren Tarif von 50 Prozent verzollt werden müssen**. Der Anteil der Produkte, die z.B. innerhalb des Maschinenbaus bisher als solche eingestuft worden sind, wird auf 30 Prozent geschätzt. In diesen Fällen würde dann der Stahl- bzw. Aluminiumanteil des Produkts mit 50 Prozent Zoll belastet werden. In der Elektro- und Digitalindustrie dürften etwa fünf bis zehn Prozent der Produkte betroffen sein – mit vergleichsweise niedrigerem Stahl- bzw. Aluminiumanteil.

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.

- **Wie haben die deutschen Elektroexporte in die USA bisher reagiert?**

Inzwischen liegen bei den Exporten der deutschen Elektro- und Digitalindustrie Daten bis einschließlich Juni 2025 vor. Während im ersten Quartal dieses Jahres – also vor dem Liberation Day Anfang April – noch die günstigeren Zolltarife galten (1,0 bis 2,0% für die Elektroindustrie), haben die Monate April bis Juni bereits unter dem Eindruck höherer Zölle gestanden (die zunächst angekündigten reziproken Zölle waren ausgesetzt, es galt aber der neue Basiszoll von 10% zuzüglich zum vorherigen Zoll). Die bisherige Datenlage ist dabei zwar eindeutig: Sie zeigt eine klare Zweiteilung zwischen dem ersten und dem zweiten Quartal. Während die deutschen Elektroexporte in die USA in den ersten drei Monaten noch um 8,4 Prozent gegenüber Vorjahr zulegen konnten, stand für das zweite Quartal ein Minus von 3,0 Prozent zu Buche. Dabei dürfte das erste Quartal aber auch von Vorzieheffekten profitiert haben. Zudem könnte sich der schwache Dollar vor allem im zweiten Quartal ausgewirkt haben. Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass sich der negative Einfluss der Zölle auf die Ausfuhrvolumina Richtung USA in den nächsten Monaten tendenziell ausweiten wird. Bislang könnten u.a. Lagereffekte, vorgezogene Käufe oder Margeneinschnitte die Anpassungseffekte noch verzögert haben. Der negative Mengeneffekt wird insoweit künftig wohl zunehmen. Gleichzeitig ist die Substituierbarkeit zeitabhängig. Was kurzfristig nicht zu ersetzen ist, kann das mittel- bis langfristig durchaus sein.

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 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. Wesentlich höher wird die individuelle Betroffenheit zudem bei jenen Produkten sein, die als Stahl- und Aluminiumderivate eingestuft sind. **Insgesamt könnten die neuen US-Zölle zu einem Rückgang der deutschen Elektroexporte in die USA in Höhe von bis zu 20 Prozent führen und so die Produktion hierzulande um ein Prozent reduzieren.** Die bereits beobachtbaren (kleineren) Ausfuhrrückgänge dürften sich entsprechend noch ausweiten.

Schließlich werden auch indirekte Effekte auf unsere Branche einwirken. Diese sollten 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. Gleichzeitig besteht trotz der Einigung weiterhin ein hoher Grad an Unsicherheit. So gibt es einerseits hinsichtlich der konkreten Umsetzung der Vereinbarung noch Unklarheiten und andererseits keine Gewissheit darüber, wie lange der Deal tatsächlich Bestand hat. Oder weitere Zölle über das bisherige Maß hinaus als Druckmittel für gänzlich andere Politikziele herhalten müssen. Nicht zuletzt erhöht die US-Zollpolitik die Wahrscheinlichkeit, dass sich die USA selbst in Richtung Stagflation bewegen – mit entsprechend negativen Folgen für die Weltwirtschaft. Zumindest deuten die jüngsten Daten mit einem abkühlenden Arbeitsmarkt und erhöhter Kerninflation darauf hin.

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