



Quelle: Experten /KI

USA-EU-Zolldeal: Warum Europa Trump weit entgegenkommt

Ute Pappelbaum

IW-Analyse: Effektive US-Zölle für die EU deutlich niedriger als angekündigt

Gleichzeitig fällt die tatsächliche wirtschaftliche Belastung geringer aus, als es die politische Debatte vermuten lässt. Aktuelle IW-Berechnungen zeigen laut Sultan, dass der effektive US-Zollsatz auf Importe aus der EU zwischen September 2025 und Februar 2026 im Durchschnitt bei 8,2 Prozent lag – deutlich unter den offiziell angekündigten 15 Prozent. Andere wichtige Handelspartner der USA waren wesentlich stärker betroffen: Japan zahlte im Schnitt rund 14 Prozent, Indien mehr als 19 Prozent, China knapp 34 Prozent.

Warum der Deal Europa trotzdem wirtschaftlich belastet

Der Deal verschafft Europa damit keinen Vorteil im klassischen Sinn, wohl aber eine relativ bessere Position im internationalen Wettbewerb. Genau das wird in einer fragmentierten Weltwirtschaft zunehmend entscheidend. Für Unternehmen zählt nicht mehr allein die absolute Zollhöhe, sondern die Frage, ob Wettbewerber unter noch schlechteren Bedingungen produzieren und exportieren müssen. Das

transatlantische Zollabkommen stabilisiert deshalb weniger den freien Handel als vielmehr Europas Position innerhalb eines geopolitisch aufgeladenen Handelssystems.

Trumps Zollpolitik bleibt für Unternehmen ein Unsicherheitsfaktor

Zugleich bleibt die Unsicherheit hoch. Zwar hat das Urteil des Obersten Gerichts Trumps ursprüngliche Zollstrategie teilweise ausgebremst. Doch die US-Regierung arbeitet längst an neuen tarifären Maßnahmen auf anderer rechtlicher Grundlage. Genau deshalb hält Sultan die verschärften Schutzmechanismen im Deal für richtig. Verstoßen die USA gegen die Vereinbarung, kann die EU ihre Zollsenkungen wieder zurücknehmen.

Maschinenbau und Industrie stehen weiter unter Druck

Besonders kritisch bleibt aus europäischer Sicht der Maschinenbau. Mit zusätzlichen Zöllen auf bestimmte Maschinenbauprodukte verletzen die USA bereits heute den Geist des Abkommens. Die EU koppelt ihre eigenen Zollzugeständnisse deshalb ausdrücklich an ein US-

Einlenken bis Ende des Jahres. Dahinter steht die Erkenntnis, dass Handelsbeziehungen unter Trump nicht mehr dauerhaft verlässlich sind, sondern permanent politisch nachverhandelt werden.

Damit verändert sich die wirtschaftliche Logik weit über die Zollfrage hinaus. Unternehmen investieren vorsichtiger, Lieferketten werden regionalisiert und geopolitische Risiken gewinnen gegenüber reiner Effizienz an Gewicht. Für exportabhängige Volkswirtschaften wie Deutschland entsteht daraus ein strukturelles Problem: Wachstum hängt zunehmend von politischer Stabilität ab, nicht mehr allein von globaler Marktöffnung.

Was der Zolldeal für Versicherer und Investitionen bedeutet

Auch für Versicherer und Finanzierer wird diese Entwicklung relevanter. Wenn Handelsbeziehungen zunehmend politisch gesteuert werden, steigen Risiken entlang globaler Lieferketten, bei Industrieinvestitionen und in exportabhängigen Branchen. Kredit-, Transport- und Industrieversicherungen müssen geopolitische Unsicherheit inzwischen dauerhaft einkalkulieren. Der frühere Globalisierungskonsens – stabile Regeln, berechenbare Märkte, sinkende Handelsbarrieren – verliert an Verlässlichkeit.

Der eigentliche Preis des USA-EU-Abkommens: Stabilität statt Souveränität

Der USA-EU-Zolldeal ist deshalb weniger ein klassisches Handelsabkommen als ein Stabilitätspakt unter asymmetrischen Machtverhältnissen. Europa akzeptiert wirtschaftliche Nachteile, um Berechenbarkeit zu sichern. Genau darin liegt Trumps eigentlicher Erfolg – und die neue Realität der Weltwirtschaft.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (IW): [Samina Sultan / Daniel Gros / Niccolò Rotondi, „Trump's tariffs: A deal is a deal? An empirical analysis of the effective US import tariff rates on the EU, China and others“](#), IW-Report 25/2026, Köln, Mai 2026.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949904/USA-EU-Zolldeal-Warum-Europa-Trump-weit-entgegenkommt/>