

WIE DIE WELT AUF DIE HANDELSKRIEGSERKLÄRUNG REAGIERT

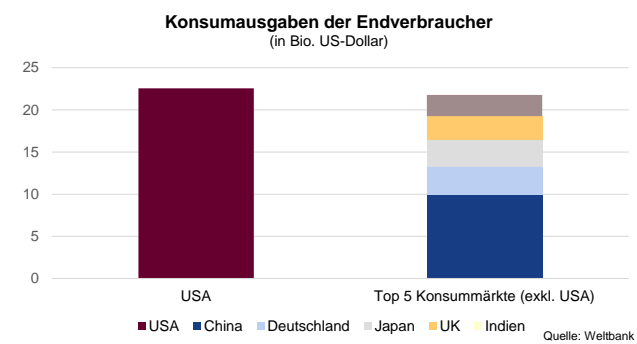
Obwohl die handelspolitischen Maximen der neuen US-Regierung schon seit langem offen kommuniziert werden, reagierten viele Länder überrascht und verwirrt auf die Zollankündigungen des 2. April. Die betroffenen Länder müssen nun entscheiden, ob und wie sie auf die Zölle reagieren werden. Während kleinere und ärmere Länder wenige Optionen haben, können insbesondere China und die Europäische Union Gegenzölle erheben, gleichzeitig aber auch Verhandlungen anstreben und Maßnahmen zum Abbau der bilateralen Handelsdefizite anbieten. Die am 9. April beschlossene temporäre Aussetzung der eine Woche zuvor beschlossenen Zölle mit Ausnahme Chinas zeigt, dass das sino-amerikanische Handelsdefizit der Hauptschauplatz des gerade eröffneten Handelskriegs ist.

Die USA, einst Architektin der internationalen Ordnung nach dem Zweiten Weltkrieg, fühlt sich zunehmend von eben dieser betrogen. Donald Trump sprach am 2. April davon, dass die USA von anderen Nationen „geplündert, ausgeraubt, vergewaltigt und verwüstet“ worden seien. Hinter dieser groben Rhetorik steht eine Weltsicht, die unter anderem im „Project 2025“ der konservativen Heritage Foundation sowie in Reden und Essays des heutigen Finanzminister Scott Bessent ([Link](#)) und des Wirtschaftsberater Stephen Miran ([Link](#)) sehr konkret beschrieben wurden.

Trump betrachtet den internationalen Handel aus der Perspektive eines Immobilieninvestors. Aus seiner Sicht ist er ein Kampf, den die USA aus der Position der Stärke heraus führen müssen und leicht gewinnen können. Die am 2. April 2025 angekündigten Zölle und die Eskalation der Handelskonflikte mit nahezu allen wichtigen Partnern zeigen, dass Trump zu drastischen Mitteln greift. Unter Berufung auf den nationalen Notstand erhebt er sogenannte **reziproke und sektorale Zölle**, die nicht nur Rivalen, sondern auch Verbündete treffen. Damit verfolgt er die Vision eines „neuen Amerika“: Industrieproduktion soll ins Land zurückkehren, Exporte durch günstigere Handels- und Währungsbedingungen gestärkt und das Handelsbilanzdefizit reduziert werden. Aus Sicht der Verbündeten stellt Trumps Kurs das Vertrauen in multilaterale Abkommen, den US-Dollar als Leitwährung und die Verlässlichkeit der USA als Partner infrage. Auch die Bereitschaft zur gemeinsamen Regelbindung in internationalen Organisation wie der Welthandelsorganisation WTO ist nicht mehr erkennbar.

Obwohl Trumps Agenda in der Außenhandelspolitik absehbar war, reagierten viele Länder überrascht und verwirrt auf die Zollankündigungen des 2. April. Der Vorsitzende des Handelsausschusses im Europaparlament, Bernd Lange, sagte laut einem Artikel des Nachrichtenmagazins Spiegel, ihm sei „nicht ganz

klar, was die USA mit ihrer Zollpolitik bezwecken“. Die Aussagen Trumps sind allerdings eindeutig. Er beharrt auf einen Abbau der bilateralen Handelsdefizite. Dazu müssen die Exporte des Auslands in die USA zurückgehen und die US-Exporte zunehmen.



Für exportorientierte Industriestaaten sind die US-Zölle ein großes Problem, denn die USA sind der größte Konsummarkt der Welt. Laut Weltbank lagen die Konsumausgaben der USA 2023 bei 22,5 Bio. US-Dollar – mehr als die der fünf nächstgrößten Staaten zusammen. Hinzu kommt ein Handelsbilanzdefizit von etwa einer Bio. US-Dollar sowie der anhaltende Status des US-Dollar als Weltwährung. Beides verschafft den USA enorme Verhandlungsmacht.

Die von den US-Zöllen betroffenen Staaten reagieren mit einer **Mischung aus Konfrontation und Beschwichtigung**. Die EU, größter Handelspartner der USA, wurde am 2. April mit einem 20-Prozent-Zoll belegt. Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen schlug vor, alle wechselseitigen Zölle auf Industriegüter abzuschaffen, klammerte den sensiblen Agrarbereich jedoch aus. Trump lehnte ab und forderte Energieimporte der EU im Wert von 350 Mrd. US-Dollar, was sogar mehr als das gegenwärtige bilaterale Handelsdefizit wäre. Die EU reagierte auf die schon vor einiger Zeit beschlossenen Zölle auf Autos, Stahl und Aluminium mit Gegenzöllen im

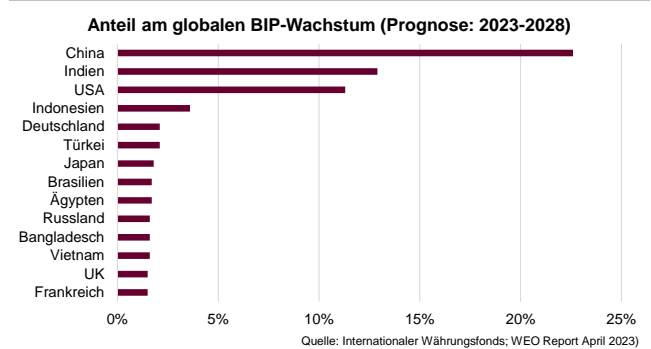
Wert von 23 Mrd. Dollar, die inzwischen aber für 90 Tage ausgesetzt sind.

China setzt dagegen auf volle Konfrontation. US-Waren unterliegen dort inzwischen einem Zollsatz von 84 Prozent, chinesische Exporte in die USA werden mit insgesamt 145 Prozent belastet. Peking kündigte an, „bis zum Ende“ gegen die US-Zölle zu kämpfen. **Indien reagierte ganz anders.** Trotz eines US-Zollsatzes von 26 Prozent zeigt sich Neu-Delhi zurückhaltend mit Vergeltungsmaßnahmen und setzt stattdessen auf Verhandlungen über ein bilaterales Handelsabkommen. Die hohen Zölle auf China könnten Indien einen komparativen Vorteil verschaffen, da Unternehmen verstärkt Alternativen zu chinesischen Standorten suchen.

Japan und Südkorea, die mit Zöllen von 24 Prozent bzw. 25 Prozent belegt wurden, bemühen sich um eine Deeskalation ohne Gegenzölle. Ihre Strategie: Importe zusätzlicher US-Produkte, Energiekäufe und höhere Verteidigungsausgaben als Zeichen der Kooperationsbereitschaft. Sechs von neun südostasiatischen Staaten, die nun mit Zöllen zwischen 32 und 49 Prozent konfrontiert sind, setzen auf Verhandlungen. Kleine Länder wie Lesotho, Nauru oder Myanmar hingegen haben kaum Alternativen zum US-Markt. Sie zahlen teils 50 Prozent Zoll und stehen zusätzlich vor dem möglichen Verlust von Entwicklungshilfe – eine doppelte Belastung.

Die von Trump am 9. April angekündigte 90-tägige Senkung der „übermäßigen Zölle“ auf einen Basiswert von zehn Prozent gilt ausschließlich für reziproke

Maßnahmen und nur für Länder außerhalb Chinas. Sektorale Zölle hingegen bleiben nicht nur bestehen, sondern dürften bald auf weitere Bereiche wie Holz, Pharmazetika und Kupfer ausgeweitet werden. Die Frist scheint vor allem für intensive bilaterale Verhandlungen genutzt werden zu sollen.



Für die Entwicklung der Weltwirtschaft ist der Ausgang des Handelskriegs zwischen den USA und China von entscheidender Bedeutung. Beide Länder werden laut IWF-Prognosen zwischen 2023 und 2028 rund ein Drittel zum globalen Wachstum beitragen. Ein hartes Decoupling zwischen den rivalisierenden Staaten wäre ein großer Schock für das globale BIP-Wachstum. Doch auch andere Staaten stehen vor schwierigen Gesprächen. Die Bedingungen für eine Einigung mit den inzwischen 75 betroffenen Ländern sind von US-Seite bewusst hoch angesetzt. Gerade bisherige Verbündete, die nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sicherheitspolitisch und technologisch auf die USA angewiesen sind, müssen ihre Trümpfe mit Bedacht – und zum richtigen Zeitpunkt – ausspielen.

Ansprechpartner: Investment Office Marcard, Stein & Co, Dr. Christoph Kind (ckind@marcard.de), +49 40 32099-319, Dr. Tariq Chaudhry (tchaudhry@marcard.de), Yannick Düring (yduering@marcard.de), Ralph Groß (rgross@marcard.de), Maximilian Völpel (mvoelpel@marcard.de)

Herausgeber

MARCARD, STEIN & CO AG – DIE FAMILY OFFICE BANK, Ballindamm 36, 20095 Hamburg, Tel. +49 40 32099-0, Fax +49 40 32099-200, www.marcard.de

© Copyright 2025

Das Werk einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes ist ohne unsere Zustimmung unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien des gesamten Inhalts oder von Teilen.

Haftungsausschluss

Dem Inhalt dieses Werks liegen vertrauenswürdige Informationen aus öffentlich zugänglichen Quellen zugrunde. Für die Richtigkeit können wir jedoch keine Gewähr übernehmen. Die hierin enthaltenen Aussagen können jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden. Dieses Werk stellt weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren dar und ersetzt keine aktuelle anleger- und produktbezogene Beratung über den Erwerb von Wertpapieren. Voraussetzung für eine kunden- und produktgerechte Beratung ist, dass Sie uns auf unsere Fragen bezogen auf Ihre Anlageziele und finanziellen Verhältnisse aktuelle, richtige und vollständige Angaben machen. Nur so sind wir in der Lage, Ihnen Empfehlungen entsprechend Ihren Anlagezielen und finanziellen Möglichkeiten zu geben. Im Rahmen der Geeignetheitsprüfung gleichen wir unsere Empfehlungen mit Ihren Anlagezielen und finanziellen Möglichkeiten ab. Insbesondere die Risikobereitschaft, Verlusttragfähigkeit und der bevorzugte Anlagehorizont bilden essentielle Bausteine für eine erfolgreiche und individuell zugeschnittene Anlageberatung.

Die Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Durch etwaige andere Gesetze, Gesetzesänderungen, Veränderung der Rechtsprechung oder Erlasse kann sich die steuerliche Beurteilung – ggfs. auch rückwirkend – verändern und können die beschriebenen steuerlichen Folgen nachteilig beeinflusst werden. Die in diesem Werk enthaltenen Meinungsansagen geben unsere aktuelle Einschätzung wieder. Die in dieser Einschätzung zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Die steuerlichen Ausführungen erheben nicht den Anspruch, sämtliche steuerliche Aspekte zu behandeln, die aufgrund der persönlichen Umstände des einzelnen Anlegers von Bedeutung sein können. Interessierten Anlegern wird daher empfohlen, sich von einem Angehörigen der steuerberatenden Berufe über die steuerlichen Folgen des Erwerbs, des Haltens und der Veräußerung von Wertpapieren beraten zu lassen. Für die Richtigkeit der hier genannten Informationen übernehmen wir keine Gewähr.