

WIE EIN HANDELS-DEAL ZWISCHEN DEN USA UND DER EU AUSSEHEN KÖNNTE

In die Verhandlungen zwischen den USA und der EU über die zukünftige Handelspolitik ist Bewegung gekommen. Sie finden allerdings unter Zeitdruck statt und dürften auch nicht einfach werden. Ein Handelsabkommen nach dem Vorbild Großbritanniens wäre für die EU die beste Lösung, doch dieses Szenario ist unwahrscheinlich. Der kritischste Punkt bei den Verhandlungen dürften die nicht-tarifären Handelshemmnisse sein. Hier ist die EU bislang nicht zu Zugeständnissen bereit. Die Achillesferse der EU ist ihre Abhängigkeit von den USA bei den Themen Sicherheit und Verteidigung. Im Falle eines Scheiterns der Verhandlungen wäre eine weitere Eskalation des Handelskriegs denkbar, bei der die EU eine Digitalsteuer erhebt, die vor allem US-Unternehmen treffen würde.

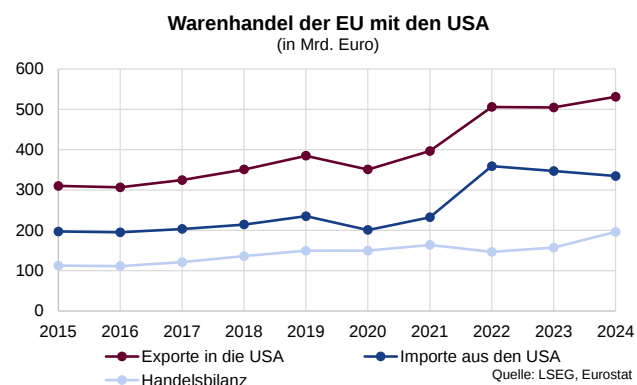
In die Verhandlungen zwischen den USA und der EU über die zukünftige Handelspolitik ist Bewegung gekommen. Die ersten Angebote der EU stießen in Washington noch vor kurzem auf taube Ohren. Konkret hatte die EU vorgeschlagen, die Importe von US-Flüssiggas, KI-Technologie und Agrarprodukte wie Sojabohnen zu erhöhen. Zudem schlug sie beiderseitige Null-Zölle auf Industriegüter vor.

Nun aber ist in Brüssel ein Schreiben des US-Handelsbeauftragten Jamieson Greer eingegangen, das fünf zentrale Forderungen der USA benennt. Demnach sollen die unterschiedlichen Zollsätze zwischen den beiden Wirtschaftsregionen angeglichen und das US-Defizit im bilateralen Güterhandel abgebaut werden. Zudem müssten die Investitionsbedingungen für US-Unternehmen in Europa verbessert und die gemeinsamen Sicherheitsinteressen im Handel mit China gestärkt werden. Schließlich sollen die Europäer nicht-tarifäre Handelshemmnisse abbauen.

Einfach dürften die Verhandlungen zwischen der EU und den USA nicht werden. Sie finden zudem unter Zeitdruck statt, denn das Moratorium für die am 2. April verhängten "übermäßigen" Zölle läuft am 8. Juli aus. Schnelle Einigungen oder gemeinsame Absichtserklärungen, wie sie mit China oder Großbritannien getroffen wurden, sind unwahrscheinlich. Mit China wurde lediglich ein 90-tägiger Aufschub der extremen Zollerhöhungen vereinbart, während Großbritannien für die USA nur ein Nebenkriegsschauplatz ist, da im bilateralen Güterhandel im vergangenen Jahr bereits ein Überschuss erwirtschaften wurde.

Ein Handelsabkommen nach dem Vorbild Großbritanniens wäre für die EU die beste Lösung. Die USA würden auf Zölle für bestimmte Produktgruppen wie etwa Pharma verzichten, während der Basiszoll in Höhe von zehn Prozent bestehen bliebe. Im Gegenzug würden

die Europäer den USA einen deutlich verbesserten Zugang zum EU-Markt sowie zusätzliche Käufe von US-Waren im Wert von rund 100 Mrd. Euro jährlich anbieten und auf jegliche Vergeltungsmaßnahmen verzichten.



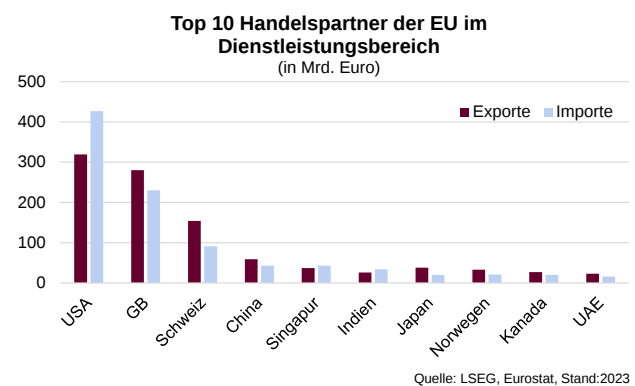
Wahrscheinlich ist dieses Szenario leider nicht. Vermutlich werden die Zusagen der EU über zusätzliche Käufe von US-Waren deutlich geringer ausfallen. Sollte die US-Regierung, wie bereits angekündigt, neue Zölle auf bisher nicht betroffene Gütergruppen erheben, dürfte die EU begrenzte und schrittweise Vergeltungsmaßnahmen einleiten. Obwohl die USA ein gewisses Maß an Vergeltung durchaus akzeptieren, besteht in diesem Szenario das Risiko einer weiteren Eskalation.

Der kritischste Punkt bei den Verhandlungen dürften die nicht-tarifären Handelshemmnisse sein. Dazu zählen Lizenzbestimmungen, technische Vorschriften, gesundheitspolizeiliche oder pflanzenschutzrechtliche Anforderungen. Gemäß einer Studie der St. Louis Fed ([Link](#)) hat die EU in 13 von 15 Wirtschaftssektoren mehr nicht-tarifäre Handelshemmnisse als die USA. Die größten Unterschiede bestehen im Verarbeitenden Gewerbe, der Lebensmittelindustrie, im Maschinenbau und in der Elektroindustrie, wo die Handelshemmnisse in der EU deutlich größer sind als in den USA. Die USA wiederum haben relativ stärkere Handelshemmnisse bei Finanz- und Transportdienstleistungen.

Das, was die USA als Handelshemmnisse beklagen, ist aus EU-Sicht jedoch eine Qualitätssicherung, an der kaum Abstriche gemacht werden können. Besonders anschaulich sind die Beispiele aus der Lebensmittelindustrie. Das "Chlor-Hühnchen" ist in der EU illegal, in den USA aber Standardpraxis in den Geflügelfabriken. Wachstumshormone in der Milch sind in der EU seit 1990 verboten, in den USA aber weiterhin legal. Maissirup mit hohem Fructosegehalt ist in den USA in 70 Prozent der verpackten Lebensmittel enthalten, in der EU jedoch bei maximal zehn Prozent limitiert. Der unter anderem in Yogamatten verwendete chemische Stoff Azodicarbonamid ist in den USA in vielen Broten enthalten, in der EU jedoch verboten. Der Antibiotikaeinsatz in der Viehzucht ist in den USA vier- bis fünfmal höher als in der EU und auch der Konsum hochverarbeiteter Lebensmittel ist in den USA stärker verbreitet.

Vermutlich muss die EU jedoch auch bei diesen Themen Kompromisse eingehen. Ihre größte Schwachstelle in den Handelsgesprächen mit den USA bleibt das Thema Sicherheit und Verteidigung. Viele EU-Länder drängen darauf, bis zum NATO-Gipfel am 24. und 25. Juni keine Vergeltungsmaßnahmen gegen Trumps Zölle zu ergreifen. Ihr Argument: Ein sicherheitspolitisches Abkommen mit Washington habe Vorrang. Hintergrund ist die Sorge, dass der US-Präsident beim Gipfel erneut höhere Verteidigungsausgaben von bis zu fünf Prozent des BIP fordern und gleichzeitig Zweifel an der Stärke der NATO oder der Unterstützung für die Ukraine säen könnte.

Gerade für osteuropäische Staaten hätte das schwerwiegende sicherheitspolitisch Konsequenzen. Die EU steht damit vor dem Dilemma, wirtschaftspolitische Selbstbestimmung und geopolitische Abhängigkeiten gegeneinander abwägen zu müssen.



Ein Scheitern der Verhandlungen zwischen der EU und den USA ist nicht das Hauptszenario, aber auch nicht ausgeschlossen. Die USA würden dann die am 2. April verkündeten Zölle in Höhe von 20 Prozent erheben. Die Durchsetzungsverordnung (Enforcement Regulation) würde es der EU in diesem Fall erlauben, schnelle Gegenzölle zu beschließen. Am empfindlichsten würde die USA aber eine EU-weite Digitalsteuer treffen. Auf die EU entfallen rund 25 Prozent der US-Dienstleistungsexporte, was einem Volumen von 275 Mrd. US-Dollar im Jahr 2024 entsprach. An dieser Stelle sollte die EU ihre Verhandlungsmacht gegenüber den USA ausspielen, um die Zugeständnisse in anderen Bereichen zu begrenzen.

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 Vöpel (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.