



Der Deal

Hans A. Bernecker

15 % Zoll auf die meisten Exportwaren der EU in die USA lautet die neue Handelsregel der kommenden Jahre. Begonnen hatten die Verhandlungen mit doppelt so hohen Zollsätzen, was für entsprechend große Aufregung sorgte. Die Amerikaner drehen damit einen Teil dessen zurück, was sie der Welt seit den 1980er-Jahren mit der Globalisierung eröffnet haben. Seitdem konnten nämlich alle Länder ihre Produkte im größten Markt der Welt umfangreich verkaufen und ihre eigene Dynamik deutlich unterstreichen. In einer Grafik dargestellt:

Aus rd. 0 \$ Handelsbilanzdefizit pro Jahr entstanden inzwischen 1,4 Bio. \$ Defizit als Schätzgröße für 2025. Jeder Handelspartner konnte sich also ausreichend bedienen. Der Effekt für die Amerikaner war genauso interessant und äußerst lukrativ. Die drei berühmten Beispiele kennt jeder: Jeans reduzierten sich im Einkauf für die amerikanischen Verbraucher von 35 auf 8 \$ und sogar teilweise 5 \$, T-Shirts verbilligten sich von 8 auf 2 \$ und Sneakers in den gleichen Größenordnungen von 40 auf 15 \$. Alle Angaben sind Durchschnittswerte.

Mit der Globalisierung und dem deutlich anziehenden Handelsverkehr wurden die Handelsregeln der WTO (World Trade Organization) zum geordneten Rahmen für alle Märkte, nachdem insbesondere China bereit war, dem beizutreten. Diese Handelsregeln stehen jetzt zur Diskussion und bedürfen einer Revision.

Die Reaktionen der Länder auf die verschiedenen Deals bedürfen keiner besonderen Kommentierung. Jeder, der betroffen ist, schreit auf. Entsprechend laut fielen die Töne aus und natürlich sind die eigenen Interessen die wichtigsten. Die bedeutendsten Handelspartner der Amerikaner sind auch diejenigen, die besonders in Rede stehen.

Die EU ist der größte Handelspartner der Amerikaner. Die Handelsbeziehungen mit Mexiko und Kanada sind gesondert geregelt worden und in diesem Vergleich etwas schief, da darin das Outsourcing (...)