



Die Europäische Union verschärft ihren Ton gegenüber den Vereinigten Staaten. Hintergrund ist ein erneut aufflammender Handelskonflikt, ausgelöst durch die Wiedereinführung von US-Zöllen auf europäische Produkte unter der Regierung von Donald Trump. Die EU-Kommission hat am 8. Mai angekündigt, Vergeltungsmaßnahmen im Volumen von bis zu 95 Milliarden Euro vorzubereiten. Damit sendet Brüssel ein klares Signal an Washington – doch gleichzeitig bleibt der Wille zum Dialog bestehen.

Breite Front gegen US-Exporte

Die geplanten Maßnahmen umfassen ein breites Spektrum amerikanischer Produkte. Neben Flugzeugen und Kraftfahrzeugen sollen auch elektrische Geräte, Batterien, Agrarerzeugnisse sowie alkoholische Getränke betroffen sein. Insbesondere Hersteller aus den Bereichen Luftfahrt, Automobilbau und Lebensmittelindustrie könnten empfindlich getroffen werden. Nach Angaben der Kommission wurden entsprechende Vorbereitungen für eine öffentliche Konsultation gestartet, um die betroffenen Produkte final festzulegen.

Mit diesem Schritt setzt die EU auf ein erprobtes Mittel: die Drohung mit Zöllen, um politischen Druck aufzubauen. Bereits während der ersten Amtszeit Donald Trumps hatte Brüssel mit ähnlichen Maßnahmen auf US-Zölle reagiert. Neu ist jedoch der Umfang – nie zuvor stand ein solch hohes Volumen potenzieller Gegenmaßnahmen zur Debatte.

Rechtliche Schritte über die WTO

Parallel zur Ankündigung der Strafzölle plant die Europäische Union auch den Gang zur Welthandelsorganisation (WTO). Die Kommission spricht von einer „klaren Verletzung internationalen Rechts“ durch die USA. Washington wird vorgeworfen, ohne rechtliche Grundlage und ohne Absprache mit den Handelspartnern protektionistische Maßnahmen eingeführt zu haben. Ein mögliches WTO-Verfahren könnte Jahre dauern, hat jedoch eine wichtige politische Signalwirkung: Die EU präsentiert sich als Verfechterin regelbasierter Handelsordnung – ein Gegenentwurf zur „America First“-Politik Trumps.

Die Rückkehr dieser wirtschaftspolitischen Strategie stellt die Europäer vor ein altbekanntes Dilemma: Wie mit einem Partner umgehen, der offene Märkte einfordert, aber selbst zum Protektionismus neigt? Die EU setzt zunächst auf Verhandlungen, macht aber deutlich, dass sie im Falle des Scheiterns zur Gegenwehr bereit ist.



Wirtschaftliche und politische Implikationen

Ein eskalierender Handelskonflikt zwischen der EU und den USA hätte weitreichende wirtschaftliche Folgen. Allein die betroffenen Warengruppen im Wert von rund 95 Milliarden Euro belegen die Tragweite der drohenden Zölle. Große US-Unternehmen wie Boeing oder Ford könnten massive Absatzprobleme in Europa bekommen. Umgekehrt wären auch europäische Airlines und Automobilimporteure von steigenden Preisen betroffen. Nicht zuletzt würden Konsumenten auf beiden Seiten des Atlantiks unter höheren Preisen leiden.

Darüber hinaus stehen strategische Interessen auf dem Spiel. In einer Zeit wachsender globaler Unsicherheiten – vom Krieg in der Ukraine über die Spannungen im Indopazifik bis hin zu den Herausforderungen des Klimawandels – wäre ein transatlantischer Handelskrieg politisch kontraproduktiv. Die EU muss daher sorgfältig abwägen, wie weit sie in der Auseinandersetzung gehen will, ohne die transatlantische Partnerschaft als Ganzes zu gefährden.

Der politische Kontext: Trump und die Rückkehr des Wirtschaftsnationalismus

Die Zuspitzung des Konflikts erfolgt nicht zufällig. Trump, der sich schon in seiner ersten Amtszeit als Gegner multilateraler Handelsabkommen präsentierte, versucht offenbar, mit harter Handelspolitik erneut politisch zu punkten.

Für die EU ergibt sich daraus ein doppelter Handlungsdruck. Einerseits muss sie gegenüber der amerikanischen Öffentlichkeit verdeutlichen, dass europäische Interessen nicht verhandelbar sind. Andererseits will sie keine Eskalation, die in einen offenen Handelskrieg münden könnte. Vor diesem Hintergrund ist auch die Äußerung von Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen zu verstehen, man sei „vollständig engagiert“, eine Lösung mit Washington zu finden.

Diese Balance zwischen Härte und Gesprächsbereitschaft ist typisch für die EU-Handelspolitik. Doch sie erfordert in diesem Fall besonderes diplomatisches Geschick – nicht zuletzt, weil auch innerhalb der EU die Positionen auseinandergehen. Während wirtschaftlich stark exportorientierte Länder wie Deutschland auf eine schnelle Verständigung drängen, verfolgen andere Mitgliedstaaten eine konfrontativere Linie.



Die nächsten Wochen als Weichenstellung

Ob es tatsächlich zu den angedrohten Vergeltungszöllen kommt, hängt maßgeblich von den laufenden Verhandlungen mit den Vereinigten Staaten ab. Die Konsultation innerhalb der EU läuft noch bis zum 10. Juni. Sollte bis dahin kein Entgegenkommen aus Washington erfolgen, könnte die Kommission rasch entsprechende Maßnahmen umsetzen. Auch der Ausgang eines möglichen WTO-Verfahrens wird mit Spannung erwartet – allerdings dürfte dieser Weg länger dauern.

Für die internationale Handelsordnung steht viel auf dem Spiel. Die EU sieht sich als Hüterin eines regelbasierten Systems, das angesichts zunehmender geopolitischer Spannungen unter Druck geraten ist. Sollte es Brüssel gelingen, durch diplomatischen Druck eine Einigung zu erzielen, wäre das ein wichtiges Signal für die Zukunft des freien Handels.

Von Andreas Brucker