Am 3. April 2025 will Donald Trump einen drastischen Schritt im internationalen Handel vollziehen: Mit einem flächendeckenden Zollsatz von 25 Prozent auf alle importierten Autos und Autoteile will er die amerikanische Autoindustrie stärken und Arbeitsplätze sichern. Doch diese protektionistische Maßnahme birgt erhebliche wirtschaftliche und geopolitische Risiken – für die Vereinigten Staaten ebenso wie für ihre Handelspartner.

Rückkehr der Industriepolitik im Stil der 1980er-Jahre

Trump argumentiert, dass die Maßnahme eine Reaktion auf unfaire Handelspraktiken sei und zugleich ein Instrument zur Reindustrialisierung der Vereinigten Staaten darstelle. Tatsächlich knüpft die geplante Zollregelung an eine lange Tradition protektionistischer Politik in der US-Industrie an – etwa an die sogenannten „Voluntary Export Restraints“ gegen Japan in den 1980er-Jahren, die auf Druck Washingtons zu einer freiwilligen Begrenzung japanischer Autoexporte führten.

Doch während sich damals die asiatischen Autobauer allmählich mit US-Werken arrangierten und Arbeitsplätze vor Ort schufen, könnte der jetzige Schritt zu einer massiven Belastung für die global eng verflochtene Autoindustrie werden.

Ein tiefer Einschnitt in globale Lieferketten

Betroffen sind nicht nur fertige Fahrzeuge, sondern auch essenzielle Komponenten wie Motoren, Getriebe und elektrische Bauteile. Da nahezu jedes moderne Fahrzeug auf internationale Zulieferungen angewiesen ist, werden auch US-Autohersteller wie Ford oder General Motors die Auswirkungen zu spüren bekommen. Experten der Brookings Institution weisen darauf hin, dass selbst Fahrzeuge „Made in USA“ teils zu über 40 Prozent aus importierten Teilen bestehen.

Die Folge: höhere Produktionskosten, die an die Verbraucher weitergegeben werden. Analysten von Bloomberg schätzen, dass der durchschnittliche Neuwagenpreis in den USA um 2.000 bis 5.000 US-Dollar steigen könnte – zusätzlich zu den Preisanstiegen seit der Pandemie.

Unruhe an den Börsen und Widerstand aus der Wirtschaft

Schon die Ankündigung der Maßnahme ließ die Aktienkurse großer Hersteller abstürzen: Ford verlor am Tag der Ankündigung knapp sieben Prozent, General Motors fünf, Toyota sogar acht Prozent. Branchenverbände warnen, dass die Zölle nicht nur die Preise in die Höhe treiben, sondern auch die Nachfrage dämpfen könnten – mit negativen Effekten auf

Produktion und Beschäftigung.

Nicht alle Stimmen aus der Industrie sind jedoch kritisch. Der Vorsitzende der mächtigen Gewerkschaft United Auto Workers, Shawn Fain, nannte die Zölle einen „wichtigen Schritt zur Verteidigung amerikanischer Arbeitsplätze“. Für viele Arbeiter im Mittleren Westen, die in Trumps Wahlstrategie eine zentrale Rolle spielen, könnte dies als Signal verstanden werden, dass der Staat bereit ist, heimische Industrie gegen ausländische Konkurrenz zu verteidigen.

Internationale Kritik und drohende Vergeltungsmaßnahmen

Die Reaktionen aus dem Ausland ließen nicht lange auf sich warten. Der kanadische Premierminister Mark Carney sprach von einem „direkten Angriff auf kanadische Arbeiter“ und kündigte Gegenmaßnahmen an. Kanada ist einer der wichtigsten Handelspartner der USA im Automobilbereich – 2024 exportierte das Land Fahrzeuge und Autoteile im Wert von rund 62 Milliarden US-Dollar in die Vereinigten Staaten.

Auch aus Europa kam scharfe Kritik: EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen sprach von einer „konfrontativen und kontraproduktiven Maßnahme“, Frankreichs Wirtschaftsminister Éric Lombard warnte vor einem Handelskrieg. Die EU prüft nun, ob die Zölle mit den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) vereinbar sind – die Erfolgsaussichten eines solchen Vorgehens sind jedoch ungewiss, da Trump sich bereits in seiner ersten Amtszeit wiederholt über WTO-Regeln hinweggesetzt hatte.

Geopolitische Dimensionen: China und Mexiko im Fokus

China, das 2024 rund 500.000 Fahrzeuge in die USA exportierte, dürfte neben der EU und Kanada zu den am stärksten betroffenen Ländern zählen. Peking reagierte bisher zurückhaltend, warnte jedoch vor einer „Eskalation der wirtschaftlichen Konfrontation“. In Mexiko, wo viele US-Hersteller kostengünstig produzieren, wächst die Sorge vor Standortverlagerungen oder massiven Produktionseinbrüchen.

Auch für Japan und Südkorea, deren Hersteller Hyundai, Honda oder Toyota große Marktanteile in den USA halten, ist die Lage brisant. In Tokio sprach der Regierungssprecher von einem „tiefen Bedauern“ und verwies auf die mehr als 90.000 Arbeitsplätze, die japanische Unternehmen in US-Werken geschaffen hätten.

Wirtschaftspolitische Risiken für die USA selbst

Für die US-Wirtschaft droht eine doppelte Belastung: Einerseits steigen die

Konsumentenpreise – was die Inflationsbekämpfung der US-Notenbank Fed erschwert. Andererseits könnte die Exportwirtschaft unter Gegenmaßnahmen leiden. Schon jetzt haben die USA ein Handelsdefizit im Automobilbereich von über 150 Milliarden US-Dollar, das sich durch einen Handelskonflikt weiter verschärfen könnte.

Darüber hinaus ist unklar, ob die Zölle überhaupt ihr erklärtes Ziel erreichen – die Verlagerung von Produktion und die Schaffung gut bezahlter Industriearbeitsplätze. Laut einer Analyse des Peterson Institute for International Economics könnten kurzfristig zwar einige Montagekapazitäten in die USA verlagert werden, langfristig jedoch drohten Investitionsrückgänge und Innovationsverluste.

Eine Wette auf protektionistische Politik

Donald Trumps Ankündigung markiert eine Zuspitzung seiner handelspolitischen Strategie, die sich zunehmend vom Multilateralismus abwendet und auf bilaterale Machtpolitik setzt. Seine Maßnahme deutet auf ein kalkuliertes politisches Signal hin: Wirtschaftlicher Nationalismus als Mobilisierungsinstrument für die eigene Wählerschaft.

Ob diese Strategie aufgeht, hängt nicht zuletzt von der Reaktion der internationalen Handelspartner ab – und davon, wie tiefgreifend die negativen Auswirkungen auf Wirtschaft und Verbraucher in den USA tatsächlich sein werden.

Von Andreas Brucker