



Am 3. April tritt in den USA ein neuer, einschneidender Schritt in der Handelspolitik in Kraft: Präsident Donald Trump hat einen zusätzlichen Zollsatz von 25 Prozent auf ausländische Autos und leichte Nutzfahrzeuge angekündigt. Es ist ein weiterer Vorstoß seiner „America First“-Strategie, die die inländische Industrie stärken soll – ungeachtet möglicher negativer Auswirkungen auf Konsumentenpreise und internationale Handelsbeziehungen. Trumps Haltung dazu ist unmissverständlich: „Ich hoffe, die Preise steigen. Dann kaufen die Leute amerikanische Autos.“

Abschottung als Wirtschaftspolitik

Donald Trumps wirtschaftspolitischer Kurs setzt seit Jahren auf Protektionismus. Die jüngste Ankündigung eines 25-prozentigen Aufschlags auf importierte Fahrzeuge reiht sich ein in eine Reihe von Maßnahmen, die auf die Stärkung der US-amerikanischen Industrie abzielen – und dabei gezielt auf Handelsbarrieren setzen. Trump begründet dies mit dem Ziel, Arbeitsplätze im eigenen Land zu sichern und die nationale Produktion zu fördern. In seinem Interview mit dem US-Sender NBC zeigte er sich demonstrativ unbeeindruckt von den möglichen Folgen für die Verbraucher: „Ich hoffe, die Preise steigen.“

Der Eingriff betrifft nicht nur komplette Fahrzeuge, sondern auch einzelne Bauteile. Zwar sind Teilelieferungen aus Mexiko und Kanada vorerst ausgenommen – sie unterliegen dem USMCA-Freihandelsabkommen –, doch auch hier herrscht Unsicherheit. Viele Hersteller verfügen über komplexe, grenzüberschreitende Lieferketten, die auf Just-in-Time-Logistik und günstige Komponentenimporte angewiesen sind. Diese könnten durch neue Zölle empfindlich gestört werden.

Auswirkungen auf die Automobilbranche

Die Reaktion der Märkte ließ nicht lange auf sich warten. Die Aktienkurse großer US-Hersteller wie General Motors und Ford verzeichneten unmittelbar nach der Ankündigung Kursverluste. Obwohl die Maßnahme ostensiv darauf abzielt, gerade diesen Konzernen zu helfen, erzeugt sie Unsicherheit. Unternehmen, die bereits stark im Ausland produzieren oder auf internationale Zulieferer angewiesen sind, stehen vor höheren Kosten, möglichen Lieferverzögerungen und dem Zwang zur Umstrukturierung ihrer Produktionsketten.

Zudem ist nicht ausgemacht, dass sich die heimische Produktion kurzfristig ausweiten lässt. Der Aufbau neuer Fabriken ist kapitalintensiv und langwierig. Auch der Fachkräftemangel in der US-Industrie stellt eine Hürde dar. In der Praxis könnten höhere Importkosten schlichtweg an die Konsumenten weitergegeben werden – mit der Folge steigender Autopreise.



Die Konsumenten zahlen den Preis

Die Folgen dieser Zölle werden insbesondere US-amerikanische Verbraucher zu spüren bekommen. Laut aktuellen Schätzungen könnte ein Mittelklassewagen im Schnitt um 1.500 bis 2.000 Dollar teurer werden. Besonders betroffen sind Modelle, die aus Europa oder Asien importiert werden, aber auch viele Fahrzeuge, die in Mexiko montiert werden. Zwar mag der durchschnittliche Käufer patriotisch eingestellt sein – ob er jedoch bereit ist, mehrere tausend Dollar mehr zu zahlen, nur um ein in den USA gefertigtes Fahrzeug zu erwerben, ist fraglich.

Die Erwartung, dass Konsumenten automatisch zu „amerikanischen“ Marken greifen, könnte sich als Fehleinschätzung erweisen. Viele der meistverkauften Fahrzeuge in den USA, wie der Toyota Camry oder der Honda CR-V, werden bereits zum Teil oder vollständig in US-Werken gefertigt. Umgekehrt lassen auch US-Hersteller einen Teil ihrer Produktion im Ausland abwickeln. Die Grenzen zwischen „amerikanisch“ und „ausländisch“ verlaufen zunehmend verschwommen.

Internationale Reaktionen und mögliche Gegenmaßnahmen

Die Entscheidung Washingtons dürfte auch auf internationaler Ebene für neue Spannungen sorgen. Die Europäische Union und Länder wie Japan oder Südkorea, deren Automobilkonzerne stark auf den US-Markt angewiesen sind, könnten mit eigenen Gegenmaßnahmen reagieren. Bereits während der ersten Runde von Strafzöllen auf Stahl und Aluminium im Jahr 2018 hatte die EU mit Gegenzöllen auf US-Produkte wie Motorräder und Whiskey geantwortet.

Eine Eskalation im Automobilbereich hätte deutlich weitreichendere wirtschaftliche Folgen. Der internationale Autohandel ist ein empfindliches Geflecht globaler Wertschöpfungsketten. Eine Fragmentierung dieser Strukturen durch einseitige nationale Maßnahmen könnte zu einer dauerhaften Verlagerung von Handelsströmen und Investitionsentscheidungen führen – nicht unbedingt zugunsten der Vereinigten Staaten.

Politisches Kalkül hinter ökonomischer Härte

Trump setzt mit seiner jüngsten Zollpolitik auch ein innenpolitisches Signal. In seiner zweiten Amtszeit will er sich erneut als kompromissloser Verfechter amerikanischer Interessen präsentieren. Seine Botschaft an die Industrie ist unmissverständlich: „Wenn ihr nicht in den USA produziert, habt ihr ein Problem.“ Es ist eine Mischung aus Druck und Anreiz, die auf



kurzfristige Effekte und Schlagzeilen setzt – ungeachtet langfristiger Risiken.

Dass Trump mit dieser Haltung auch innerhalb der republikanischen Partei polarisiert, ist kein Geheimnis. Wirtschaftsliberale Flügel kritisieren seine Abschottungspolitik als innovationshemmend und wachstumsfeindlich. Auch viele konservative Ökonomen zweifeln daran, dass ein solcher Protektionismus die strukturellen Probleme der US-Industrie lösen kann. Doch Trumps Strategie ist primär politischer Natur – wirtschaftliche Rationalität steht dabei nicht im Vordergrund.

Autor: MAB