

Trump 2: Ein Handelskrieg zwischen der EU und Amerika wurde vermieden, aber der Preis ist hoch

Inhaltsübersicht

Einleitung

Manchmal träumte ich amerikanisch –

Donald Trump zerstört meine Erinnerungen an Amerika

Trumps Amerika ist anders

Trumps Handelskrieg stürzt die Welt ins Chaos

Das Zoll-Chaos schadet allen

Die US-Schuldverschreibungen und der Dollar sind nicht mehr sicher –

Trump hisst die weiße Flagge

Kritik an seiner Zollpolitik – Trump will sie nicht zur Kenntnis nehmen

Welche Beweggründe und Ziele stecken hinter Trumps Zollpolitik?

Der Widersinn der Trump'schen Zollpolitik – Wer zahlt letztlich die Zölle?

Ein juristisches Zwischenspiel – Doch Trump kann weitermachen

Was „beschert“ Trump der EU?

Zwischenkapitel:

Ein Beispiel für Trumps Mehrdeutigkeiten –

Am Ende weiß man so wenig wie vorher

Ein wenig Licht ins Ungewisse

Für Trump sitzt der Hauptgegner im globalen Handelsstreit in Peking

Kneifen oder nicht kneifen – Wer Trump kritisiert wird abgebürstet

Bomben auf Iran – Ist Trump jetzt „tough“?

Zurück zum Zollkrieg: Trump glaubt er sei allmächtig –

Die Unsicherheit bleibt

Die Zölle füllen die US-Staatskasse – Und was passiert noch?

Kritische Entwicklungen am Arbeitsmarkt --. Doch Trump glaubt nur den eigenen Zahlen

Trumps Selbstüberschätzung führt zu weiteren Fehlern

Einleitung

Der langjährige Journalist der New York Times und der International Herald Tribune, Serge Schmemmann, hat in einem Video-Interview die frühere Diplomatin Judith Gough aus Großbritannien und die früheren Diplomaten Wolfgang Ischinger aus Deutschland und Gabrielius Landsbergis aus Litauen dazu befragt, wie die Trump-Administration die gemeinsamen Grundlagen und Ideale der USA und Europas im Bezug auf das Engagement für Freiheit, die Wirtschaftsbeziehungen und die demokratischen Werte erschüttert hat. Insbesondere die Aussagen Ischingers sind für mich bedeutsam, haben wir doch in früher Jugend und betreut vom American Field Service (AFS) ein Jahr als Austauschschüler in den Vereinigten Staaten gelebt. Ich war 1953/54 drüben, Ischinger einige Jahre später, 1963/64. Darüber hinaus hat er an der Harvard Law School studiert, war als junger Diplomat erneut in Amerika und in den 2000er Jahren fünf Jahre lang Deutscher Botschafter in den Vereinigten Staaten. „Meine persönlichen Verbindungen zu den Vereinigten Staaten gingen weit über den beruflichen Bereich hinaus,“ sagte Ischinger. Und auch für mich ist Amerika – und vor allem der Bundesstaat Minnesota – zur zweiten Heimat geworden. Noch heute pflege ich Verbindungen zu früheren Schulfreunden.

Wolfgang Ischinger verweist in der New York Times auf eine Veröffentlichung seines verstorbenen Freundes und Kollegen Richard Holbrooke in der Zeitschrift „Foreign Affairs“ mit der Überschrift „America, a European Power“ / „Amerika, eine europäische Macht“. „Am Ende stand kein Fragezeichen hinter dem Titel“, betont Ischinger ausdrücklich. Angesichts der heutigen Entwicklungen sieht er Europa nun an einer Wegkreuzung: „Über Jahrzehnte galt, dass Europa von den Vereinigten Staaten geschützt und unterstützt wird. Wir stehen heute vor einer sehr veränderten Situation in der uns Amerika nahe legt: „Leute, nehmt eure Sicherheit in die eigenen Hände.“ Ischinger betont, dass bis jetzt keine amerikanischen Soldaten aus Europa abgezogen wurden. „Es mag Veränderungen geben. Darüber machen wir uns Sorgen, aber diese haben noch nicht begonnen.“

Im Anschluss daran macht er eine wichtige Aussage darüber, was begonnen hat; „Es sind Zweifel aufgetaucht, gegenseitiges Vertrauen ging verloren. Vertrauensverlust in der Diplomatie oder in internationalen Beziehungen ist vergleichbar mit dem Vertrauensverlust in einer persönlichen Beziehung: Es geht sehr leicht verloren aber es ist sehr schwierig, Vertrauen wieder aufzubauen.“

Doch für Wolfgang Ischinger ist in den Beziehungen zwischen Europa und den Vereinigten Staaten nicht alles verloren. Er ruft auf, über die Entwicklungen auf der anderen Seite des Atlantiks – die manche von uns als nicht glücklich beschreiben – nicht zu verzweifeln. Er verweist auf die vielen Gouverneure, Senatoren, Intellektuellen und Wissenschaftler, denen sehr bewusst ist, wie wichtig die amerikanische Soft Power bisher war und weiterhin sein wird. „Wir müssen unsere amerikanischen Freunde daran erinnern, dass wir im gleichen Boot sitzen. Deshalb: „Engagiert euch, engagiert euch, engagiert euch – dies soll mein Schlusswort sein“ (*nytimes.com*, 12.5.25: „’Doubt Has Crept In’: Three European Diplomats on Trusting America“).

Dieser Beitrag in der New York Times und nicht zuletzt die Aussagen meines „Mit-AFSers“ Wolfgang Ischinger, haben mich ermuntert, auch über meine Zweifel angesichts der Entwicklungen in „MAGA-Amerika“ zu schreiben. Noch ist Amerika nicht verloren. Spott und Zynismus helfen nicht weiter. Deshalb: Lasst und weiter Kontakt halten, miteinander reden, uns austauschen und die Hoffnung nicht verlieren. Und vor allem auch Europa stärken.

Manchmal träumte ich amerikanisch – Donald Trump zerstört meine Erinnerungen an Amerika

Vor mir liegt ein über 70 Jahre altes Heft der amerikanischen Zeitschrift Collier's. Diese Zeitschrift gibt es schon lange nicht mehr und Collier's war auch nicht so weit verbreitet wie etwa Life oder die Saturday Evening Post. Doch das Heft vom 15.10.1954 hat für mich eine ganz besondere Bedeutung. Darin wird über die dreiwöchige Rundreise einer Gruppe Austauschschülerinnen und Austauschschüler mit einem Greyhound-Bus berichtet, die uns durch die amerikanischen Südstaaten führte. Diese Rundreise war der Abschluss eines wunderbaren Jahres in den Vereinigten Staaten. Die Mitglieder unserer Gruppe kamen aus nahezu allen Ländern Westeuropas; sogar eine Neuseeländerin war dabei. Wir lebten ein Jahr lang in amerikanischen Familien und besuchten die 12. Klasse der High School. Betreut wurden wir vom American Field Service (AFS), der ältesten amerikanischen Organisation für den Schüleraustausch.

Den absoluten Höhepunkt unserer Rundreise erlebten wir in Washington D.C. wo wir im Garten des Weißen Hauses von Präsident Dwight D. Eisenhower begrüßt wurden. Auf den Stufen des Kapitols trafen wir Hubert H. Humphrey, den Senator aus Minnesota und späteren Vizepräsident unter Lyndon B. Johnson. In sein Privathaus außerhalb von Washington hat uns George C. Marshall, der frühere US-Außenminister und Initiator des Marshall-Plans zum Gespräch eingeladen. Meinen 18. Geburtstag feierte ich in der Nähe von New York City und einen Tag später reisten wir – beladen mit großartigen Erlebnissen und guten Erinnerungen in unsere Heimatländer zurück.

Im Collier's-Bericht wird beschrieben, was dieses Jahr in Amerika, wenige Jahre nach Ende des Zweiten Weltkriegs für uns bedeutet hat: „Am Ende ihres Jahres werden auch sie nach Hause gehen und ihren Familien und Freunden erzählen, was sie gelernt haben; und Amerika wird eine neue blühende Ernte von Botschaftern des Guten Willens auf der Graswurzel-Ebene herangezogen haben.“

Wir hatten damals etwas erlebt, das für unsere Generation absolut außergewöhnlich war: Eine bunte und vielfältige Gesellschaft, in der Menschen mit ganz verschiedenem kulturellen Hintergrund zusammenleben. Beim International Day meiner Schule in Minneapolis, MN standen Schülerinnen und Schüler mit lettischen, estnischen, jugoslawischen und skandinavischen Wurzeln und dazu zwei deutsche Austauschschüler auf der Bühne. „AFS prägt ein Leben lang“, war damals unser Slogan und ist dies noch heute. Der Bundesstaat Minnesota ist mir nach vielen späteren Besuchen zur zweiten Heimat geworden.

Im Bericht von Collier's stand auch: „Die Gesamtkosten ihres Aufenthalts in den Vereinigten Staaten sind unerheblich im Vergleich zu den öffentlichen Aufwendungen zur Schaffung von Freundschaft zwischen den Nationen; aber vielleicht schaffen sie bessere freundschaftliche Beziehungen als all die hochgesteckte Propaganda auf der Welt.“

Ich wage die Behauptung: Würde der Schüleraustausch heute noch, so wie damals, von der amerikanischen Regierung gefördert, das Programm wäre von der Trump-Administration sofort gestoppt worden, ähnlich wie vor kurzem die „Stimme Amerikas“ oder „Radio Free Europe“, die uns gleich nach dem Krieg mit dem Jazz und mit dem Land jenseits des Atlantiks bekannt machten.

Trumps Amerika ist anders

Donald Trump war und ist der erste Präsident der USA, der die Verfassung des Landes grundsätzlich infrage stellt und nun, in seiner zweiten Amtszeit, gezielt an der Zerstörung der Demokratie und der Rechtsstaatlichkeit des Landes „arbeitet“. Gewiss gab es auch vor Trump immer wieder politische Krisen in Amerika. Etwa als Joe McCarthy, der Senator aus Wisconsin, in den 1950er Jahren mit Lug und Trug auf Kommunistenjagd ging. Der Film „Good Night and good Luck“ beschrieb das Ende seiner politischen Karriere. Oder nach der Ermordung von Präsident John F. Kennedy im Jahr 1963 und seines Bruders Robert Kennedy 1968. Präsident Richard Nixon entging 1974 durch seinen Rücktritt einem Amtsenthebungsverfahren. Die amerikanische Politik und die amerikanische Gesellschaft waren auch vor Trumps Amtsantritt keine Idealveranstaltungen. Doch Trump stellt geradezu alles, was bisher in Amerika und weltweit politisch und moralisch galt, auf den Kopf. Er behandelt die Europäer wie eine Gruppe Schmarotzer, die auf Kosten der USA gelebt haben und seiner Ansicht nach noch immer leben. Er erzählt und glaubt offenbar ernsthaft, die EU sei mit dem Ziel gegründet worden, Amerika auszuplündern. Studierende aus anderen Ländern sind in Trumps Amerika nicht mehr sicher, und stehen plötzlich ohne Visum da. Donald Trump erwartet von der Welt Dankbarkeit und Respekt und bestraft die Länder, die dies seiner Ansicht nach zu wenig zeigen.

Mit gemischten Gefühlen verfolge ich, wie Trump und seine MAGA-Truppe die amerikanische Gesellschaft in einer Art und Weise und in eine Richtung umgestaltet, die meinem verinnerlichten Bild von Amerika nicht entspricht: Arrogant, überheblich, unfreundlich, abgeschottet von der Welt und nicht mehr weltoffen – alles unter der Überschrift: „America first“ und dem schillernden Wahlkampfslogan: „Make America Great Again.“ Noch immer finde ich keine plausible Antwort dafür, warum eine Mehrheit des amerikanischen Wahlvolks am 5.11.24 den Lügner, Narzissten und Ehebrecher Trump, gegen den zweimal ein Amtsenthebungsverfahren lief, erneut zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt hat. Nach seiner ersten Amtszeit und vor allem nach seinen Wahlkampfauftritten 2024 musste jedem aufmerksamen Beobachter klar sein, was im Falle seiner Wahl kommen würde. Die Schwächen und Untugenden Trumps waren und sind hinlänglich bekannt. Es schmerzt mit ansehen zu müssen, wie ein früherer Grundstücksmakler aus Queens, der glaubt der größte Präsident zu sein, den die Vereinigten Staaten je hatten, das Land auf den Kopf stellt. Jenes Land, das mir so viel gab. Am Ende, so scheint es, werden mir nur noch die guten Erinnerungen bleiben.

In einer ausführlichen Betrachtung über das Ergebnis vom 4.11.24 habe ich die Wahl als eine Entscheidung zwischen Brot und Butter und Demokratie beschrieben („Eine amerikanische Tragödie – Teil 5 – Das enttäuschende Finale“; 25.1.25). Eine Wahlentscheidung also, die in ihrer Tragweite für das Land nicht unterschiedlicher hätte sein können: Es ging zum einen um die Benzinpreise an den Zapfsäulen der Tankstellen und um die Lebensmittelpreise in den Supermärkte und zum anderen um den Fortbestand von Demokratie und Rechtsstaatlichkeit in den Vereinigten Staaten.

Der Journalist und Amerikanist Tom Goeller beschrieb das Wahlergebnis so: „Den Geschäftsmann Donald Trump hat paradoxerweise wohl vor allem die amerikanische Arbeiterschaft zum zweiten Mal ins Weiße Haus gewählt. Sie hat sich von ihrem Geldbeutel leiten lassen, nicht von hehren Zielen. Denn Trump hat versprochen, er werde dafür sorgen, dass sich der einfache Amerikaner wieder mehr leisten kann. Ein Eigenheim zum Beispiel – der „amerikanische Traum“ schlechthin. Um dies zu erreichen, ist Trump als künftiger

47. Präsident bereit, sich mit zahlreichen Staaten anzulegen, darunter mit Deutschland“ (*Neue Gesellschaft/Frankfurter Hefte*, Nr. 12.24; Tom Goeller: „Trumps Feindbilder“).

In der gleichen Ausgaben dieser Zeitschrift macht Ksenija Bekeris, die Hamburger Bildungssenatorin eine Aussage, die bei der Wahlentscheidung der Amerikanerinnen und Amerikaner unterschwellig wohl ebenfalls bedeutend war: „Ich kann mich am politischen Diskurs nur beteiligen, wenn ich Worte dafür habe, wenn ich mich zu Wort melden kann, wenn ich die Gedanken, die ich habe, ausdrücken kann“ (*Neue Gesellschaft/Frankfurter Hefte*, Nr. 12.24; „Niemanden verlieren“ – Gespräch mit der Hamburger Bildungssenatorin Ksenija Bekeris).

Ksenija Bekeris zieht hier eine Verbindungslinie zwischen der in einer demokratischen Gesellschaft notwendigen Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger am öffentlichen Geschehen und der dafür erforderlichen Bildung, nicht zuletzt der Sprachbildung. Eine entscheidende Wählergruppe am 5.11.24 waren Menschen ohne College- oder sonstigem höheren Bildungsabschluss. Wie spricht man Wählergruppen an, für die eine eloquente und geschliffene Sprache fremd klingt? Menschen, die auf schwierige Fragen und komplexe Zusammenhänge eine einfache Antwort suchen? Donald Trump weiß genau was er tut, wenn er volkstümlich oder gar vulgär redet. Er begibt sich damit auf das sprachliche Niveau eines Teils seiner Wählerinnen und Wähler. Er vermeidet damit die Gefahr, belehrend und abgehoben zu klingen sondern gibt dieser Wählergruppe das, wofür manche von ihnen im Wahlkampf immer wieder seine Veranstaltungen besucht haben: Spaß, Unterhaltung und Hausmannskost. Die Frage bleibt offen, ob Donald Trump, Elon Musk und ihre Milliardärsfreunde die Erwartungen und Träume dieser Wählerinnen und Wähler erfüllen können. Musk ist inzwischen, wie viele Trump-Verbündete vor ihm, aus dem Trump-Orbit wieder verschwunden.

Trumps Handelskrieg stürzte die Welt ins Chaos

Mit Strafzöllen auf Einfuhren aus Mexiko und Kanada fing es an. Und dann kam am 2.4.2025 Trumps großer Auftritt, den er als „Liberation Day“ – als „Tag der Befreiung“ bezeichnet hat. Moses gleich stieg Donald Trump mit einer großen Tafel in den Garten des Weißen Hauses nieder und verkündete, mit welchen Zollsätzen er die Handelspartner Amerikas auf der Welt künftig belangen will. Claus Hulverscheidt erklärt in der Süddeutschen Zeitung am Beispiel Chinas wie die Zölle für Einfuhren in die USA berechnet wurden, um die jeweiligen amerikanischen Handelsdefizite zu verringern.

Trumps „Experten“ gingen (am Beispiel Chinas) von folgenden Zahlenreihen aus:

Wert der Warenausfuhr aus China in die USA:	440 Mrd. Dollar
Wert der Warenausfuhr aus den USA nach China	145 Mrd. Dollar
Fehlbetrag (Handelsdefizit) zu Lasten der USA	295 Mrd. Dollar

Hulverscheidt erläutert dazu Trumps Denkansatz: „Wird nun der Import chinesischer Waren in die USA durch Einführung neuer Zölle verteuert, hat das Auswirkungen auf den Verkaufspreis dieser Güter und damit auf die Nachfrage der Kunden (in den USA). Trumps Ökonomen gehen bei ihren Berechnungen davon aus, dass jede Zollerhöhung um einen Prozentpunkt die Importpreise um 0,25 Prozent in die Höhe treibt. Zugleich nehmen sie an, dass jede Preiserhöhung um ein Prozent die Nachfrage um vier Prozent verringert. Setzt man

diese Faktoren – also 0,25 und 4 – in den Nenner der Gleichung ein und multipliziert sie mit dem US-Import aus China, ergibt sich für den gesamten Bruch ein Wert von 0,67. Der Zoll auf die chinesischen Waren müsste demnach 67 Prozent betragen, um das US-Handelsbilanzdefizit umgehen auf null zu reduzieren.“ So Trumps Zauberformel.

Der leitende Redakteur für Wirtschaftspolitik bei der Süddeutschen Zeitung kritisiert diese von Trumps Handelsbeauftragtem Jamieson Greer entwickelte Zauberformel zu Höhe der US-Zölle mit scharfen Worten. Hulverscheidt bezeichnet die darin enthaltene Gleichung als „kaum mehr als ein Showelement.“ Inhaltlich sei das Schriftstück von einer Qualität, „die man jedem Ökonomie-Studenten um die Ohren hauen würde.“ Damit zitiert Hulverscheidt einen renommierten deutschen Volkswirt, ohne jedoch dessen Namen zu nennen (sueddeutsche.de, 8.4.25: „Die Zauberformel für die Zölle“).

Claus Hulverscheidt wendet sich ausdrücklich gegen die von Trump ständig vorgetragene Klage, die Vereinigten Staaten seien von anderen Staaten über Jahrzehnte „abgezockt“ worden, weil frühere Präsidenten einfach nicht clever genug gewesen seien. (Diese und ähnliche Aussagen zeugen von der Überheblichkeit des „großen Dealmakers“ Trump). „Praktisch alle Experten auf der Welt halten den Vorwurf der „Abzocke“ für hanebüchen, weil die Handelsbilanz allein nichts über die Stärke oder Schwäche einer Volkswirtschaft oder gar der Cleverness eines Präsidenten aussagt. Ein Handelsbilanzdefizit bedeutet lediglich, dass der Konsumhunger eines Landes größer ist als die Menge von Waren, das das betreffende Land herstellt. Will man diesen Zustand verändern, müssen entweder die Exporte massiv hochgefahren oder aber die Importe drastisch reduziert werden. Und genau hier setzt die Zauberformel mit den vielen griechischen Buchstaben an, die Greer seinem Präsidenten zurechtzimmern ließ.“

Allerdings glaubt Trump nicht erst seit jenem Schauspiel im Rose Garden des Weißen Hauses, mit aggressiver Zollpolitik eine Wunderwaffe für seine Handelspolitik gefunden zu haben. Er will damit gleich mehrere Ziele erreichen, die sich zum Teil widersprechen:

- Den Abbau der großen und dauerhaften Handelsdefizite der USA mit vielen Ländern der Welt;
- Die Generierung großer Einnahmen für den amerikanischen Staatshaushalt, durch die die Abhängigkeit von der Einkommensteuer verringert werden soll;
- Die Rückholung amerikanischer Betriebe in die USA, die ihre Produktion aus Kostengründen in andere Länder verlegt haben: Ausländische Betriebe sollen zur Verlagerung ihrer Produktion in die USA veranlasst werden.

Im Bericht der New York Times über Trumps angekündigte Zölle wird auf die Widersprüche in der Zielsetzung verwiesen. Der Bericht der NYT vom 3.4.25 enthält ein bemerkenswertes Foto: In der ersten Reihe der Zuhörerschaft im Rose Garden sitzen mit ernsten Mienen und gefalteten Händen Vizepräsident JD Vance, Außenminister Marco Rubio, Verteidigungsminister Pete Hegseth und Landwirtschaftsministerin Brooke Rollins. Dazu wird erläutert, dass sich die zweite Trump-Administration von der ersten wesentlich unterscheidet: „Die kritischen Berater (der ersten Amtszeit) wurden ersetzt durch Ermöglicher und Verstärker, einschließlich einer außerproportionalen Anzahl früherer Fox News Kommentatoren. Selbst gegenwärtige Berater aus dem Wall Street Establishment, wie etwa der Finanzminister Scott Bessent, der in seinem bisherigen Leben vor der Idee eines Handelskrieges zurückschreckte, habe sich um die Instinkte des Präsidenten herum ein

wirtschaftliches und soziales Denkgebäude zurechtgezimmert.“ Der Zugang zu billigen Waren sei kein Bestandteil des „amerikanischen Traums“, hatte Bessent im März vor dem Wirtschaftsclub von New York erklärt. „Dem dürften die Käufer bei Walmart und Amazon widersprechen“, vermerkt dazu die New York Times.

Präsident Trump muss sich nicht mehr den Wählern stellen, es sei denn, er verwirklicht seine Phantastereien über eine dritte Amtszeit. Und es gibt einen bedeutenden Unterschied zur ersten Amtszeit: Er ist nicht mehr umgeben von „Stimmen der Vorsicht“ wie etwa 2017, als ihn Außenminister Rex Tillerson und Finanzminister Steven Mnuchin davor warnten, Unsicherheit zu schüren, die die Märkte versenken könnten oder als Verteidigungsminister Jim Mattis darauf bestand, Amerikas zentrale Rolle in der Nato zu erhalten (*nytimes.com*, 3.4.25: „Trump’s Tariffs Are Latest Sign of His Second-Term Appetite for Risk“).

Das Zoll-Chaos schadet allen

Es gibt stapelweise Papiere mit Aussagen von Wirtschaftswissenschaftlern und Wirtschaftsexperten, die vor den Risiken und den Folgen des Trump’schen Handelskriegs warnen. Ich will einige dieser Kritiker zitieren.

Nachdem Trumps Wirtschafts- und Handelspolitik konkrete Formen angenommen hatte, haben sich Beamte der US-Zentralbank Federal Reserve (Fed) zu Wort gemeldet und vor den Folgen der geplanten Zölle für die US-Wirtschaft gewarnt. Jerome H. Powell, der Direktor der Fed sagte voraus, dass die Zollpläne des Präsidenten aller Wahrscheinlichkeit nach zu höherer Inflation und schwächerem Wachstum führen werden. Powell verwendete dabei den Begriff Stagflation, ein herausforderndes Szenarium für die Zentralbank. In einer Rede vor dem Economic Club of Chicago am 16.4.25 sagte Powell, die angekündigten Zölle gingen weit über das hinaus, was die Fed selbst in ihrem Worst-Case-Szenario angenommen habe. Die Fed stehe nun vor der Situation, in der die Ziele der Wirtschaftspolitik – niedere Arbeitslosigkeit und niedere Inflation – in Konkurrenz zueinander stehen werden. Die Fed stehe dann vor der schwierigen Entscheidung, welches dieser Ziele Vorrang haben solle (*nytimes.com*, 16.4.25: „Fed Chair Lays Out Game Plan in Case of High Inflation and Slower Growth“).

Powell kritisierte hier die Vorstellungen der Trump’schen Zollpolitik mit fachlichen Aussagen und vermied es, politische Aussagen zu machen. Allerdings wusste jeder, was auf dem Spiel stand war doch der S&P 500 Index unmittelbar nachdem Trump am 2.4.25 seinen „Liberation Day“ gefeiert hatte, innerhalb von zwei Tagen um über 10 Prozent gefallen und auch der Nasdaq Composite Index ging in die Knie. Die Wall Street erlebte eine der schlimmsten Wochen seit der Pandemie im Jahr 2020. Der Arbeitsmarkt zeigte sich allerdings stabil und Trump verkündete, seine Politik wirke (*nytimes.com*, 4.4.25: „S&P 500 Down 10% in 2 Days as Trump Opens the Global Order“).

Wirkte Trumps Politik tatsächlich? Das Gegenteil war der Fall. Die New York Times berichtete am 16.4.25 über weitere Einbrüche der Börsenkurse. Die Fed erläuterte erneut die Zwickmühle in die sie kommen würde, falls die Preise steigen und das Wachstum abstürzen sollte (*nytimes.com*, 16.4.25: „Stocks Fall as Powell Sees Tariff Challenges and Tech Pulls Back“). Das US Handelsministerium meldete, dass das Bruttoinlandsprodukt in den ersten

drei Monaten 2025 um 0,3 Prozent gefallen ist (*Heilbronner Stimme*, 2.5.25: „US-Wirtschaft schrumpft im ersten Quartal“).

Die US-Schuldverschreibungen und der Dollar sind nicht mehr sicher – Trump hisst die weiße Flagge

Donald Trumps widersprüchliche Handels- und Zollpolitik hat die Finanzwelt nicht nur verunsichert sondern ins Chaos gestürzt und ließ die Börsenkurse erneut schrumpfen. Doch wie ein Krebsgeschwür griff die Unsicherheit und das Misstrauen auch auf den amerikanischen Anleihenmarkt über. Der Eckstein des Finanzsystems kam in dieser Woche ins Wanken. Die Zinserträge für amerikanische Staatsanleihen stiegen innerhalb weniger Tage bei den zehnjährigen Treasuries von knapp 4 Prozent auf 4,5 Prozent, weil Trumps chaotische Zollpolitik das Vertrauen der Investoren selbst in dieses zentrale Instrument des amerikanischen Finanzsystems ins Wanken brachte, berichtete die NYT: „Die amerikanischen Staatsanleihen – Treasuries genannt, weil sie von der US-Treasury (dem Finanzministerium) herausgegeben werden – werden getragen vom vollen Vertrauen in die amerikanische Regierung. Der (amerikanische) Anleihemarkt gilt seit langem als einer der sichersten und stabilsten der Welt. Aber angesichts des erratischen Verhaltens des Anleihemarktes in dieser Woche wuchsen die Befürchtungen, dass sich die Investoren wegen des sich steigernden Trump'schen Handelskrieges gegen amerikanische Anleihen entscheiden würden.“ Die Treasuries verloren an Wert und um sie weiterhin absetzen zu können, musste ihr Zinsertrag erhöht werden. Dazu die Erläuterung der New York Times: „Der Zinsertrag bewegt sich in entgegen gesetzter Richtung zu ihrem Preis. Es gab in großem Umfang Treasury-Verkäufe, meldete der Portfolio-Manager von Morgan Stanley.

Mitte April plagten den Finanzmarkt weitere Sorgen: Am 11.4.25 sank der Wert des US-Dollars um 0,9 Prozent im Verhältnis zur Gruppe der 10 wichtigsten Handelspartner der USA. „Ein schwächerer Dollar und gleichzeitig der Ausverkauf von Anleihen und Aktien sind eine seltene Kombination angesichts der Funktion des Dollars als „sicherer Hafen“ im globalen Finanzsystem. „Trump hat es innerhalb kurzer Zeit völlig durcheinander gebracht und viel Vertrauen ausländischer Anleger in die amerikanische Finanzpolitik zerstört. Da fremde Anleger große Mengen amerikanischer Treasury-Bonds besitzen – Japan hält mit über 1 Billion Dollar die meisten, gefolgt von China mit 760 Mrd. Dollar – befürchten Analysten, dass weitere Verkäufe durch ausländische Investoren die Zinserträge weiter steigen lassen können. „Wacht auf Leute!“, schrieb Andrew Brenner, ein Veteran auf dem Anleihemarkt und Vorsitzender der National Alliance Securities in einer Email. „Es ist das fremde Geld, das wegen der Zollpolitik den Anleihemarkt bewegt.“

Zurück zu Trumps Durcheinander und den Folgen: Am Mittwoch, 9.4.25 bekam Donald Trump – er sieht sich in seiner Selbstüberschätzung als das größte Finanzgenie der Welt – kalte Füße und vertagte das Inkrafttreten der Zölle für die meisten Länder für 90 Tage (*nytimes.com*, 11.4.25: „This is Not Normal: Trump's Tariffs Upend the Bond Market“). Das wirtschaftliche Durcheinander und vor allem der rasche Anstieg der Erträge der Staatsanleihen hatten Trump zum Kurswechsel gezwungen. Noch am 8.4. hatte Trump versucht, Zuversicht zu verbreiten: „Zur Hölle, ich weiß was ich tue. Bleibt cool! Alles wird gut.“ Und noch am Morgen des 9.4. schrieb er auf „Truth Social“: „Dies ist eine großartige Zeit um zu kaufen!“ Doch am Ende waren die Märkte stärker und zwangen ihn, den Kurs zu ändern. Auf entsprechende Journalistenfragen erklärte er: „Ich habe zwar

erwartet, dass die Leute ein wenig aus der Fassung kommen. Sie wurden ein wenig aufgeregt, wissen sie, sie wurden ein wenig aufgeregt, bekamen ein wenig Angst.“ Eine Aussage in typischem Trump-Stil: Wenn etwas schief läuft ist nicht er sondern die Anderen dafür verantwortlich.

Am 9.4.25 veröffentlichte die New York Times einen ausführlichen Bericht darüber, was in jenen Tagen im Weißen Haus abgelaufen ist: Hinter den Kulissen befürchteten einige Mitglieder des Trump-Teams eine Finanzpanik, die außer Kontrolle geraten und der Wirtschaft schaden könnte. Finanzminister Scott Bessent und andere, darunter Vizepräsident JD Vance, drangen auf einen besser strukturierten Ansatz im Handelskonflikt mit dem Ziel, China, den gefährlichsten Akteur, zu isolieren und einer zusätzlichen Botschaft, dass es Trump ernst meint, das US-Handelsdefizit anzugehen. Angesichts der Tatsache, dass Trumps Beraterteam mit absoluten Loyalisten besetzt ist, zeigt diese Intervention von Bessent und Vance, wie ernst selbst diese Trump-Gefolgsleute die Lage einschätzten. Das Vertrauen der Welt in das sachgerechte Agieren der amerikanischen Politik, den Wert des Dollars als Leitwährung der Welt und die US-Staatsanleihen als „save Haven“ in wirtschaftlichen Krisen zu erhalten, stand auf dem Spiel.

Hektik und Unsicherheit hinter den Kulissen – in der Öffentlichkeit verteidigten Leute wie Scott Bessent und auch die Pressesprecherin Karoline Leavitt die Entscheidung des Präsidenten als klug und weise. Trump sei – entsprechend seinem früheren Bestsellers „The Art of the Deal“ von Anfang an einer brillanten Strategie gefolgt. Bessent ging sogar soweit zu verneinen, dass Trump von den Entwicklungen auf dem Anleihemarkt getrieben worden sei. Dazu die New York Times: „Doch anders als bei zwei ähnlichen Krisen in den letzten 20 Jahren, 2008 und 2020, wäre für diese Krise ein einziger Mann verantwortlich gewesen.“ Donald Trump selbst verkündete eine andere, seine eigene Interpretation für die Kehrtwendung: Er habe dabei mehr als alles andere instinktiv gehandelt.

Die New York Times warf einen Blick zurück: Bei seinem zweiten Amtsantritt erklärte Trump seinen Beratern, dieses Mal werde er auf seine Art agieren. Er umgab sich mit Beratern, die an diese Instinkte glaubten, und Trump hat immer wieder erklärt, dass er Zölle als das Werkzeug sieht, um die (amerikanische) Wirtschaft von fremden Ländern zu befreien, die über Jahrzehnte hinweg auf Kosten der Vereinigten Staaten gelebt haben.“ Das Stichwort „Zölle“ war für Trump zur fixen Idee, zu einer Ideologie geworden und wenn ihm Statistiken vorgetragen wurden, die seine Instinkte nicht stützten, verlangte er, nach „alternativen Informationen“ zu suchen, die seine Glaubenssätze stützten (*nytimes.com*, 9.4.25: „From ‚Be Cool!‘ to ‚Getting Yippy‘: Inside Trump’s Reversal on Tariffs“).

Und so setzte Donald Trump am 9.4.25 das Inkrafttreten der am „Liberation Day“ im Rose Garden des Weißen Hauses verkündeten Zollsätze für 90 Tage aus. Nur China erhielt eine „Sonderbehandlung“ mit einem Zollsatz von 125 Prozent. Die Börsenkurse schossen wieder in die Höhe.

Eine interessante Nebenfrage soll hier kurz behandelt werden: Wie reagierte Peking, das hinter Japan die meisten amerikanischen Schuldscheine in seinen Tresoren hat, auf die Eskapaden Trumps, die den Dollar und den Wert dieser Papiere schwächten. In einem Bericht der New York Times wird beschrieben, dass Peking in der Vergangenheit die USA durchaus auf deren Verantwortung für den Dollar als Leitwährung der Welt hingewiesen hat. Doch dies ist in letzter Zeit – zumindest öffentlich – nicht geschehen, obwohl durch Trumps „Big Beautiful Bill“ die Schulden der USA gravierend erhöht und damit der Dollar erneut geschwächt werden kann.

Vor mehr als 10 Jahren hatte China amerikanische Staatspapiere im Wert von rund 1,3 Billionen Dollar in den Tresoren. China hat davon einiges abgestoßen, doch der gegenwärtige Restbestand ist immer noch ca. 750 Mrd. Dollar wert. Allerdings – so die NYT – liegen Chinas Prioritäten als Handelsmacht heut anders als damals. China will einen Handelskrieg vermeiden. Donald Trump für sein „großes Gesetzeswerk“ zu kritisieren könnte letztlich die diplomatischen Bemühungen um einen Waffenstillstand an der Zollfront stören. Die Taktik Chinas schein weitsichtiger: „Warum sollte man seine Feinde daran hindern, Fehler zu machen?“ Shen Dingli, ein Experte für internationale Beziehungen in Shanghai erläuterte diesen Ansatz so: „Die Chancen Trumps, Erfolg zu haben sind bestenfalls ungewiss.“ Das große Gesetzeswerk kann sogar – anstatt die US-Wirtschaft in Schwung zu bringen – Washington noch näher an den Rand der Fiskalklippe bringen und seine Möglichkeiten mit Peking zu konkurrieren sogar schwächen. „Die Maßnahmen der USA könnten indirekt helfen, „make China great again“ (*nytimes.com*, 4.7.25: „Why China Isn’t Lecturing Trump About His Costly Bill“).

Hier wird die unterschiedliche taktische Ausrichtung der beiden Kontrahenten sichtbar, die am gleichen Ziel arbeiten: „Make America/China great again!“ Donald Trump fährt giftige Angriffe auf die eigenen Verbündeten – China baut auf die Fehler von Donald Trump.

Kritik an seiner Zollpolitik – Trump will sie nicht zur Kenntnis nehmen

Ein NYT-Editorial zeigt mit wohlgesetzten Worten auf, wie widersprüchlich Trumps Zollpolitik schon im Grundansatz konstruiert war und ist, die er am 9.4.25 für 90 Tage ausgesetzt hat. „Präsidenten, die die Regierungspolitik grundlegend verändern wollen, planen dies sehr sorgfältig. Sie spielen durch, was daraus entstehen könnte – Präsident Trump zieht es vor, zuerst zu schießen und erst dann zu zielen. Er hat erklärt, Amerikas Beziehungen zum Rest der Welt umgestalten zu wollen und hat mit großen Erwartungen allen Importen Zölle auferlegt und dabei gezeigt, wie wenig er auf die Details oder auf Kollateralschäden achtet. Sein sorgloser Umgang mit den öffentlichen Geschäften hat die Börsen und die Anleihemärkte überrollt, mit einem Sturz in die Rezession gedroht und Amerikas weltweites Ansehen beschädigt. Der Präsident hat seine Beschlüsse in solch erratischer Weise gefasst, dass sein oberster Handelsvertreter mitten in seiner Anhörung im Kongress unterbrechen musste, weil der Präsident gerade seine Politik geändert hatte, die der Berater verteidigen wollte.“

Wie wenig die Zollsätze mit den nationalen Interessen der USA zu begründen sind, beschreibt das Editorial am Beispiel des auf Einfuhren aus dem kleinen südafrikanischen Landes Lesotho auferlegen Zölle. Dabei wird ein grundlegender Widerspruch der Trump’schen Handels- und Zollpolitik aufgezeigt, mit der unter anderem die Industrieproduktion in Amerika gestärkt und wieder belebt werden soll. Dies sei ein erstrebenswertes Ziel, das zwar frühere Wunden nicht heilen werde, jedoch eine Grundlage für kommende Generationen sein könnte, ihr Leben zu gestalten und die Gemeinden und Städte wieder aufzubauen und sie wohlhabender und sicherer zu machen. Im Editorial wird dabei die „Tragödie der Trump’schen Zollpolitik“ benannt: Anstatt die Schäden zu benennen hat er eine rücksichtslose Kampagne angezettelt, mit der die Vorteile des Handels bedroht werden. Eine sinnvolle Wiederbelebung wird dadurch nicht erreicht.

Die New York Times geht in die Details, die Trump bei seinem „Feuerspritzen-Ansatz“ offenbar nicht in Betracht gezogen hat: Es gibt gute Gründe, Zölle auf sorgfältig

beschriebene Kategorien von Gütern zu erheben, nicht zuletzt auf solche, die für die Aufrechterhaltung der nationalen Sicherheit nötig sind. Zölle können die amerikanische Industrie vor unfairen Konkurrenz schützen, wenn andere Länder die Exporte subventionieren. Und Zölle können helfen, aufstrebende neue Industriezweige zu beschützen, wie etwa den Bau von Elektro-Fahrzeugen. Während der Präsidentschaft von Joe Biden waren die Vereinigten Staaten bestrebt, die Produktion im Bereich der Grünen-Energie-Technologie zu erhöhen mit einer Kombination spezifischer Zölle, durch Unterstützung der Forschung, mit Investitionen in die Infrastruktur und mit Anreizen für den Konsum. Das Ergebnis war die Ausweitung beim Bau neuer Produktionsstätten.“

Es sei eine bittere Ironie – so die New York Times – dass Trump einerseits zwar die Zölle erhöhe, andererseits jedoch die Förderung des Bundes für jene Technologien einstellt, die zu den viel versprechenden Bereichen der einheimischen Produktion zählen. „Einige Firmen haben bereits ihre Bauabsichten aufgegeben.“

Warum stecken in Trumps Wirtschafts- und Handelspolitik derartige Widersprüche? Die Verfasser des NYT-Editorials machen dazu eine Reihe von Ausführungen: „Mr. Trump gebraucht Zölle ungeordnet und ohne Unterschied. Er belegt Güter mit Zöllen, die die Vereinigten Staaten nicht produzieren oder nicht produzieren können, wie etwa Mangan aus Gabun, die bei der Stahlproduktion in Amerika gebraucht werden. Er belegt Länder mit Zöllen, die mehr Güter aus den USA kaufen als in die USA verkaufen, wie etwa Australien und andere Nationen, die angeboten haben, alle Zölle auf amerikanische Güter zu streichen, wie etwa Israel.

Dazu die Zusammenfassung aus der New York Times: „Mr. Trump preist Zölle als das Wundermittel gegen eine Vielzahl wirtschaftlicher Schwierigkeiten. Er scheint noch immer an seine Erklärung aus der ersten Amtszeit zu glauben, dass „Handelskriege gut und leicht zu gewinnen sind.“ Die Wahrheit ist, Zölle können den USA helfen oder sie können den Vereinigten Staaten schaden. Sollte der Präsident seinen Kurs nicht ändern oder wird er nicht gezwungen, dies zu tun, werden die Zölle schaden und die Schmerzen werden stärker werden“ (*nytimes.com*, 12.4.25; Editorial: Trump’s Tariff Pause Is Less Than Meets the Eye“).

Im Grundansatz von Trumps Instinkten geleitet und im Detail mit Widersprüchen beladen beschreibt die Ezra Klein Show der New York Times bereits am 12.3.25 einen solchen grundlegender Widerspruch in der Ausgestaltung von Trumps Zollpolitik:

- 1) Die Vereinigten Staaten importieren große Mengen Lebensmittel aus Mexiko: Avocados, Himbeeren, Erdbeeren und anderes. Diesen werden nun mit Zöllen belegt, u.a. mit dem Ziel, diese Lebensmittel mehr als bisher in den USA selbst zu erzeugen. Diese Zölle bewirken höhere Lebensmittelpreise.
- 2) Die USA importieren auch große Mengen Kunstdünger – z.B. Pottasche – 80 Prozent der in den USA verbrauchten Kunstdünger kommen aus Kanada. Auch diese Importe werden künftig mit Zöllen belegt und damit für die amerikanischen Farmer teurer. Gleichzeitig wird das Reservoir an Arbeitskräften, die zur angestrebten Ausweitung der Produktion gebraucht würden, durch die aggressive Deportation dieser Kräfte reduziert.
- 3) Der Widerspruch in der Zollpolitik: Trump will die Eigenproduktion von Lebensmittel schützen und fördern indem er durch Zölle höhere Preise in den USA ermöglicht.

Gleichzeitig wird jedoch die Einfuhr von Kunstdünger aus Kanada durch Zölle ebenfalls verteuert und obendrein der Arbeitsmarkt für die angestrebte Eigenproduktion verknappt. Die Kosten der Eigenproduktion steigen ebenfalls.

- 4) Das Ergebnis dieser Politik ist im Detail nicht stimmig: „Sie macht einfach keinen Sinn...“.

Die amerikanischen Farmer stehen vor einer unlösbaren Aufgabe: „Wenn man gleichzeitig die Versorgung mit Produkten reduziert und die Kosten der Produktion erhöht, wird die Wirtschaft unter Druck gesetzt. Es entsteht Stagflation“ (Preissteigerung/Inflation ohne Wirtschaftswachstum). (*nytimes.com*, 12.3.25; The Ezra Klein Show: „Why Trump’s Tariffs Won’t Work“).

Noch klarer und drastischer beurteilt Joseph Stiglitz, der Nobelpreisträger für Wirtschaft von 2001 die Handelspolitik der Trump-Regierung. Nach Auffassung von Stiglitz ist Trump „böser geworden als in seiner ersten Amtszeit.“ Auch Stiglitz befürchtet „das Schlimmste aller möglichen Szenarien: Eine Stagflation“. Dies bedeutet, dass das Wachstum stagniert, bei gleichzeitiger hoher Inflation. Der Wissenschaftler beschreibt Trump als „außerordentlich unwissend, was ökonomische Fragen angeht.“ Wirklich kompetente Wirtschaftsberater habe Trump nicht. All dies sei nicht nur für die US-Wirtschaft sondern für die Weltwirtschaft ein Großrisiko (*n-tv*, 17.3.25: „Wirtschafts-Nobelpreisträger rechnet mit Trump ab“).

Welche Beweggründe und Ziele stecken hinter Trumps Zollpolitik?

In der Ezra Klein Show der New York Times, die am 5.3.25 aufgezeichnet wurde, hat der Journalist Ezra Klein die Wirtschaftswissenschaftlerin Kimberly Clausing vom Peterson Institut for International Economics in Washington zu Trumps Handels- und Zollpolitik interviewt. Unter anderem ging es darum, was letztlich das wahre Motiv für die von vielen Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern angezweifelten Maßnahmen Trumps sein könnte. Trump selbst hat immer wieder ganz unterschiedliche Ziele genannt. Er beklagte unter anderem, dass viele Länder – auch die Europäische Union – sich an den Vereinigten Staaten wirtschaftlich bereicherten und er glaubt, dies durch die Verhängung von Einfuhrzöllen ändern zu können. Trump will die amerikanische Industrie, nicht zuletzt die Auto- und Stahlindustrie schützen und er will abgewanderte Betriebe in die USA zurückholen. Darüber hinaus glaubt er die Produktion von Smartphones nach Amerika holen zu können. Nicht zuletzt sucht Trump zusätzliche Einnahmequellen für die amerikanische Bundesverwaltung, um damit seine Wahlkampfversprechen – zum Beispiel die versprochenen und inzwischen vom Kongress verabschiedeten Steuersenkungen – finanzieren zu können.

Kimberly Clausing machte eine wichtige Aussage zu Trumps Umgang mit Verbündeten und Gegnern der USA, wie diese kein Präsident vor ihm praktiziert hat: Trumps Umgangsformen widersprechen allen Erklärungen; „und ich denke, die meisten Beobachter sind ganz einfach perplex. Es macht keinen Sinn, unsere engsten Verbündeten und Freunde mit Zöllen und Drohungen zu überziehen und gleichzeitig über die Lockerung von Sanktionen gegen Russland zu reden.“ Dies sei, so Kimberly Clausing, vollkommen verwirrend. Man könne

fast meinen, das Ziel sei, die Stellung Amerikas in der Welt zu schwächen... „Doch ich bin nicht davon überzeugt, dass dies das letztendliche Ziel ist; ich neige eher dazu, dass es darum geht, Aufmerksamkeit zu erzielen; dass ein Teil all dessen dem Versuch Trumps dient, sich ein neues Image zu verpassen, in einer Art und Weise, die ihm gestattet, sich als Sieger darzustellen selbst dann, wenn dies nur eine Einbildung ist.“

Kimberly Clausing versucht hier mit etwas verschachtelten Sätzen zu erklären, was Donald Trump bei seinem Zoll- und Handelskrieg letztlich antreiben mag. Anders formuliert: Kimberly Clausing sieht in Trumps Zollkrieg und anderem den Versuch Trumps, das eigene Ego zu befriedigen. Betrachtet man das Zeremoniell, wenn Trump etwa im umdekorierten Oval Office im Kreis seiner Minister und Berater Hof hält, so mag ein Stückchen Wahrheit in diesen Erklärungsversuchen stecken. Hat doch Trump im vergangenen Wahlkampf seine politischen Gegner immer wieder verunglimpft und beleidigt und ist vor Lügen nicht zurückgeschreckt? Trump will um jeden Preis anders sein – oder anders erscheinen – als andere Staatsmänner. Dies mag ihm Aufmerksamkeit bringen, doch seine Unberechenbarkeit schadet den Vereinigten Staaten. Welch ein Widersinn: Der Präsident der mächtigsten Nation der Erde erzeugt weltweites Handelschaos, nur um im Licht zu stehen.

Beispielhaft verweist Clausing auf den Beginn seines Zollkriegs mit Kanada und Mexiko, bei dem er umschaltete als die beiden Länder mit kleinen Konzessionen den Eindruck erweckten, klein beizugeben. Er wird dieses Werkzeug immer wieder hervorholen. Sein Handelsminister Howard Lutnick erklärte kürzlich dazu im Fernsehen: „All dies sind wirklich nur kurze Einlagen“. Sollte Lutnick damit recht haben, wird es früher oder später einen neuen Grund für Trump geben, sein Image zu verändern. Dann wird Trump erneut für eine paar Tage etwas tun, das absolut schädlich erscheint, nur um am Ende wieder den großen Sieg zu verkünden.

Aus all dem ziehen Ezra Klein und Kimberly Clausing den Schluss, dass wenn das Thema Zölle tatsächlich nur ein kurzzeitiges Thema sind, um andere zu schikanieren und an den Verhandlungstisch zu zwingen, dann werden damit keine Betriebe nach Amerika zurückgebracht oder gar große zusätzliche Einnahmen erzielt werden. Hier steckt der Widerspruch in Trumps Zollpolitik. Zölle können nicht beides sein: Ein Werkzeug um andere zu Deals zu zwingen – dann sind sie kurzlebig, bis der Deal erreicht ist. Kurzlebige Zölle werden jedoch keine Betriebe in die USA zurückbringen. Will man dies erreichen, müssen die Zölle lange Zeit erhoben werden, denn: Sind sie nach ein paar Monaten „wegverhandelt“ bringt es keinen Vorteil, wieder in den USA zu produzieren.

Trump's unkoordinierte Zoll- und Handelspolitik bringe nach jetzigem Stand vor allem Unsicherheit in der Weltwirtschaft und Spannungen mit den Verbündeten der USA. Die Preise in Amerika werden für importierte Güter steigen – und das ist Gift für einen Politiker, der versprochen hat, die Lebenshaltungskosten im Land zu senken.

Der Widersinn der Trump'schen Zollpolitik – Wer zahlt letztlich die Zölle?

„Zölle sind – um es einfach zu sagen – eine Verbrauchssteuer. Sie belasten diejenigen, die entweder die importierten Waren konsumieren oder jene Waren, die mit den Importgütern konkurrieren.... Sie belasten somit in Wirklichkeit die Konsumenten. Und es gibt etwas, worüber wir in Verbindung mit der Konsumierung als einen Teil des Einkommens Bescheid wissen: Dieser Teil ist wesentlich höher, wenn man arm ist oder zur Mittelklasse gehört als

für die Reichen. Die ärmsten Amerikaner mögen sogar mehr konsumieren als sie verdienen. Die meisten Menschen der Mittelklasse konsumieren nahezu ihr ganzes Einkommen. Nur an der Spitze der Verteilungsgruppen gibt es Menschen, die große Möglichkeiten zum Sparen haben. Im Spitzen-Quintile (obersten Fünftel) sind die Möglichkeiten zum sparen recht hoch – und dann der entscheidende Satz: Dies bedeutet, dass eine Verbrauchssteuer überproportional die unteren vier Quintiles und nicht die Spitzengruppe trifft.“

Diese Aussagen machte Kimberly Clausing vom Peterson Institute for International Economics im Rahmen der bereits im letzten Abschnitt zitierten Ezra Klein Show der New York Times (*nytimes.com*, 12.3.25: „Why Trump’s Tariffs Won’t Work“).

Ein paradoxer Tatbestand: Die Ärmsten werden durch Trumps Zollpolitik verhältnismäßig am stärksten belastet, und doch kamen aus dieser Wählergruppe am 5.11.24 die entscheidenden Stimmen für Donald Trump. Wie lange wird es dauern, bis diese Wählerinnen und Wähler erkennen, dass Trumps Zollpolitik ihren Geldbeutel am meisten belastet? Kein Wunder, dass Trump – gewissermaßen um dieser Wählergruppe Sand in die Augen zu streuen – immer wieder die Mähr verkündet, er wolle andere Länder mit „Strafzöllen“ belegen, weil sie Amerika seit langem „abgezockt“ haben. Obendrein werden die inzwischen beschlossenen Steuerermäßigungen für die unteren Bevölkerungsschichten recht dürftig ausfallen. Die Auswirkungen der Zölle werden die Belastung durch die Zölle nicht aufwiegen.

Bis jetzt erkennen nur Teile der unabhängigen Wählerinnen und Wähler (die Independents), dass sie gegen ihre eigenen Interessen gewählt haben. Die gegenwärtige Zustimmungsrate für Trump stand am 7.6.25 bei 46 Prozent; am 27.1.25 stand sie bei 52 Prozent. Die hardcore Trumpies stehen noch fest hinter Trump (*nytimes.com*, 7.6.25; latest polls; President Trump Approval).

In einem Kommentar der Süddeutschen Zeitung beschäftigt sich die Journalistin Ann-Kathrin Nezik ebenfalls mit den gesellschaftspolitischen Vorstellungen Trumps und deren Auswirkungen auf die ärmere Bevölkerung der USA: „Sein Tun basiert auf der Überzeugung, dass die Stärkeren (und Reicherer) dominieren müssen. Politik als Kampf. Fast alles, was Trump vorangetrieben hat, atmet den Geist des archaischen Prinzips „Survival of the Fittest.“ Vorbei sei die Zeit des „mitfühlenden Konservatismus“, stellt Ann-Kathrin Nezik fest. Das vom Präsidenten am 4.7.25 unterschriebene Steuergesetz „Big Beautiful Bill“ sei nichts anderes als ein gigantisches Umverteilungsprogramm, das die Armen noch ärmer macht und die Reichen noch reicher (*sueddeutsche.de*, 16.7.25: „In Trumps Welt sind die Schwachen nichts als Verlierer“; Kommentar von Ann-Kathrin Nezik).

Auch hier drängt sich die Frage auf, warum ausgerechnet die Armen – und auch die weniger Gebildeten – Donald Trump gewählt haben.

Ein juristisches Zwischenspiel – Doch Trump kann weitermachen

Müsste ich heute aus dem Stand die Frage beantworten, welche Zollsätze für welche Waren aus welchem Land bei der Einfuhr in die Vereinigten Staaten gelten, könnte ich keine detaillierte Antwort geben. Zu wechselhaft waren in der Vergangenheit Trumps Ankündigungen, Festlegungen, Zurücknahmen und erneuten Ankündigungen. Dieses „Rein und Raus“ hat in der Weltwirtschaft Verunsicherung und Misstrauen erzeugt und

entsprechenden Schaden angerichtet. Börsenwerte wurden vernichtet und sogar der von Zöllen begeisterte Präsident und seine Berater mussten erkennen, dass die internationale Finanzwelt dabei ist, das Vertrauen in den Dollar als Reservewährung und das Vertrauen in die US-Staatsanleihen als letzten Rettungshafen zu verlieren.

Ein Interview mit Andrea Nahles, der Chefin der Bundesagentur für Arbeit, das am 6.6.25 in der Süddeutschen Zeitung veröffentlicht wurde, macht die gegenwärtig Unsicherheit bei Prognosen deutlich. Auf die Frage, was die Trumpschen Zölle für den deutschen Arbeitsmarkt bedeuten, antwortete sie zunächst vorsichtig: „Das ist keine einfache Frage, die Zollsätze ändern sich ja beinahe täglich. Klar ist: Die erratische Handelspolitik der USA belastet den deutschen Arbeitsmarkt. Trumps Zölle werden uns viele Tausen Jobs kosten.“ Auf erneute Frage sagte Nahles, bei einem Zollsatz von 25 Prozent müsse man davon ausgehen, dass uns die Zölle binnen eines Jahres 90.000 Jobs kosten. Sie verwies erneut auf den Mangel an Planbarkeit, der die Unternehmer daran hindert, Investitionen zu tätigen und Menschen einzustellen und auszubilden (*sueddeutsche.de*, 6.6.25: „Wir müssen davon ausgehen, dass uns die Zölle 90.000 Jobs binnen eines Jahres kosten“). Inzwischen hat Trump den Zollsatz auf Stahl und Aluminium auf 50 % festgesetzt. Ob die EU ab 7.7.25 einen Deal für die Einfuhren in die USA erreichen wird, ist (war) völlig offen.

Die Nahles-Schätzung wurde rasch obsolet. Am 27.7.25 hat die EU mit den USA einen Basiszollsatz von 15 % ausgehandelt – also weniger als die ursprünglichen 25 %. Doch Trump gibt keine Ruhe. Ganz aktuell droht er der EU mit höheren Zöllen um die amerikanischen Technologie-Unternehmen zu schützen (*Heilbronner Stimme*, 28.8.25: „Trotz Deal neue US-Zölle?“)

Zwei gegensätzliche Gerichtsentscheidungen in den USA innerhalb von zwei Tagen – am 28.5. und 29.5.25 – bestätigten die Aussagen von Andrea Nahles über die herrschende Unsicherheit bei der Einschätzung der Lage und der Auswirkungen der Zölle.

Am 23.4.25 hatten 12 meist demokratisch regierte Bundesstaaten beim US Court of International Trade, dem für Handelsfragen zuständigen Gericht in New York eine Klage eingereicht mit der Begründung, der Kongress und nicht die Regierung seien zuständig und befugt, Zölle festzulegen. In den Edikten der Trump-Regierung zeige sich eine nationale Handelspolitik, die sich mehr um die Launen des Präsidenten dreht und nicht darum, sinnvoll und dem Recht entsprechend zu regieren. Der Justizminister von Oregon sagte, die Zölle berührten „jede Ecke unseres Lebens – von der Warteschlange an der Ladenkasse bis zur Arztpraxis – und deshalb müssen wir dagegen angehen.“ Kush Desai, ein Sprecher des Weißen Hauses, bezeichnete die Klage dagegen als „Hexenjagd“ gegen Mr. Trump. Die große innenpolitische Auseinandersetzung zeichnete sich bereits im April ab und mag den Präsidenten Anfang Juni mit dazu angestachelt haben, der demokratischen Regierung von Kalifornien – ohne deren entsprechende Anforderung – die Nationalgarde und die Marines nach Los Angeles geschickt zu haben (*nytimes.com*, 23.4.25: „12 States Sue Trump Over His Tariffs“).

Zunächst hatte eine aus drei Richtern bestehende Kammer des US Court of International Trade die von Trump durch ein Regierungsdekret auferlegten Zölle gegen die meisten betroffenen Länder blockiert mit der Begründung, amerikanisches Bundesrecht gebe Trump dafür keine „uneingeschränkte Befugnis.“ Diese Entscheidung betrifft vor allem die von Trump „bestraften“ Länder, mit denen die USA hohe Handelsdefizite haben. Gegen diese Länder hatte Trump seine Befugnis, Zölle zu verhängen aus dem International Emergency Powers Act von 1977 abgeleitet. Trump und seine Juristen sehen in großen Handelsdefiziten

eine Notstandssituation für die Vereinigten Staaten. Durch „unfaire Handelspraktiken“ würden die amerikanischen Kommunen geschädigt, die amerikanischen Arbeiter benachteiligt und die US-Verteidigungsindustrie geschwächt. Dieser Argumentation hat das Gericht zwar nicht widersprochen jedoch erklärt, Trumps Zölle überschritten die Rechtsgrundlagen, die das Notstandsgesetz von 1977 einräume. In jenem Gesetz geht es vor allem um Handelsembargos und Sanktionen. Zölle werden darin nicht genannt. Nicht berührt von dieser juristischen Niederlage Trumps werden jedoch die Zölle auf Stahl, Aluminium und Autos. Bei deren Verhängung hatte Trump nicht mit dem Notstandsgesetz von 1977 argumentiert.

Dieses Urteil führte erneut zu heftiger Richterschelte aus dem Weißen Haus. Ein Sprecher Trumps erklärte, dass Richter, die nicht gewählt wurden, nicht berechtigt seien darüber zu entscheiden, wie ein nationaler Notstand anzugehen sei. Mr. Trump werde jede Möglichkeit der Exekutive einsetzen, um dieser Krise zu begegnen (*nytimes.com*, 28.5.25: „Trump Tariffs Ruled Illegal by Federal Judicial Panel“).

Doch einen Tag danach, am 29.5.25, wurde diese Entscheidung des US Court of International Trade vorläufig zur Makulatur. Das US Bundesgericht für den Federal Circuit in Washington D.C. hob die Entscheidung der Handelsrichter vom Vortag zwar nicht auf, sondern erzeugte durch eine neue Entscheidung zusätzliches Chaos. Es solle geprüft werden, welche rechtlichen Grundlagen der Präsident zur Verhängung von Zöllen im Einzelnen habe. Das Notstandsgesetz von 1977 erschien damit zunächst vom Tisch, doch im Weißen Haus wird nun von einem knappen halben Dutzend anderer Gesetze geredet, die als Rechtsgrundlage für die Zölle dienen könnten. So war die Rede davon, dass neben dem Handelsdefizit auch die Einfuhr des gefährlichen Medikaments Fentanyl ein Notstand sein könnte, mit dem Zölle begründbar wären. Trumps Beraterteam sollte nun all diese Gesichtspunkte zusammentragen und dies wird sicher einige Zeit brauchen. In solang bleiben Trumps bisher verordneten Einfuhrzölle in Kraft und die Berater sind zuversichtlich. Kevin Hassett, der Vorsitzende des National Economic Council hatte schon am 29.5.25 über denkbare rechtliche Auswege gesprochen. Der nächste Termin des Berufungsgerichts ist für den 31.7.25 angesetzt (*sueddeutsche.de*, 29.5.25: „US-Berufungsgericht: Trumps Zölle bleiben während Berufungsverfahren in Kraft“).

Handelsexperten haben zu diesem Stand geäußert, dass die beiden widersprüchlichen Gerichtsentscheidungen womöglich Trumps Schlüsselwerkzeug nehmen könnten, Zugeständnisse anderer Länder in der Zollfrage zu erzwingen. Die meisten Zölle – auch gegen die EU – waren zu dem Zeitpunkt bis zum 9.7.25 ausgesetzt. (Später hat Trump den Termin bis 1.8.25 verlängert). Das Weiße Haus teilte mit, dass zu der Zeit mit 28 Ländern verhandelt werde. Trumps Sprecherin Karoline Leavitt trat Zweiflern entgegen. Sie bezeichnete Trump als den „Negotiator in Chief“, der zeigen werde, wie irrsinnig die Gerichtsentscheidungen seien. Was gegenwärtig bleibt: Das von Trump angerichtete Chaos und die Unberechenbarkeit seines Handelns bestehen weiter (*nytimes.com*, 29.5.25: *Tariff Rulings Inject New Uncertainty Into Trump Trade Strategy*“).

Den einzigen Abschluss seit dem groß inszenierten Liberation Day am 2.4.25 erreichte Trump zunächst nach einem Telefongespräch mit dem britischen Premier Keir Starmer am 8.5.25. Allerdings liegen bis dato nur die Grundzüge eines Deals auf dem Tisch. Die Details müssen noch ausgehandelt werden, wozu beide Seiten nicht mitteilten, bis wann dies geschehen wird. Trump verspricht sich von diesem ersten Abschluss positive Auswirkungen auf andere Verhandlungen. Dazu vermerkte die New York Times, dass sich dabei vor allem die Eile zeige, mit der Trump den globalen Handel verändern wolle. Großbritannien wird seine Zölle auf amerikanisches Rindfleisch, Ethanol, Sportgeräte und andere Produkte senken und bei Boeing Flugzeuge im Wert von 10 Mrd. Dollar kaufen. Die USA werden den Basissatz von 10

Prozent in Kraft lassen. Ein zusätzlicher „Strafzoll“ war bereits zuvor nicht verhängt worden, da die USA und Großbritannien kein nennenswertes Handelsdefizit aufweisen (*nytimes.com*, 8.5.25: „U.S.-U.K. Trade Deal to Build on Close Ties but Leave Some Tariffs in Place“).

Was „beschert“ Trump der EU?

Die Verhandlungen zwischen den USA und der EU wurden am 27.7.25 durch einen „Deal“ beendet, der die Wirtschaftsentwicklung Europas belasten wird. Wie beim „Deal“ mit Großbritannien müssen auch hier die Einzelheiten noch verhandelt werden. Die New York Times schreibt dazu, dass das Rahmenabkommen wohl für keine Seite größeres Wirtschaftswachstum bringen wird, jedoch in anderen Bereichen der Außenpolitik – insbesondere beim Krieg in der Ukraine – neue Risse vermeidet. Dazu schreibt der NYT-Journalist Jim Tankersley aus Berlin, dass viele europäische Offizielle im privaten Gespräch bezweifeln, dass Trumps „Deals“ Ewigkeitswert haben. Wie sicher ist Trumps Zusage zur Unterstützung der Ukraine oder das Beistandsversprechen im Rahmen der Nato, sollten sie angegriffen werden? „Sie wissen, dass sich seine Positionen verändern können. Seine Stimmungen können sich ändern. Die Inhalte seine „Deals“ können ständig Gegenstand neuer Verhandlungen sein“ (*nytimes.com*, 28.7.25: „Europe Accepts a Trump Trade Deal With Other Worries in Mind“).

Einen anderen Aspekt – nämlich die Uneinigkeit innerhalb der EU – spricht Alexander Mühlauer in einem Kommentar der Süddeutschen Zeitung an. Er bezeichnet den Deal als einen „schlechten Deal für Europa“. „Um zu verstehen, wie es dazu kommen konnte, muss man zurückgehen an jenen denkwürdigen Tag im April, Trumps angeblichem „Tag der Befreiung“. Damals erklärte der US-Präsident der Welt den Handelskrieg. Seitdem war die EU zu keinem Zeitpunkt auch nur annähernd in der Lage, sich dagegen zu wehren. Statt mit einer Stimme zu sprechen, verhielt sich ein Großteil der 27 Mitgliedsstaaten wie in nervöser Hühnerhaufen.“ Auch Mühlauer stellt die Frage nach der Zuverlässigkeit von Trump-Absprachen: „Niemand weiß, wie lange dieser Deal hält“ (*sueddeutsche.de*, 27.7.25: „Dieser Deal ist ein schlechter Deal für Europa“).

Alexander Mühlauer bringt hier zum Ausdruck, dass die Europäische Union im Denken und Handeln auch in der Auseinandersetzung mit Trumps Handelspolitik noch weit entfernt war und ist, zu einer starken Einheit verschmolzen zu sein. Verschmolzen zu einer Einheit, in der auch weniger industrialisierte Mitglieder bereit sind, in der Auseinandersetzung mit Trumps Handelspolitik die Sorgen und Befürchtungen der Exportnationen mitzutragen. Und – so scheint mir – gilt dies auch umgekehrt.

Dass der amerikanische Präsident im Zusammenhang mit seinem Zollkrieg auch innenpolitische Sorgen hat, beschreibt Luke Broadwater in der New York Times: „Über Monate hinweg sind Präsident Trumps Vorlieben und Übertreibungen darüber, wie rasch er komplexe Handelsabkommen vereinbaren könne, in Washington das Ziel von Witzen. „Vor neunzig Tagen hat Donald Trump der Welt versprochen, innerhalb von 90 Tagen 90 Deals abzuschließen“, sagte Chuck Schumer, der Demokrat aus New York und Minderheitenführer im Senat Anfang dieses Monats und fügte an: „Nach meiner Zählung fehlen ihm noch etwa 88 Deals.“ Daher handelte es sich bei der Bekanntgabe der Handelsübereinkunft mit der EU am Sonntag durch Mr. Trump nicht nur um den umfangreichsten Handels-Deal; dieser wurde auch politisch am dringendsten gebraucht (*nytimes.com*, 27.7.27: „For Trump, E.U. Trade Deal was Badly Needed“).

Einzelheiten zum Inhalt dieses Rahmenabkommens werden an anderer Stelle dieser Betrachtung dargestellt, . Hier zunächst eine Schilderung dessen, was vor dem Schottland-Deal am 27.7. ablief.

Nachdem Trump zunächst sein unberechenbares Auf und Ab zelebriert hatte, vertagte er die generellen Zölle für Importe aus der EU zunächst bis zum 9.7.25. Allerdings hatte er am 12.3.25 unabhängig davon auf Stahl und Aluminium am 12.3.25 25 % Zoll verhängt; davon war auch die EU betroffen. Die EU reagierte und kündigte Gegenzölle auf amerikanische Waren im Wert von 28 Mrd. Dollar an – unter anderem auf Bourbon, Boote und Motorräder. Auf die Frage eines Journalisten, ob er darauf reagieren werde sagte Trump: „Natürlich werde ich antworten.“ Die EU hatte als ihr Ziel bei dieser Auseinandersetzung ausgegeben, die Vereinigten Staaten genauso hart zu treffen, wie dies umgekehrt der Fall ist. Man hoffe, die USA damit an den Verhandlungstisch zu bringen.

Am 10.3.25 hatte der EU-Handelskommissar Maros Sefcovic den Amerikanern vorgeworfen, sie seien offenbar nicht bereit, einen Deal zu machen – und bekanntlich könne eine Hand allein nicht klatschen. Dass man in der Tat über Stahl und Alu nicht verhandeln will, bestätigte der US-Handelsminister Howard Lutnick am 12.3.25: Präsident Trump halte den Metallbereich für „fundamental für unsere nationale Sicherheit“ (*nytimes.com*, 12./13.3.25: „Trump’s Tariffs on Steel and Aluminum Go Into Effect, Inciting Global Retaliation“).

Zwischenkapitel:

Ein Beispiel für Trumps Mehrdeutigkeiten – Am Ende weiß man so wenig wie vorher

Wie sehr Trump versuchte, neben der Androhung von Zöllen gleichzeitig mit allen möglichen anderen Bällen zum Schutz der amerikanischen Stahlindustrie zu jonglieren und doch im Ungefähren zu bleiben, demonstrierte er am 30.5.25 als er vor Arbeitern in einem Betrieb von US Steel bei Pittsburgh ankündigte, er werde die Zölle auf Stahl und Alu auf 50 % verdoppeln. Trump behauptete, anderen Ländern sei es gelungen, den bisherigen Zollsatz von 25 % zu umgehen, doch der höhere Satz werde die US-Stahlindustrie weiter absichern. Diese Erhöhung werde am 4.6. in Kraft treten. Die Stahlarbeiter klatschten Beifall als er ihnen in gewohnter Trump-Manier von einer „geplanten Partnerschaft“ zwischen US Steel und der japanischen Nippon Steel erzählte. Trump versprach, dass US Steel weiterhin amerikanisch kontrolliert werde, nannte jedoch keine Einzelheiten dazu, ob Nippon Steel das Werke kaufen oder in anderer Form übernehmen wolle.

Die New York Times berichtete über diese Veranstaltung, Mr. Trump habe an jenem Freitag, dem 30.5.25 wenig Klarheit geliefert. Auf dem Rückweg ins Weiße Haus erzählte er jedoch den Reportern, durch den Deal würde die „Kontrolle“ über das Werk in den Vereinigten Staaten bleiben, verweigerte aber dazu weitere Erklärungen. Allerdings würden die Japaner 17 Mrd. Dollar investieren – eine Zahl, die sowohl seinen früheren Aussagen widersprach und die auch höher ist als Nippon Steels früheres Angebot für eine volle Übernahme des Werkes. Dazu Trump wörtlich: „Ich muss am Ende den Deal mit Nippon genehmigen, wir haben jedoch den endgültigen Deal noch nicht gesehen. Sie haben aber eine sehr große Verpflichtung übernommen. Es ist eine sehr große Investition“ (*nytimes.com*, 30.5.25: „Trump Pledges to Double Tariffs on Foreign Steel and Aluminum to 50 %“). Aus all diesen

Aussagen Trumps kann nur der Schluss gezogen werden: In diesem Wirrwarr finden sieben Katzen keine Maus mehr!

Ein wenig Licht ins Ungewisse

Am 18.6.25 beschrieb die New York Times Zusammenhänge und Hintergründe, die Trump am 30.5.25 ein Werk von US Steel in Pennsylvania besuchen ließ, wo er undeutliche Andeutungen über den Einstieg der japanischen Firma Nippon Steel bei US Steel machte. Verhandlungen zwischen den beiden Stahlkonzernen liefen bereits seit längerer Zeit, doch Präsident Biden hatten einen Deal aus Gründen der nationalen Sicherheit blockiert und auch die mächtige Stahlarbeitergewerkschaft war dagegen. Während seines Wahlkampfes äußerte auch Trump Bedenken gegen den Einstieg der Japaner bei US Steel.

Am 18.6.25 gaben die beiden Konzerne ihren Zusammenschluss bekannt. Es war „im Endeffekt eine Bestätigung, dass es sich um einen Verkauf an Nippon handelt“, schrieb die NYT. Die Stahlarbeitergewerkschaft wiederholte ihre Bedenken und Trump stimmte zu, nachdem das Weiße Haus eine Goldene Aktie und damit ein außerordentliches Kontrollrecht über die neue Firma erhalten hatte. Die US-Regierung wird ein unabhängiges Vorstandmitglied benennen. Die Mehrheit der Vorstandsmitglieder werden amerikanische Staatsangehörige sein. Ferner hat das Weiße Haus ein Vetorecht, sollte der Name „US Steel“ und der Hauptsitz der Firma verändert werden.

Die New York Times vermutet angesichts dieser Regelungen einen veränderten Ansatz der Regierung bei Investitionen von außerhalb, über die Sicherung von Arbeitsplätzen hinaus. Meine Vermutung: Es ging Trump vor allem auch um sein angekündigtes Ziel, Betriebe von außerhalb in die USA zu holen. Durch den Einstieg in das vorhandene Werk von US Steel braucht Nippon Steel in Amerika kein völlig neues Werk errichten und umgeht die neuen Einfuhrzölle auf Stahl.

Dass Trump am 30.5.25 nach Pennsylvania reiste um dort unter dem Beifall der Stahlarbeiter die neuen Zölle auf Stahl und Aluminium zu verkünden, war eine willkommene PR-Aktion, wie sie Trump immer wieder gern veranstaltet (*nytimes.com*, 18.6.25: „Nippon Steel Completes Its Acquisition of U.S. Steel“).

Einer von Donald Trumps Lieblingsbegriffen ist das Wort „Zölle“. Als er vor den Arbeitern von US Steel in Pittsburgh die Verdoppelung der Stahlzölle angekündigte wusste er, wie umstritten seine Handelspolitik in der amerikanischen Wirtschaft ist. Kevin Dempsey, der Präsident des American Iron and Steel Institute, lobte das Vorhaben. Er wies darauf hin, dass China und auch andere Länder den Stahlmarkt überversorgten und es für die amerikanischen Produzenten schwer machten zu konkurrieren. „Angesichts der herausfordernden internationalen Situation, bei der keine Verbesserung absehbar ist, werden diese Zölle dagegen helfen, dass zusätzliche Importe den amerikanischen Stahlproduzenten und ihren Arbeitern schaden werden“, sagte Dempsey.

Doch es gibt auch andere Ansagen. Industriezweige, die Stahl und Aluminium verarbeiten, kritisieren die Zölle, weil sie zusätzliche Kosten für den amerikanischen Verbraucher verursachen. Robert Budway, der Präsident des Can Manufacturers Institute – der Lobby der

Dosenhersteller – sagte, dass die Verdoppelung der Stahlzölle die Preise für Dosen-Lebensmittel in den Lebensmittelgeschäften weiter erhöhen wird. „Diese Kosten werden den amerikanischen Familien in Rechnung gestellt, die auf Dosen-Lebensmittel angewiesen sind, die von amerikanischen Farmern geerntet werden und von der Dosenindustrie verarbeitet werden.“

Die hier aufgeführten Aussagen zeigen das innenpolitische Dilemma, in das Trump mit seiner weltweiten Zoll-Welle kommen wird. Er verkündet zwar immer wieder, dass er mit den Zöllen die anderen Länder bestrafe, die auf Kosten der Vereinigten Staaten leben. Doch so funktionieren Zölle nicht. Früher oder später werden die amerikanischen Verbraucherinnen und Verbraucher feststellen, dass zum Beispiel Dosen-Lebensmittel teurer geworden sind. Der größte Exporteur von Stahl und Aluminium in die USA ist Kanada. Im Jahr 2024 kamen 22,5 Prozent dieser Materialien von dort. Deutschland lieferte 6 Prozent der Stahl- und Aluminiumimporte der USA (*nytimes.com*, 4.6.25: „Higher Tariffs on Steel and Aluminum Imports go into Effect“).

Gerade der Stahl- und Aluminiumbereich der US-Wirtschaft zeigt, dass Trumps Gießkannenprinzip bei den Importzöllen widersprüchlich ist und die erreichten Wirkungen nicht ausbalanciert, sondern konträr zu einander sind. Das Beispiel der Lebensmitteldosen zeigt, dass Trumps Zölle die Preise in den Lebensmittelgeschäften in Amerika unmittelbar in die Höhe treiben. Kanada, Deutschland und andere Länder, die diese Metalle in die USA liefern, werden zwar nicht deshalb leiden, weil sie – wie Trump immer wieder glauben machen will – die Zölle nach Amerika überweisen müssen, die Produzenten in Kanada und Deutschland werden aber deshalb leiden, weil die Exporte nach Amerika zurückgehen. Hier zeigt sich das gängige Ergebnis eines Handelskriegs: Beide Seiten werden belastet und beide Seiten leiden.

Trump erweckt immer wieder den Anschein, in diesem Spiel die besseren Karten zu haben und seine Berater preisen ihn als den „großen Meister der Verhandlungen und den genialen Deal-Maker“. Aber stimmt das auch? Patrick Anderson, der CEO der Anderson Economic Group (eine Wirtschaftsberatungsfirma in East Lansing, MI) sieht dies anders und verweist auf die Zölle, die im April im Automobilssektor verhängt wurden: Sie verursachten den Rückgang der Exporte und Importe von Fahrzeugen und Maschinenteilen, und dies wird die Beschäftigten in der Herstellung, der Logistik und im Handel treffen. „Der starke Rückgang des Handelsdefizits mag als eine gute Nachricht erscheinen aber er bedeutet in Wirklichkeit einen Rückgang der Wirtschaftsaktivitäten und bei den Jobs“ (*nytimes.com*, 5.6.25: „Imports Plummet in April as Tariffs Weigh on Trade“).

Für Trump sitzt der Hauptgegner im globalen Handelsstreit in Peking

Rückblickend konnte man den Eindruck gewinnen, dass der Grund für die Verschiebung des Inkrafttretens der Zölle gegen die EU um 90 Tage, die in einem Telefongespräch zwischen Trump und Ursula von der Leyen am 25.5. abgesprochen wurde, nicht am Stand der Verhandlungen zwischen Washington und Brüssel lag. Der Hauptkontrahent für Trump im globalen Handelskrieg war und ist nach wie vor China. Bevor er aber mit Peking einigermaßen einig war, konnte Trump mit Brüssel nicht abschließen. Ich schließe dies daraus, dass in den Berichten der New York Times und der Süddeutschen Zeitung nach dem Telefongespräch zwischen Trump und von der Leyen nichts Neues sondern nur bereits aus den Verhandlungen Bekanntes berichtet wurde (*nytimes.com*, 26.5.25: „Europa Secured a

Tariff Delay From Trump, but Can It Now Make a Deal“; *sueddeutsche.de*, 26.5.25: „Wir hatten ein sehr nettes Gespräch“).

Diese Aussagen deuten darauf hin, wie schwierig es ist, mit einem von Instinkten geleiteten und wankelmütigen Präsident eine Handelsvereinbarung zu verhandeln. Der Weg dahin ist weniger ein Abwägen von Sach- und Rechtsfragen sondern mehr vergleichbar mit dem Lesen im Kaffeesatz, was Donald Trump gerade durch den Kopf gehen mag und welcher Lobbyist gerade mit ihm gesprochen hat.

An der China-Front gab es Anfang Mai zwar eine Entspannung, als der US-Finanzminister Scott Bessent und der US-Handelsbeauftragte Jamieson Greer in der Schweiz mit der chinesischen Seite vereinbart hatten, die enormen Zollsätze von 145 % für chinesische Exporte in die USA und 125 % für amerikanische Exporte nach China für 90 Tage zu reduzieren. Aber offenbar wurden Trumps Erwartungen – insbesondere zur Lieferung seltener Erden durch China – nicht erfüllt. Am 30.5.25 ritten Trump und seine Berater wieder scharfe Attacken gegen China und warfen Peking vor, die Absprachen nicht einzuhalten. Wohl nicht zufällig verkündete der US-Außenminister Marco Rubio am 28.5. die Trump-Administration bereite den beschleunigten Entzug von Visen für chinesische Studenten vor, insbesondere für die mit Verbindungen zur KP Chinas oder für solche, die in „kritischen Bereichen“ studieren (*nytimes.com*, 30.5.25: „White House Revives Trade Spat With Fresh Attacks on China“).

Doch Trumps Versuch, Druck auszuüben, führte nicht weiter. Die New York Times zitierte Analysten und Experten mit dem Hinweis, dass die Trump-Administration in den letzten Wochen ihr Blatt überreizt habe. Ilaria Mazzocco vom Center of Strategic International Studies erklärte, China habe gezeigt, dass es in einer ziemlich starken Position sei und auch einige Schmerzen ertragen könne. Am 11.6.25 wurde nach zwei Tagen intensiver Verhandlungen in London eine Einigung auf Handschlag erreicht. Die Vereinigten Staaten und China waren wieder auf dem gleichen Stand wie zuvor; die Zölle blieben auf der früheren Höhe. Dazu schrieb die New York Times: Es ist unklar, ob der Waffenstillstand halten wird oder wieder zerbröckelt, so wie die Vereinbarung, die im Mai ausgehandelt worden war (*nytimes.com*, 11.6.25: „New China Trade „Deal“ Takes U.S. Back to Where it Started“).

Die Unsicherheit zwischen USA und China besteht fort, denn Trump ist weiterhin unberechenbar.

Der Handelskrieg zwischen den USA und China ist bepackt mit Hindernissen aller Art und findet in vermintem Gelände statt. Zweifellos warten beide Seiten auf einen falschen Schachzug des anderen. In Wirklichkeit ist Donald Trump für ein solches „Spiel“ zu ungeduldig und zu oberflächlich. Zu Trumps Wankelmütigkeit im Handelskrieg kreierte das Wall Street Journal die Abkürzung „TACO“ – „Trump Always Chickens Out“ („Trump kneift immer“). Wie sehr Trump solche ironischen Aussagen verabscheut, soll im nächsten Kapitel beschrieben werden.

Hier noch kurz der Stand Mitte August: Anders als etwa die EU hatte China auf die Zollankündigungen der Amerikaner sofort mit Gegenzöllen reagiert. Im April 2025 hatten sich die angedrohten Sätze für Waren aus China auf 145 % und für amerikanische Waren auf 125 % hochgeschaukelt, die jedoch zunächst ausgesetzt wurden. Man begann zu verhandeln und wollte bis zum 12.8. zum Abschluss kommen. Doch es klappte nicht und Trump hat nun bis 10.11.25 ausgesetzt. Man verhandelt also weiter (*Heilbronner Stimme*, 13.8.25: USA und China verlängern Pause im Zollstreit“).

Der Ökonom Axel Ockenfels von der Universität zu Köln verglich die Position Chinas mit der Position der EU bei diesen Verhandlungen: „China kann glaubwürdiger mit Vergeltung drohen und eine Eskalationsspirale eher aushalten als Europa.“ Ockenfels rät den Europäern, sich militärisch und wirtschaftlich zu stärken, um künftig auf Augenhöhe zu verhandeln, denn: „Für Trump ist es wichtig, dass der andere stark wirkt. Er möchte nicht umschmeichelt werden. Er hat auch wenig Respekt gegenüber schwachen Partnern, die unterwürfig auftreten. Aber Stärke kann man nicht vortäuschen, wenn sie nicht wirklich vorhanden ist“ (*sueddeutsche.de*, 10.8.25: „Trump tritt auf wie ein Schutzgelderpresser“).

Kneifen oder nicht kneifen

Wer Trump kritisiert wird abgebürstet

Ein Reporter hatte gewagt, den amerikanischen Präsidenten am 28.5.25 im Oval Office nach dem Begriff „TACO“ zu fragen, jener Abkürzung, die für „Trump Always Chickens Out“ steht und die Robert Armstrong, ein Kolumnist der Financial Times geprägt hat. Damit wird angedeutet, wie die Finanzmärkte zwar ob der wiederholten Zollandrohungen Trumps zitterten, sich jedoch immer wieder beruhigten, wenn er einen Rückzieher machte. „TACO“ war und ist geradezu eine Majestätsbeleidigung, hatte sich Trump doch über Jahrzehnte das Image des politischen Strongman gepflegt. Entsprechend unwirsch reagierte er auf die Reporterfrage mit einer aggressiven Antwort: „Ich und kneifen? Davon habe ich nichts gehört. Sagen sie das nie wieder. Das ist eine gemeine Frage“ (*nytimes.com*, 29.5.25: „Asked About ‚TACO‘ and Tariffs, Trump Lashes Out at Reporter“).

Der amerikanische Historiker und Professor an der Yale University, Timothy Snyder, hat „TACO“ sinngemäß so interpretiert: „Trump ist ein Feigling, der immer einen Rückzieher machen wird.“ Diese Verhaltensweise – übertragen auf den von Trump angezettelten Zoll- und Handelskrieg – bedeutet: „Der US-Präsident droht, Freunde und Feinde gleichermaßen mit massiven Importzöllen zu belegen oder den Vorsitzenden der Federal Reserve abzusetzen, nur um dann zurückzurudern, wenn die Peitsche des Marktes ihre kompromisslose Disziplin durchsetzt. Dann wendet er sich wieder den Zöllen zu, nur um dort neuerlich einen Rückzieher zu machen“ (*IPG*, 17.6.25: Timothy Snyder: „Wolf im Schafspelz“).

Bomben auf den Iran – Ist Trump jetzt „tough“?

Die durch Trumps erratische Zollpolitik angestoßene „Chicken-Diskussion“ – „Rein in die Kartoffeln, raus aus den Kartoffeln“ – hatte gerade Fahrt aufgenommen, als Ross Douthat am 31.5.25 in der New York Times eine Betrachtung mit dieser Überschrift schrieb: „TACO ist das Geheimnis für Trumps Zähigkeit“. Douthat machte aus dem, was andere als Feigheit beschrieben so etwas wie eine taktische Stärke: „Die Bereitschaft, sich selbst zu widersprechen trägt zu einem Großteil dazu bei, den Präsidenten am Leben zu erhalten. Das Versprechen, zu kneifen, ist Trumps stillschweigender Hinweis an die Wechselwähler (Swing Voters), die Zusicherung, dass auch das Extreme nur vorläufig ist, dass er stets nur die Grenzen austestet – politisch und Macht mäßig – aber generell bereit ist, einen Rückzieher zu machen.“ Douthat verweist auf die Erklärungen der Trump-Loyalisten, dass alles zum Plan gehöre, dass die vermeintlichen Rückschläge und Neuanspassungen die strategische Beweglichkeit des Präsidenten zeigen. So sei die vermeintliche Dämlichkeit der am „Liberation Day“ verkündeten hohen Zölle in Wirklichkeit ein brillanter Weg, die Märkte

letztlich zur Akzeptanz eines bescheideneren und doch stärkeren Zollregiments zu bewegen (*nytimes.com*, 31.5.25; Ross Douthat: „TACO' Is the Secret to Trump's Resilience“).

Mein erster Eindruck: Ross Douthat hat eine komplizierte Beschreibung der Trump-Strategie im Zollstreit zu Papier gebracht. Ich bezweifle, dass tatsächlich hinter allem ein „großer Plan“ steckt. Dies wird sich erst nach dem 7.8.25 zeigen, wenn nach dem Ablauf des Moratoriums die von Trump verhängten Strafzölle gegen mehr als 90 Länder der Welt in Kraft treten. Wird der Welthandel dann reibungslos dem „großen Plan“ in die von Trump gewünschte „America first“ Welt eintreten?

Thomas L. Friedman, Douthats Kollege bei der New York Times, hat untersucht, ob das „TACO“-Prinzip auch über den Zollstreit hinaus – etwa im Ukraine-Konflikt – funktionieren könnte. Friedman beschreibt Trumps Taktik in Sachen Ukraine so: „An einem Tag schubst er die Ukraine weg, am nächsten Tag erpresst er die Ukraine wegen ihrer Mineralien und am nächsten Tag umarmt er die Ukraine wieder. An einem Tag ist Vladimir Putin Trumps Freund; am nächsten Tag ist er „verrückt“... Friedman schreibt weiter: „Trump regiert mit undurchdachten Bauch-Impulsen, macht wenige oder gar keine Hausaufgaben und ohne Koordination zwischen den Behörden. Er beachtet die Zuständigkeiten der Regierungsteile nicht, sein Golf-Buddy (Steve Witkoff) agiert als Außenminister und sein Außenminister (Marco Rubio) agiert als Botschafter in Panama... (*nytimes.com*, 3.6.25; Thomas L. Friedman: „Trump's Gilded Gut Instinct“).

Die Frage ist: Funktioniert Trumps vermeintliche strategische Stärke auch in der harten Außenpolitik? Eine wirklich interessante Frage angesichts der Anordnung Trumps, in der Nacht vom 21./22.6.25 die iranischen Atomanlagen durch die US Air Force zu bombardieren. Wenige Tage zuvor hatte er erklärt: „Vielleicht tue ich es, vielleicht auch nicht“ (*Heilbronner Stimme*, 20.6.25: „Rätselraten über Vorgehen der USA“). Das klang noch nach „TACO“. Noch in der Nacht vom 21./22.6.25 verkündete Trump einen „spektakulären militärischen Erfolg“ – noch ehe die Wirkung der Bomben an Ort und Stelle im Iran überprüft wurden (*Heilbronner Stimme*, 23.6.25: „Iran will auf Trumps Militärschlag antworten“).

Ist Trump nun wirklich zum „tough guy“ geworden, vor allem in Sachen Ukraine und gegen Putin? Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Was das (die Bombardierung der Atomanlage) bedeutet und wie dieses Manöver weitergeht, lässt sich am Tag danach noch kaum abschätzen, jedenfalls ist die Attacke auf die unterirdischen Atomanlagen in nahezu jeder Hinsicht mit Risiken verbunden, auch für Trump.“ Etwas, das bereits zuvor in weiter Ferne lag, mag für Trump noch weiter verschwunden sein: Die Aussichten auf den Friedensnobelpreis, von dem er in der Vergangenheit ab und zu gesprochen hat, dürften nun in ganz weite Ferne gerückt sein (*sueddeutsche.de*, 22.6.25: „Nun doch ein Kriegspräsident“).

Nein, Donald Trump wird seinen bisherigen wankelmütigen Politikstil nicht ändern, auch nicht in Sachen Ukraine. Überraschend war auf den ersten Blick die Ankündigung am 6.8.25, er wolle sich mit Putin persönlich treffen, nachdem er in den Wochen zuvor kein gutes Haar am Kremlchef ließ und Indien wegen des Kaufs von russischem Öl sanktionieren will. Doch beim zweiten Blick zeigt sich hier erneut Trumps Unbeständigkeit. Er wird weiter „TACO“ spielen und zum nächsten Wahlkampfthema zurückkehren, wenn ihm das innenpolitisch gelegen erscheint. Doch in der harten Außenpolitik funktioniert „Rein in die Kartoffeln“ und „Raus aus den Kartoffeln“ nicht, weil dabei Beständigkeit und Vertrauen in ein gegebenes Wort eine große Rolle spielen. Der Historiker Timothy Snyder hat dies überaus treffend formuliert: „Die Wall Street mag kurzfristig vom TACO-Handel profitieren, aber ein

schwacher starker Mann bringt nur Verluste. Während Trumps Anhänger versucht sein mögen, zu glauben, er habe die USA zu einem Titanen unter den Nationen gemacht, ist das Gegenteil der Fall. Als starker Mann zerstört Trump die Normen, Gesetze und Allianzen, die Kriege verhindert haben. Als Schwächling lädt er dazu ein“ *IPG*, 17.6.25; Timothy Snyder: Schaf im Wolfspelz“).

Zurück zum Zollkrieg: Trump glaubt er sei allmächtig – Die Unsicherheit bleibt

Am Sonntag, 27.7.25 haben Donald Trump und Ursula von der Leyen im schottischen Turnberry die Grundzüge eines Zollabkommens zwischen den USA und der EU ausgehandelt. Es muss in den Details noch ausformuliert und von den EU-Mitgliedsstaaten ratifiziert werden.

Der mit Handschlag besiegelte Deal sieht im Wesentlichen folgendes vor:

- 15 % Basiszoll für die meisten EU-Exporte in die USA;
(bei Stahl und Aluminium bleibt es bei 50 % Zoll)
- die EU wird bis zum Ende von Trumps Amtszeit Flüssiggas, Öl und Kernbrennstoffe im Wert von 750 Mrd. Dollar kaufen
- die EU hat zugesagt, in den kommenden Jahren 600 Mrd. Dollar in den USA zu investieren
- zusätzlich wird die EU in den USA hergestellte Militärtechnik bestellen.

Übereinstimmend kommentieren die Medien, dass ein schlechter Deal abgeschlossen worden sei. Allerdings, so scheint mir, sind für die Weltmärkte jene Zollsätze weit bedeutsamer als die Vereinbarung von Turnberry, die Trump am 1.8.25 in Washington D.C. für eine größere Anzahl Länder bekannt gab und die ebenfalls am 7.8.25 in Kraft traten.

Entsprechend den Ankündigungen Trumps vom 2.4.25 – dem sog. Liberation Day – sind die Zollsätze für die einzelnen Länder recht unterschiedlich. Sie wurden nach einer „Wunderformel“ auf der Basis des jeweiligen Handelsdefizits der USA mit den verschiedenen Ländern „berechnet“. Besonders schlimm hat es dabei die Schweiz mit einem Zollsatz von 39 % getroffen. „Schweiz unter Schock“, schrieb dazu die Heilbronner Stimme (*Heilbronner Stimme*, 2.8.25: „Trump's überraschende Verlängerung“). Die Schweiz wolle rasch über einen niedrigeren Satz verhandeln, bevor der 39%- Satz in Kraft tritt. Es wäre einer der höchsten Zollsätze, die Trump einem Land auferlegt hat. Im April hatte er für die Schweiz 31 % angekündigt. Im Vergleich dazu haben die europäischen Konkurrenten der Schweiz weit niedrigere Sätze ausgehandelt; die EU beispielsweise 15 % und Großbritannien nur 10 %. Diese Zahlen zeigen den Widersinn der Zollberechnung der Amerikaner. Die Schweiz befindet sich dabei in einer besonderen Situation: Mehr als zwei Drittel der Exporte der Schweiz in die USA bestehen aus Goldbarren und Barren, die in schweizerischen Gießereien raffiniert und in großen Mengen in die USA verschifft werden. Deshalb hat die Schweizer

Handelsbank vorgeschlagen, Gold nicht in die amerikanischen Berechnungen der Zollsätze einzubeziehen.

Neben dem von Amerika verhängten Horrorsatz von 39 % befürcht die Schweiz weitere Hammerschläge, wenn Trump demnächst Sonderzölle für Pharma-Güter bekannt gibt. Die neutrale Schweiz hatte – anders als der größere Teil von Europa – auch nach dem erneuten Amtsantritt Trumps Amerika gegenüber freundlich und wohlwollend agiert und sich damit voll und ganz dem Wohlwollen Trumps ausgeliefert. Man erhoffte dabei Entgegenkommen, nachdem die Schweiz keine Zölle auf Einfuhren aus USA verlangte und die schweizerischen Pharma-Riesen Roche, Novartis und andere Betriebe in Amerika eine halbe Million Jobs vorhalten.

Stefan Legge vom Institut für Recht und Wirtschaft an der Universität St. Gallen beschrieb die Zwickmühle, in der die Schweiz sich gerade befindet so: „Eines, was wir Schweizer gelernt haben ist, dass es völlig bedeutungslos ist, im Weißen Haus mit irgend jemand zu reden, wenn Trump nicht dabei ist. Trump bleibt diese Situation. Er sitzt im Zentrum der Entscheidungen und er will die Forderungen stellen und das wird so weitergehen, während er jedermann im Ungewissen lässt“ (*nytimes.com*, 1.8.25: „Switzerland Is Stunned by 39 % U.S. Tariff, Among the Highest in the World“).

Am 13.8.25 gab es einen Lichtblick für die Schweiz zu dem die Heilbronner Stimme meldete, dass Trump die Zölle auf Gold am 11.8. ausgeschlossen habe. Zuvor hatten die Amerikaner mit der angekündigten Gold-Bezollung für gewaltige Unruhe der Eidgenossen gesorgt. Ob und wie sich der 39 %-Satz für die Schweiz nun ändern wird, wurde nicht gemeldet (*Heilbronner Stimme*, 13.8.25: „Goldpreis stabilisiert sich“).

Die Zölle füllen die US-Staatskasse – Und was passiert noch?

Für jedermann sichtbar wird: Die Trump'schen Zölle füllen die amerikanische Staatskasse. Allein im Juli 2025 stiegen die Zolleinnahmen deutlich auf 29 Mrd. Dollar. Der größte Teil der Zölle ist zwar erst am 7.8. in Kraft getreten, doch bereits zuvor wurden Zölle kassiert, die Trump zum Teil erhöht hatte. Von Januar bis Juni 2025 waren dies 152 Mrd. Dollar. In der gleichen Zeit des Vorjahrs waren es (nur) 78 Mrd. Dollar. Im Laufe der nächsten Dekade erwarten Analysten, dass – falls die Zölle in Kraft bleiben – zusätzliche Einnahmen von mehr als 2 Billionen Dollar.

Trump fabulierte bereits von einer Verschiebung bei den Staatseinnahmen, weg von der Besteuerung von Einkommen und hin zur Besteuerung eingeführter Waren. Die Folge wäre eine starke gesellschaftspolitische Lastenverschiebung, die in der New York Times so beschrieben wird:

- Die Besteuerung alltäglicher Güter (Lebensmittel, Haushaltswaren und ähnliches) die häufig eingeführt werden, belastet insbesondere die unteren Einkommensgruppen, das sie einen größeren Anteil ihres Einkommens für diese Güter aufwenden müssen.
- Wird die Einkommensteuer gesenkt (wie z.B. mit dem „Big Beautiful Bill“), profitieren vor allem höhere Einkommensgruppen. „Die vor kurzem von den Republikanern beschlossene Senkung der Einkommensteuer, bei gleichzeitiger Beschneidung des sozialen Sicherheitsnetzes ist wohl der regressivste Akt der Gesetzgebung seit

Jahrzehnten.“

(*nytimes.com*, 3.8.25: „Trump’s Tariffs Are Making Money. That May Make Them Hard to Quit“).

Die amerikanischen Normalbürger mögen sich zusammen mit dem Präsidenten freuen, die Zusammenhänge und die Folgen der Zollpolitik können oder wollen sie nicht verstehen. Von außerhalb betrachtet gewinnt man einen sonderbaren Eindruck: Die Vereinigten Staaten sind ein Land, das am Bettelstab geht und nur noch mit den Zollabgaben der übrigen Welt gerettet werden kann. Dazu vermerkt die NYT: „Die Zollsätze die Mr. Trump von anderen Ländern verlangt, werden typischer Weise von armen Volkswirtschaften verlangt, die versuchen ihre entstehende Industrie zu schützen und nicht von industriellen Kraftpaketen wie die Vereinigten Staaten“ (*nytimes.com*, 29.7.25: „Trump Is Winning His Trade War. What Will That Mean for the Economy?“).

Im Rahmen eines Interviews erklärte Danielle Kurtzleben, die Korrespondentin von National Public Radio im Weißen Haus ein paar wichtige Zusammenhänge:

- In der Vergangenheit brachten Zölle etwa 2 % der Einnahmen der US-Bundesregierung. Mit den jetzigen Zöllen könnte dieser Anteil auf 5 %, vielleicht sogar etwas höher steigen.
- Die Staatsverschuldung liegt gegenwärtig bei 37 Billionen Dollar. Allein die Kosten für Das jüngst verabschiedete „Big Beautiful Bill“ betragen in der nächsten Dekade 3,4 Billionen Dollar. Die Zölle werden im gleichen Zeitraum ca. 2 – 3 Billionen Dollar einbringen und werden damit nicht einmal ausreichen, die Schulden zu bezahlen, die die Regierung gerade zusätzlich gemacht hat.

Ein Kernsatz bei National Public Radio lautet: „Wir müssen hier anfügen, dass die Zölle von den Amerikanern gezahlt werden, denn die amerikanischen Unternehmen bezahlen sie unmittelbar an die Regierung, und dies bedeutet: Wenn sie (die Betriebe) die Preise erhöhen, werden die Zölle indirekt aus den Taschen der Verbraucher bezahlt“ (*npr.org*, 8.8.25: „How Trump’s tariffs are bringing in new revenue, and how it will be spent“).

Trump und seine Berater wehren sich gegen die Erkenntnisse vieler Wirtschaftsexperten, dass die Zölle nach einiger Zeit zu höheren Preisen zu Lasten der amerikanischen Verbraucher führen werden. Nach wie vor verkündet Trump, dass die anderen Regierungen und nicht die amerikanische Wirtschaft die Zölle tragen werden – im Gegensatz zu Erkenntnissen aus früheren Untersuchungen die zeigen, dass die Amerikaner am Ende die Hauptlast tragen werden.

Diane Swonk, die leitende Ökonomin bei der Internationalen Unternehmensberatungs-Gesellschaft KPMG, mit Sitz in London, geht davon aus, dass „die Auswirkungen sich nicht gleichmäßig zeigen werden“, sondern „mit vielen Unterbrechungen und neuem Beginn, und es wird Zeit brauchen, bis sich die Auswirkungen durch die Lieferketten arbeiten.“ Swonk rechnet damit, dass sich die vollen Auswirkungen der Zölle innerhalb einer Zeitspanne von 6 – 16 Monaten zeigen werden. Der Handelskrieg mit China während der ersten Amtszeit Trumps habe 2018 begonnen und erst ein Jahr später zur Schwächung in der Produktion geführt.

Ähnlich äußerte sich Brad Setser, ein Ökonom der Council on Foreign Relations. Setser geht davon aus, die Zölle seien „hoch genug, die Wirtschaft abzubremsen“, und sie seien „ein

bedeutender Politikwechsel, den die meisten Amerikaner spüren werden.“ Besonders bemerkenswert ist, wie Maurice Obstfeld vom Peterson Institute for International Economics das Erreichen des Kernziels der Trump'schen Zollpolitik – die Reduzierung des US-Handelsdefizits – einschätzt: „Ich bezweifle, dass die Deals das US-Handelsdefizit wesentlich verringern werden, vor allem nachdem die Trump-Administration ein Finanzgesetz (the „Big Beautiful Bill“) verabschiedet hat, das das amerikanische Haushaltsdefizit in naher Zukunft wesentlich erhöhen wird“ (*nytimes.com*, 29.5.25: „Trump Is Winning His Trade War. What Will That Mean for the Economy?“).

Im Folgenden noch einige Meldungen aus verschiedenen Bereichen der amerikanischen Wirtschaft, die aufzeigen, dass die Auswirkungen der Zölle langsam sichtbar werden:

- „Immer mehr Firmen warnen, dass sie die höheren Kosten an die amerikanischen Verbraucher weitergeben müssen. Dies bedeutet höhere Preise für Kinderwagen, Matratzen, Elektrowerkzeuge (Power Tools), gusseiserne Kochgeräte.“
- „Stanley Black & Decker gaben am 30.4. bekannt, dass sie im vergangenen Monat die Preise für Werkzeuge und Outdoor-Artikel erhöht haben und zu einem späteren Zeitpunkt weiter erhöhen werden.“
- „Die deutsche Sportartikel-Firma Adidas gab diese Woche bekannt, dass die gepfefferten Zölle letztlich zu höheren Preisen für die US-Kunden führen werden.“
- „Einige Firmen haben angekündigt, sie würden in den kommenden Wochen wegen der höheren Zölle die Preise erhöhen. Joanna Rosenberg, die für den Verkauf und das Marketing der deutschen Firma Zwilling J.A. Henckels zuständig ist und die auf Bestecke und andere Küchengerätschaften spezialisiert ist sagte, die Firma müsse die Preise für einige Produkte Anfang Juni erhöhen. Die Preise für hochwertige Messer von Zwilling und gusseiserne Kochgeräte von Staub, einer Marke der Firma, die für ihre niederländischen Herde, die in Frankreich gefertigt werden bekannt ist, müsse einstellige Preiserhöhungen vornehmen.“

Die Liste kritischer Ankündigungen lässt sich verlängern. Wichtig ist dazu ein Hinweis im Bericht der New York Times: „Firmen, die in den USA produzieren, werden von den höheren Einfuhrgebühren nicht verschont.“ Ein Betrieb in Los Angeles, der Matratzen herstellt, verarbeitet dazu Naturprodukte – zum Beispiel Wolle und Latex – die von Indien, Thailand und Guatemala stammen, und dafür werden Zölle fällig. (Alle Zitate aus *nytimes.com*, 2.5.25: „Companies Are Serving Notice: We're Raising Prices Because of Tariffs“).

Solche Beispiele zeigen, wie oberflächlich das Trump'sche Zollregiment konzipiert ist und dass mit Schnellschüssen per Dekret handwerkliche Fehler nicht erkannt und nicht vermieden werden. Es macht zweifellos Sinn, Gesetze von Experten und Spezialisten in Ausschüssen beraten und prüfen zu lassen und dann im Kongress zu verabschieden. Die Vorstellung, ein Land könne in der global vernetzten Welt alle Waren, die von außen kommen, mit Zoll belegen und die Wirtschaft im Land laufe weiterhin reibungslos, funktioniert bei weltweit vernetzten Lieferketten nicht.

Ein weiterer Bericht der New York Times beschreibt die aktuelle Situation in der Autoindustrie: Gegenwärtig tragen Firmen wie Hyundai und Genesis Motor North America

die durch die Zölle gestiegenen Kosten noch selbst. „Die Autoproduzenten werden versuchen, die Preise so lang wie möglich zu halten und sich auf die Kostenreduzierung zu konzentrieren“, sagte Lenny LaRocca von einer Beratungsfirma für die Autoindustrie. „Aber das ist nicht durchzuhalten.“

„Kein Autoproduzent ist immun. Selbst diejenigen, die die meisten Fahrzeuge in den Vereinigten Staaten produzieren, verwenden importierte Teile, die bei manchen Fahrzeugen mehr als die Hälfte des Wertes ausmachen können. In den letzten Wochen haben General Motors, Ford Motors, Stellantis, Tesla, Mercedes-Benz und Volkswagen die Zölle als Grund für den Gewinnrückgang benannt.“ Ford rechnet in diesem Jahr mit einer Preiserhöhung von 1 % und geht davon aus, dass die Zölle die Firma in diesem Jahr 2 Mrd. Dollar kosten werden. General Motors, der größte amerikanischen Autoproduzent teilt mit, dass die Zölle – umgerechnet auf das ganze Jahr – 5 Mrd. Dollar kosten werden. Man hoffe, davon ein Drittel durch Kostensenkung und durch Verlegung der Produktion in die USA ausgleichen zu können. Im laufenden Jahr rechnet GM mit einer Preissteigerung von ca. 1 %.

Die abschließende Feststellung der NYT klingt wie eine Warnung aus der Realität an die Wunderwelt Donald Trumps: „Die Zölle und rückläufigen Gewinne könnten es für die Autoproduzenten schwer machen, das zu tun, was Trump von ihnen erwartet, nämlich die Produktion aus anderen Ländern wieder in die Vereinigten Staaten zurückzuverlegen. Denn den Unternehmen wird weniger Geld für Investitionen in neue Fabriken und in neue Ausrüstung zur Verfügung stehen“ (*nytimes.com*, 9.8.25: „Car Companies Are Paying Tariffs So You Don't Have To“). Hier wird in wenigen Sätzen beschrieben, dass ein wesentliches Ziel der Trump'schen Zollpolitik nicht erreicht wird, weil wesentliche Teile des Gesamtplans – falls es diesen überhaupt gibt – nicht miteinander stimmig ausbalanciert sind.

Eine Mitteilung der für niedrige Einzelhandelspreise bekannten Handelskette Walmart – bereits vom 15.5. – hätte alle Alarmglocken im Weißen Haus schrillen lassen müssen: „Wir tun unser Bestes, unsere Preise so niedrig wie möglich zu halten, aber angesichts der Höhe der Zölle – selbst bei dem in dieser Woche angekündigten abgesenkten Niveau – sind wir nicht in der Lage, den Druck angesichts der engen Handelsspannen aufzufangen“ (*nytimes.com*, 15.5.25: „Walmart Warns About Ability to ‚Absorb‘ Tariff Costs Without Raising Prices“).

Und last but not least: Auch bei der Berechnung des zu erhebenden Zollsatzes steckt der Teufel im Detail und verursacht bürokratischen Aufwand. Der Basiszoll auf die einzuführenden Waren mag 15 % betragen, aber was ist zu tun, wenn in einem Produkt auch Stahl und Aluminium verarbeitet sind wofür 50 % Zoll fällig werden? Die USA haben vor kurzem Hunderte Produkte benannt, bei denen dies der Fall ist, z.B. Motorräder und Mopeds, Tür- und Fensterrahmen, Sportausrüstung, Eisenbahnwaggons und viele mehr. „Für Importeure einen deutlichen Mehraufwand bedeuten, da der jeweilige Stahl- und Aluminiumanteil ermittelt werden muss“ (*Heilbronner Stimme*, 20.8.25: „Zölle auf Hunderte weitere Produkte“).

Kritische Entwicklungen am Arbeitsmarkt – Doch Trump glaubt nur den eigenen Zahlen

Am 1.8.25 hat das US-Arbeitsministerium die Statistikzahlen für Juli veröffentlicht. Die Arbeitslosenquote ist um 0,1 % auf 4,2 Prozent gestiegen. Dies erscheint auf den ersten Blick nicht sehr dramatisch. Heftig diskutiert wird jedoch, dass die Zahl der Neueinstellungen im Juli mit 73.000 weit unter den Erwartungen der Experten liegt. Ein Großteil der

Neueinstellungen im Juli 2025 – 55.400 Stellen – erfolgte im Gesundheitswesen und nicht in der Industrie. Die Zahlen für Mai und Juni mussten ebenfalls nach unten korrigiert werden. Im Vorjahr erfolgten durchschnittlich monatlich 168.000 Neueinstellungen. In 2025 waren es bis dato durchschnittlich monatlich 85.300 Stellen.

Dazu schrieb die New York Times: „Das verlangsamte Wachstum bei den Neuseinstellungen zeigt an, dass die Risse im Arbeitsmarkt tiefer werden und bei fortschreitender Umsetzung von Trumps Wirtschaftspolitik eine weitere Verschlechterung zu befürchten ist. Ökonomen haben davor gewarnt, dass die geplanten chaotischen Zölle, die Restriktionen bei der Einwanderung und die Stellenstreichungen bei der Bundesverwaltung das Wachstum in den kommenden Monaten signifikant dämpfen können ... Ökonomen führen den Rückgang des Stellenzuwachses der letzten Monate auf die Unsicherheit in der Wirtschaft zurück, da das „Rein und Raus“ bei der Zollpolitik es schwerer machte, Expansionspläne umzusetzen“ (*ny.times.com*, 1.8.25: „Employers Pull Back on Hiring as Uncertainty Weighs on Plans“).

Eine kluge politische Führung würde in einer solchen Situation alles tun, um die Wirtschaft zu beruhigen und vor allem versuchen, Zukunftsoptimismus zu verbreiten. Nicht so der Instinktpolitiker Donald Trump. „Am Freitag (1.8.25) ließ Präsident Trump seinem Zorn über die Schwäche des Arbeitsmarktes freien Lauf und erklärte, ohne einen Beweis, die Daten seien „manipuliert“ und dass er die vom Senat bestätigte Beamtin des Arbeitsministeriums, die die monatliche Statistik erstellt, entlassen werde.“ In den Sozialen Medien schob er nach und wiederholte, die Zahlen seien manipuliert um die Republikaner und ihn schlecht aussehen zu lassen – das sei seine Meinung.

Trump's Opfer war die erfahrene Ökonomin Erika McEntarfer, die den Posten der Leiterin des Büros für Arbeitsmarktstatistik seit 2024 begleitet. Zuvor war sie beim Finanzministerium und über 20 Jahre lang sowohl unter republikanischen als auch demokratischen Präsidenten beim Büro für Volkszählung tätig gewesen. Im Senat wurde sie 2024 parteiübergreifend mit 86 – 8 Stimmen – darunter auch vom jetzigen Vizepräsidenten JD Vance und vom jetzigen Außenminister Marco Rubio bestätigt. Die New York Times erklärt ihre Entlassung wie folgt: „Mr. Trump und seine Spitzenberater haben es sich zur Gewohnheit gemacht, Regierungsdienststellen, Forschungsdienst und Kontrollbehörden anzugreifen, wenn diese Befunde herausgaben, die dem Präsidenten nicht gefielen. Dies führte zu der Befürchtung, dass Mr. Trump versuchen werde, sich in die Aufgaben des Büros für Arbeitsmarktstatistik und anderer Statistikbehörden einzuschalten, insbesondere falls die Wirtschaft anfängt, sich zum Schlechteren zu entwickeln. Barbara Comstock, eine frühere republikanische Kongressabgeordnete brachte den Vorgang auf den Punkt: „Den Boten (schlechter Nachrichten) zu feuern macht die Wirtschaft um keinen Deut besser.“

(Quellen:

nytimes.com, 1.8.25: „Trump, Claiming Weak Job Numbers Were „Rigged“, Fires Labor Official“

nytimes.com, 2.8.25: “Until Trump Fired Her, She Was an Economist With Bipartisan Support”

nytimes.com, 3.8.25: “Trump Fired America’s Economic Data Collector. History Shows the Perils”

nytimes.com, 3.8.25: “Trump’s Efforts to Control Information Echo an Authoritarian Playbook”)

Am 11.8.25 kündigte Trump an, er werde Dr. E.J. Antoni, einen Ökonom von der konservativen Heritage Foundation als künftigen Leiter des Büros für Arbeitsmarktstatistik benennen. Er muss noch vom Senat bestätigt werden. Dazu schrieb Trump auf Truth Social: „Unsere Wirtschaft boomt und E.J. wird dafür sorgen, dass die veröffentlichten Zahlen ‚ehrlich‘ und ‚genau‘ sind.“ Dazu die New York Times: „Seine Nominierung unterstreicht Mr. Trumps Bemühen, Verbündete in Schlüsselpositionen zur Kontrolle von Daten über Einstellungen, Löhne und Preise im Land zu bringen.“ Mit einem kurzen Satz macht die NYT klar, was Trump mit diesem Vorgang bewirkt hat: „Der Schritt (Trump) weckt Sorgen über die Glaubwürdigkeit künftiger Wirtschaftsdaten“ (*nytimes.com*, 11.8.25: „Trump, Seeking Friendly Economic Data, Names New Statistic Chief“.) Die Entlassung der erfahrenen Statistikerin mit der fadenscheinigen Begründung, sie habe die Wirtschaftszahlen gefälscht um ihm zu schaden, war ein Fehler.

Trump's Selbstüberschätzung führt zu weiteren Fehlern

Der Präsident der Vereinigten Staaten neigt dazu, sprunghaft und ungeduldig zu handeln, seine Fähigkeiten zu überschätzen und er hat Leute um sich geschart, die ihn im Zweifel nicht kritisch beraten weil sie vor allem unter dem Gesichtspunkt der Loyalität und nicht wegen ihrer Fachkompetenz ausgesucht wurden. In einer solchen Konstellation geschehen kleinere und größere Fehler, weil Entscheidungen instinktiv und ohne Abwägung der Folgen getroffen werden. Die Entlassung von Dr. Erika McEntarfer war so ein Fehler: Er hat bewirkt, dass Zahlenangaben Trumps und der Regierung künftig mit Misstrauen aufgenommen werden. Über die Widersprüche und Ungereimtheiten in Trumps Handels- und Zollpolitik habe ich bereits berichtet.

An einem weiteren Fehler „arbeitet“ Donald Trump seit seinem erneuten Amtsantritt. Seine Versuche, die Unabhängigkeit der Federal Reserve (Fed) auszuhöhlen und die Geldpolitik unter seine Kontrolle zu bringen sowie seine ständigen persönlichen Angriffe auf den Fed-Chef Jerome H Powell, den er in seiner ersten Amtszeit selbst ernannt hat, untergraben das globale Vertrauen in die amerikanische Währung als „safe haven“ in Krisenzeiten. Trump hat zwar vor Wochen erklärt, er werde Powell nicht entlassen, doch es nicht zu übersehen, dass er versucht, Powell zum Rücktritt zu „bewegen“. Trumps frühere Aussage über Powell, ihn nicht zu feuern, bedeutet wenig und kann von heute auf morgen kippen. Seine Drohung, Lisa Cook, eine Gouverneurin der Fed und das erste schwarze Mitglied des Fed-Entscheidungsorgans zu entlassen, falls sie nicht selbst zurücktritt, ist wohl auch als weiterer Warnschuss für Powell zu verstehen. Doch weder Lisa Cook noch Jerome Powell kann Trump kurzerhand feuern. Er müsste ihnen schweres Versagen im Amt nachweisen.

Am 25.8. hat Trump jedoch seine Drohung wahr gemacht und Lisa Cook mit sofortiger Wirkung entlassen. Er begründet dies mit der Behauptung, sie habe bei früheren privaten Hypothekengeschäften falsche Angaben gemacht. In der CNN-Sendung „The Brief“ wurde dazu vermerkt, dass es dazu weder ein Justizverfahren noch ein Urteil gegeben habe. „Wo sind Ihre Beweise, Mr. President?“ fragt die New York Times in einem Editorial.

Trump's Ziel ist es, im Gouverneursrat der Fed eine ihm loyale Mehrheit zu erreichen. Ein Interviewpartner des Moderators Jim Sciutto sagte dazu, bei CNN, falls Trump dieses Ziel erreiche, sei Amerika einer Bananenrepublik näher gekommen.

Lisa Cook will die Entlassungsverfügung anfechten, doch der Weg durch die Instanzen ist lang und wird viel Zeit kosten. „Jetzt muss der Supreme Court endlich Mumm zeigen“, schrieb Claus Hulverscheidt in der Süddeutschen Zeitung.

Seit Monaten fordert Trump von der Fed, die Leitzinsen zu senken. Sie betragen gegenwärtig 4,25 – 4,5 % und wurden dieses Jahr noch nicht verändert. Trump verlangt eine Senkung der Kreditkosten um 3 %. Jerome Powell und die überwiegende Mehrheit des Fed-Gremiums deuteten zwar die Senkung in absehbarer Zeit an, vertreten jedoch nach wie vor eine Haltung des vorsichtigen Abwartens. Powell hält der Forderung Trumps entgegen, die US-Notenbank treffe ihre Entscheidungen „ausschließlich aufgrund von Daten“ und diese zeigten seit einiger Zeit für die USA ein komplexes Bild: Es gibt Anzeichen einer Schwäche des Arbeitsmarktes, die eine Senkung des Leitzinses rechtfertigen würden. Doch es gibt auch Anzeichen für steigende Preise und damit steigender Inflation – nicht zuletzt aufgrund der erratischen Zollpolitik Trumps – die es nahe legen, den Leitzins (noch) nicht zu verändern. Die New York Times schreibt von einem „gewagten Balanceakt Powells mit einer Abkühlung auf dem Arbeitsmarkt, steigender Inflation und dem Druck aus dem Weißen Haus, die Leitzinsen zu senken.“ Dabei steht Trumps Ökonomie aus dem Bauch gegen die Experten, die wissen was sie tun.

Was auf den ersten Blick wie ein Streit um die Geldpolitik erscheint, ist in Wirklichkeit weit mehr. Die Hintergründe erläutert Ann-Kathrin Nezik in einem Kommentar der Süddeutschen Zeitung: „Trump will die Kontrolle über die Notenbank – und riskiert damit den Wohlstand Amerikas.“ Nezik beschreibt ausführlich, was Trump antreibt und welche Folgen sein Tun haben kann: „Die Unabhängigkeit der Fed ist nicht nur lieb gewonnene Tradition oder Ökonomen-Fetisch. Sie ist ein Garant dafür, dass es der Wirtschaft gut geht und damit mehr als 300 Millionen Amerikanern. Forscher haben nachgewiesen, dass Notenbanken unter politischem Einfluss schlechtere Entscheidungen treffen. Senken sie auf Druck der Politik die Zinsen, kurbelt das die Konjunktur zwar kurzfristig an, führt aber langfristig zu höherer Inflation.“

Ann-Kathrin Nezik kritisiert die Fehler Trumps: „Trump hat in seiner zweiten Amtszeit schon viele Grenzen verletzt. Er setzt sich über Urteile von Richtern hinweg. Er streicht Universitäten und dem öffentlichen Rundfunk die Gelder und ließ sich selbst zum obersten Aufseher des Kennedy Center wählen, einer der führenden Kultureinrichtungen der USA. Trump geht es darum, über all diese Institutionen die Kontrolle zu gewinnen und ihre Unabhängigkeit zu brechen. Genau das ist auch im Fall der US-Notenbank sein Ziel. Er will das Fed-Direktorium mit Vertrauten besetzen. Sie sollen die Zinsen nach Trumps Wünschen senken.“... „Um ans Ziel seiner Allmachtsfantasien zu gelangen, muss Trump im Fall der Fed nur ein wenig geduldig sein. Die Amtszeit von Notenbank-Chef Powell endet im Mai 2026. Dann kann Trump einen Nachfolger nach seinen Vorstellungen nominieren – und niemand ist mehr da, der sich dem US-Präsidenten entgegenstellt.“

Sollte es Donald Trump gelingen, die Unabhängigkeit der US-Notenbank zu untergraben, wäre das Ende des Dollars als globaler Leitwährung eingeläutet. Wäre dafür das Stichwort „Fehler“ noch eine ausreichende Beschreibung? Die Ökonomin Rebecca Patterson, eine frühere leitende Mitarbeiterin bei JPMorgan Chase and Bridgewater Associates schreibt: „Wenn Sie 35 Prozent Inflation mögen, legt los, feuert den Fed-Chef“, und verweist dazu auf die Vorgänge in Ungarn und in der Türkei.

(Quellen:

nytimes.com, 15.7.25: „If You Like 35 Percent Inflation, Go Ahead, Fire the Fed Chair“;

Gastbeitrag von Rebecca Patterson

nytimes.com, 21.8.25: “Powell Is on the Cusp of Taking a Big Gamble With the U.S. Economy”

nytimes.com, 22.8.25: “Trump Threatens to Fire Fed Governor, Escalating Pressure on Central Bank”

nytimes.com, 22.8.25: “Powell Sends Strongest Signal Yet That Interest Rate Cuts Are Coming”

sueddeutsche.de, 22.8.25: “Fast schon eine Kampfansage an Trump”

sueddeutsche.de, 23.8.25: „Trump will die Kontrolle über die Notenbank – und riskiert damit den Wohlstand Amerikas“; Kommentar von Ann-Kathrin Nezik

nytimes.com, 26.8.25: Trump Administration Live Updates: Fed Governor’s Lawyer Vows to Sue Over ‘Illegal’ Firing”

nytimes.com, 25.8.25: “Read Trump’s Directive Firing Lisa Cook

sueddeutsche.de, 26.8.25: “Trump beschwört eine Staats- und Weltwirtschaftskrise herauf”; Kommentar von Claus Hulverscheidt

nytimes.com, 26.8.25; Editorial: „Where’s Your Evidence, Mr. President?”

Die “Amerikanische Tragödie” geht in der zweiten Amtszeit des Donald Trump, schlimmer als zuvor, weiter. Sie wird – falls die Gerichte in Amerika die Entwicklung nicht aufhalten können oder verantwortungsvolle Politiker beider Parteien endlich in die Speichen greifen – Amerika ganz langsam und von vielen unbemerkt zu einem Land der Biederkeit machen. Trumps Kulturkampf mit Bildungseinrichtungen, Universitäten und Kulturinstitutionen geben Anlass zur Sorge. Die Position einer globalen Führungsmacht wird dann von andere übernommen.

Hans Müller

