

## Chart of the Week

# Der Preis des Protektionismus

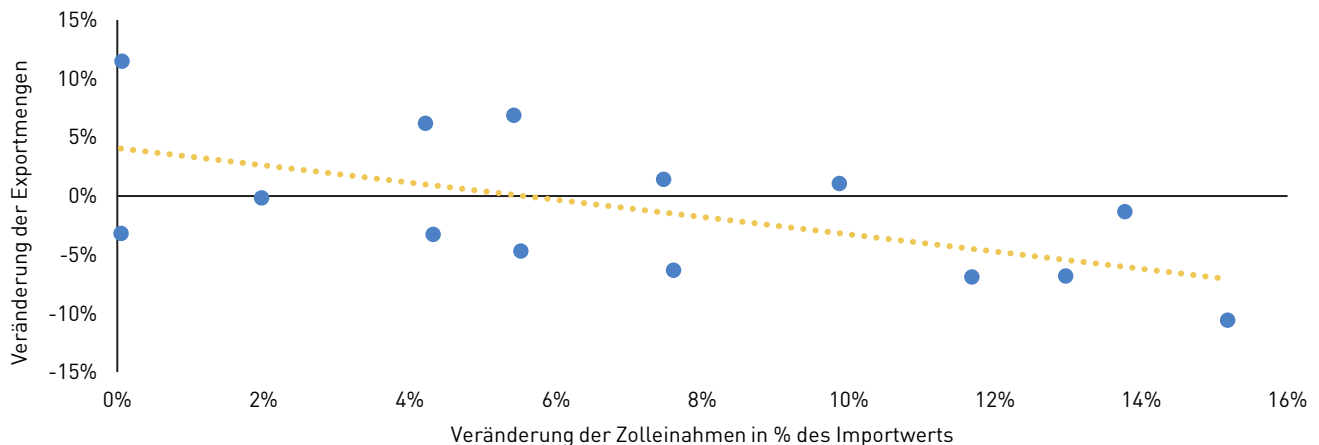
## Wie die US-Zollpolitik die eigenen Ziele untergräbt

Mit dem sogenannten „Liberation Day“ am 2. April 2025 leitete die US-Regierung eine neue, äußerst aggressive Zollpolitik ein. Sie sollte zwei Ziele gleichzeitig erreichen: Handelsbilanzdefizite verringern und über Zolleinnahmen fiskalischen Spielraum schaffen, ohne auf innenpolitische Entlastungen verzichten zu müssen. Inzwischen zeigen die Daten, dass diese ökonomische „Quadratur des Kreises“ nicht aufgegangen ist. Denn die amerikanischen Zölle treffen nicht nur Endprodukte, sondern auch importierte Vorleistungen, die US-Unternehmen im eigenen Produktionsprozess benötigen. Steigende Inputkosten schwächen wiederum die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von US-Ausfuhren. Berechnungen des Peterson Institute for International Economics (PIIE) zeigen dies für die Phase unmittelbar nach den Zollankündigungen (April bis Juli 2025) im Vergleich zum Vorjahreszeitraum: Die höhere Zollbelastung – hier dargestellt anhand von Zolleinnahmen (in % des Importwerts) – geht mit niedrigeren Exporten in derselben Produktgruppe einher.

### Zollpolitisches Eigentor: Steigende Preise für Vorleistungen belasten US-Exporte

**Veränderung der US-Zolleinnahmen (X-Achse) im Vergleich zur Veränderung des US-Exportvolumens nach HTS-Produktgruppen (Y-Achse), 2025 gegenüber 2024 (April–Juli)**

Angaben in Prozent



Quelle: USITC DataWeb, US Bureau of Labor Statistics, Hufbauer und Zhang (2025).

Anmerkung: Jeder Punkt steht für eine HTS-Kapitelgruppe (Harmonized Tariff Schedule) mit > 10 Mrd. USD Importwert ohne Edelmetalle, da deren Handelsbewegungen in dem Zeitraum eher mit Inflations-/Fluchtmotiven als mit Zollpolitik erklärt werden.

Auch die Verteilungswirkung fällt anders aus als politisch behauptet. So kommen neue Auswertungen des IfW Kiel zu dem Ergebnis, dass US-Importeur:innen und Verbraucher:innen rund 96 % der Zollbelastung in Form von höheren Importpreisen tragen, während ausländische Anbieter:innen nur einen kleinen Teil über niedrigere Exportpreise absorbieren. Die Kehrseite ist allerdings, dass exportorientierte Länder mit starker Ausrichtung auf den US-Markt aufgrund der höheren Inlandspreise weniger absetzen. In Summe führen die Zölle damit langfristig zu Nachteilen für alle Beteiligten.

**FAZIT:** Mit ihrer protektionistischen Handelspolitik schadet die US-Regierung sowohl der eigenen Volkswirtschaft als auch jenen ihrer Handelspartner. Zusätzliche Verunsicherung haben zuletzt die Zolldrohungen gegen einzelne EU-Mitgliedstaaten im Zusammenhang mit der Grönlandfrage ausgelöst. Gerade für die exportorientierten Volkswirtschaften Europas sind stabile und berechenbare Handelsbeziehungen jedoch eine zentrale Grundlage des Wohlstands. Umso wichtiger ist es, vor diesem Hintergrund rasch Handelsabkommen mit anderen Weltregionen voranzutreiben und abzuschließen. Neben dem zügigen Inkrafttreten des EU-Mercosur-Abkommens sollten daher auch weitere Partnerschaften – insbesondere mit dem dynamischen Wachstumsmarkt Indien – zeitnah ratifiziert werden.



Weitere  
Publikationen  
finden Sie auf  
unserer Website!

**Medieninhaber/Herausgeber:**  
Wirtschaftskammer Österreich  
Abteilung für Wirtschaftspolitik  
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien  
wp@wko.at, wko.at/wp, Tel: +43 5 90 900 | 4401

**Abteilungsleitung:**  
MMag. Claudia Huber

**Chefredaktion:**  
Thomas Eibl

**Autor/Ansprechpartner:**  
Raphael Terasa,  
Raphael.terasa@wko.at  
Tel: +43 5 90 900 | 3402  
27. Januar 2026