

Trump's Protektionismus ist eine Chance für die EU und den bayerischen Mittelstand

Landsberg, 04. Juni 2018: mib Präsident Ingolf F. Brauner fasst den aktuellen Sachstand zu den durch die USA gegen Europa verhängten Strafzöllen zusammen und zeigt auf, dass darin durchaus eine Chance für die Wirtschaft in der EU liegen kann, sofern die Betroffenen jetzt das Richtige tun.

Wie wirken sich Strafzölle auf den bayerischen Mittelstand aus?

Zunächst treffen die amerikanischen Strafzölle (25% auf Stahl, 10% auf Aluminium) nur die Hersteller von Stahl- und Aluminium-Rohprodukten wie z.B. Platten, Rollen und Rohre. Bei einem bayerischen Gesamtexport in die USA von 21,5 Mrd. Euro in 2017 liegt der Anteil von Stahl und Aluminium bei rund 40 Mio. Euro, also in einem Bereich, der für die Gesamtwirtschaft verschmerzbar wäre.

Zu erwarten ist allerdings, dass der europäische und insbesondere der deutsche Markt von ausländischem Stahl und Aluminium überschwemmt werden, das in den USA aufgrund der Verteuerung durch die Zölle keinen Absatz mehr findet. Insbesondere China wird seine Stahlüberproduktion loswerden wollen. Die europäischen Hersteller könnten also nicht nur Teile ihres USA-Markts verlieren sondern werden vermutlich auch im eigenen Land und dem Rest der Welt unter erheblichen Preisdruck geraten.

In der Fläche wird es den bayerischen Mittelstand aber erst treffen, wenn Trump auf möglichen Gegenzölle der EU hin die zweite Stufe zündet und Strafzölle gegen die europäische Automobilindustrie richtet. Hier wäre der Automobilstandort Deutschland besonders hart betroffen. Die kleinen und mittleren Mittelständler in den nachgelagerten Lieferketten werden sich schwer tun, Umsatzauffälle aufgrund der Export-Erschwernisse nach USA zu kompensieren. Sie hängen letztendlich an der Reaktion der Automobilhersteller und diese wiederum am geschlossenen politischen Handeln der EU.

Was wünscht sich der Mittelstand von der Politik?

Das nach Expertenmeinung rechtswidrige Verhalten des US Präsidenten darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass die EU u.a. im Agrar- und Auto-Markt schon lange ebenfalls Zoll-Protektionismus betreibt, allerdings – im Gegensatz zu den USA - im Einklang mit den Regeln

der Welthandelsorganisation WTO. Hier wäre also durchaus Verhandlungsmasse gegenüber den Amerikanern vorhanden, wobei die Verhandlungen auf Augenhöhe und nicht unter dem Druck der Erpressungsdrohungen von Donald Trump stattfinden müssen.

Grundsätzlich wäre es das Beste, wenn die Zölle für die meisten Produkte gänzlich abgeschafft würden. Die Märkte würden sich dann im freien Handel über Qualität und Innovation regeln. Insbesondere die wirtschaftlich schwächeren EU-Staaten tun sich hier jedoch schwer, weil sie ihre eigene Wirtschaft weiterhin durch EU Zölle schützen wollen. Ein Weg in diese Richtung ist zwar wünschenswert, dürfte aktuell aber nur schwer umsetzbar sein.

Der aus Mittelstandssicht beste und wichtigste Weg ist es, wenn die Politik alles daran setzt, neue Märkte als Alternative zu den USA zu öffnen. Hier bieten sich natürlich die in ähnlicher Form betroffenen Staaten Kanada, Mexiko und China an, wobei China mit den USA einen eigenen Kampf um geistiges Eigentum ausficht, ein Thema, das wir Europäer auch nicht aus den Augen verlieren dürfen.

Derzeit liegt der Fokus Europas und der ebenfalls von Strafzöllen betroffenen Staaten auf einer gemeinsam abgestimmten Antwort an die USA. Das ist richtig, aber darf nicht der einzige Schritt bleiben. Auch die Märkte dieser Länder müssen sich untereinander weiter öffnen, um Handelsalternativen zu den USA zu bieten. Trump muss erkennen, dass der Rest der Welt auch ohne ihn kann, erst dann wird er sehen, dass seine Strategie nicht aufgehen wird.

Die EU führt bereits Gespräche mit der südamerikanischen Handelsorganisation „Mercosur“ zur gegenseitigen Öffnung der Märkte. Eine Initiative, die mib sehr begrüßt und die forciert werden sollte. Darüber hinaus ist es jetzt aber auch eine gute Gelegenheit, die Handelsschranken nach Russland zu überdenken. Der bayerische Mittelstand hatte in der jüngeren Geschichte sehr gute wirtschaftliche Beziehungen nach Russland, die bei entsprechendem politischem Willen schnell wieder Fahrt aufnehmen könnten.

Wie der Mittelstand reagieren kann?

Wer Stahl- und Aluminium produziert, wird es schwer haben, kurzfristig auszuweichen. Diese Unternehmen werden sich wohl auf einen Preiskampf einstellen müssen und möglichst schnell Kompensationsmärkte suchen.

Für Mittelständler in der Automobil-Zuliefer-Kette käme eine Strafaktion von Trump zur Unzeit, weil derzeit auch die Umwälzungen durch die Digitalisierung und die Elektromobilität verdaut werden müssen. Gerade die kleinen Mittelständler sind auf ein effektives und beherrztes politisches Handeln der EU-Politik angewiesen, sie haben selbst nur wenige Möglichkeiten zu reagieren.

In den USA unterhalten etwa 400 deutsche Maschinenbauer eigene Produktionsstätten, viele davon importieren Stahl und Aluminium aus Europa, insbesondere aus Deutschland. Ihre Reaktion wird von den weiteren Geschehnissen abhängen. Da die USA derzeit gar nicht genug Stahl – insbesondere Sonderstähle – selbst produzieren kann, werden diese Firmen an eine Rückverlagerung ihrer Produktionskapazitäten nach Deutschland denken, wo die Stahlpreise vermutlich fallen werden. Solange deren Endprodukte wie Maschinen und Anlagen nicht mit amerikanischen Strafzöllen belegt werden, kann das ein opportuner Weg sein, der Trump gleichzeitig die negativen Auswirkungen seiner Entscheidung auf sein eigenes Land aufzeigt.

Derzeit ist es nur schwer vorhersehbar, wie weit das Spiel mit Strafzöllen und Gegenzöllen noch gehen wird und welche Folgen das für die Weltwirtschaft hat. Deshalb ist es für den Mittelstand wichtig, die Entwicklungen genau zu beobachten und sich Handlungsoptionen zurecht zu legen aber unüberlegten Aktionismus zu vermeiden. Die Erfahrung zeigt, dass gerade der bayerische Mittelstand in schwierigen Situationen sehr flexibel reagieren kann. Diese Fähigkeit wird ihm helfen, die Chance im Wandel zu erkennen und in neue Erfolge umzusetzen, vorausgesetzt der politische Boden dafür ist bestellt.

Was erwartet der Mittelstand von der EU?

Trump's mittlerweile schon bekannte Taktik zielt darauf ab, einen Keil in Bündnisse zu treiben, weil jedes geschwächte Bündnis die USA in Relation zu den anderen Partnern in eine stärkere Position bringt. Hier hat Trump die EU mit ihren internen Zerwürfnissen als ideale Beute erkannt.

Aus dieser Erkenntnis heraus ist die einzig sinnvolle Handlungsoption, ihn eines Besseren zu belehren und Stärke in der Einigkeit zu zeigen, Stärke nicht nur in der Verteidigung sondern auch vor allem auch in der gemeinsam abgestimmten Aktion.

Merkels derzeitiges Zögern ist angesichts der Auswirkungen eines Handelskriegs auf die deutsche Automobilindustrie zwar verständlich, aber sie übersieht dabei, dass wir die (Handels-)Kriegserklärung von Donald Trump schon längst erhalten haben. Der amerikanische Präsident hat gezeigt, dass er jede schwache Flanke seiner Gegner für sich zu nutzen versteht. In wirtschaftlicher Hinsicht ist Europa, hier insbesondere Deutschland, aus seiner America-first-Perspektive schon lange kein Partner mehr sondern ein Gegner. Auswirkungen des Trump'schen Protektionismus auf Europa sind ohnehin nicht mehr aufzuhalten. Ein Zögern und Wegducken wird nur noch schneller zu noch weitergehenden Konsequenzen für unsere Wirtschaft führen.

Trump wird erst dann über einen anderen Deal nachdenken, wenn er seine eigenen Interessen gefährdet sieht. Aber das ist genau der Punkt, wo ihn die EU - am besten im Schulterschluss mit Kanada, Mexiko, China - treffen kann. Der EU-Kommissions-Chef Juncker

und seine Handelskommissarin Malmström treffen hier zwar den richtigen, eindeutigen Ton gegenüber Trump, aber die europäische Position läuft schnell Gefahr ins Wanken zu geraten, sobald Strafzölle auf Autos von den USA gegen Europa verhängt werden. Deutschland würde davon deutlich härter getroffen, als die meisten anderen EU-Staaten, entsprechend weit liegen die Interessen im europäischen Bündnis auseinander. Trump weiß genau, wie fragil diese Einheit ist und wird gerade deshalb nicht aufhören, seine Nadelstiche zu setzen.

Die EU Staaten müssen einen Zug voraus denken. Das Wichtigste ist eine gemeinsame harte Position gegenüber der Trump-Administration, die – bei grundsätzlicher weiterer Verhandlungsbereitschaft - mit Nachdruck vertreten wird. Dies muss Gegenzölle ebenso umfassen, wie das Unabhängigmachen vom amerikanischen Markt durch eine enge Zusammenarbeit mit den von den Strafzöllen betroffenen Staaten und darüber hinaus eine weitere Öffnung nach Südamerika und Afrika, sowie eine Wieder-Öffnung nach Russland. Die bereits eingeleitete Klage gegen die USA vor der WTO ist ein wichtiger Aspekt im Gesamtpaket der Reaktionen, aber wir müssen uns auch klar darüber sein, dass dies Trump wenig beeindrucken wird.

Wie gehen wir mit der Iran-Erpressung um?

Als wären die Strafzölle nicht schon genug, erweitert Trump seine Drohung dahingehend, dass europäische Unternehmen, die den Iran beliefern, keinen Zugang mehr zum amerikanischen Markt erhalten sollen. Erreichen kann er das über die Kontrolle der in Dollar abgewickelten Finanzgeschäfte. Entsprechenden Druck auf internationale Banken übt er bereits aus.

Die global agierenden Konzerne haben daraufhin bereits begonnen, sich aus dem Iran zurückzuziehen. Für mittelständische Unternehmen, die bereits im Iran investiert haben, um sich dort frühzeitig Anteile an sich – insbesondere für bayerische Betriebe – positiv entwickelnden Markt zu sichern, kann die Umsetzung dieser Drohung existenzgefährdet sein. Niemand hatte mit dem einseitigen Bruch internationaler Verträge in Verbindung mit nachfolgenden Erpressungsversuchen gegen privatwirtschaftliche Unternehmen gerechnet.

Der einzelne Mittelständler wird sich kaum dagegen wehren können, deshalb ist auch hier politisches Handeln gefragt. Um das amerikanische Finanzsystem durch Direktzahlungen und Kredite für Iran-Investitionen zu umgehen und um gleichzeitig betroffene Unternehmen nach dem Verursacherprinzip (ggf. also durch Klagen gegen die USA) zu entschädigen, soll in Europa der Blocking Statute reaktiviert werden, der 1996 EU-Unternehmen vor US-Sanktionen gegen Kuba, Libyen und den Iran schützen sollte. Ein geschickter und begrüßenswerter Schachzug der EU, allerdings wird jeder Mittelständler für sein Unternehmen prüfen müssen, ob er sich trotz Rückhalt durch den Blocking Statute mit den USA anlegen möchte, das Risiko für sein Unternehmen liegt letztendlich bei ihm.

Wo liegen die Chancen?

Wenn die USA, die sich gerne selbst in der Rolle der Weltpolizei sehen, Regeln brechen, die Wirtschaftsethik verlassen und ihre langjährigen Partner brüsk vor den Kopf stoßen, ist auf europäischer und internationaler Ebene konzertiertes Handeln eine absolute Notwendigkeit. Wenn alle betroffenen Länder dies erkennen, liegt darin auch die Chance, den Welthandel unter den jetzt gegebenen Vorzeichen neu zu ordnen und Abhängigkeiten von einzelnen Regierungen durch eine intensivere globale Vernetzung zu minimieren.

Amerika wird erkennen, dass seine eigennützige Strategie nur kurzfristig aufgeht. Strafzölle nehmen der eigenen Wirtschaft den Innovationsdruck und die Motivation an Optimierungsprozessen. Der Rest der Welt ist groß genug, um auch ohne die USA einen für alle florierenden wirtschaftlichen Austausch zu betreiben. Mittelfristig wird der Schuss für Trump nach hinten losgehen. Unser Mittelstand wird unter seinem Druck im offenen Welthandel zu neuer Kreativität finden, globale Geschäftsmodelle digital optimieren und hochinnovative Produkte entwickeln.

Auch wenn im Moment die Sorge um die möglichen Auswirkungen eines Handelskriegs in vielen Unternehmen vorherrscht, so hat der bayerische Mittelstand bisher immer flexibel, intelligent und schnell auf alle neuen Herausforderungen reagiert. Wenn wir den von Trump initiierten Umbruch als Aufbruch hin zu neuen Herausforderungen betrachten, werden wir auch die darin liegenden Chancen erkennen. Wie schon in den wirtschaftlich unruhigen Zeiten ab 2008 gilt es auch jetzt besonnen zu bleiben, sich den Herausforderungen zu stellen und die Geschäftsmodelle an die neue Situation zu adaptieren..

Die EU steht jetzt ebenfalls vor einer großen Chance. Sie kann und muss zeigen, dass Sie nicht nur geschlossen handlungsfähig ist sondern auch den Mut besitzt, schnell und beherzt zu agieren, alte Wege zu verlassen und eine gemeinsame Position über die nationalen Interessen zu stellen. Wenn sich Brüssel auf so wesentliche und globale Dinge wie den Welthandel konzentriert, statt seine Mitgliedsstaaten mit Bürokratie und Vormundschaft zu überziehen, dann werden gleichzeitig auch EU-Kritikern die Argumente genommen.

Ingolf F. Brauner

Präsident

mib – Mittelstand in Bayern e.V.

Ingolf.brauner@mibbayern.de