

DIE ZUKUNFT DES WELTHANDELS – ZWISCHEN LIBERALISIERUNG UND ABSCHOTTUNG

Argumente
zu Marktwirtschaft
und Politik

Nr. 187 | September 2026



Tim Meyer

DIE ZUKUNFT DES WELTHANDELS – ZWISCHEN LIBERALISIERUNG UND ABSCHOTTUNG

Tim Meyer

Argumente zu Marktwirtschaft und Politik Nr. 187

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	03
1 Einführung – Bedeutung und Entwicklung des Welthandels	04
2 Internationaler Handel ist Motor für Wachstum und Wohlstand	06
3 Aktuelle Herausforderungen: Welthandel unter Druck	10
3.1 Nicht-tarifäre Hemmnisse nehmen zu	10
3.2 Exogene Schocks erschüttern Wertschöpfungsketten	12
3.3 Einfuhrzölle als geopolitisches Druckmittel	14
4 Die Lösung: Stabile und regelbasierte Handelsordnung	16
4.1 Reform der Welthandelsorganisation	16
4.2 Die Rolle der Europäischen Union im Welthandel	18
4.3 Diversifikation statt Abschottung	21
4.4 Handlungsoptionen in der kurzen Frist	22
5 Fazit und Ausblick	24
Literatur	25

© 2026

Stiftung Marktwirtschaft (Hrsg.)
Charlottenstraße 60
10117 Berlin
Telefon: +49 (0)30 206057-0
info@stiftung-marktwirtschaft.de
www.stiftung-marktwirtschaft.de

ISSN: 1612 – 7072

Titelbild: © adaptable_ Lark98A1 (Adobe Stock)

Executive Summary

Der **Handel** von Gütern, Waren und Dienstleistungen ist zentraler Bestandteil einer **marktwirtschaftlichen Ordnung**. Er schafft neue Märkte, indem Angebot und Nachfrage an unterschiedlichen Orten zusammengeführt werden. Handel ist die Basis für eine **globale Arbeitsteilung und Spezialisierung** entlang komparativer Kosten- und Standortvorteile, was mit Effizienzsteigerungen und Skaleneffekten bei Ausweitung von Produktionsmöglichkeiten einhergeht. Zudem ermöglicht er die Nutzung von regionalen Preisunterschieden (Arbitrage) sowie eine Anpassung an Nachfragestrukturen.

Die **Öffnung** der globalen Handelsmärkte und der aktuell zu beobachtende **Grad der internationalen Vernetzung** sind in der jüngeren Geschichte nach wie vor beispiellos. Die enorme Ausweitung der Handelsintensität, insbesondere seit den 1950er Jahren, ist eng mit dem seither erzielten Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und der weltweiten Steigerung des Wohlstandsniveaus korreliert. Außenhandel ist dementsprechend ein **zentraler Faktor für wirtschaftliche Prosperität und Wohlstand**, von dem nicht nur Industriestaaten, sondern ebenso Schwellen- und Entwicklungsländer profitieren.

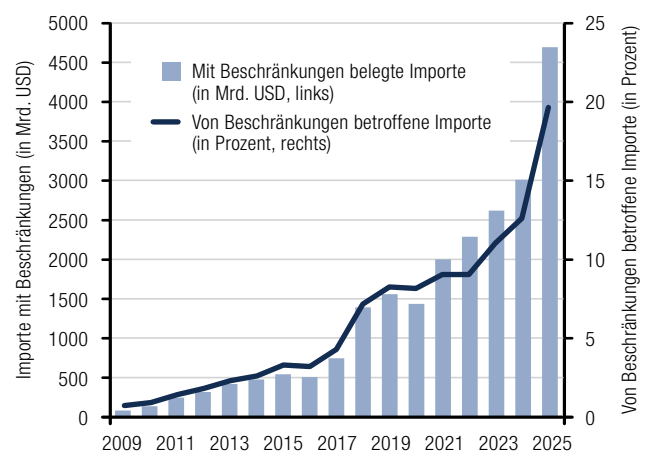
Die globale **Handelsordnung** gerät allerdings seit einiger Zeit durch ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren erheblich **unter Druck**:

1. Der Umfang **nicht-tarifärer Handelshemmnisse**, beispielsweise in Form von regulatorisch-bürokratischen Einschränkungen bei der Einfuhr von Waren und Dienstleistungen, hat sich in den vergangenen Jahren erhöht.
2. **Exogene Schocks** (z. B. die Coronapandemie) verursachen Störungen in den immer komplexeren Wertschöpfungsketten und werden zunehmend genutzt, um protektionistische Maßnahmen zu legitimieren.
3. **Einfuhrzölle** werden verstärkt als geopolitisches Machtinstrument genutzt. Innerhalb kürzester Zeit wurden sie in den USA in einem bemerkenswerten Ausmaß auf den höchsten Stand seit den 1940er Jahren angehoben. Dies stellt eine Abkehr von einer regelbasierten Handelsordnung dar, befördert **Protektionismus** und führt zu einem erheblichen **Bedeutungsverlust internationaler Institutionen**, wie z. B. der Welthandelsorganisation (WTO).

Negative Auswirkungen auf Wachstum und Wohlstand, höhere Preise für Konsumenten sowie eine drohende De-Globalisierung sind die Folge. Eine **Umkehr protektionistischer Tendenzen** und die Rückkehr zu einer **offenen und regelbasierten Ordnung** erfordern politisches Handeln:

- Eine **Reform der WTO** sollte ihre Handlungsfähigkeit sicherstellen, indem der **Mechanismus zur Streitbeilegung** wiederbelebt, das **Einstimmigkeitsprinzip** gelockert und eine grundlegende **Erneuerung der Verträge**, u. a. im Bereich der Digitalwirtschaft, vorgenommen wird. Ebenso sollte eine Rückkehr zum Meistbegünstigungsprinzip erfolgen.
- Die Europäische Union (EU) sollte ihre wirtschaftliche Bedeutung nutzen, um die regelbasierte internationale Handelsordnung aktiv mitzugestalten und globale Standards beim Abschluss internationaler Abkommen zu setzen. Hierzu sollte sie die Verfahren zum **Abschluss neuer Handelsabkommen** beschleunigen und **Reformbemühungen der WTO aktiv unterstützen**.
- **Diversifikation** von Handels- und Wertschöpfungsketten sowie eine **Vertiefung der multilateralen Wirtschaftsbeziehungen** sind Grundlage für weitere Liberalisierungen des Welthandels. Jede Form von Abschottung oder Entkopplung, die nicht auf wirtschaftlich nachvollziehbaren Erwägungen oder dezentralen Entscheidungen der Unternehmen basiert, sondern politischem Wunsdenken entspringt, ist hingegen abzulehnen. Sie befördern Protektionismus und können langfristig negative Auswirkungen auf Wohlstand und Wachstum entfalten.
- Gleichwohl sollten kurzfristig die im Rahmen der bestehenden Handelsordnung vorhandenen Instrumente (z. B. Antisubventions- und Antidumpingmaßnahmen) zur **Gewährleistung fairer Marktbedingungen** genutzt werden.

Handelshemmnisse nehmen spürbar zu



Quelle: WTO (2025a). Akkumulierter Bestand an weltweit geltenden nicht-tarifären Einfuhrbeschränkungen.

1 Einführung – Bedeutung und Entwicklung des Welthandels

Der Handel von Waren und Dienstleistungen ist aus einer marktwirtschaftlich geprägten Ordnung nicht wegzudenken. Dennoch hat sich die Bedeutung und der Charakter des Handels im Laufe der Zeit fundamental verändert. Während bis weit in das 18. Jahrhundert hinein hauptsächlich regional oder zumeist nur innerhalb von Ländergrenzen mit wenigen und oftmals landwirtschaftlich geprägten Gütern gehandelt wurde, haben im Verlauf des 19. Jahrhunderts Industrialisierung und technologischer Fortschritt zur Erschließung von neuen Handelswegen und einer massiven Reduktion von Transportkosten beigetragen (z. B. durch Eisenbahn und

Dampfschifffahrt sowie später den Flugverkehr). Auf dieser Grundlage ist eine Internationalisierung von Handelsströmen sowie eine Beschleunigung der grenzüberschreitenden Austauschoptionen ermöglicht worden, was mit einer Diversifikation und zunehmenden Komplexität von Wertschöpfungsketten einherging.

Als Folge ist das globale Handelsvolumen – vor allem seit den 1950er Jahren – regelrecht explodiert und sind die zuvor weitgehend „geschlossenen“ Volkswirtschaften immer stärker miteinander verschmolzen (Abbildung 1).

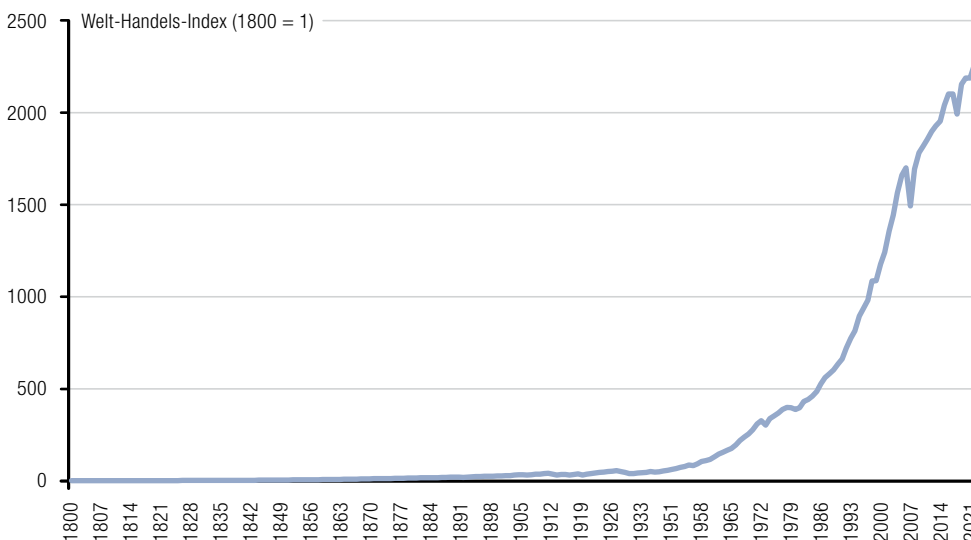


Abbildung 1:
Handelsvolumen
nimmt im Zuge der
Globalisierung rasant zu

Quelle: WTO (2025b) sowie Federico/Tena-Junguito (2016).

Indexierte und inflationsbereinigte
Entwicklung des Welthandels
(Importe und Exporte, Index:
1800 = 1).

Außenhandel bzw. der Austausch von Waren und Dienstleistungen über Landesgrenzen hinweg erfüllt für die Funktionsfähigkeit eines marktwirtschaftlichen Systems wichtige Aufgaben:¹

Erstens werden komplett neue Märkte geschaffen, indem Angebot und Nachfrage an unterschiedlichen Orten zusammengeführt werden, was die Problematik der „Nicht-Verfügbarkeit“ für Produzenten und Konsumenten gleichermaßen überwindet. Zweitens ermöglicht Handel eine globale Arbeitsteilung und Spezialisierung entlang länderspezifischer komparativer Kosten- und Standortvorteile, was aufgrund von Effizienzsteigerungen durch die Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten zudem mit Skaleneffekten einhergeht.

Drittens wird eine überregionale Preisbildung ermöglicht, die die Nutzung von regionalen Preisunterschieden (Arbitrage) und eine Anpassung an Nachfragestrukturen zulässt.

Die Vorteile des grenzüberschreitenden Warenaustauschs werden in der Wissenschaft bereits seit dem 18. Jahrhundert diskutiert. So verwies beispielsweise Adam Smith im Jahr 1776 auf die absoluten Kostenvorteile als Triebkraft grenzüberschreitenden Handels:² „Alle finden, dass es im eigenen Interesse liegt, ihren Erwerb uneingeschränkt auf das Gebiet zu verlegen, auf dem sie ihren Nachbarn überlegen sind (...). Kann uns also ein anderes Land eine Ware liefern, die wir selbst nicht billiger herzustellen imstande sind, dann ist es für uns einfach vorteilhafter, sie mit einem Teil unserer Erzeug-

¹ Vgl. Lampe/Wolf (2022).

² Zitiert nach Recktenwald (1993, S. 371 f.).

nisse zu kaufen, die wir wiederum günstiger als das Ausland herstellen können.“ Die Erklärungskraft absoluter Kostenvorteile reicht jedoch nicht aus, um die Vorteile internationalen Handels ausreichend zu erklären. Die maßgeblich von David Ricardo entwickelte Theorie komparativer Kostenvorteile besagt, dass vielmehr die relativen Kostenunterschiede zwischen Ländern entscheidend sind. Demnach spezialisiert sich ein Land auf diejenigen Produkte, bei denen es im Vergleich zu anderen Ländern den größten Kostenvorteil bzw. den geringsten Kostennachteil hat.³

Wird das internationale Handelsvolumen in Relation zur Wirtschaftsleistung (BIP) gesetzt, ist der heutzutage erreichte Offenheitsgrad globaler Handelsmärkte und die Verflechtung der Volkswirtschaften über den Außenhandel historisch einmalig (Abbildung 2). In den zurückliegenden Jahrhunderten haben sich Phasen zunehmender Freiheit und wiederkehrenden Protektionismus zwar immer wieder abgewechselt, sodass die Entwicklung der internationalen Handelsbeziehungen keinen linearen Verlauf nahm. Dennoch war die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Außenhandels nie größer als heute. Bezugnehmend auf Abbildung 2 lässt sich die Entwicklung der Bedeutung des Welthandels grob in fünf Phasen untergliedern:⁴

1. Phase: Bis weit in das 19. Jahrhundert hinein war die Bedeutung des grenzüberschreitenden Handels aufgrund zu meist regionaler Wirtschaftsstrukturen, technisch begrenzter Transportmöglichkeiten sowie des damals vorherrschenden protektionistisch geprägten merkantilistischen Systems schwach ausgebildet.

2. Phase: Industrialisierung und technologischer Fortschritt haben bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges vor allem in Europa zu einer erheblichen Marktöffnung und einer Intensivierung der Handelsbeziehungen geführt. Dies stellte die erste große Globalisierungswelle in der jüngeren Geschichte dar.

3. Phase: Die darauffolgenden Kriege, die weitreichenden Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise (u. a. Kindleberger-Spirale) sowie die nach 1949 entstandene Blockbildung haben eine protektionistische Phase und eine De-Globalisierung der Weltwirtschaft eingeleitet, in der der Offenheitsgrad zeitweise auf das Niveau vor Einsetzen der Industrialisierung zurückgefallen ist.

4. Phase: Erst langsam konnte ab den 1950er Jahren begünstigt durch den in der westlichen Hemisphäre vorangehenden Abbau von Handelshemmnissen und der Etablierung internationaler Institutionen eine schrittweise Öffnung der Märkte erzielt werden. Allerdings hat es rund ein halbes Jahrhundert gedauert, bis auf internationaler Ebene der Offenheitsgrad vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges wieder erreicht werden konnte. Die voranschreitende wirtschaftliche und politische Integration in Europa, der Untergang des sozialistischen Wirtschaftssystems, der Abschluss von weitreichenden (Frei-)Handelsabkommen und die verstärkte Einbindung von Entwicklungsländern haben bis zum Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2008 zu einem rasanten Anstieg des Handelsvolumens und Offenheitsgrads der Weltwirtschaft geführt (2. Globalisierungswelle).

5. Phase: Die Nachwirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise, aber auch die Corona-Pandemie und zunehmende geopolitische Spannungen haben in der jüngeren Vergangenheit zu einer Zunahme protektionistischer „Schutzmaßnahmen“ beigetragen und einen Prozess der „Slowbalisation“ – also einer spürbaren Verlangsamung der Globalisierung und des weltweiten Handels – ausgelöst. Wachsende Vorbehalte gegenüber Freihandelsabkommen wegen ihrer vermeintlich negativen Auswirkungen, beispielsweise auf Verbraucherschutzstandards, haben eine weitere Liberalisierung des Handels zwischen großen Wirtschaftsräumen ausgebremst. Die von den USA unter Präsident Trump vollzogene Wende in der Handelspolitik, auf Einfuhrzölle als geopolitisches Machtinstrument zu setzen, hat diesen Trend zusätzlich verstärkt. Protektionistische Tendenzen sind allerdings nicht nur auf das Instrument Zolltarife begrenzt, sondern machen sich in einer deutlichen Zunahme nicht-tarifärer Handelshemmnisse bemerkbar, die teilweise mit industriepolitischen Erwägungen begründet werden.

Die deutsche Volkswirtschaft hat seit den 1950er Jahren von zunehmender Liberalisierung, von langfristig fallenden Zolltarifen, internationaler Arbeitsteilung und einem enorm wachsenden Welthandel profitiert: Wertschöpfungsketten wurden global diversifiziert und neue (Absatz-)Märkte erschlossen, sodass trotz vergleichsweise hoher Arbeitskosten ein stetiges Produktivitätswachstum erzielt werden konnte. Innerhalb der Gruppe der G7-Staaten weist Deutschland den größten Offenheitsgrad – bemessen am Verhältnis von Handelsvolumen (Summe aus Im- und Exporten) zum BIP – auf

³ Vgl. Ricardo (1817).

⁴ Vgl. Aiyar/Ilyina (2023).

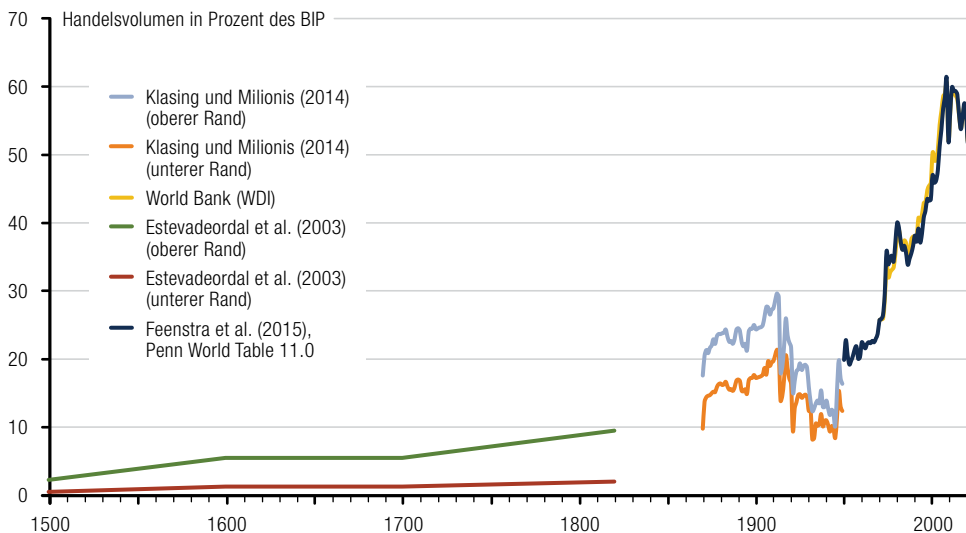


Abbildung 2:
Der wirtschaftliche
Offenheitsgrad steigt
weltweit an

Quellen: Klasing/Milionis (2014),
Estevadeordal et al. (2003),
Feenstra et al. (2015), World
Bank (2026).
Daten aufbereitet durch World in
Data (2026).

und war zeitweise Exportweltmeister. Die Öffnung globaler Märkte hat in den letzten Jahrzehnten nicht nur hierzulande, sondern weltweit maßgeblich zum Wohlstand beigetragen und zuvor ungeahnte Wachstumspotentiale erschlossen (vgl. Kapitel 2).⁵ Dieser Umstand gerät bei vielen Debatten im In- und Ausland – beispielsweise in der Diskussion um TTIP oder Mercosur – jedoch häufig in den Hintergrund. Geprägt von Partikularinteressen sowie Angst- und Verlustszenarien werden die Vorteile offener Märkte sowie freien Handels zunehmend aus dem Blick verloren oder als selbstverständlich erachtet.

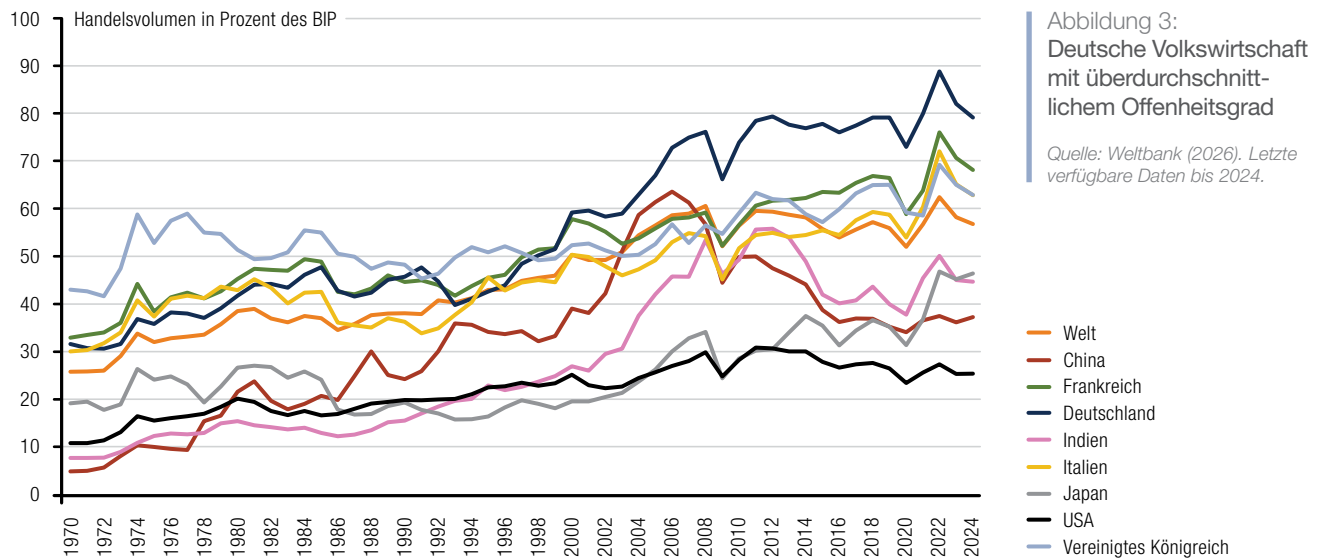
Allerdings bergen eine hohe außenwirtschaftliche Offenheit und internationale Verflechtung auch Risiken. So kann der hohe Vernetzungsgrad die Vulnerabilität im Falle von globalen Schocks oder zunehmenden protektionistischen Tendenzen in anderen Ländern erhöhen. Werden z. B. Lieferketten in erheblichem Umfang gestört, oder hebt einer der wichtigsten Handelspartner seine Einfuhrzölle deutlich an, sind die wirtschaftlichen Auswirkungen unmittelbar spürbar (vgl. Kapitel 3). Dies sollte jedoch nicht zu der fatalen Schlussfolgerung führen, dass weniger globale Vernetzung oder Arbeitsteilung die geeigneten Antworten wären.

2 Internationaler Handel ist Motor für Wachstum und Wohlstand

Der Öffnungsgrad der globalen Handelsmärkte hat in der jüngeren Geschichte trotz zunehmender Herausforderungen ein beispielloses Niveau erreicht (vgl. Abbildung 2). Ein detaillierter Blick auf den Zeitraum seit 1970 für ausgewählte Staaten zeigt einen insgesamt eindeutigen Trend: Während die Handelsintensität (Verhältnis des Handelsvolumens, also der Summe aus Im- und Exporten, zum BIP) im Jahr 1970 weltweit noch gut 25 Prozent betrug, hatte sie sich bis zum Jahr 2009 auf etwa 60 Prozent mehr als verdoppelt. In den

vergangenen 15 Jahren stagnierte die globale Handelsintensität allerdings, nicht zuletzt als Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise. Am aktuellen Rand fällt das Bild im internationalen Vergleich gemischt aus: In einigen Staaten, insbesondere in China sowie zeitweise in Indien, kann seit dem Jahr 2008 sogar ein klarer Rückgang verzeichnet werden, wobei die Corona-Pandemie lediglich einen geringen und temporär beschränkten Effekt hatte. Deutschland gehört mit einem Wert von rund 80 Prozent zu den besonders offenen Volks-

⁵ Vgl. Nana et al. (2023).



wirtschaften und liegt seit den 1990er Jahren sehr deutlich oberhalb des globalen Durchschnitts (vgl. Abbildung 3).

Die enorme Ausweitung der Handelsintensität insbesondere seit den 1970er Jahren ging mit einem starken Wachstum des BIP und einer weltweiten Steigerung des Wohlstandsniveaus einher. Dieser positive Zusammenhang zwischen internationalem Handel und Wirtschaftsleistung ist auf unterschiedliche, sich gegenseitig verstärkende Wirkungsmechanismen zurückzuführen:⁶ Die Öffnung von Märkten und die Senkung von Eintrittsbarrieren eröffnen neue Absatzmöglichkeiten für Exporte, was die Nutzung von Skaleneffekten ermöglicht. Gleichzeitig löst der zunehmende Wettbewerb auf internationalen Märkten einen intensiven Anpassungsdruck aus, der mit Anreizen zur Entwicklung innovativer Produkte und effizienter Wertschöpfungsketten einhergeht. Damit verbunden ist eine immer umfassendere Spezialisierung der Volkswirtschaften auf Bereiche mit komparativen Vorteilen gegenüber Handelspartnern. Umgekehrt wirkt sich ein höheres BIP ebenfalls positiv auf das Handelsvolumen aus, da die Zunahme des verfügbaren Einkommens über Importe eine höhere Nachfrage nach ausländischen Gütern und Dienstleistungen induziert.

Verschiedene Studien zeigen eindrücklich, dass der positive Zusammenhang zwischen grenzüberschreitendem Handel und wirtschaftlichem Wachstum – definiert als BIP pro

Kopf – kausaler Natur ist. Ein Anstieg der Handelsintensität (Handelsvolumen in Relation zum BIP) um ein Prozent führt demnach zu einem höheren BIP pro Kopf von schätzungsweise 0,5 bis 0,7 Prozent (Abbildung 4). Außenhandel ist dementsprechend ein zentraler Faktor für wirtschaftliche Prosperität und Wohlstand, von dem nicht nur Industriestaaten wie Deutschland, sondern ebenso Schwellen- und Entwicklungsländer (z. B. China und Indien) profitieren.⁷

Die aktuelle Stagnation der internationalen Handelsintensität, die u. a. durch protektionistische Tendenzen in Form tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse verstärkt wird, birgt die Gefahr negativer Auswirkungen auf die Wachstumsperspektiven der gesamten Weltwirtschaft. Besonders betroffen wären in diesem Fall solche Länder, die – wie Deutschland – über einen überdurchschnittlichen Offenheitsgrad ihrer Volkswirtschaften verfügen und in der Vergangenheit in besonderem Maße von der internationalen Arbeitsteilung profitiert haben. Dieser Umstand untermauert die Relevanz einer offenen Außenhandelspolitik und die Notwendigkeit, sich aus deutscher Perspektive für eine Sicherung und Ausweitung des Freihandels auf den Weltmärkten einzusetzen.

Die Liberalisierung der Weltmärkte hat in der Vergangenheit durch die Senkung von Zolltarifen und den Abbau rechtlich-administrativer Hürden entscheidend zur Ausweitung des Handelsvolumens beigetragen. Eine Reduktion von Zöl-

⁶ Vgl. Autor (2016).

⁷ Vgl. Nana et al. (2023), Feyrer (2018) sowie Brueckner/Lederman (2015).

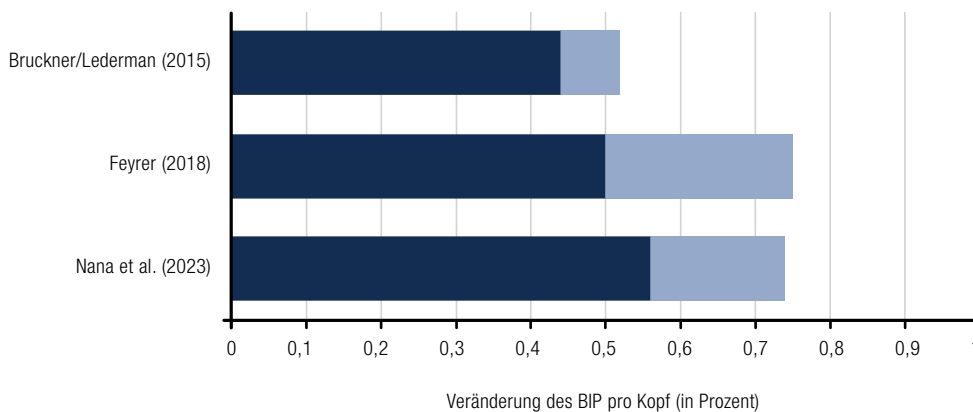


Abbildung 4:
Außenhandel ist
Wachstumsmotor

Quellen: Nana et al. (2023),
Feyrer (2018) sowie Brueckner/
Lederman (2015).

Veränderung des BIP pro Kopf
in Prozent durch Anstieg der
Handelsintensität (Handels-
volumen/BIP) um ein Prozent.

Heller Bereich: Intervall der
Schätzungen.

len bzw. ihre vollständige Abschaffung senkt die künstlich geschaffenen Zusatzkosten eines grenzüberschreitenden Warenaustauschs und wirkt damit verbundenen Preisverzerrungen – die komparative Vorteile konterkarieren – unmittelbar entgegen. Internationale Arbeitsteilung und Spezialisierung können so ihre wachstumsfördernde Wirkung am besten entfalten.⁸

Wie Abbildung 5 beispielhaft über einen Zeitraum von mehr als 200 Jahren für die USA zeigt, haben sich – bei langfristig deutlichem Rückgang – je nach Ausrichtung der Außenhandelspolitik Phasen mit höheren und niedrigeren Zöllen abgewechselt. Der letzte protektionistische Zyklus mit erheblich höheren Zöllen fand in den 1920er und 1930er Jahren infolge des ersten Weltkriegs und der Weltwirtschaftskrise statt und

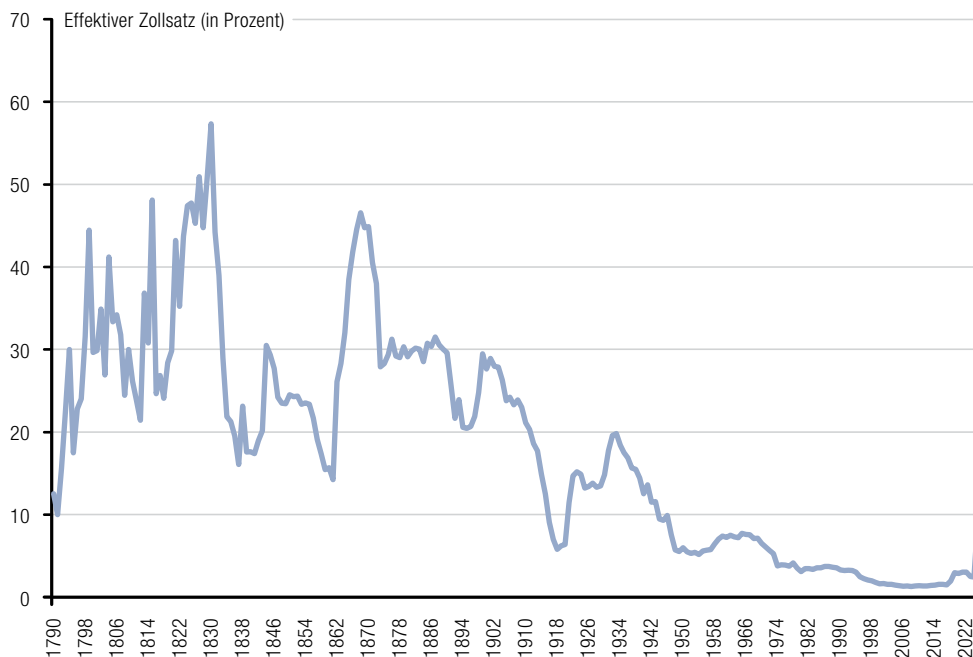


Abbildung 5:
Einfuhrzölle wurden in
den USA über einen
langen Zeitraum stark
gesenkt

Quelle: budgetlab (2026).

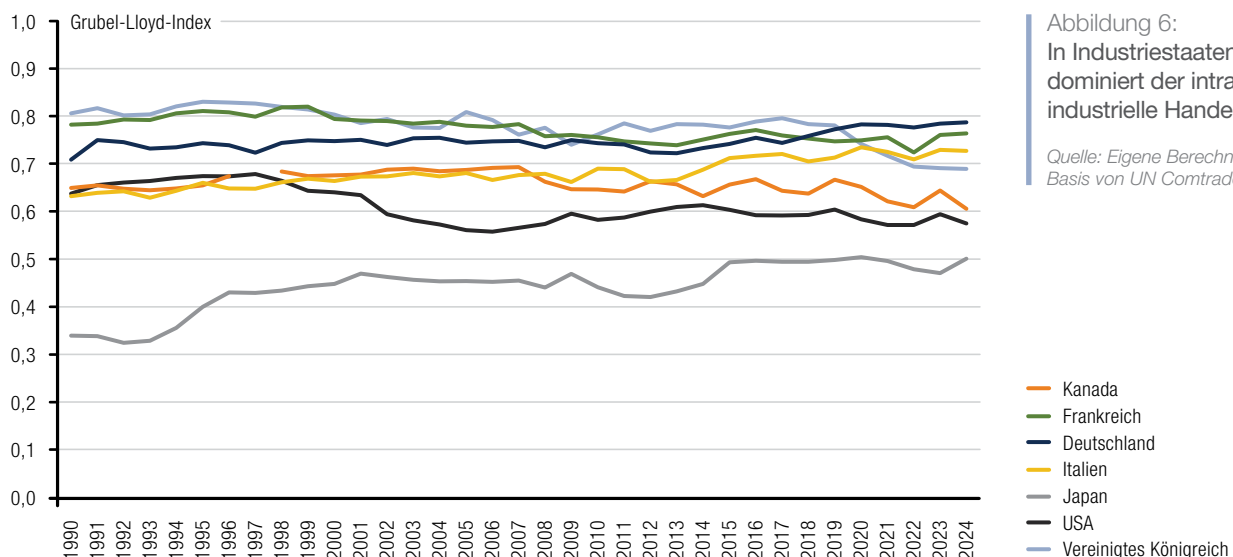
Effektiver durchschnittlicher
Zollsatz für Einfuhren in die USA.

⁸ Vgl. US International Trade Commission (1997).

läutete damals eine De-Globalisierung des Handels und der Weltwirtschaft ein. Nach dem Zweiten Weltkrieg sanken die Zolltarife bis zum Amtsantritt der ersten Trump-Administration über Jahrzehnte hinweg auf ein historisch niedriges Niveau von ca. 1 bis 2 Prozent. Eine ähnliche Entwicklung war in vielen anderen Wirtschaftsräumen und Ländern wie der Europäischen Union (EU), China oder Indien zu beobachten und begünstigte das Wachstum des Welthandels maßgeblich.

Für die jüngste Entwicklung zeigt Abbildung 5 allerdings einen erneut aufflammenden Protektionismus, der angetrieben durch die politischen Ziele der Trump-Administration zum stärksten relativen Anstieg der amerikanischen Einfuhrzölle seit den 1930er Jahren geführt hat, wodurch sie das höchste Niveau seit Mitte der 1940er Jahre erreicht haben. Schon kurzfristig sind negative Auswirkungen auf Handelsvolumina und BIP zu befürchten, die sich bei einer Verstärkung der protektionistischen Maßnahmen sowie damit einhergehender Gegenmaßnahmen anderer Wirtschaftsräume (z. B. Retorsionszölle) mittel- und langfristig in erheblichem Ausmaß auf das globale Handels- und Wertschöpfungsgefüge auswirken könnten (vgl. dazu auch Kapitel 3). Wachsende wirtschaftliche Unsicherheit wäre ein folgenschweres Resultat.⁹

Spezialisierung und veränderte Konsumentenpräferenzen haben im Zeitverlauf dazu geführt, dass sich vor allem zwischen Ländern mit einem ähnlichen wirtschaftlichen Entwicklungsgrad – also beispielsweise zwischen Industrieländern – ein sogenannter intra-industrieller Handel herausgebildet hat. Dabei werden Güter (z. B. Autos) aus einer bestimmten Branche oder einem Wirtschaftszweig zwischen Ländern verstärkt gleichzeitig importiert und exportiert. Der Handel ist dann nicht mehr inter-industrieller Natur – basierend auf Produkten unterschiedlicher Branchen (z.B. Export von Autos und Import von Agrargütern) – sondern findet innerhalb eines Industriezweigs etwa entlang von Produktdifferenzierung oder länderspezifischem Nachfrageverhalten statt. Dadurch kommt es zu einer engeren Verflechtung von Wertschöpfungsketten sowie gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinnen infolge eines größeren Angebots und mehr Wettbewerb zwischen Anbietern.¹⁰ Weltweit hat der intra-industrielle Handel zuletzt deutlich zugenommen. In der Gruppe der G7-Staaten beträgt der Anteil des intra-industriellen Handels am gesamten Handelsvolumen seit 1990 konstant zwischen 60 und 80 Prozent und kann mithilfe des Grubel-Lloyd-Index bestimmt werden (vgl. Abbildung 6).¹¹ Deutschland zählt dabei zu den Industriestaaten mit dem größten Anteil.



⁹ Vgl. Ignatenko et al. (2025), Greus et al. (2025).

¹⁰ Vgl. Sakshi (2023).

¹¹ Vgl. UN Comtrade (2026).

3 Aktuelle Herausforderungen: Welthandel unter Druck

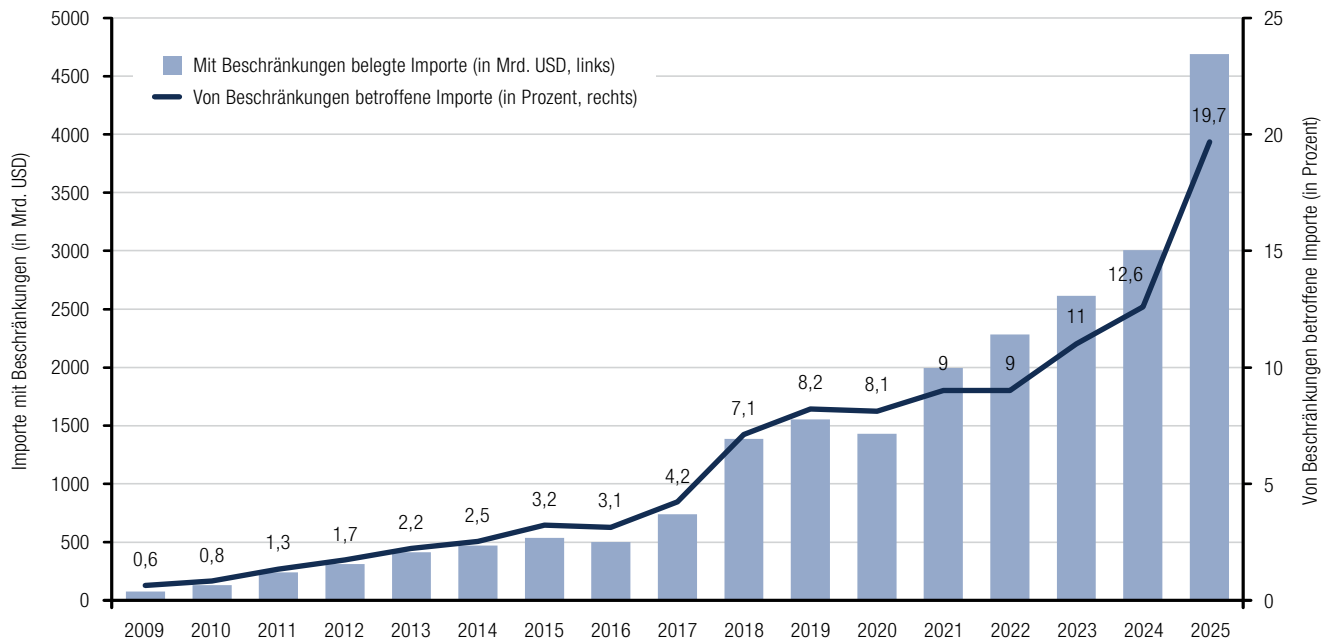
3.1 Nicht-tarifäre Hemmnisse nehmen zu

Die globale Handelsordnung gerät durch ein Zusammenspiel verschiedener Faktoren erheblich unter Druck. Obwohl die durchschnittlichen Einfuhrzölle zwischen 2009

und 2018 weltweit weiter gesunken sind und das weltweite Handelsvolumen angestiegen ist, hat sich der Umfang der sogenannten nicht-tarifären Handelshemmnisse (z. B. bürokratisch-regulatorische Anforderungen für Produkte) in dieser Zeit bereits deutlich erhöht (vgl. Abbildung 7). Dazu zählen unter anderem Importquoten, Produktstandards oder Sicherheitsvorschriften.

Abbildung 7:
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse auf dem Vormarsch

Quelle: WTO (2025a). Akkumulierter Bestand an weltweit geltenden nicht-tarifären Einfuhrbeschränkungen.



Bürokratisch-regulatorische Vorgaben dienen in den meisten Fällen dazu, die heimischen Unternehmen vor unliebsamem Wettbewerb von außen zu „schützen“ und lassen sich gerade im Vorfeld von Wahlen gut bei der eigenen Bevölkerung verkaufen, wenn es um den vermeintlichen Schutz von Arbeitsplätzen oder von durch strukturelle Veränderungen betroffene Branchen geht. Häufig befördern entsprechende Interessengruppen diese protektionistischen Strategien lautstark und tragen somit zur Verlangsamung bzw. Verzögerung von Markttöffnungen bei (z. B. Mercosur-Abkommen). Das Wiedererstarken nicht-tarifärer sowie tarifärer Handels-

barrieren hat die zuvor rasante Vernetzung der Weltwirtschaft ausgebremst oder teilweise zum Erliegen gebracht („Slowbalisation“).¹² Abbildung 7 zeigt eindrücklich, dass die nicht-tarifären Beschränkungen seit 2009 trendmäßig zugenommen haben. Damit wurde weltweit eine Spirale von handelspolitischen Gegenmaßnahmen in Gang gesetzt, die sich mittlerweile massiv auf den gesamten Welthandel auswirkt. In deren Folge waren im vergangenen Jahr fast 20 Prozent aller weltweit erfolgten Einfuhren mit nicht-tarifären Beschränkungen belegt – mehr als doppelt so viel wie noch im Jahr 2022.¹³

¹² Vgl. Aiyar/Ilyina (2023).

¹³ Vgl. WTO (2025a).

BOX 1 – Argumente für Protektionismus auf dem Prüfstand

Behauptung: Schutz heimischer Industrien

Einfuhrbeschränkungen und andere Handelshemmnisse können dazu beitragen, die Produktion heimischer Unternehmen bzw. bestimmter Branchen vor billiger Konkurrenz aus dem Ausland und „unfairem“ Wettbewerb zu schützen.

Einordnung: Künstliche Verzerrungen komparativer Preise führen zu Fehlallokationen sowie einer ineffizienten internationalen Arbeitsteilung. Der Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität inländischer Unternehmen ist damit nicht gedient.

Behauptung: Sicherung von Arbeitsplätzen

Der Verlust von Arbeitsplätzen oder ihre Verlagerung ins Ausland können durch gezielte protektionistische Eingriffe verlangsamt oder sogar gestoppt werden.

Einordnung: Veränderungen der Wirtschaftsstruktur und internationalen Arbeitsteilung lassen sich nicht durch staatliche Interventionen steuern. Preisaufschläge und höhere Kosten gehen mit negativen Auswirkungen auf die Arbeitsnachfrage und private Investitionen einher.

Behauptung: Mehr Unabhängigkeit und Sicherheit

Abhängigkeiten in kritischen Bereichen (z. B. Energie, Technologien) und Anfälligkeiten für globale Schocks können durch Zugangs- und Handelsbeschränkungen gezielt abgeschwächt werden.

Einordnung: Abschottungstendenzen und Gegenmaßnahmen anderer Länder steigen infolgedessen rapide an, was mit erheblichen Anpassungskosten sowie Disruptionen von internationalen Wertschöpfungsketten verbunden ist.

Behauptung: Schutz von Standards

Vor allem nicht-tarifäre Handelshemmnisse können dazu beitragen, einer Verschlechterung oder Aufweichung von Standards (z. B. Verbraucherschutz, Produkthanforderungen, Umwelt) entgegenzuwirken.

Einordnung: Allgemeingültige und verbindliche Standards lassen sich am effektivsten über internationale Organisationen (z. B. WTO) oder Handelsabkommen festlegen. Sie sollten primär eine Schutzfunktion haben und keine verdeckten Abschottungsabsichten enthalten.

Behauptung: Abbau von „Ungleichgewichten“

Handelsbilanzdefizite bzw. -überschüsse sind häufig Spiegelbild unfairer makroökonomischer Ungleichgewichte und lassen sich mit Hilfe von protektionistischen Markteingriffen verringern.

Einordnung: Defizite und Überschüsse in der Handelsbilanz sind per se weder gut noch schlecht, sondern Ausdruck von internationaler Spezialisierung, Arbeitsteilung und unterschiedlichen Wirtschaftsstrukturen. Willkürliche Beschränkungen führen zu gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverlusten.

Behauptung: Generierung von Staatseinnahmen

Zölle stellen eine zusätzliche Einnahmequelle dar, die der eigenen Bevölkerung zugutekommt und zur Finanzierung von Staatsausgaben im Inland zur Verfügung steht.

Einordnung: Mehr Steuereinnahmen tragen nicht automatisch zu einer effizienteren oder sinnvollen Mittelverwendung bei. Zölle wirken zudem wie eine zusätzliche Abgabe für Endverbraucher und Konsumenten im Inland.

Behauptung: Geopolitisches Machtinstrument

Beschränkungen des Handels sind ein geeignetes Instrument zur Durchsetzung geopolitischer und strategischer Interessen gegenüber anderen Ländern oder Wirtschaftsräumen.

Einordnung: Der willkürliche Einsatz von Handelsbeschränkungen ist kontraproduktiv. Nur in Ausnahmefällen, wenn ein Land (z. B. Russland) gegen grundlegende Prinzipien der Regeln der internationalen Ordnung verstößt, ist ihr Einsatz als außenpolitisches Druckmittel gerechtfertigt.

3.2 Exogene Schocks erschüttern Wertschöpfungsketten

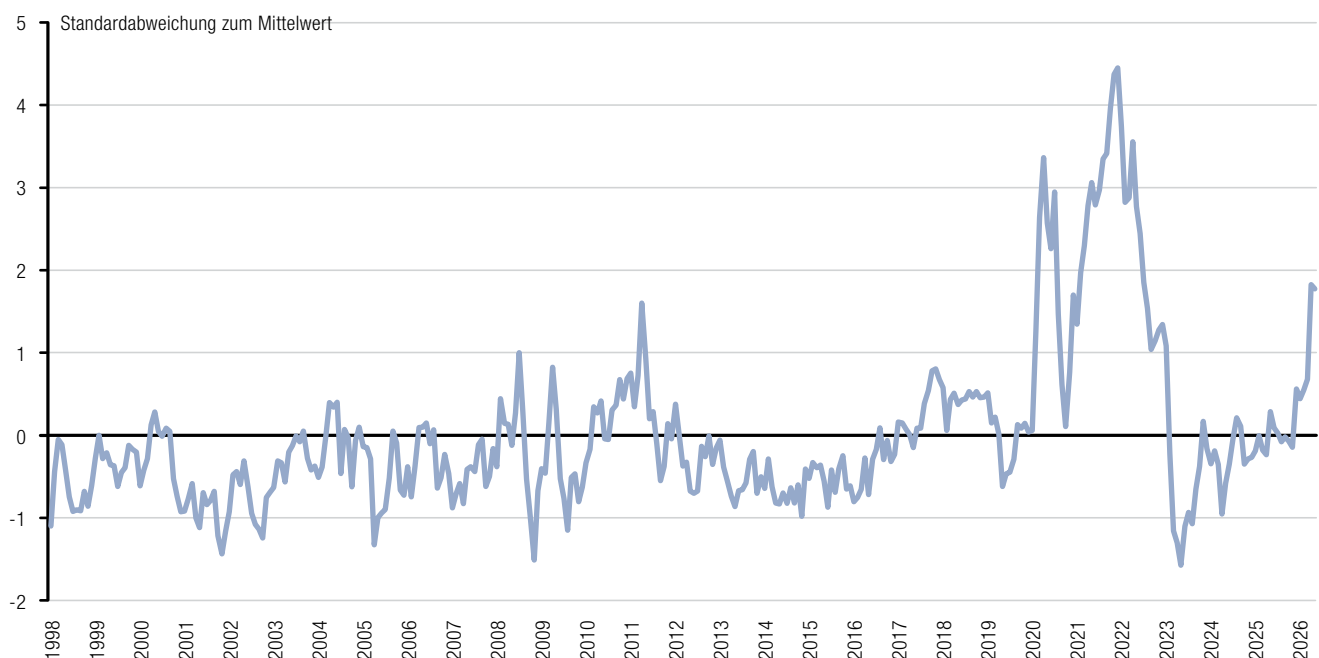
Exogene Schocks der jüngeren Vergangenheit spielen bei der Entwicklung des Welthandels ebenso eine wichtige Rolle, indem sie als zusätzliche Argumentation für protektionistische Maßnahmen herhalten können. In diesem Zusammenhang ist in erster Linie die Coronapandemie zu nennen, die zeitweise erhebliche Auswirkungen auf den Welthandel und die Weltwirtschaft hatte. Vor allem Volkswirtschaften wie Deutschland, die über einen hohen Offenheitsgrad verfügen, waren von den Auswirkungen überproportional betroffen. Im Mittelpunkt stand dabei eine Disruption von globalen

Wertschöpfungsketten, die aus pandemiebedingten Einschränkungen, u. a. in Form von Grenzsicherungen oder Lockdowns, resultierte. Materialknappheiten (z. B. Stahl, Elektronikteile) und asynchrone Konjunkturzyklen waren ernstzunehmende Folgen.¹⁴

Ein Indikator, der diese Verwerfungen wie eine Fieberkurve abbildet, ist der sogenannte Lieferkettendruck-Index (Supply Chain Pressure Index) der Federal Reserve Bank aus New York. Wie Abbildung 8 zeigt, haben sich die Lieferkettenprobleme über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren bemerkbar gemacht und sind anschließend auf das langjährige Mittel zurückgefallen. Im Zuge der Auswirkungen des Irankriegs – und der damit einhergehenden Schließung wichtiger Handelsrouten – ist der Wert erneut angestiegen.

Abbildung 8:
Exogene Schocks haben sich erheblich auf Lieferketten ausgewirkt

Quelle: New York Federal Reserve Bank (2026). Globaler Lieferkettendruck-Index.



¹⁴ Vgl. Kagerl et al. (2022).

Infolge dieser Schocks haben sich einige Forderungen, wie zum Beispiel die „Verringerung von Abhängigkeiten“ oder „strategische Autonomie“, nicht nur als Schlagworte, sondern auch in politischen Weichenstellungen festgesetzt. Dahinter verbirgt sich einerseits oftmals eine volkswirtschaftlich fragwürdige aktive Industriepolitik, die eine verstärkte Subventionierung von vermeintlichen Schlüsseltechnologien und heimischen Unternehmen anstrebt.¹⁵ Solche Maßnahmen können einzelnen Unternehmen oder Branchen zwar temporär nützen, führen aber in der Regel zu gesamtwirtschaftlichen Ineffizienzen und langfristigen Wohlstandsverlusten.

Andererseits werden Handelsbilanzüberschüsse bzw. -defizite politisch instrumentalisiert, um wirtschaftliche Abhängigkeiten hervorzuheben, die sich angeblich nur mithilfe von Beschränkungen des Handels – z. B. über nicht-tarifäre

Hemmnisse und Zölle – oder anderer zumeist interventionistisch geprägter Maßnahmen beheben ließen. Die politische Instrumentalisierung dieser Saldenmechanik entbehrt dabei jeder ökonomischen Grundlage, da Überschüsse bzw. Defizite in der Handelsbilanz per se weder gut noch schlecht sind. Vielmehr sind sie Ausdruck unterschiedlicher wirtschaftlicher Strukturen, Spezialisierung und globaler Arbeitsteilung, von denen Unternehmen und Konsumenten gleichermaßen profitieren.¹⁶ Unsinnig sind deshalb solche Vorschläge, die auf eine Begrenzung der Salden abzielen oder willkürliche Schwellenwerte festlegen, ab denen von makroökonomischen „Ungleichgewichten“ zu sprechen ist. Aus solchen Ansätzen werden in erster Linie politische Forderungen (z. B. Importquoten oder „freiwillige“ Exportbeschränkungen) abgeleitet, die zu einer Beschränkung von Handelsströmen führen.

BOX 2 – Folgen protektionistischer Maßnahmen

Fehlender Wettbewerbsdruck: Künstliche Preisverzerungen und Schutzmaßnahmen schirmen Unternehmen von internationalem Wettbewerb ab und mindern Anreize, ihre Produkte und Verfahren zu verbessern, was sich negativ auf die Innovationskraft und Produktivität auswirkt.

Höhere Verbraucherpreise: Preisaufschläge – vor allem durch Zölle – werden größtenteils an die Verbraucher weitergegeben, was zu einem höheren Preisniveau im Inland beiträgt. Ebenso können daraus höhere Produktionskosten resultieren.

Beschädigung von Wertschöpfungsketten: Produktionsprozesse basieren auf wechselseitigem Handel und internationaler Arbeitsteilung. Beschränkungen treffen daher auch immer die Produktionsmöglichkeiten der heimischen Unternehmen, indem der Zugang zu Absatz- und Beschaffungsmärkten beeinträchtigt wird.

Gefahr von Handelskonflikten und De-Globalisierung: Die Einführung von Handelsbarrieren ruft in der Regel eine Gegenreaktion anderer Länder oder Wirtschaftsräume hervor. Daraus resultiert das Risiko, dass sich Konflikte hochschaukeln, zu „Handelskriegen“ werden und ein Prozess der De-Globalisierung hervorgerufen wird.

Einschränkungen des Angebots: Höhere Markteintrittsbarrieren sowie Beschränkungen für Waren und Dienstleistungen wirken sich negativ auf Produktvielfalt und Angebot aus. Dies limitiert die Auswahl von Konsumgütern für Verbraucher und die Bezugsmöglichkeiten für Unternehmen.

Interventionsspirale und fiskalische Belastung: Die Unterstützung heimischer Unternehmen durch die Verzerrung von Preisen über Subventionen und andere Interventionen ist fiskalisch kostspielig. Unter Umständen muss von öffentlichen Haushalten ein immer höherer Betrag aufgewendet werden, um gewünschte Preisverzerrungen zu erhalten.

¹⁵ Vgl. Europäische Union (2026).

¹⁶ Vgl. Hoffmann et al. (2020).

3.3 Einfuhrzölle als geopolitisches Druckmittel

Auch auf Ebene der Einfuhrzölle ist eine fundamentale Trendwende hin zu mehr Protektionismus zu beobachten. Während der Anstieg der Einfuhrzölle selbst während der ersten Amtszeit von Präsident Trump auf insgesamt niedrigem Niveau noch moderat ausgefallen ist, sind sie im Jahr 2025 zu Beginn der zweiten Amtsperiode innerhalb kürzester Zeit in einem historisch bemerkenswerten Ausmaß angestiegen und liegen seither auf dem höchsten Stand seit den 1940er Jahren. Schlagartig kam es zu einer durchschnittlichen Erhöhung der Einfuhrzölle um fast 20 Prozentpunkte, was phasenweise der stärksten Steigerung seit den 1920er bzw. 1930er Jahren entsprach (vgl. Abbildung 9). Die weltweit ohnehin bestehenden protektionistischen Tendenzen werden durch die Außenhandelspolitik der USA massiv verstärkt, da sie diese protektionistischen Maßnahmen als geopolitisches und innenpolitisches Instrument zur Verwirklichung der „America First“-Agenda einsetzen. Dadurch werden entsprechende

Gegenreaktionen anderer Länder bzw. Wirtschaftsräume ausgelöst und die Gefahr eines Überbietungswettbewerbs bei der Höhe der Zölle steigt.¹⁷ Gerät diese Spirale vollends außer Kontrolle, wäre ein offener „Handelskrieg“ die Folge.

Die Abkehr von einer regelbasierten Handelsordnung sowie ein voranschreitender Bedeutungsverlust internationaler Institutionen wie der Welthandelsorganisation (WTO) sind das fatale Ergebnis. Der Welthandel gerät somit gleichzeitig von zwei Seiten unter Druck: Erstens nehmen die nicht-tarifären Handelshemmnisse langfristig zu und zweitens gewinnt das Instrument der Einfuhrzölle wieder an Bedeutung. Besonders problematisch dabei ist, dass die Zölle vermehrt willkürlich und mit kurzen Ankündigungsfristen zum Einsatz kommen. Dieser zunehmende Protektionismus führt nicht nur zu sichtbaren Verzerrungen und Friktionen im Welthandel, sondern hat darüber hinaus unmittelbar negative Folgen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Kommt es wie zuletzt zu einem weiteren Anstieg der Einfuhrzölle, ausgelöst durch eine Fortsetzung des Wechselspiels aus gegenseitigen Vergeltungsmaßnahmen, gibt es bereits in der kurzen Frist nur Verlierer.

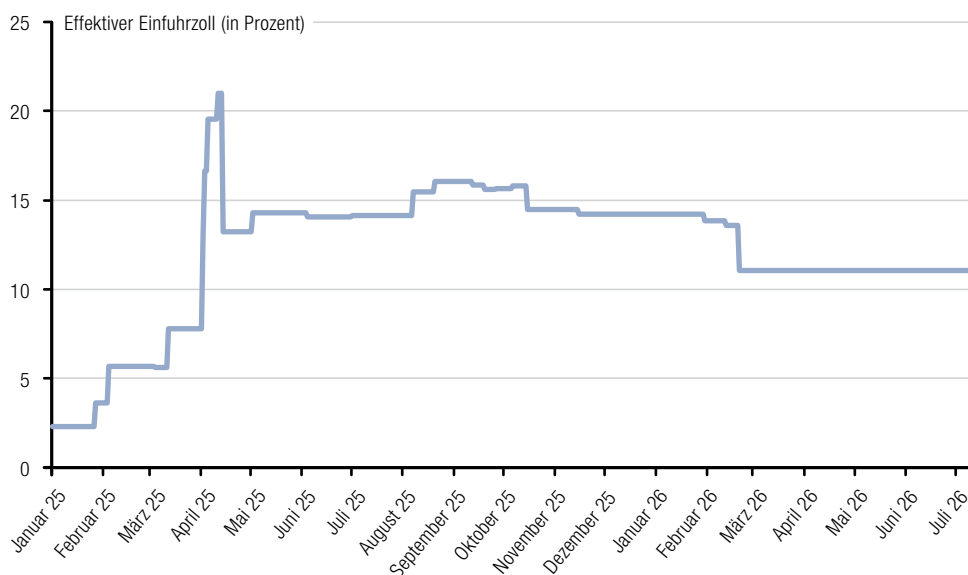


Abbildung 9:
Einfuhrzölle sind in den
USA kurzfristig erheblich
gestiegen

Quelle: Budgetlab (2026).

Durchschnittlicher effektiver
Einfuhrzoll in die USA in Prozent.

¹⁷ Vgl. Deutscher Bundestag (2025).

Im Falle einer handelspolitischen Eskalationsspirale sind hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Effekte in den drei großen Wirtschaftsräumen USA, EU und China signifikante Wohlfahrtsverluste sowie negative Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt zu erwarten. Das Ausmaß hängt allerdings maßgeblich davon ab, ob die anderen Wirtschaftsräume lediglich mit reziproker Vergeltung, d. h. mit gleich hohen Gegenzöllen (siehe Option A in Tabelle 1), auf die beschlossenen US-

Maßnahmen reagieren oder ob sie ihre Gegenmaßnahmen in der Art ausgestalten, dass der Schaden für die heimische Wirtschaft begrenzt werden kann (siehe Option B in Tabelle 1). Letzteres wäre für die USA mit den stärksten negativen Auswirkungen auf Wohlfahrt und Beschäftigung verbunden, während für die EU kaum mit Veränderungen und für China sogar mit leichten Verbesserungen zu rechnen wäre (vgl. Tabelle 1).¹⁸

Option A: Reziproke Vergeltungsmaßnahmen auf US-Zölle

Effekt in Prozent auf ...

Wirtschaftsraum	Wohlfahrt	Handelsbilanzdefizit	Beschäftigung	Preisniveau*
USA	-0,36	-26,7	-0,18	7,5
China	-0,82	6,2	-0,16	-3,7
EU	-0,22	15,4	-0,09	-2,6

Tabelle 1:
Handelskrieg kennt keine Gewinner

Quelle: Ignatenko et al. (2025).

Option B: „Optimale“ Vergeltungsmaßnahmen auf US-Zölle

Effekt in Prozent auf ...

Wirtschaftsraum	Wohlfahrt	Handelsbilanzdefizit	Beschäftigung	Preisniveau*
USA	-0,75	-29,0	-0,32	6,0
China	-0,65	6,3	-0,13	-3,3
EU	-0,23	16,6	-0,09	-2,1

*Veränderung im Verhältnis zum weltweiten BIP-gewichteten Preisindex. Annahme in allen Szenarien: Einnahmen aus Zöllen werden zur Senkung der Einkommensteuer verwendet.

Das in Folge der Einfuhrzölle geringere Handelsvolumen trägt in den USA zwar womöglich zu einem Rückgang des Handelsbilanzdefizits bei, was zumindest innenpolitisch als Teilerfolg der eigenen Agenda verkauft werden könnte. Gleichzeitig kommt es in den USA in Relation zum globalen Durchschnitt jedoch zu einem erheblichen Anstieg des Preisniveaus. Davon sind in erster Linie die privaten Haushalte und Endverbraucher sowie importierende Unternehmen im Inland betroffen, an die etwaige Aufschläge infolge höherer Importpreise weitergegeben werden. Einfuhrzölle stellen im Endeffekt eine Art Verbrauchssteuer dar, die – wie aktuelle Studienergebnisse zu den preislichen Auswirkungen der US-Zölle eindrücklich vor Augen führen – zu 96 Prozent von den Endverbrauchern in den USA getragen wird.¹⁹ Die politische Behauptung, andere Länder würden für die US-Zölle zahlen,

sodass diese die heimischen Endverbraucher nicht belasten, kann in aller Deutlichkeit widerlegt werden. Die US-Administration schadet mit der losgetretenen Zollspirale nicht nur der gesamten Weltwirtschaft, sondern in erster Linie ihrem eigenen Land, ihrer eigenen Wirtschaft und der eigenen Bevölkerung.

Die negativen Auswirkungen zunehmender Einschränkungen des Welthandels sind aber nicht nur in der kurzen Frist mit unmittelbaren Folgen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung verbunden. Kommt es infolge der protektionistischen Tendenzen beispielsweise dauerhaft zu einem pauschalen Einfuhrzoll in die EU in Höhe von zehn Prozent (als Reaktion auf die US-Zölle), wirkt sich dies zudem langfristig negativ auf makroökonomische Kennzahlen aus. Damit einher gingen

¹⁸ Vgl. Ignatenko et al. (2025).

¹⁹ Vgl. Hinz et al. (2026).

eine tiefgreifende Beeinträchtigung von unternehmerischen Investitionsentscheidungen sowie eine deutliche Zunahme wirtschaftlicher Unsicherheit. Komplexe und wie ein Uhrwerk aufeinander abgestimmte Liefer- und Wertschöpfungsketten würden aus dem Gleichgewicht geraten, Beschaffungs- und Importkosten erhöht sowie der Zugang zu bestehenden Absatzmärkten würden eingeschränkt. Gerade mit Blick auf die Zunahme wirtschaftlicher Unsicherheit deuten Schätzungen darauf hin, dass mit spürbaren makroökonomischen Effekten zu rechnen ist:²⁰ Bezogen auf einen Zeitraum von fünf Jahren könnten die privaten Investitionen in der EU im Durchschnitt um rund 5 Prozent und in den USA um etwa 7 Prozent niedriger ausfallen und die Entwicklung des BIP in

der EU um rund 0,5 Prozent sowie etwa 0,8 Prozent in den USA ausgebremst werden.

Angesichts des ohnehin herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds, einer chronischen Stagnation und rückläufigen privaten Investitionen sowie augenblicklich fehlenden Wachstumsperspektiven wäre eine Zuspitzung von Handelskonflikten bzw. ein längeres Fortbestehen protektionistischer Tendenzen pures Gift, das die wirtschaftliche Schwäche zusätzlich verstärkt. Protektionismus und Handelskriege kennen keine Gewinner, sondern nur Verlierer. Am Ende sind es die Verbraucher und Unternehmen, die den Preis für politische Fehlentscheidungen zahlen.

4 Die Lösung: Stabile und regelbasierte Handelsordnung

4.1 Reform der Welthandelsorganisation

Die zurückliegenden Jahre haben vor Augen geführt, dass die Sicherstellung einer stabilen und regelbasierten Handelsordnung trotz internationaler Institutionen wie der WTO nicht selbstverständlich ist. Das Hochschaukeln bilateraler Handelskonflikte und der Einsatz von Zöllen und anderen Beschränkungen als geopolitisches Druckmittel inklusive entsprechender Gegenmaßnahmen höhlen die Handelsordnung, wie sie über viele Jahrzehnte Bestand hatte, zusehends aus. Die Lähmung der WTO als globale Instanz zur Streitschlichtung und Regeldurchsetzung kann auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden, die zum Teil systeminhärenten Ursprungs sind:²¹

- Der zentrale Mechanismus der WTO zur Streitschlichtung und zur präventiven Entschärfung von Handelskonflikten zwischen Mitgliedstaaten über den sogenannten Berufungsrat (Appellate Body) ist de facto außer Kraft gesetzt, da eine Nachbesetzung der entsprechenden Richterposten bereits seit Ende 2019 von den USA blockiert wird. Damit ist die Organisation in ihrem wichtigsten Zuständigkeitsbereich lahmgelegt und kann abgesehen von Ap-

pellieren und Aufforderungen keinen unmittelbaren Einfluss mehr auf die Zoll- und Handelspolitik ihrer Mitgliedstaaten ausüben.

- Ein strukturelles Problem der WTO besteht darin, dass ein Großteil der nach wie vor geltenden Verträge und Vereinbarungen aus einer Zeit stammt, in der digitale Technologien und in Folge ihrer Verbreitung entstandene Produkte bzw. Dienstleistungen noch nicht existierten. An den bislang getroffenen Vereinbarungen für die digitale Wirtschaft nehmen lediglich rund zwei Drittel aller WTO-Mitglieder teil. Dadurch wird eine auf internationalen Regeln basierende Streitschlichtung im Bereich der Digitalwirtschaft erschwert und diskretionärer Spielraum für Handelsbeschränkungen eröffnet.
- Entscheidungen der WTO basieren auf dem Konsensprinzip, d. h. alle Mitglieder müssen Regeländerungen oder der Implementierung neuer Regeln zustimmen. Divergierende Interessen zwischen den Mitgliedstaaten aufgrund unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklungsstufen oder strategischer Erwägungen machen eine Kompromissuche unter den aktuell 166 Mitgliedern nahezu unmöglich und verursachen eine institutionelle Sklerose der WTO.²²

²⁰ Vgl. Greus et al. (2025).

²¹ Vgl. Jordan (2025), Mildner et al. (2020).

²² Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2026).

- Vor allem mit Blick auf aktuelle wirtschaftspolitische Entscheidungen kommt erschwerend hinzu, dass der Umgang mit Instrumenten wie beispielsweise Industriesubventionen für Halbleiter und andere Technologiefelder, die sich einer zunehmenden Beliebtheit erfreuen, bislang nur unzureichend in den WTO-Vereinbarungen geregelt ist.²³ Diese Subventionen entfalten über eine Verzerrung relativer Preise und komparativer Vorteile eine protektionistische Wirkung im Handel und benachteiligen Wettbewerber ohne entsprechende Unterstützung.

Die Rückkehr zu einer stabilen globalen Handelsordnung erfordert eine gezielte Weiterentwicklung und Stärkung der WTO sowie ihres institutionellen Rahmens. Der Status quo aus vermehrten Handelskonflikten, einer Zunahme protektionistisch wirkender Maßnahmen und der Lähmung der WTO sollte als Anstoß für strukturelle Veränderungen genutzt werden und bestehende Lücken, die mitunter Gegenstand berechtigter Kritik an der WTO sind, schließen. Dazu sind folgende Schritte sinnvoll:

- Im Mittelpunkt aller Bemühungen muss das Ziel stehen, den Mechanismus zur Streitbeilegung wiederzubeleben und derart auszugestalten, dass er für alle Mitgliedstaaten akzeptabel erscheint. Hierzu ist allerdings die Einsicht notwendig, dass von stabilen Verfahren internationaler Organisationen am Ende alle gleichermaßen profitieren und der Versuch, diese zu umgehen oder vorsätzlich zu schwächen, keine erfolgreiche Strategie ist. Solange noch kein einheitlicher Mechanismus umsetzbar ist, ist es sinnvoll, auf das sogenannte Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA) zurückzugreifen, das WTO-Mitgliedern auf freiwilliger Basis ein entsprechendes Schiedsverfahren ermöglicht, um die Funktionalität der WTO zumindest teilweise zu gewährleisten.
- Im Zuge einer institutionellen Reform der WTO sollte eine Lockerung des Einstimmigkeitsprinzips ernsthaft in Erwägung gezogen werden, um die Beschlussfähigkeit der Organisation zu sichern. Hier wäre beispielsweise eine Verteilung der Stimmrechte in Analogie zu anderen internationalen Organisationen wie dem Internationalen Währungsfonds (IWF) oder der Weltbank ein denkbarer Kompromiss. Dadurch würde sich der Stimmanteil eines Landes an der Höhe einer gezahlten Kapitaleinlage bzw.

dessen Wirtschaftsleistung inklusive einer Mindeststimmanzahl für kleine Staaten orientieren. Zwar würden in diesem Ansatz die stärksten Volkswirtschaften (z. B. die G7-Gruppe) die meisten Stimmrechte erhalten, gleichwohl kann in Kombination mit einer Sperrminorität – die so gewählt wird, dass kein einzelnes Land ein Vetorecht besitzt – die Beschlussfähigkeit der WTO dauerhaft verbessert werden. Dies setzt insbesondere die Zustimmung der USA voraus, auf das Vetorecht basierend auf dem Einstimmigkeitsprinzip zu verzichten. Dieser Schritt wäre mit der aktuellen Trump-Administration höchstwahrscheinlich nicht umsetzbar.

- Das Meistbegünstigungsprinzip ist ein zentraler Baustein einer fairen und stabilen Handelsordnung. Es besagt, dass für bestimmte Länder eingeräumte Vorteile im internationalen Handel automatisch für alle anderen Mitglieder der WTO gelten sollen. Damit soll einer Diskriminierung bestimmter Staaten entgegengewirkt und eine möglichst umfassende Liberalisierung des Handels ermöglicht werden.²⁴ Durch die aktuell vorherrschende Zollpolitik wird das Meistbegünstigungsprinzip allerdings ad absurdum geführt. Die Rückkehr zu diesem Grundsatz ist entscheidend, um den voranschreitenden Protektionismus einzudämmen und gleichwertige Handelsbedingungen zu gewährleisten.
- Zusätzlich braucht es eine grundlegende Überarbeitung und zeitgemäße Ergänzung der WTO-Verträge für die Digitalwirtschaft. Zwar bestehen mittlerweile ein Zollverbot für digitalen Handel (z. B. für die Datenwirtschaft) und Vereinbarungen im Bereich E-Commerce, an denen allerdings nur etwa die Hälfte der WTO-Staaten teilnimmt. Dementsprechend ist es ratsam, diese Vereinbarungen in das allgemein verbindliche Regelwerk zu integrieren, das für alle Mitgliedstaaten der WTO gilt.²⁵ Ebenso sollten weitere Bereiche wie Künstliche Intelligenz oder digitale Währungen in internationale Handelsvereinbarungen eingebettet werden. Dadurch ließen sich beispielsweise Konflikte zwischen den USA und der EU hinsichtlich einer möglichen Digitalsteuer und drohender Gegenmaßnahmen eindämmen. Verhandlungen darüber werden mit Sicherheit kein Selbstläufer, sie sind aber unverzichtbar, um Konflikte zwischen den großen Wirtschaftsräumen zu vermeiden und globale Standards zu sichern.

²³ Vgl. vbw (2026).

²⁴ Vgl. WTO (2026).

²⁵ Vgl. DiCaprio (2024).

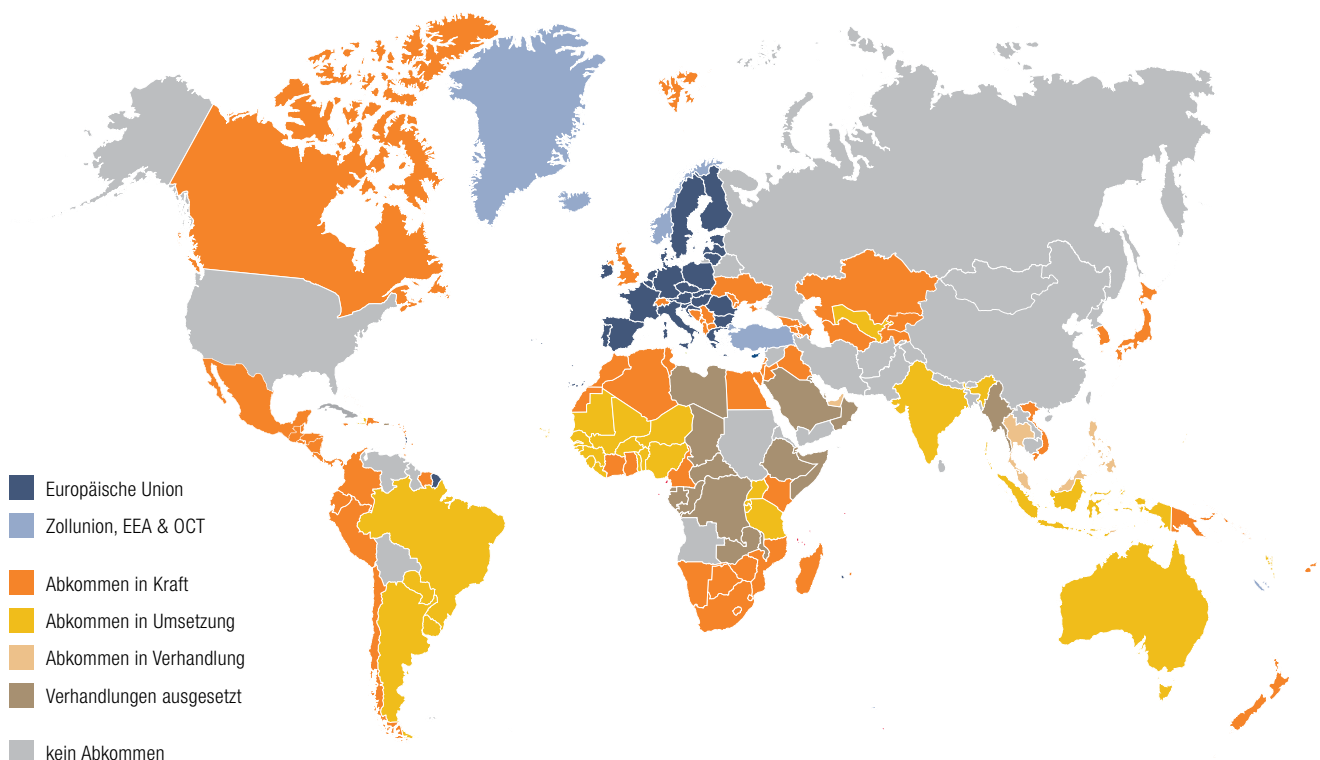
- Subventionen für bestimmte Technologien wie Halbleiter befeuern die Debatte um mögliche Wettbewerbsverzerrungen und weitere Anpassungen der WTO-Regelwerke. Vor allem die Subventionierung staatseigener Unternehmen wird mit den bestehenden Regelungen nicht hinreichend adressiert. Eine engere Definition und Festlegung gemeinsamer Standards ist zur Durchsetzung der Regeln und zur Vermeidung einer unangemessenen Subventionspraxis unverzichtbar.²⁶
- Jede Reformbemühung auf internationaler Ebene setzt allerdings voraus, dass die wichtigsten Länder bzw. Wirtschaftsräume (z. B. USA, China, EU) bereit sind, sich konstruktiv in Verhandlungen einzubringen und Kompromisse einzugehen.

4.2 Die Rolle der Europäischen Union im Welthandel

Die EU ist als weltgrößter Binnenmarkt mit einem Anteil von knapp 16 Prozent des weltweiten Handelsvolumens ein wirtschaftliches und politisches Schwergewicht.²⁷ Sie ist in der multilateralen Gestaltung der weltweiten Handelsordnung ein zentraler Akteur und kann aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung entscheidend zur Festlegung globaler Standards beim Abschluss internationaler Abkommen beitragen. Die EU sollte deshalb auf internationaler Ebene selbstbewusst gegenüber anderen Schwergewichten wie den USA oder China auftreten und mithilfe eines klaren außenwirtschaftlichen

Abbildung 10:
EU treibt den Abschluss von Handelsabkommen voran

Quelle: Europäische Kommission (2026). Weltkarte: Heenal Jakharia (iStock), modifiziert.



²⁶ Vgl. vbw (2026).

²⁷ Vgl. Rat der Europäischen Union (2026a).

Kompass eine stabilisierende Wirkung auf die Handelsordnung sowie die Funktionalität internationaler Organisationen wie der WTO entfalten. Langwierige und lähmende innereuropäische Auseinandersetzungen über Detailfragen sind hingegen kontraproduktiv und schwächen die globale Rolle der EU.

Wie Abbildung 10 zeigt, verfügt die EU auf allen Kontinenten über ein umfassendes Geflecht an Handelsabkommen mit anderen Staaten und Wirtschaftsräumen (dunkelorange). Die EU hat insbesondere in den zurückliegenden zehn Jahren ihre Anstrengungen erheblich verstärkt, Handelsabkommen u. a. mit wirtschaftlich aufstrebenden Regionen in Asien, Afri-

ka oder Lateinamerika zu verhandeln und zum Abschluss zu bringen (vgl. dazu Tabelle 2 für ausgewählte Abkommen). Einige dieser Abkommen befinden sich zwar noch im finalen Ratifizierungsverfahren (mittleres Orange; u.a. Abkommen mit Mercosur, Indien oder Australien). Gleichwohl sind gerade diese Abkommen handelspolitische Meilensteine, weil sie über verschiedene Wirtschaftsräume hinweg Standards setzen konnten und umfassende Liberalisierungen der Handelsbeziehungen in einer Zeit wiederkehrenden Protektionismus erreicht haben. So stellt beispielsweise allein der Vertrag mit Indien das größte jemals geschlossene Handelsabkommen der EU dar, von dem sich beide Partner wirtschaftliche Impulse erhoffen.²⁸

Wirtschaftsraum / Länder	Stand / bisherige Umsetzung	Ziele / erwartete Effekte
Indien	Verhandlungen seit 01/2026 abgeschlossen, Ratifizierung ausstehend	• Größtes je geschlossenes EU-Freihandelsabkommen • Verdopplung der EU-Exporte bis 2032 angestrebt • Beseitigung/Senkung von Zöllen auf mehr als 96 Prozent der Warenexporte (rund 4 Mrd. € Zollersparnis)
Australien / Neuseeland	Neuseeland: in Kraft seit 05/2024 Australien: Verhandlungen abgeschlossen, Inkrafttreten Ende 2027	• Beseitigung nahezu aller gegenseitigen Zölle • Schutz von EU-Lebensmitteln und -Getränken • Zugang zu kritischen Rohstoffen
Mercosur	Vorläufig in Kraft seit 05/2026 (endgültige Zustimmung ausstehend)	• Abschaffung/Senkung von Zöllen auf 90 Prozent der gehandelten Güter • Nachhaltiger Zugang zu kritischen Rohstoffen • Schutz sensibler Agrarsektoren, Pariser Klimaabkommen, geistiges Eigentum
Westafrika (16 Staaten)	Verhandelt, Unterzeichnung ausstehend (Zustimmung Nigerias fehlt)	• Bessere Integration Westafrikas in das globale Handelssystem • Westafrikanische Ausfuhren in die EU erhöhen • gegenseitige Investitionen und Produktionskapazitäten fördern

Tabelle 2:
Auswahl aktueller Handelsabkommen der EU

Quelle: Europäische Kommission (2026a, b, c, d).

28 Vgl. Europäische Kommission (2026a).

Trotz dieser beachtlichen Fortschritte ist die Handelspolitik der EU weder widerspruchsfrei noch losgelöst von protektionistischen Erwägungen. Die Verhandlungen für das Mercosur-Abkommen haben sich über mehr als 25 Jahre erstreckt und wurden in der Zwischenzeit immer wieder durch Bedenken vor allem aus der Landwirtschaft, die negative Auswirkungen durch Importe aus Südamerika befürchtete, ausgebremst. Trotz rechtlicher Bedenken des Europäischen Parlaments und des Verweises an den Europäischen Gerichtshof (EuGH) trat das Abkommen zum 1. Mai 2026 vorläufig in Kraft.²⁹

Das mit den USA geplante Freihandelsabkommen TTIP ist im Jahr 2017 aufgrund vermeintlich unüberbrückbarer Differenzen bei Verbraucherschutzstandards und Schiedsgerichtsbarkeit gescheitert. Die Verhandlungen waren ein Negativbeispiel dafür, wie durch fehlende Transparenz und meinungsstarke Partikularinteressen einzelne Aspekte (z. B. Stichwort „Chlorhühnchen“) in der Bevölkerung massive – und in Teilen irrationale – Vorbehalte gegenüber diesem Handelsabkommen ausgelöst haben und das Vorhaben zum Scheitern brachten.³⁰

Aufgrund der Zuständigkeit der EU für die Handelspolitik sollten auf europäischer Ebene insbesondere folgende Elemente einbezogen werden, um auf eine liberalisierte und regelbasierte Handelsordnung hinzuwirken:

(1) Als Lehre aus dem langwierigen Verhandlungsprozess des Mercosur-Abkommens und den negativen Erfahrungen des gescheiterten TTIP-Abkommens ist es dringend geboten, dass die EU ihr gesamtes Verfahren für Verhandlungen von Handelsabkommen effizienter ausgestaltet. Über mehrere Jahrzehnte andauernde Verfahren müssen vermieden werden, da sie das öffentliche Vertrauen in das jeweilige Abkommen untergraben und Nach- oder Neuverhandlungen einzelner Aspekte aufgrund des Drucks von Interessengruppen wahrscheinlich werden. Bereits im Verhandlungsprozess befindliche Abkommen sollten deshalb so schnell wie möglich zum Abschluss gebracht und der Öffentlichkeit die daraus resultierenden Vorteile frühzeitig vermittelt werden. Ebenso ist es ratsam, den Ratifizierungsprozess mit Blick auf die Koordination zwi-

schen EU und Nationalstaaten so zu straffen, dass bereits fertig verhandelte Abkommen zügig in Kraft treten können und keine unnötigen Unsicherheiten oder Verzögerungen mehr resultieren.

(2) Die EU sollte auf internationaler Ebene auf eine institutionelle Weiterentwicklung und Reform der WTO hinwirken und Reformbemühungen unterstützen, die die Rückkehr zu einer regelbasierten Handelsordnung ermöglichen. In den vergangenen Jahren hat die EU diese Rolle – vor allem hinsichtlich der Etablierung des Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA) – vielversprechend genutzt.³¹ Als wirtschaftliches Schwergewicht kann sie in Verhandlungen maßgeblich dazu beitragen, die in Kapitel 4.1 genannten Reformvorschläge für die WTO voranzutreiben.

(3) Um dem aufflammenden Protektionismus aktiv entgegenzuwirken, sollte die EU zusätzliche Handelsabkommen mit weiteren Wirtschaftsräumen anstreben. Mittelfristig sind zudem umfassende Abkommen mit den USA und China wünschenswert, um das Risiko von Handelskriegen zwischen den größten Wirtschaftsräumen zu minimieren. Je mehr bi- und multilaterale Vereinbarungen als Absicherung der globalen Handelsordnung zur Verfügung stehen, desto stabiler und sicherer wird der Welthandel. Vor allem dann, wenn internationale Institutionen gelähmt sind.

(4) Auch in der EU – unter anderem in Folge des „Green Deals“ und geopolitischer Herausforderungen sowie als Reaktion auf den US Inflation Reduction Act – wurden Beihilferegeln gelockert und die Subventionierung von „Schlüsseltechnologien“ wie Halbleiter massiv ausgeweitet.³² In Einklang mit dem Ziel, eine stärkere Überwachung dieser Subventionen in den WTO-Regelwerken zu erzielen (vgl. Kapitel 4.1) und handelsverzerrende Effekte abzubauen, sollte die EU vorangehen und von ihrer bisherigen Subventionspraxis abrücken. Stattdessen ist es zielführend, wenn die EU verstärkt auf handelspolitische Instrumente (z. B. Antisubventions- und Antidumpingverfahren) setzt, die im Einklang mit den WTO-Regelwerken stehen und langfristig der Sicherung einer regelbasierten und fairen Handelsordnung dienen.

29 Vgl. Europäischer Rat der Europäischen Union (2026b).

30 Vgl. Kolev-Schäfer et al. (2016).

31 Vgl. Rat der Europäischen Union (2020).

32 Vgl. Europäischer Rechnungshof (2024).

4.3 Diversifikation statt Abschottung

Die außenwirtschaftlichen Herausforderungen, insbesondere die klaren protektionistischen Tendenzen sowie geopolitische Spannungen, erhöhen sowohl auf politischer als auch unternehmerischer Ebene den Druck, geeignete Anpassungsstrategien zu entwickeln. Diese entfalten allerdings vielfach erst mittel- und langfristig ihre volle Wirkung. Grundsätzlich besteht eine Bandbreite verschiedener Handlungsoptionen, die jeweils mit unterschiedlich starken Auswirkungen auf volkswirtschaftliche und unternehmerische Prozesse einhergehen.

Option 1: Status quo beibehalten

Diese Strategie basiert auf der Annahme, dass die aktuellen Herausforderungen lediglich temporärer Natur sind, sich im Laufe der Zeit von selbst erübrigen und dementsprechend keine spezifischen Anpassungen notwendig machen. Zwar würden hier keine kurzfristigen Anpassungskosten anfallen und es könnte auf den Erfolg der Vergangenheit verwiesen werden. Allerdings handelt es sich dabei um eine Hochrisiko-Strategie: Sie unterstellt, dass die aktuellen Herausforderungen lediglich temporärer Natur sind und unterschätzt den strukturellen Anpassungsbedarf systematisch. Zudem wird übersehen, dass sich gerade geopolitische Entwicklungen unmittelbar auf das außenwirtschaftliche Gefüge auswirken. Die mittel- und langfristigen volkswirtschaftlichen Kosten und Krisenanfälligkeit, beispielsweise durch Verwerfungen von Wertschöpfungsketten oder mögliche Zugangsbeschränkungen zu anderen Märkten, wären sehr hoch.

Option 2: Diversifikation

Eine Diversifikationsstrategie bietet den Vorteil, schrittweise und gezielt auf Veränderungen des außenwirtschaftlichen Umfelds zu reagieren. Auf diesem Weg kann erreicht werden, Schwachstellen und Engpässe in den globalen Handels- und Wertschöpfungsketten abzuschwächen, ohne dabei Strukturbrüche oder Disruptionen zu verursachen. Denkbare Wege wären beispielsweise die Erschließung neuer Märkte oder Bezugsquellen, um Schocks abfedern und Effizienzgewinne erzielen zu können.³³ Gleichwohl dürfte eine Diversifikationsstrategie vordergründig mit höheren Kosten verbunden sein. Zur erfolgreichen Umsetzung einer solchen Strategie auf unternehmerischer Ebene braucht es die passenden wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. So sind

der Abschluss neuer Handelsabkommen sowie eine Liberalisierung des Welthandels entscheidend, um den Spielraum der Unternehmen, ihre Wertschöpfungsketten diversifizieren zu können, zu erweitern. Dadurch kann für Marktakteure ein verlässlicheres und stabileres Umfeld geschaffen werden, das wirtschaftliche Unsicherheiten verringert. Den nicht zu leugnenden Anpassungskosten einer Diversifikationsstrategie steht ein erheblicher volkswirtschaftlicher Nutzen aufgrund der Absicherung gegen überraschende Verwerfungen und handelspolitische Schocks gegenüber.

Option 3: (Rück-)Verlagerung

Mit den vordergründig wohlklingenden Schlagworten „strategische Autonomie“ oder „Souveränität“ werden Ansätze in Verbindung gebracht, die eine umfassende Verlagerung von Wertschöpfungsketten zumindest in bestimmten Branchen vorsehen. Damit wird das Ziel verfolgt, eigene Risiken durch einen fundamentalen Umbau von Wertschöpfungsketten – meist durch Produktionsverlagerung aus dem Ausland ins Inland, in geografisch näher gelegene Regionen oder „befreundete“ Staaten – zu minimieren.³⁴ Dieser Ansatz geht unternehmensseitig jedoch mit sehr hohen Anpassungskosten einher und bedeutet, dass bei der Wahl von Produktionsstätten oder der Ausgestaltung von Wertschöpfungsketten nicht mehr wie bisher Effizienzaspekte im Vordergrund stehen, was sich nachteilig auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft auswirken wird. Ebenso würde dieser Ansatz die Globalisierung der Weltwirtschaft und die internationale Arbeitsteilung, die in den zurückliegenden Jahren erheblich zu Wachstum und Wohlstand beigetragen haben, grundlegend in Frage stellen und eine wirtschaftliche Abschottung einleiten. Eine solche Strategie kann daher nur gerechtfertigt werden, wenn ansonsten die Funktionsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft gefährdet wäre.

Option 4: Entkopplung

Der weitreichendste und auf längere Sicht zugleich risikoreichste Ansatz zielt auf eine wirtschaftliche Entkopplung von Ländern oder Regionen ab, von denen beispielsweise geopolitische Verwerfungen ausgehen oder die als unzuverlässig eingestuft werden. Der bewusste und vorsätzliche Abbruch von Wirtschaftsbeziehungen ist grundsätzlich zum Schaden aller Beteiligten, da der gegenseitige Austausch von Waren und Dienstleistungen zum Erliegen kommt. Absatz und Beschaffungsmärkte fallen vollständig weg und bestehende Wertschöpfungsketten werden womöglich unwiederbringlich

³³ Vgl. DIHK (2024).

³⁴ Vgl. vbw (2024).

zerstört. Damit wären – je nach Ausmaß des Abkopplungsgrads – erhebliche volkswirtschaftliche Schäden und Verwerfungen verbunden. Ein solcher Ansatz stellt deshalb als geopolitisches Druckinstrument eine „Ultima Ratio“ dar, die nur zum Einsatz kommen sollte, wenn ein Land bewusst internationale Regeln verletzt oder die bestehende Friedens- und Sicherheitsordnung gefährdet (z. B. Russland, Iran). Abseits dieses Szenarios droht ansonsten eine Zerstückelung bzw. eine Blockbildung der Weltwirtschaft, die sich negativ auf die politische Kooperation in internationalen Organisationen wie der WTO auswirken und bestehende Konflikte verstärken dürfte. Protektionismus in Reinform und eine de facto De-Globalisierung wären höchstproblematische Ergebnisse.³⁵

Die vorgestellten Handlungsoptionen (vgl. Abbildung 11) zeigen, dass die Weltwirtschaft und das globale Handelssystem vor fundamentalen Weichenstellungen stehen. Werden diese ökonomisch vernünftig und politisch weitsichtig ausgestaltet, können wichtige Lehren aus den aktuellen Herausforderungen gezogen werden. Dies setzt voraus, dass Probleme nicht ignoriert oder verharmlost werden, sondern im Sinne einer regelbasierten und stabilen Handelsordnung adressiert werden. Diversifikation von Handels- und Wertschöpfungsketten sowie eine Vertiefung der multilateralen

Wirtschaftsbeziehungen sind dabei das Mittel der Wahl und zugleich Grundlage für weitere Liberalisierungen des Welthandels. Jede Form von Abschottung oder Entkopplung, die nicht auf wirtschaftlich nachvollziehbaren Erwägungen oder dezentralen Entscheidungen der Unternehmen basiert, sondern aus politischem Druck oder dem Wunschdenken resultiert, komplexe wirtschaftliche Probleme auf diese Weise lösen zu können, ist hingegen abzulehnen. Sie würden im aktuellen Umfeld wie ein zusätzlicher Beschleuniger für Protektionismus wirken.

4.4 Handlungsoptionen in der kurzen Frist

Die in den vorherigen Abschnitten beschriebenen Handlungsoptionen sind überwiegend mittel- bis langfristig angelegt und zielen darauf ab, auf internationaler Ebene die Rahmenbedingungen so auszugestalten, dass die regelbasierte globale Handelsordnung nachhaltig gestärkt und die Grundlage für eine weitere Liberalisierung des Welthandels geschaffen wird. Ihre Umsetzung setzt jedoch zum Teil langwierige Verhandlungsprozesse sowie die konstruktive Mitwirkung zahlreicher Staaten und Institutionen voraus – beides ist

	Status quo	Diversifikation	Verlagerung	Abkopplung
Vorteile	+ keine zusätzlichen Anpassungskosten	+ Verringerung bestehender Risiken + graduelle Anpassungen ohne Strukturbrüche + kompatibel mit Liberalisierung und Markterschließung + Effizienzgewinne	+ Reduktion von Abhängigkeiten	+ sehr starke Reduktion von Abhängigkeiten
Nachteile	- starre Strukturen/ kein Lerneffekt - Anfälligkeiten/ Bottlenecks bleiben - hohe Krisen-anfälligkeit	- kurzfristig höhere Anpassungskosten	- sehr hohe Anpassungskosten - Effizienzverluste/ Wettbewerbs-einbußen - befördert Abschottung/ Protektionismus	- extrem hohe Anpassungskosten - Zerstörung von Wertschöpfungsketten - völlige Abschottung/ Blockbildung - De-Globalisierung

Abbildung 11:
Zusammenfassung der
Anpassungsstrategien

Quelle: Eigene Darstellung.

³⁵ Vgl. Stiftung Familienunternehmen (2023).

keineswegs selbstverständlich. Deshalb stellt sich die Frage, welche kurzfristigen Maßnahmen bis zur Umsetzung dieser Reformen geeignet sind, um willkürlichen protektionistischen Tendenzen entgegenzutreten und zugleich die eigenen wirtschaftlichen Interessen in Handelskonflikten angemessen zu wahren.

Im Mittelpunkt sollte dabei eine Abwehr bzw. Abfederung von Preis- und Wettbewerbsverzerrungen infolge protektionistischer Maßnahmen von Handelspartnern im Einklang mit den bestehenden WTO-Regelwerken stehen. Dazu gibt es laut WTO-Vereinbarungen im Kern zwei Instrumente, die auf eine Wiederherstellung von fairen Marktbedingungen abzielen:³⁶

- (1) Antisubventionsmaßnahmen: Es können Zölle gegen Produkte erhoben werden, die mithilfe von Subventionen oder anderen staatlichen Beihilfen künstlich günstig gehalten werden und dadurch Wettbewerbsverzerrungen auf dem Weltmarkt verursachen.
- (2) Antidumpingmaßnahmen: Es können Zölle gegen solche Produkte erhoben werden, die im Ausland nachweislich billiger als im Inland und unterhalb der üblichen Produktionskosten verkauft werden.

Diese Instrumente sollten insbesondere gegenüber solchen Handelspartnern zum Einsatz kommen, die mithilfe von staatlichen Subventionen und anderen Preisverzerrungen (z. B. Wechselkurse) versuchen, Wettbewerbsvorteile zu erlangen, wie etwa China. Dadurch kann auf fairere Wettbewerbsbedingungen (Level Playing Field) in den bilateralen Handelsbeziehungen hingewirkt und der nötige Druck für internationale Übereinkünfte und Abkommen geschaffen werden, die wiederum Basis für weitere Liberalisierungsbemühungen sind. Bei diesen Maßnahmen handelt es sich nicht um Straf- oder Vergeltungszölle, sondern vielmehr um den Ausgleich künstlich hervorgerufener Preisunterschiede.

Darüber hinaus braucht es zumindest in der kurzen Frist eine konsistente Strategie gegenüber der erratischen und unvorhersehbaren Zollpolitik der USA, die aus zwei Stufen bestehen sollte:

(1) Optimalerweise gelingt es, zumindest eine temporäre Übereinkunft zu erlangen, die den kleinsten gemeinsamen Nenner darstellt. Das vor kurzem verabschiedete Handelsabkommen der EU mit den USA ist in diesem Zusammenhang als pragmatische Notlösung einzustufen, obwohl es hinsichtlich der asymmetrischen Höhe der Zollsätze einen erheblichen Rückschritt bedeutet. So hat die EU nahezu alle Einfuhrzölle abgeschafft, während die USA einen pauschalen Zoll in Höhe von 15 Prozent erheben (zuvor waren die Tarife im Durchschnitt deutlich geringer).³⁷ Im aktuellen Umfeld dient das Abkommen in erster Linie dazu, ein weiteres Hochschaukeln des Handelskonflikts zu verhindern und noch größere volkswirtschaftliche Schäden zu vermeiden.

(2) Sollte der Konflikt eskalieren, das Abkommen scheitern oder es zu neuen Beschränkungen kommen, braucht es einen „Plan B“ der EU und die Möglichkeit, im Falle von weitreichenden bzw. willkürlichen Beschränkungen des Handels als Ultima Ratio gezielte Gegenmaßnahmen (z. B. Vergeltungszölle) ergreifen zu können. Entscheidend ist dabei, dass die Maßnahmen in der Art ausgestaltet werden, dass mögliche Auswirkungen auf die eigene Volkswirtschaft minimiert und für den Handelspartner maximiert werden. Das Ausmaß und die Ausgestaltung der Gegenmaßnahmen sollten unbedingt davon abhängen, wie stark die EU von den ursprünglichen Einschränkungen getroffen wurde und welche Erfolgsaussichten die potentiellen Gegenmaßnahmen tatsächlich haben.

Aufgrund der zu erwartenden volkswirtschaftlichen Kosten und Schäden auf beiden Seiten kann bereits das Inaussichtstellen bzw. Androhen von effektiven Gegenmaßnahmen zu einer Kompromissfindung und einer Entschärfung von Handelsstreitigkeiten beitragen. Falls dies nicht gelingt, entstehen zwar zumindest kurzfristig hohe volkswirtschaftliche Kosten. Sie können allerdings den Anreiz erhöhen, Handelsstreitigkeiten im Einvernehmen zu lösen und zu einer regelbasierten Handelsordnung zurückzukehren. Mittel- und langfristig ist es daher ratsam, einen Anlauf für ein neues Handelsabkommen zwischen der EU und den USA zu starten und Handelskonflikte im Rahmen institutioneller Prozesse zu lösen.

³⁶ Vgl. Kampf (2021).

³⁷ Vgl. Europäische Kommission (2025).

5 Fazit und Ausblick

Der zuletzt erreichte Offenheitsgrad der Weltmärkte ist historisch einmalig und eine der größten wirtschaftspolitischen Errungenschaften der jüngeren Geschichte. Öffnung und Vernetzung der Volkswirtschaften haben insbesondere in den letzten Jahrzehnten weltweit erheblich zu Wachstum und in vielen Regionen zu bisher unerreichtem Wohlstand beigetragen. Handel, globale Arbeitsteilung sowie die Nutzung komparativer Vorteile sind somit nicht nur in der ökonomischen Theorie wohlfahrtsmehrend und sinnvoll, sondern kommen auch in der realen Welt unmittelbar den Menschen und Unternehmen zugute: Der Zugang zu Beschaffungs- und Produktionsmärkten steigert die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, während Verbraucher von steigendem Angebot und einer größeren Produktvielfalt profitieren.

Das rasante Wachstum des Welthandels, die immer umfassendere Verflechtung von Wertschöpfungsketten sowie die Erschließung neuer Beschaffungs- und Absatzmärkte sind dabei eng mit der voranschreitenden Liberalisierung der internationalen Handelspolitik sowie der Etablierung einer stabilen und regelgebundenen Handelsordnung in den vergangenen 80 Jahren verbunden. Über einen langen Zeitraum sind weltweit Einfuhrzölle bis in die Mitte der 2010er Jahre rapide auf historische Tiefststände gesunken und es wurden vermehrt (Frei-)Handelsabkommen zwischen Staaten bzw. Wirtschaftsräumen abgeschlossen.

Die internationale Handelsordnung gerät in der jüngeren Vergangenheit allerdings durch verschiedene Faktoren erheblich unter Druck: Immer mehr nicht-tarifäre Handelshemmnisse entfalten eine protektionistische Wirkung und beschränken den Welthandel zusehends. Die Erhöhung der Einfuhrzölle und eine damit losgetretene Zollspirale belasten den Welthandel deutlich und stellen die stärksten protektionistischen Eingriffe seit rund acht Jahrzehnten dar. Ein weiteres Hochschaukeln dieses Konflikts zu einem „Handelskrieg“ wäre zum Schaden aller Beteiligten und würde die wirtschaftliche Entwicklung weltweit zurückwerfen.

Oberste politische Priorität sollte deshalb die Stabilisierung sowie die Rückkehr zu einer regelbasierten Handelsordnung haben. Die EU kann dabei als handelspolitisches Schwergewicht wichtige Impulse setzen, indem sie zügige Verhandlungen und den Abschluss weiterer (Frei-)Handelsabkommen (perspektivisch auch mit den USA und China) forciert, so wie es zuletzt mit Indien und – nach langer Verzögerung – dem Mercosur-Raum gelungen ist. Darüber hinaus kann sie bei der Reform der WTO eine Schlüsselrolle einnehmen und entscheidend dazu beitragen, den aktuell de facto lahmgelegten Mechanismus zur Streitbeilegung wiederzubeleben und sich

für eine grundlegende Überarbeitung sowie Ergänzung der WTO-Verträge um Bereiche der Digitalwirtschaft einzusetzen. Dabei gilt es, aus dem aktuellen Umfeld die richtigen Lehren und Schlussfolgerungen zu ziehen. Verlagerungen von Wertschöpfungsketten oder gar der Versuch, sich von bestimmten Regionen aus Gründen „strategischer Autonomie“ oder „Unabhängigkeit“ abzukoppeln, wären in den meisten Fällen fatal und hätten tiefgreifende Verwerfungen zur Folge, die die gesamte Weltwirtschaft erschüttern würden. Eine voranschreitende De-Globalisierung wäre die wahrscheinlichste Folge. Deutschland wäre davon aufgrund des hohen Offenheitsgrads seiner Volkswirtschaft in besonderer Weise betroffen. Abkopplung und Verlagerung sollten vor diesem Hintergrund nur als Ultima Ratio zum Einsatz kommen, wenn ein Land bewusst die zivilisatorische Grundordnung verlässt (z. B. Russland).

Vielmehr muss es darum gehen, die Grundlage dafür zu legen, dass es in Zukunft zu einer weiteren Liberalisierung des Welthandels kommen kann. Die Öffnung von Märkten und der Abbau von Handelshemmnissen sind entscheidende Faktoren, um eine stärkere Diversifikation von Wertschöpfungs- und Handelsketten zu erzielen. Auf diese Weise lassen sich bestehende Risiken bzw. Abhängigkeiten ökonomisch und betriebswirtschaftlich am effektivsten minimieren und die Widerstandsfähigkeit der Volkswirtschaften erhöhen.

Diese mittel- und langfristige Zielsetzung darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass gerade in der kurzen Frist – solange Reformanstrengungen auf internationaler Ebene noch nicht abgeschlossen sind – zusätzliche Schritte zur Abfederung protektionistischer Maßnahmen notwendig sein können. Die Nutzung der im Rahmen der WTO-Verträge bestehenden Instrumente (u. a. Antisubventions- und Antidumpingzölle) zur Abwehr wettbewerbsverzerrender Preise spielten dabei ebenso eine Rolle wie andere Optionen, effektiv auf protektionistische Maßnahmen reagieren zu können. Gegenmaßnahmen können – als Drohkulisse – dazu dienen, eine Kompromisslösung beispielsweise in Form von zeitlich befristeten Übergangsvereinbarungen zu erwirken und sich vor Willkür von Handelspartnern zu schützen. Übergangsvereinbarungen wiederum können als Basis für künftige Handelsabkommen dienen.

Literatur

Aiyar, S. und A. Ilyina (2023), Charting Globalization's Turn to Slowbalization After Global Financial Crisis, Chart of the week, 08.02.2023.

Autor, D. (2016), The Gains from International Trade: Empirical Evidence Using the Method of Instrumental Variables, Lecture Note 13, Microeconomic Theory and Public Policy, Fall 2016, MIT OpenCourseWare.

Brueckner, M. and D. Lederman (2015), Trade Openness and Economic Growth: Panel Data Evidence from Sub-Saharan Africa. *Economica*, 82, S. 1302-1323.

Budgetlab (2026), State of the U.S. Tariffs: April 2, 2026.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2026), Welthandelsorganisation, <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/DE/Textsammlungen/Aussenwirtschaft/wto.html>

Deutscher Bundestag (2025), Zollpolitik der USA und Reaktionen der EU, Wissenschaftliche Dienste, Fachbereich WD 5 (Wirtschaft, Energie und Umwelt).

DiCaprio, A. (2024), A Vision for the WTO's Global Digital Trade Rules, Policy Brief, Mercatus Center, George Mason University, 9. Oktober 2024.

DIHK (2024), DIHK – Ideenpapier Diversifizierung von Lieferketten 2024, Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK).

Estevadeordal, A., Frantz, B. und A. M. Taylor (2003), The Rise and Fall of World Trade, 1870–1939, *The Quarterly Journal of Economics*, 118(2), May 2003, S. 359-407.

Europäische Kommission (2025), Joint Statement on a United States-European Union Framework on an Agreement on Reciprocal, Fair and Balanced Trade, Directorate-General for Trade and Economic Security, Statement 21.08.2025, Brussels.

Europäische Kommission (2026a), EU-India Free Trade Agreement, Investment Protection Agreement and Geographical Indications Agreement, https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india/eu-india-agreements_en

Europäische Kommission (2026b), EU-Australia Trade Agreement, https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/australia/eu-australia-agreement_en

Europäische Kommission (2026c), Das Handelsabkommen EU-Mercosur, https://commission.europa.eu/topics/trade/eu-mercosur-trade-agreement_de

Europäische Kommission (2026d), EU Trade Relations With West Africa. Facts, Figures and Latest Developments, https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/west-africa_en

Europäische Union (2026), Plattform: Strategische Technologien für Europa, STEP-Finanzierungen und -Programme, https://strategic-technologies.europa.eu/about/step-funding-and-programmes_en?prefLang=de&etans=de

Europäischer Rechnungshof (2024), Staatliche Beihilfen in Krisenzeiten: Zügige Reaktion der Kommission, aber mangelhafte Kontrollen und Widersprüche in den Leitlinien zur Unterstützung der industriepolitischen Ziele der EU, Sonderbericht.

Federal Reserve Bank of New York (2026), Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI), Stand 29. Juni 2026.

Federico, G., und A. Tena-Junguito (2016), A Tale of Two Globalizations: Gains from Trade and Openness 1800–2010, *Working Papers in Economic History*, No. 16-02.

Feenstra, R.C., Inklaar, R. und M. P. Timmer (2015), The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), S. 3150-3182, Penn World Table 11.0.

Feyrer, J. (2018), Trade and Income – Exploiting Time Series in Geography. *American Economic Journal: Applied Economics*, 11(4), S. 1-35.

Gréus, C., Heil, P., Potrafke, N., Schmid, R. und T. Tähinen (2025), The Economic Consequences of Tariffs and Trade Policy Uncertainty, *EconPol Policy Brief*, 9, November 2025.

Hinz, J., Lohmann, A., Mahlkow, H. und A. Vorwig (2026), America's Own Goal: Who Pays the Tariffs? *Kiel Policy Brief*, Nr. 201, Januar 2026, Kiel Institute for the World Economy.

Hoffmann, M., Kliem, M. und S. Moyer (2020), Höhere Löhne in Deutschland reduzieren Handelsungleichgewichte nicht nennenswert, Research Brief Nr. 32, Deutsche Bundesbank.

Ignatenko, A., Lashkaripour, A., Macedoni, L. und I. Simonovska (2025), Making America Great Again? The Economic Impacts of Liberation Day Tariffs, NBER Working Paper, Working Paper Nr. 33771, National Bureau of Economic Research.

Jordan, M. (2025), Die Zukunft der Welthandelsorganisation, German Trade and Invest (GTAI), <https://www.gtai.de/de/trade/wto/zoll/eu-schliesst-bilaterale-vertraege-und-fordert-wto-reform-130442>

Kagerl, C., Moritz, M., Roth, D., Stegmaier, J. und I. Stephanok (2022), Gestörte Lieferketten – wie reagieren die Betriebe in Deutschland? Wirtschaftsdienst, 102. Jahrgang, 2022, Heft 12, S. 956-960.

Kampf, A. (2021), WTO-Maßnahmen zur Wiederherstellung fairer Wettbewerbsbedingungen, German Trade and Invest, <https://www.gtai.de/de/trade/wto/zoll/unfaire-handelspraktiken-welche-massnahmen-sind-moeglich--130472#toc-anchor--5>

Klasing, M. und P. Milionis (2014), Quantifying the Evolution of World Trade, 1870–1949, Journal of International Economics, 92(1), S.185-197.

Kolev-Schäfer, G., Matthes, J., Egger, P., Erhardt, K., Sieksmeier, N., Willmann, G. und W. Raza (2016), TTIP – Probleme und Chancen, Wirtschaftsdienst, 96. Jahrgang, 2016, Heft 3, S. 159-171.

Lampe, M. und N. Wolff (2022), Binnenhandel und Außenhandel, Deutschland in Daten, Zeitreihen zur historischen Statistik, Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.).

Macho, A., Dierig, C. und S. Bosse (2025), Fatales Signal – So reagiert die Wirtschaft auf den Zoll-Deal mit den USA, Welt-online, 29.07.2025, <https://www.welt.de/wirtschaft/article6887415c10b8f718b6503fc9/handelsabkommen-fatales-signal-so-reagiert-die-wirtschaft-auf-den-zoll-deal-mit-den-usa.html>

Mildner, S.-A., von Unger, E. und K. Tepper (2020), WTO – die Hüterin des Welthandels in der Krise, Wirtschaftsdienst, 100. Jahrgang, 2020, Heft 5, S. 332-337.

Nana, I., Motelle, S.I. und S. K. Starnes (2023), The Trade-Growth Nexus, Evidence of Causality from Innovative Instruments for Trade, Policy Research Working Paper 10645, World Bank.

Rat der Europäischen Union (2020), Rat billigt Mehrparteien-Interimsvereinbarung zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten, Pressemitteilung 14. April 2020, <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2020/04/15/council-approves-a-multi-party-interim-appeal-arbitration-arrangement-to-solve-trade-disputes/>

Rat der Europäischen Union (2026a), Die Rolle der EU im Welthandel, <https://www.consilium.europa.eu/de/infographics/the-eu-s-role-in-global-trade/>

Rat der Europäischen Union (2026b), Die EU-Mercosur-Abkommen im Detail, <https://www.consilium.europa.eu/de/policies/eu-mercosur-agreements-explained/>

Ricardo, D. (1817), On the Principles of Political Economy and Taxation, John Murray (Hrsg.), London.

Sakshi, A. (2023), Intra-Industry Trade: Revisiting Theory and Literature Survey, Munich Personal RePEc Archive (MPRA).

Smith, A., und H.C. Recktenwald (1993), Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen (Vollst. Ausg. nach der 5. Aufl., London 1789, für die Taschenbuch-Ausg. rev. Fassung, 6. Aufl). Dt. Taschenbuch-Verl.

Stiftung Familienunternehmen (2023), Der volkswirtschaftliche Schaden von Decoupling in Deutschland Szenarien auf Bundes-, Kreis- und Sektorebene.

UN Comtrade (2026), Database.

U.S. International Trade Commission (1997), The Dynamic Effects of Trade Liberalization: An Empirical Analysis, Publication 3069 October 1997.

vbw (2024), Wertschöpfungsketten, Geopolitik, Transformation – Herausforderungen für das deutsche Geschäftsmodell, Eine vbw Studie, erstellt von der Prognos AG, April 2024, Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.

vbw (2026), Die WTO – Krise und Reform, Positionspapier Mai 2026, Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.

Weltbank (2026), World Bank Data, Trade (% of GDP).

World Trade Organization (WTO) (2025a), Overview of Developments in the International Trading Environment, Annual Report by the Director-General, November 2025, World Trade Organization.

WTO (2025b), Evolution of Trade under the WTO: Handy Statistics. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm#fnt-1

WTO (2026), Principles of the Trading System, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm



Autoreninformation

Tim Meyer

Wissenschaftlicher Mitarbeiter der Stiftung Marktwirtschaft und Leiter des Bereichs Innovation und Digitalisierung.



Die Publikation ist auch über den QR-Code kostenlos abrufbar