

Herr Trump hat ja irgendwie häufiger schon gesagt, dass je häufiger man etwas sagt, dass es dann auch irgendwann wahr wird oder dass die Leute glauben, dass es wahr ist. Aber hier ist es also de facto nicht so. Es fließt nicht Geld in die USA in Form dieser Zölle, sondern das ist eine Umverteilung, die in den USA stattfindet. Das ist auch deswegen schwieriger geworden, weil es ja nicht nur, in Anführungsstrichen, die Zölle gegen China gibt. Dann hätten sie sich überlegen können, die Chinesen sind gerade relativ teurer geworden. Jetzt auf einmal sind die Deutschen, die was ähnliches produzieren oder können, die sind gerade relativ günstiger geworden. Dann handele ich mehr mit denen jetzt. Ich kaufe mehr von denen. Also diese Handelsumlenkungseffekte sind eigentlich relativ groß bei solchen handelspolitischen Maßnahmen, wenn Zölle eingeführt werden. Aber hier sind eben Zölle von den Amerikanern gegenüber allen Handelspartnern eingeführt worden.

Willkommen bei Voices for Future, dem Podcast für unternehmerische Zukunftsfähigkeit. Voices for Future ist die Stimme von Funke for Future und damit ein Teil der Zukunftsfähigkeit der Funke Mediengruppe. Mit unseren Gästen aus Wirtschaft, Politik und Medien sprechen wir darüber, wie der Einstieg in unternehmerische Transformation gelingt. Welche ersten Schritte waren entscheidend und wo lagen die Stolpersteine? Welche Allianzen haben geholfen, intern Bewegung zu erzeugen? Und wie lässt sich ein Umfeld schaffen, in dem KollegInnen mitgehen, statt am Startpunkt zu bleiben? Rein in die neue Folge. Herzlich willkommen zu einer neuen Folge von Voices for Future, dem Videopodcast von Funke for Future. Heute im Videostudio darf ich Professor Julian Hinz vom Kiel-Institut für Weltwirtschaft begrüßen. Herzlich willkommen, lieber Herr Professor Hinz.

Vielen Dank für die Einladung.

Schön, dass Sie heute da sind. Herr Hinz, wir wollen uns heute über das Thema Freihandelsabkommen unterhalten. Und sie forschen ja am Kiel-Institut für Weltwirtschaft rund um Handelsströme, Sanktionen, geopolitische Spannungen und quasi mit all dem, was uns so in den täglichen Nachrichten begegnet. Zum Beispiel jetzt die Sperrung der Straße von Hormuz. Und lassen Sie uns mal, ich will mal sagen, ganz einfach starten. Was genau ist denn Freihandel? Können Sie uns das kurz erklären?

Also Freihandel ist so ein bisschen das, was wir machen zwischen Berlin und Hamburg, München und Frankfurt. Da überlegen wir uns ja auch nicht, dass wir jetzt irgendwie Steuern erheben wollen oder irgendwelche Beschränkungen da einführen wollen für das, was jetzt zwischen diesen Städten verkauft werden darf oder gekauft werden darf, gehandelt werden darf. Und das gleiche haben wir uns auch irgendwann, also nicht nur innerhalb Deutschlands, sondern auch innerhalb Europas überlegt. Da gibt es natürlich noch Schwierigkeiten, manchmal ist es nicht so einfach, es geht also nicht nur um politische Beschränkungen, also Steuern oder solche Maßnahmen, sondern Sprache

macht es jetzt auch manchmal schwieriger, irgendwie was aus dem europäischen Ausland zu kaufen. Aber es gibt eben nicht die gesetzlichen Bestimmungen, Beschränkungen, die das zusätzlich noch erschweren, dass man sich gegenseitig Sachen verkauft. Das sind Güter. Also die Kuhmilch, die hier produziert wird, die kann theoretisch bis nach Portugal verkauft werden, ohne dass da irgendwie was dazwischen kommen sollte. Aber es geht eben auch viel mehr und mehr um Dienstleistungen oder um Vorprodukte oder alle möglichen Sachen, die man eben hier produziert und irgendwo anders verkauft. Und innerhalb Europas haben wir uns überlegt. Also, lass doch mal hier keine zusätzlichen Beschränkungen machen. Wir nennen das jetzt Binnenmarkt, aber de facto ist es sozusagen Freihandel innerhalb Europas. Und das große Ideale in Anführungsstrichen könnte sein, dass man sagt, okay, warum machen wir das nicht weltweit? Warum machen wir so einen Blödsinn, dass wir eine extra Steuer erheben auf bestimmte Produkte, wenn die aus Kanada kommen oder aus den Mercosur-Ländern? Und genau, das ist die Idee von Freihandel, könnte man sagen.

Okay und ja, wir erleben ja gerade, dass das momentan unter Druck steht. Und ja, wenn Sie am Institut oder an der Universität da forschen, gibt es ja, wenn Zölle erhoben werden, gibt es ja Kosten. Und am Ende muss ja irgendeiner dafür zahlen, wenn es dann so Handelsbarrieren gibt oder Zölle gibt. Und ja, wer zahlt denn jetzt zum Beispiel gerade die Zölle, wenn Herr Trump wieder am Liberation Day Zölle erhebt, Antizölle zurücknimmt und jetzt wieder Zölle erhebt?

Also es gibt unterschiedliche Formen von Kosten hier, glaube ich. Also die ersten Kosten, die glaube ich sehr eindeutig sind, sind, wenn man in diesem Moment als deutsches, als europäisches Unternehmen Autos jetzt, Beispiel von vorletzter Woche, hat sich zwar nichts getan, aber Autos in den USA oder Autoteile in den USA verkauft, dann hat das also einen Preis hier in Deutschland, was man sagt, okay wir wollen dafür 100 Euro haben und auf amerikanischer Seite wird es wieder eine Steuer darauf gepackt. Von jetzt gerade sind es bis zu 15% Steuern. Also 15 Dollar, die draufkommen. Und im ersten Moment ist es der amerikanische Importeur, der das, vor Ort bezahlen muss. Also diese Steuern müssen eben vor Ort einfach beglichen werden, nur dann bekommt man es raus aus dem Zoll. Das ist das Gleiche, wenn sie hier Sachen bestellen nach Deutschland, irgendwo aus der Welt. Das heißt, das bezahlt in dem ersten Moment auf jeden Fall der Amerikaner gerade. Jetzt aber natürlich die Frage, hat vielleicht der europäische, der deutsche Produzent, Verkäufer schon darauf reagiert und gesagt, die Amerikaner müssen jetzt ja 15 Prozent Steuern da draufzahlen.

Ach, die armen Amerikaner.

Ich gehe mal ein bisschen runter mit meinem Preis. Und ich mache mal irgendwie, gehe mal auf 92,50 Euro oder 92,50 Dollar und dann teile ich mir de facto. Da kommen dann 15 Prozent drauf, so Pi mal Daumen sind das immer noch 7,50 Dollar dann.

Das heißt, dann teilt man sich de facto ja den Preis. Und das ist die sogenannte Inzidenz. Also das ist so ein bisschen die Frage, wer zahlt diesen Teil und wie viel wird da hin und her geschoben. Und da ist recht eindeutig, dass da kaum geschoben wird, sondern dass die Amerikaner das fast zu 100 Prozent zahlen. Also es gibt Studien von uns, aber auch von anderen Kollegen aus den USA, die mit ganz unterschiedlichen Methoden und Datensätzen sich das angeschaut haben. Haben sich diese Preise, haben die Exporteure im Zuge der Zölle der Amerikaner in den letzten zwölf Monaten, haben sich die Preise von Gütern, die in die USA verkauft werden, haben sich die gesenkt. Weil die Produzenten, die Verkäufer etwas auffangen wollten von diesen Zolllast. Und unisono, nein. Die haben sich nicht geändert. Die Preise haben sich nicht geändert. Das heißt, die Amerikaner zahlen das. Aber, das ist ein ganz wichtiges Aber, da geht es erstmal nur um den Preis, von dem was gezahlt wird. Weil es dennoch natürlich für deutsche, europäische Produzenten nicht gut ist, wenn die Preise in den USA hochgehen, dann wird da auch ein bisschen weniger gekauft. Dieser Effekt, den gibt es natürlich auch noch hier. Also das Volumen wäre größer jetzt gerade, von dem, was man verkaufen würde, gäbe es diese Zölle nicht.

Lassen Sie uns da noch kurz drauf eingehen. Wenn jetzt quasi der Amerikaner mehr zahlen muss, warum hält sich dann hartnäckig das Narrativ, we make them pay, also quasi das zahlen alles die anderen?

Herr Trump hat ja irgendwie häufiger schon gesagt, dass je häufiger man etwas sagt, dass es dann auch irgendwann wahr wird oder die Leute glauben, dass es wahr ist. Aber hier ist es also de facto nicht so. Es fließt nicht Geld in die USA in Form dieser Zölle, sondern das ist... Was passiert ist, dass importierende Firmen oder Kunden, hier ist immer auch die Frage, wird das dann weitergegeben an den Endkunden und bisher scheint das noch nicht so der Fall zu sein, vielleicht so 35 bis 40 Prozent zeigen aktuelle Zahlen gerade, die das dann an die Endkunden weitergegeben werden. Das heißt, es liegt gerade irgendwo bei den importierenden Firmen, die gerade drauf zahlen und wo das in die Margen reingeht. Aber es ist eben so, dass es amerikanisches Geld ist de facto, was an neuen Steuern erhoben wird und es ist nicht unerheblich, was an Geld zusammenkommt.

Können Sie da eine Indikation geben?

Ungefähr so 200 Milliarden US-Dollar zusätzliche Steuern, die dadurch zustande gekommen sind. Also wirklich viel. So und im ersten Moment kann die US-Regierung sagen, guck mal hier, neues Steueraufkommen, was wir generiert haben, aber es ist eben nicht bezahlt von den Ausländern, sondern es sind einfach amerikanische Unternehmen, amerikanische Endkonsumenten, die am Ende etwas weniger Geld haben für andere Dinge, weil sie jetzt gerade mehr Steuern zahlen mussten. Und ich glaube auch, wenn man das Ganze nicht als Zoll oder Import Tariff bezeichnen würde,

sondern als Import Taxis oder als Einfuhrsteuer, dann wäre dieses Instrument Zoll viel weniger populär.

Ja genau, da hätte da keiner Spaß dran, weil Steuern macht ja.

Steuern ist nicht gut. Nee, Steuern ist nicht beliebt.

Hier in Deutschland auch nicht so.

Und wenn man jetzt mal die andere Seite der importierenden Unternehmen, also die, die dann was nach USA oder wo auch immer hinschicken, wo es dann Zölle zu zahlen gibt, beobachten sie denn, dass sich dann Handelsströme woanders hin bewegen?

Ja, also grundsätzlich ja. Also wenn Sie sich jetzt auf einmal vorstellen, Sie sind eine Firma irgendwo im mittleren Westen, Sie produzieren... Also irgendwelche Geräte. Und sie brauchen dafür Stahl, sie brauchen dafür vielleicht auch einzelne Spezialteile, die sie aus Europa oder aus China importieren oder vielleicht den Stahl importieren sie aus Kanada, dann ist das auf einmal teurer geworden. Also das ist schwieriger geworden, diese Sachen zu beziehen und es ist auch deswegen schwieriger geworden, weil es ja nicht nur die Zölle gegen China gibt, so dann hätten sie sich überlegen können, die Chinesen sind gerade relativ teurer geworden, jetzt auf einmal sind die Deutschen, die was ähnliches produzieren oder können, die sind gerade relativ günstiger geworden, dann handele ich mehr mit denen jetzt, ich kaufe mehr von denen. Also diese Handelsumlenkungseffekte sind eigentlich relativ groß bei solchen handelspolitischen Maßnahmen, wenn Zölle eingeführt werden. Aber hier sind eben Zölle von den Amerikanern gegenüber allen Handelspartnern eingeführt worden. Und was dazu führt, dass im ersten Moment kann man nicht ausweichen. Das heißt, auch hier, glaube ich, ist einleuchtend, die müssen es zahlen, weil sie brauchen die Teile und die Vorleistungsprodukte. Das heißt, sie tragen selbst. Das ist natürlich nicht das, was am Ende die Amerikaner selbst damit bezwecken, also die amerikanische Regierung, sondern die Idee ist, dass man wieder die Produktion von all dem zurückholt in die USA.

Genau.

Aber es gibt ja, also auch hier ist glaube ich doch eindeutig zu sehen, dass das teurer sein muss, als es bisher war. Sonst hätten sie Unternehmen in den USA schon gegeben, die diese Spezialschrauben oder diesen Stahl dort produziert hätten. Haben sie nicht, weil der war woanders günstiger und das heißt, es wird auf jeden Fall teurer dadurch.

Ich bin ja in meinem vorherigen Berufsleben Einkaufsleiterin gewesen oder ich liebe immer noch das Thema Einkauf. Und aus dieser Zeit weiß ich, dass man halt Lieferketten oder wie man diese Lieferketten aufbaut, nicht mal eben so innerhalb von

zwei Jahren restrukturieren kann. Gerade bei produzierenden Unternehmen hat das viel mit Vorqualifikationen zu tun und Freigaben zu tun.

Ist dann am Ende des Tages für ein Unternehmen die Entscheidung, lokalisiere ich jetzt besser alles, damit ich quasi nicht von erratischen Zöllen in der geopolitischen Lage, wie es jetzt ist und es wird sich die nächsten Jahre ja wahrscheinlich auch erstmal so nicht ändern, betroffen sein oder was würden Sie Unternehmen aus Ihrer Sicht als Forscher oder aus der Wissenschaft mit auf den Weg geben wollen?

Ja, also jetzt gehen wir weg von einem amerikanischen Unternehmen, sondern gucken uns mal ein deutsches Unternehmen an. Also jedenfalls gefühlt ist ja mehr davon in den letzten Jahren passiert. Also es gab die, schon während der ersten Trump-Präsidentschaft, Zölle. Da wurde also noch viel gedroht. Und dann hat ja der damalige Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker.

War doch bei Harley Davidson oder so.

Ja, er hat da irgendwie so einen Deal mit dem gedreht. Und auf einmal war irgendwie wieder alles gut. Aber es war irgendwie klar, der Teil wird unsicher. Und bis dato sind eigentlich Zölle, Sie können sich das mal anschauen in Daten. Sie kannten nur eine Richtung, nämlich nach unten. Die Importsteuern sind überall global gefallen, was ja auch erstmal halbwegs normalerweise unter den allermeisten Bedingungen sehr sinnvoll war. So, aber da ist auf einmal wieder mehr, da geht es auf einmal wieder nach oben, vor allem aus amerikanischer Sicht, aber dann sind ja auch andere Dinge passiert, also im Roten Meer auf einmal wurde auf Tanker geschossen und auf Containerschiffe, sodass die diese Route gemieden haben und jetzt fährt man rund um Afrika, das dauert länger, ist gar nicht so viel teurer, aber es dauert auf jeden Fall länger, es ist nicht mehr diese, also es passiert einfach mehr und so ein bisschen ist auch was dann, das tatsächlich mehr passiert dahingehend, das ist nicht nur das Gefühl. Und das heißt, es ist für Unternehmen, die beispielsweise in Europa, in Deutschland aus Asien importieren oder aus den USA importieren, ist es vielleicht unsicherer geworden und da wird jetzt. Also, aus Sicht eines Unternehmens ist es ja erstmal sinnvoll zu sagen, ich möchte irgendwie, wenn ich einen super Supplier gefunden habe, der genau die Qualität macht und dann noch ein bisschen günstiger ist als die direkte Konkurrenz, dann sollte ich da vielleicht auch irgendwie das Zeug beziehen, da sollte es herkommen. Aber in dem Moment, in dem das Risiko mit reinkommt bei diesen Dingen, sollte man da wahrscheinlich eher darüber nachdenken, wie über seine Aktienstrategie. Dass man sagt, okay, hier ist ein bisschen, das ist super, das wirft richtig Rendite ab, aber es ist ein gewisses Risiko, deswegen streue ich so ein bisschen. Und das sieht man tatsächlich aber auch in den Daten. Also Kollegen von uns haben Umfragen gemacht mit Unternehmen, wie reagieren sie darauf? Und haben diese geopolitischen Krisen,

geoökonomischen Krisen, wie wir das nennen manchmal, oder dieses Gefühl in den letzten Jahren dazu geführt, dass sie ihren Supplier gewechselt haben.

Und bei vielen, viele antworten dann ja, aber es ist dann, und das muss man sagen, die richtige Reaktion ist dann nicht, also die meisten Unternehmen, die ja geantwortet haben, haben auch gesagt, sie haben einen zusätzlichen Supplier dazu genommen und nicht den Chinesen ausgewechselt jetzt mit dem Portugiesen, sondern sie haben jetzt beides. Und das, glaube ich, ist die risikominimierende Strategie hier, die natürlich etwas teurer ist, weil also wenn sie früher im Einkauf waren, so jetzt auf einmal müssen sie mit zwei Firmen bespielen mit dem, was sie dann gerne hätten in Zukunft.

Und man hat weniger Vergabevolumen, was man bezahlen muss.

Exakt, genau, es wird teurer, ganz klar, aber sie können darüber nachdenken, wie über eine Versicherungsprämie, die sie zahlen, ja, also dafür, also wenn dann was passiert, dann kriege ich trotzdem nochmal ein Zeug, was ich brauche.

Aber dafür zahle ich die ganze Zeit so ein bisschen mehr. Das ist so die Versicherungsprämie, die man...

Ist der Risikoaufschlag?

Ja, so ist es.

Okay. Und ja, lassen Sie uns doch mal einmal auf Ihre Arbeit am Institut zurückkommen. Ich habe ein bisschen recherchiert und Sie machen ja unglaublich viel mit Daten, Datenanalyse, Szenarien. Und wenn sie so auf die letzten Jahre schauen, wird dann alles komplexer für Unternehmen oder wird es einfach nur fragmentierter? Und wie soll man mit dieser Unsicherheit dann umgehen?

Ja, also super Frage. Also bei uns, wir haben also das Institut selbst und knapp 100 Forscher und in meiner Forschungsgruppe Handelspolitik schauen wir uns eben ganz genau an, wie reagieren denn jetzt Firmen oder wie, also sowohl auf Mikroebene könnte man das nennen, also einzelne Firmen. Es gibt sehr gute Firmendaten, lustigerweise nicht für Deutschland, aber für andere Länder, da können wir sehr viel darüber lernen. Und dann haben wir, nehmen wir aber auch diese Makroperspektive an, dass wir uns anschauen, was passiert, was würde denn passieren, wenn jetzt Trump vorletzte Woche Freitagabend sagt, es kommen neue Zölle auf europäische Autos, 25 Prozent auf sofort. Ist ja gar nicht passiert und bis zum 4. Juli haben wir jetzt immer ein bisschen zu. Genau, aber so. Und das heißt, da ist dann die Frage, also da könnte man sich natürlich auch anschauen, was ist da der Effekt auf einzelne autoproduzierende, autoexportierende Firmen. Aber das ist ja eher Firmenstrategie. Das, was wirtschaftspolitisch relevant ist, sind so eher die Makroeffekte. Also der deutschen Wirtschaft geht sowieso gerade nur

so mittelmäßig gut, würde das jetzt nochmal so richtig reinhauen. Und das kann man mit Modellrechnung eben ganz gut machen. und ähm.

Ja, das sind so zwei unterschiedliche Fragen. Also das eine ist sich anzuschauen auf Basis von Daten.

Wie viele Daten haben Sie da so?

Also wir haben Mikrodaten aus 22 Ländern. Wie gesagt, kaum, also Deutschland ist das nur sehr begrenzt. Und da kann man aber sozusagen rückblickend schauen, wie haben denn Firmen reagiert auf beispielsweise die Houthis auf einmal im Roten Meer auf Schilfe geschossen haben. Wir haben sehr gute türkische Daten. Das heißt auf einmal, die Türkei lag vorher im Mittelmeer extrem gut, im östlichen Mittelmeer extrem gut an einer dieser Haupthandelsrouten zwischen Westeuropa und China. Ja, alles ging durch den Suezkanal und dann war das, also die waren extrem zentral, könnte man sagen, in diesem Netzwerk. Und jetzt, wenn aber die Schiffe auf einmal rumfahren rund um Afrika, dann ist irgendwie das östliche Mittelmeer so eine abgelegene Sackgasse. Und das heißt, da hat sich sehr viel getan und das sieht man auch in den Daten. Das sieht man sowohl bei diesen Firmen-Export-Import-Daten, dass die Firmen auf einmal höhere Handelskosten dort haben, das länger dauert offensichtlich, um Sachen in dem Fall nach Asien zu bekommen. Genau, sowas kann man dann, ja, da sieht man, kann man sehr genau brechen, was sind denn so die Effekte davon, durchschnittliche Firmeneffekte, teilweise variiert das auch über Sektoren und da kann man, glaube ich schon, auch allgemeine Rückschlüsse ziehen, was würde denn jetzt passieren, wenn irgendwo anders was auftritt.

Spannend. Wenn man jetzt an diese ganzen Freihandelsabkommen denkt, die kürzlich announced wurden, Mercosur, Indien, Australien, Indonesien, to name a few. Die sind ja vor knapp 20 Jahren oder noch länger irgendwann mal gestartet. Und da war die Welt ja mal eine andere. Ist es immer noch so das hehre Ziel, ja, wir wollen so möglichst viel miteinander ohne Barrieren, ja, will ich mal sagen, Waren und Dienstleistungen austauschen oder ist es mittlerweile eigentlich nur noch ein geopolitisches Game oder war es das vorher schon?

Das ist eine gute Frage. Also ich glaube, diesen politischen Touch hat es immer. Und das ist auch der Grund, weshalb das so lange gedauert hat. Also man könnte ja eigentlich sagen... Kommt, diese Steuern, Importsteuern auf das, was wir von euch kaufen, machen wir runter. Das hat dann teilweise ja schon Effekte auch in Europa, in Deutschland. Also Mercosur ist kritischer als beispielsweise Indien, weil Mercosur viel landwirtschaftliche Produktion ist, was wir dann hier günstiger hinbekommen würden. Und dann gibt es die mächtige Landwirtschaftslobby in Europa. Ja, also man kann ja auch darüber nachdenken, ob das gerechtfertigt ist oder nicht, aber es ist da so und die hat dann natürlich da was zu sagen. Meinte, das geht nicht. Bei Indien war das

überhaupt nicht so ein Thema, weil wir wenig landwirtschaftliche Produkte von dort beziehen und das auch sich nicht großartig ändern würde. Das heißt, da war es eher die umgekehrte Frage, dass die Inder bei einigen Sektoren ein bisschen Sorgen hatten, was denn jetzt passieren könnte. Und das heißt, so eine politische Komponente mit Macht in der heimischen Wirtschaft, die gab es schon immer. Und auch sicherlich, vor allem in den letzten Jahren, muss man sagen, hat man von Brüssel aus probiert, da auch andere Sachen mit reinzutun in die Freiheitsabkommen. Also man hat gesagt, wir wollen das jetzt auch zu Recht, größtenteils kann man sagen, also Regenwald, der muss geschützt werden sozusagen in dem Moment, in dem wir jetzt mit euch diese vergünstigten Handelsbeziehungen beschließen, müssen bestimmte Sachen bei euch vor Ort passieren in Bezug auf Schutz von Regenwald, in Bezug auf Arbeitsschutz, alle möglichen Dinge. Also man hat das politische mit dem wirtschaftlichen verknüpft und hatte eben dadurch eigentlich einen ganz guten Hebel. Man hat gesagt, guck mal hier, Europa, irgendwie größter Binnenmarkt der Welt, je nachdem wie man rechnet, also so vergleichbar mit den USA eigentlich und gleichzeitig irgendwie mehrere Länder, ihr habt hier direkten Zugang, aber dafür wollen wir, dass ihr bei euch was macht. Also schon da war Politik irgendwie mit da drin. Jetzt hat man aber glaube ich in den letzten zwölf Monaten gemerkt, also eigentlich müssen wir hier Herrn Trump so ein bisschen danken fast, hat man gemerkt, dass wir kommen hier nicht weiter. Und wir brauchen, also Mercosur ist 25 Jahre verhandelt worden. Australien, also mit welchem, außer Kanada würde ich sagen, mit welchem Land wollen wir denn, ist es irgendwie eindeutiger, dass man da schnell zu einer Lösung finden kann als mit Australien. Haben wir auch, ich weiß nicht, 15 Jahre, glaube ich, verhandelt, dann zwischendurch komplett pausiert, weil man sich über Kleinigkeiten nicht, und das sind teilweise wirklich Kleinigkeiten, nicht im einen war.

Wissen Sie, welche Kleinigkeiten das zum Beispiel über Australien waren?

Es ging wirklich um so drei Halbsätze. Man konnte es sich leisten, diese über Halbsätze zu diskutieren und am Ende festzustellen, wir kommen hier nicht zusammen, wir fahren alle wieder nach Hause.

Wahnsinn.

Und das ist so ein bisschen anders, weil glaube ich jetzt gemerkt, also die Einsicht insgesamt da ist, dass sich doch was geändert hat, jedenfalls jetzt gerade mit der amerikanischen Regierung, dass die Welthandelsorganisation also mindestens weiter geschwächt wurde, vorher schon hat sich nicht weiterentwickelt, sie ist da und ich glaube, ich bin da vielleicht auch optimistischer als andere Kollegen, aber sie ist da und dieses Regelwerk gibt es. Aber die Welt entwickelt sich weiter. Und wenn das Regelwerk sich nicht weiterentwickelt, dann führt das ja eben auch dazu, dass es am Ende nicht mehr so genutzt wird. Und was jetzt diese Freihandelsabkommen der letzten Monate, glaube ich, bieten, ist, dass man mit diesen großen, also Mercosur, Indien, die sind jetzt für sich genommen, keine riesen Player. Aber die EU hat jetzt schon so eine Reihe an

bilateralen Abkommen, die einfach durchlaufen. Und sicherstellt, dass man mit diesen Handelspartnern geregelte Beziehungen hat. Und das hilft Unternehmen, weil sie wissen, mit Indien, also mehr oder weniger kommen, was wollen. Wir haben da jetzt, worauf wurde sich verständigt, das ist ein verlässlicher Handelspartner. Das wissen wir mit Mercosur, mit Australien jetzt und eben vielen anderen Ländern der Welt auch schon. Und das, wir versichern uns da auch so ein bisschen für das, was kommen könnte.

Und wenn man jetzt so ein bisschen in die Sektoren schaut, wo es Deutschland ja auch weh tut, wie zum Beispiel Energie, bieten da diese Freihandelsabkommen Chancen?

Inwiefern meinen Sie, dass es weh tut?

Also momentan, naja, die Straße von Hormuz ist aus bekannten Gründen gerade geschlossen. Ja. Es gibt ein Mercosur-Abkommen, da gibt es auch Erdölvorkommen. Ist es möglich, da eine Chance zu haben, zu sagen, okay, wir beziehen jetzt aus der Ecke was?

Ja, ich glaube, also Energie ist ein interessantes, sehr interessantes Beispiel.

Oder wir exportieren die Träger dahin oder keine Ahnung.

Ja, also wenn man jetzt über Energie nachdenkt und Gas, Öl vor allem, diese Rohstoffe sind in den seltensten Fällen, haben die überhaupt Zölle gehabt. Also ja, wenn man sich gedacht hat, das braucht man. Wo setzen wir Zölle? Wir setzen Zölle dort, wo wir irgendwie eine große Lobby haben, weil wir selbst was produzieren und unsere Industrie irgendwie so ein bisschen schützen wollen vor dem, was dann da so draußen ist. Aber bei Energie ist es so, wir brauchen das. Und das geht eben ganz vielen so, dass man eher sagt, diese Rohstoffe, in den seltensten Fällen gibt es ja überhaupt diese Handelsbarrieren. Das ist ein sehr integrierter Weltmarkt. Wir reden da ja auch von Weltmarktpreisen in diesem Bereich.

Und jetzt muss ich noch fragen, Automotive, unserer Automobilindustrie, der geht es ja jetzt gerade nicht so gut. Sehen Sie da die Möglichkeit, dass wir da einen Benefit von haben, dass wir jetzt diese Abkommen haben?

Die Automobilindustrie ist ja extrem integriert. Also ein deutsches Auto hat ja Teile aus Tschechien, Slowakei, Ungarn sowieso und aber auch aus der ganzen Welt eigentlich. Und es werden ja auch Teile in der ganzen Welt schon vorher produziert. Das gehen ja nicht unbedingt immer die deutschen Autos hier dann vom, also auch werden ja auch hier produziert, aber auch in anderen Teilen der Welt und haben trotzdem den Stempel irgendwie, das ist ein BMW oder das ist ein VW. Also das deutsche Auto wird ja nicht mehr nur in Deutschland hergestellt. Also es ist eine globale Industrie und ich glaube, es ist eindeutig, dass die...Also man hat es im letzten Jahr gesehen, die Automobilindustrie ist ein riesen Gewinner von der globalisierten Welt gewesen.

Ja, total, diese verlängerten Werkbänke nach Asien ist ja ein Treiber des Wohlstands.

Absolut, absolut. Und natürlich ist es so, dass dann auch sowas passieren kann, wenn man so offene Märkte hat, dass auf einmal Konkurrenz kommt. Und da ist der Reflex natürlich dann zu sagen, die sind jetzt aber irgendwie auf einmal so gut, wir brauchen Unterstützung, wir müssen uns abschotten.

Interessanterweise ist der nicht eindeutig so gekommen im letzten Jahr oder in den letzten Jahren aus der Automobilindustrie, weil die auch in China, wenn wir jetzt von China reden de facto. Auch in China selbst produzieren und damit auch teilweise Teile dort oder einzelne ganze Modellklassen. Also das ist, ja, ich glaube, es würde wahrscheinlich keine handelspolitische Maßnahme aus Brüssel geben, wo irgendwie alle immer sagen, oh, das klingt jetzt gut. Also es gibt immer dann, am Ende sind es Verteilungsfragen, gibt es einige Verlierer, einige Gewinner. Und es ist aber, sollte auch nicht Aufgabe der Politik sein, zu schauen, dass wir jetzt alle Unternehmen das toll finden, sondern wirtschaftspolitische Aufgabe einer Bundesregierung, einer EU-Kommission ist es, die Wohlfahrt in Gänze zu maximieren. Und das ist wahrscheinlich, sollte man hier eher auch viel Gewicht auf die Lobbylosen legen, nämlich die Verbraucher. Also es ist schon ungewöhnlich, dass einige Maßnahmen oder einige Positionen der Bundesregierung, aber auch der EU-Kommission sind im Nachhinein schon eindeutig gefärbt durch das, was eine laute Industrie dort gesagt hat. Teilweise hat das Hand und Fuß aber teilweise ist es auch irgendwie sehr eindeutig, dass dort in Konzerninteressen sehr geschickt weitergereicht wurden, was ja auch. Also es ist ja nichts dagegen zu sagen, dass diese Unternehmen haben Unternehmensinteressen und die sollten vertreten werden, aber die müssen eben nicht deckungsgleich sein mit dem, was Politik ist.

Ja, und das impliziert ja so ein bisschen auch meine nächste Frage. Da geht es so ein bisschen um das Thema Agrar, das haben Sie ja vorhin schon anklingen lassen. Gerade in Bezug auf Mercosur wurde ja von der Agrarwirtschaft gesagt, das wird das existenziell bedrohen, auch das Rindfleischpreisdumping und Agrarprodukte werden existenzgefährdend. Und nun ja, ich will jetzt nicht sagen, wie alt ich bin, aber mir ist diese Diskussion schon mal begegnet, als es um die Osterweiterung der EU ging. Da war es ja auch ganz schlimm mit der Milch und ich weiß es nicht. Geht es nicht darum, wie Sie schon sagen, für das Wohl der Bevölkerung in der EU zu agieren, statt, ja und dass es quasi ein eher struktureller Anpassungsdruck ist, dem wir uns alle irgendwo in diesen Zeiten, ja ich würde mal sagen, damit umgehen müssen.

Also ich glaube, hier gibt es keine einfachen Wahrheiten. Bei Landwirtschaft und Agrarproduktion, da spielen natürlich andere Dinge mit rein. Also bestimmte Gesundheitsstandards, dass die eingehalten werden müssen. Ich glaube, das ist klar.

Aber wenn in dem Moment, in dem dann auch für importierte Güter das irgendwie geklärt ist, dass die bestimmte Standards einhalten, zum Beispiel Chlorhühnchen vor zwölf Jahren, diese Diskussion bei TTIP, finde ich, kann man darüber streiten, ob man das jetzt möchte oder nicht. Aber wenn man sagt, okay, das ist die Regel, die wir uns gesetzt haben, das darf da nicht drin sein, dann ist das natürlich, könnte man das als handelsbeschränkende Maßnahme sehen. Neue Handelsbarriere, kein Chlor in der Hühnchenzucht. Aber wir können auch sagen, nein, das gilt aber eben für unsere eigene Produktion auch. Nur wenn das gewährleistet ist, dann darf es hier rein. Aber wenn das dann gewährleistet ist, dann sollte es eben auch rein dürfen. Also diese Gesundheitsfragen, die sind glaube ich relevant und okay, darüber zu diskutieren und wenn wir uns dann geeinigt haben, dann muss es eben gelten. Das andere sind Fragen, also gerade bei der Landwirtschaft könnte man natürlich sagen, die erfüllen aber auch noch einen anderen Zweck, nämlich dass irgendwie hier große Flächen sind, einfach landwirtschaftliche Betriebe und die machen eben auch Landschaftspflege de facto. Wenn das das Ziel ist, dann muss auch das so preislich abgebildet sein und das muss nicht über Butterpreise oder Milchpreise oder Weizenpreise sein, sondern dann muss es eben gesagt werden, okay, wir als Gesellschaft sehen ein Wert darin, dass diese Landschaften so aussehen und so gepflegt werden. Da muss genau das bezahlt werden und nicht über drei Ecken ein Milchpreisindex festgesetzt werden. Und auch da sehe ich wieder aus Sicht der Agrarbetriebe, dass dort Existenzängste sind. Und glaube ich, sollte man genau darüber reden, weil die auch eine sehr wichtige Aufgabe haben. Aber die Instrumente sind häufig, glaube ich, da ist Zoll nicht das richtige Instrument. Weil es so über drei Ecken probiert, ein Problem zu lösen, während man das Problem eigentlich möglichst nah da greifen sollte, wo es ist.

Sie haben gerade Handelsbarrieren gesagt, das finde ich ein schönes Stichwort, gerade auch zum Thema Nachhaltigkeit. Wenn man sich anguckt, der ganze EU-Green-Deal, jetzt sagen wir mal CSDD, das Lieferkettengesetz, CSRD, CBAM, mein Lieblingsthema EUDR, hat mich das beschäftigt. Sind das, ja ist diese Regulatorik versus Freihandel dann wieder eine künstlich eingefügte Barriere oder ist das eigentlich zur Sicherstellung, dass da auch wirklich kein Schmutz läuft in diesen Ländern, man spricht Indien, man denkt an Kinderarbeit, EUDR, man denkt an Abholzung von Regenwald. Wie sehen Sie diesen Green Deal versus dem Freihandelsabkommen, die jetzt geschlossen wurden?

Ich würde nicht sagen, dass da ein Widerspruch ist. Also als Ökonom denkt man darüber nach als Externalität. Also in dem Moment, in dem wir dort etwas kaufen, dann führt das dazu, dass es nicht nur dieses eine Produkt produziert wird und dann verkauft wird, sondern es hat eben andere Effekte noch, die über diesen reinen Verkauf hinausgehen. Also Abholzung von Regenwald oder Kinderarbeit. Und wenn man das adressieren möchte und sagt, okay, das hat für uns aber einen Wert, dann ist es, glaube ich, durchaus legitim, dass man sagt, okay, das sind aber unsere Regeln und die verursachen dann wirtschaftliche Kosten. Externalitäten werden dann eingepreist, wenn man das jetzt ganz hart sagt.

Externalitäten.

Externalitäten sind eben genau das, was noch passiert, in dem etwas produziert wird oder konsumiert wird. Also es geht eben darüber hinaus über die reine, saubere Produktion, sondern es passieren auch andere Dinge. Und häufig sind die nicht bepreist und mit solchen Regulierungen bepreist man sie. Das ist die Idee. Und bei CBAM zum Beispiel ist es, glaube ich, sehr klar, was da passiert. Also wir haben einen CO₂-Preis hier und das, was wir machen wollen, ganz vereinfacht gesagt, ist all die, die nicht CO₂ bepreisen außerhalb, aber zu uns verkaufen wollen, die müssen aber dann diesen Ausgleich zahlen, als ob dort auch CO₂ bepreist würde. Und hier ist diese Externalität, CO₂-Ausstoß, der geben wir einen ganz konkreten Preis und den probiert man eben darüber dann zu definieren oder der setzt sich dann auch eben auch bei CBAM und dem Emissionshandel, gibt es einen Markt sogar dann für diese Externalität. Also wir bepreisen andere Dinge, die passieren in dem Moment, in dem wir wirtschaften. Was wir da jetzt bepreisen, ist eben eine politische Frage. Wenn wir sagen, CO₂-Ausstoß, Klimawandel ist für uns, wir haben erkannt, das ist ein riesiges Problem, wir wollen das beheben oder was dagegen tun, dann bepreisen wir diese Externalität und das hat dann eben... Es führt zu mehr Kosten, ganz klar. Aber man muss sich immer überlegen, wenn wir es nicht tun, auch nicht tun kann Kosten haben. Und auch das ist glaube ich beim Klimawandel hinreichend gezeigt, dass wenn man nichts tut, auch das hat Konsequenzen und auch das kann wirtschaftliche Preise und Kosten haben. Und deswegen ist die Frage, was ist sozusagen der kostengünstige Weg? Also der Punkt ist, der Markt regelt nicht immer alles. Es gibt Dinge, die dazu führen, dass der Markt nicht funktioniert und mit solchen Maßnahmen probiert man dann den Markt wieder herzustellen, indem man Sachen bestimmt preist.

Haben Sie dazu auch schon Forschungsdaten vorliegen?

Wozu?

Zu diesem ganzen Cost of Inaction und Umdachhaltigkeit.

Ja, also ich jetzt konkret nicht, aber natürlich, da gibt es eine große Literatur, also gerade auch beim, es gibt ganz tolle Papiere, ganz Forschungsarbeiten von Kollegen aus England und USA, wenn man nicht den Klimawandel tatsächlich mit einpreist, was das für Kosten hätte und die sind eklatant, also wir reden hier von zweistelligen BIP-Effekten, also Prozentzahlen, wenn man nichts tut und das glaube ich sollte. Das ist natürlich, man kann darüber diskutieren, wie kommt man zu diesen Zahlen, wie wird das brechen, aber das ist eine große Diskussion in der Literatur, in der Forschung, aber ich glaube es hilft häufig sich zu überlegen, also diese was wäre wenn Frage und damit kann man eben dann bepreisen, was wäre denn, wenn wir nichts tun und dann kann es eben günstiger sein zu sagen, nein wir machen das jetzt, auch wenn das jetzt so aussieht, als ob wir jetzt eine zusätzliche Steuer erheben, es nicht zu tun ist am Ende noch viel teurer.

Spannend, das wäre eigentlich eine weitere Folge für den Podcast.

Der Kaffee ist gut.

Jetzt mal einen Blick in die Zukunft geworfen, da Sie ja viel mit Daten und Szenarien arbeiten. Vielleicht haben Sie ja schon mal in die Glaskugel geguckt. Was sehen Sie denn zukünftig? Wohin entwickelt sich das Handelssystem? Gibt es mehr Fragmentierungen? Gibt es eine Renaissance der guten alten Zeit? Was ist so Ihre Prognose dahin?

Also ja, man braucht gar nicht so weit nach vorne zu gucken. Man kann erstmal schauen, wie sieht es denn jetzt gerade aus und der Welthandel wächst. Also hätte man nicht gedacht, 2025 hat deutlich gewachsen und das würde man jetzt erstmal nicht erwarten, wenn man so die Schlagzeilen...

Nee, wenn man so in Deutschland...

Also, gleichzeitig finden schon bestimmte Veränderungen statt. Also es wird mehr in geopolitischen Blöcken gehandelt und etwas weniger zwischen geopolitischen Blöcken. Das ist natürlich eine interessante Form von Fragmentierung, dass eben, wenn man sich politisch versteht, dann wird auch da mehr gehandelt. Und da sind auch die großen Wachstumseffekte gewesen im Handel im letzten Jahr. Während beispielsweise USA, China ist tatsächlich der Handel auch deutlich eingebrochen und das ist natürlich aufgrund der Zölle, aber vielleicht auch politische Spannung, manchmal so ein bisschen schwierig das auseinander zu halten. Jetzt ist aber Globalisierung ja nicht nur Handel, sondern Globalisierung ist auch Investitionen in anderen Ländern. Und Local for Local oder europäische Autohersteller, die in den USA produzieren und in China. Und teilweise dann haben die Modelle den gleichen Namen, aber de facto sind das schon sehr lokale Modelle. Ist das jetzt weniger Globalisierung? Ich würde nicht sagen. Also es ist eine andere Form von Globalisierung, die wir da sehen. Und wir gehen sicherlich nicht zurück in die Welt von vor 10 Jahren, genauso wenig, wie wir zurückgehen in die Welt von vor 50 Jahren, was teilweise mit amerikanischer Politik, glaube ich, gerade versucht wird. Also, dass man so, ja, wir wollen wieder das alles, sozusagen die Stahlwerke sollen wieder hier und dann kommen wieder tausende Arbeitern hier. Das wird nie wieder passieren. Wir gehen da nicht zurück. Die Frage ist eher, wie sieht denn die Globalisierung in Zukunft aus und ich bin optimistisch für den Welthandel, dass der weiter wachsen wird. Ich glaube, das ist eindeutig, aber wie und wo er wächst, ist vielleicht nicht ganz klar. Und die andere spannende Frage ist, ob dann da, wo er nicht wächst, ob das dann quasi ausgeglichen wird mit Investitionen, weil dann die Firmen sagen, okay, ich kann hier nicht mehr so gut handeln oder irgendwie sind Zölle zwischen den USA und Deutschland oder Europa, also baut irgendwie ein deutscher Autohersteller jetzt Großgewerke in den USA und produziert mehr vor Ort. Ist das jetzt weniger Globalisierung? Ich würde nicht sagen. Es sieht etwas anders aus. Das ist sozusagen zu dem, wie sich die Globalisierung entwickeln wird. Gleichzeitig gibt es, glaube ich, einige

Faktoren in der Welt, die viel wirkungsmächtiger sind als so ein bisschen Zölle hier, Zölle da. Also wenn Sie sich demografische Entwicklungen in einigen Teilen der Welt anschauen, Und wenn ein Land doppelt so groß wird, dann Ceteris Paribus, wie wir das nennen würden. Also wenn alles andere sich nicht ändern würde, ein Land wird doppelt so groß, dann handeln wir doppelt so viel mit dem Land.

Genau.

Und ohne dass irgendwas passiert und dann wirklich sind die Zölle oder irgendwelche Handelsbarrieren, sind dann auch so ein Flackern irgendwie in den Handelszahlen. Das, was wirklich treibt, sind ein großes Land oder zwei große Länder, die werden erstmal ordentlich miteinander handeln. also demografische Entwicklungen. Und allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, glaube ich, wir denken da gar nicht so drüber nach, wir sind viel zu viel im Tagesgeschäft und jetzt 25 Prozent Zoll, da sind irgendwelche anderen neuen Regeln, die eingeführt werden. Und manchmal sehen wir so ein bisschen das Große, was kommt. Also demografische Entwicklung, da kann sich nicht viel mehr dran ändern. Also dass China den Zenit überschritten hat von Bevölkerung, das ist so. Dass Nigeria und einige andere westafrikanische Länder wahnsinnig wachsen von der Bevölkerungszahl. Das ist so und das führt dazu, dass die in Zukunft groß sind, wirtschaftlich groß sind. Selbst wenn sich am Pro-Kopf-Einkommen nichts ändert, werden das riesengroße Wirtschaftsmächte sein.

Was wäre dann Ihre, ich will nicht sagen, nicht Ihr Tipp, aber Ihre Empfehlung für die deutschen Unternehmen, die ja jetzt gerade irgendwie so vor sich hin jammern, dass alles so schlimm ist, was würden Sie denen noch mitgeben wollen?

Naja, also wirtschaftlich, wir stagnieren so ein bisschen ja gerade und das ja auch nicht erst seit diesem oder letztem Jahr, also wir haben ja leichtes Wirtschaftswachstum, aber es ist wirklich ein sehr zartes Pflänzchen gerade. Und man muss sich hier immer anschauen, woher kommt das? Also, wie sieht es in anderen Teilen Europas aus? Da gibt es einige Länder, bei denen das ähnlich ist, aber es gibt eben auch welche, die wachsen deutlich mehr. Das heißt, wir können ein bisschen was da auf Europa oder EU schieben, na, schon wieder irgendwelche neuen Regulierungen. Aber das, glaube ich, macht den Kohl da nicht fett, sondern es ist auch so ein bisschen das, was wir hier selbst machen. Es gibt natürlich strukturellen Druck teilweise, also wir haben über China geredet und die Chinesen, das ist glaube ich inzwischen hinreichend beleuchtet worden von ganz unterschiedlichen Seiten und Quellen und Daten, Methoden, dass da unlauter, also nicht fair gespielt wird und dass da vielleicht auch gegen gehalten werden muss, ohne da jetzt gerade ins Detail zu gehen. Aber das sind so die äußeren Einflüsse, die auch dazukommen. Aber wenn wir uns einmal wirklich anschauen, was die durchschnittliche deutsche Firma, die durchschnittliche europäische Firma, wenn die etwas produziert, verkauft sie im Durchschnitt zwei Drittel innerhalb des eigenen Landes. Also zwei Drittel von dem, was in Deutschland produziert wird oder eine deutsche durchschnittliche Firma produziert, bleibt in Deutschland. Das eine Drittel, was verkauft wird außerhalb

Deutschlands, davon werden wiederum zwei Drittel, also von diesem einen Drittel, was exportiert wird, bleiben zwei Drittel in Europa. Und nur von diesem Drittel, was exportiert wird, das letzte Drittel verlässt überhaupt Europa. Also wir reden von ungefähr 10% von dem, was produziert wird, verlässt Europa. Und davon geht dann ungefähr ein Drittel in die USA, ein Drittel nach China und das letzte Drittel im Rest der Welt. Am Ende reden wir eben, ja genau, ganz viele Drittel, aber am Ende reden wir, aber das führt dazu, dass wir am Ende von dem, was produziert wird in Deutschland und was konsumiert wird, das ist so die Gegenseite, die ganz ähnlich immer aussieht, auch, Da habe ich eindeutig, warum. Aber ungefähr zweieinhalb bis drei Prozent von dem, was in Deutschland produziert wird, wird in die USA verkauft. Ungefähr drei bis dreieinhalb Prozent von dem, was in Deutschland konsumiert wird, kommt aus China. Drei bis dreieinhalb Prozent. Wahnsinn. Es sind nicht 80%, es sind nicht 40%, es sind nicht noch nicht mal 10%. Wir importieren ja viel, aber wir konsumieren eben vor allem auch Dinge, die wir hier selbst produzieren, entweder in Europa oder in Deutschland. Und dann, ich glaube, spätestens dann muss man irgendwie realisieren, dass wir so ein bisschen unser eigenes Glückeschmied sind. Also wir können hier selbst, wenn wir irgendwie sagen, wir packen das hier und wir kriegen das schon hin Und ja, es gibt viel Bürokratie und es gibt viele blödsinnige Regeln und wir lähmen uns in wir selbst, ja, aber wenn wir da einige Sachen ändern, dann kommen da auch wieder selbst wieder raus, weil wir eben am Ende, das ist jetzt nicht, also auch unter Freihandel würde man eben sehr viel mit sich selbst handeln.

Wir haben es also selbst in der Hand.

Ja, zum großen Teil, ja.

Super. Ja, ein super Schlusswort. Danke für diese tollen Insights, für diesen Drittel, Drittel, Drittel, das muss ich ja irgendwie mal ausrechnen.

Also das ist über den Daumen, ja.

Von daher ganz lieben Dank, dass Sie heute da waren und Ihr Wissen geteilt haben und ja, vielen Dank, bis zum nächsten Mal bei Voices for Future. Du willst mehr Zukunft? Voices for Future findest du auf allen gängigen Podcast-Plattformen und auch als Video auf Spotify und YouTube. Wenn dir die Folge gefallen hat, dann teile sie, schick sie weiter, bewerte uns, kommentiere kurz, hilf uns Voices for Future noch lauter zu machen. Und wenn du tiefer einsteigen willst, alle Folgen, Tools und die Academy gibt's auf bunkerforfuture.de.