

Rückverlagerung dank Zöllen?

17.04.2025

Auf einen Blick

- Die kurzfristigen Gewinner der US-Zöllen sind US-Firmen und der US-Staat.
- Die Verlierer sind Exporteure und die Konsumenten.
- Eine vollständige Rückverlagerung ist jedoch unwahrscheinlich, dafür fehlen die Fachkräfte und die Lieferketten sind zu global.

Die Trump-Administration hat einen Basiszoll auf ausländische Güter eingeführt sowie länderspezifische Zölle angekündigt, umgesetzt und vorübergehend wieder ausgesetzt. Ein Ziel der Zölle ist es, dass ein Teil der Produktion, die aus Kostengründen in anderen Ländern erfolgt, in die USA verlagert wird. Welche Wirkung haben Zölle und wie erfolgsversprechend sind sie mit Blick auf die angestrebte Rückverlagerung der Produktion?

US-Zölle: Wer gewinnt und wer verliert?

Starten wir mit einer statischen Betrachtung von Zöllen gemäss der ökonomischen Theorie. Wenn Importgüter mit einem Zoll belastet werden, dann gibt es Gewinner und Verlierer. Zu den Verlierern zählen die Unternehmen, die ihre Güter in die USA verkaufen. Ihre Produkte verteuern sich, folglich sinkt ihre Absatzmenge. Zu den Verlierern zählen auch die Konsumentinnen und Konsumenten, sie müssen für die Produkte einen höheren Preis zahlen. Gewinner sind die einheimischen Unternehmen. Weil ihre Produkte zollbefreit sind, haben sie einen Wettbewerbsvorteil und können ihre Absatzmenge erhöhen. Auch der Staat zählt den Gewinnern, weil er die Zollabgaben einkassiert. In der Theorie resultierten durch die Zölle höhere Preise und geringere Absatzmengen, weshalb der Gesamteffekt auf die Wohlfahrt in aller Regel negativ ist. Kurz: Die Verlierer verlieren mehr, als die Gewinner gewinnen.

Helfen die Zölle, dass vermehrt in den USA produziert wird?

In den letzten Tagen haben viele internationale Unternehmen angekündigt, vermehrt in den USA zu investieren und auch zu produzieren. So können sie die Zölle umgehen, gleichzeitig würde dadurch das Handelsbilanzdefizit reduziert und etliche Jobs geschaffen. Die USA können ihre Muskeln spielen lassen: Aufgrund ihrer Grösse sind sie ein gewichtiger Absatzmarkt. Ausländische Unternehmen können es sich kaum leisten, dass sie sich komplett aus dem US-Markt zurückziehen. Doch so einfach ist die Sache nicht.

Es gibt grosse Hürden für eine Rückverlagerung

Kurzfristig ist es kaum möglich, die Produktionskapazität in den USA signifikant zu erhöhen. Schon die Vorgängeradministration wollte Jobs zurückholen und sprach dafür viele Milliarden Subventionen. Doch bis Standorte evaluiert, Fabriken geplant, gebaut und betrieben werden können, fliesst viel Wasser den Mississippi hinunter. Die Abnehmer in den USA und die ausländischen Unternehmen werden also für geraume Zeit den Zoll berappen müssen, durch höhere Preise und geringere Margen. Mittelfristig ist es durchaus denkbar, dass die Unternehmen ihre Produktion in den USA ausbauen. Dabei stellen sich aber erhebliche Probleme:

1. Unsicherheit ist Gift für Investitionen

Um die Kapazität auszubauen, muss viel Geld investiert werden. Doch niemand weiss, wie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren aussehen. Bleiben die Zölle, kommt es zu einer politischen Kehrtwende und bleiben die USA die Wachstumslokomotive der Weltwirtschaft? Die Unsicherheit ist gross. Dies ist kein Umfeld, das eine rege Investitionstätigkeit begünstigt.

2. Den USA fehlen die Arbeitskräfte

Wer produzieren will, braucht nicht nur Anlagen, sondern auch qualifiziertes Personal. Und dieses ist in den USA schwierig zu finden. Einerseits ist die Arbeitslosenquote momentan mit 4.2 Prozent relativ tief. Andererseits ist fraglich, ob es in den USA für die oft sehr spezifischen Tätigkeiten überhaupt Arbeitskräfte gibt, die über das nötige Knowhow verfügen. Und wenn ein Gut knapp ist, steigt der Preis. Die Löhne steigen und verteuern entsprechend die Produktion.

3. Liefer- und Wertschöpfungsketten sind international

Die allermeisten Produkte werden nicht vollständig an einem Ort produziert. Man kauft Vorprodukte und Komponenten ein. Diese kommen oft aus verschiedenen Ländern. So durchlaufen die Produkte mehrere Standorte bis zur Fertigstellung. Es ist damit noch nicht getan, die Endfertigung in den USA aufzubauen, um von den Zöllen nicht betroffen zu sein. Dazu müsste die gesamte Wertschöpfungskette in die USA verlagert werden.

Aufgrund dieser Hürden ist eine vollständige Rückverlagerung auf absehbare Zeit unwahrscheinlich. Gewisse Produktionsschritte dürften aber ausgebaut werden. Arbeitskräfte sind knapp und entsprechend teuer. Und gewisse Teile der Wertschöpfungsketten werden im Ausland bleiben, wodurch sich Vorprodukte wegen der Zölle verteuern. Die Last dieser Kosten wird zu einem Grossteil der amerikanische Konsument tragen müssen. Er zahlt am Ende den Preis dafür, dass die USA auf Vorteile der internationalen Arbeitsteilung verzichten will.



Rudolf Minsch

Leiter Wirtschaftspolitik & Aussenwirtschaft, Chefökonom, Stv. Vorsitzender der Geschäftsleitung



Guido Saurer

Stv. Bereichsleiter Wirtschaftspolitik & Bildung