

Zur Diskussion gestellt

Von Zolllücken und Zolleffekten

Trumps Handelspolitik 2.0 und ihre Folgen für die deutsche Wirtschaft



Andreas Baur ist persönlicher Referent des Präsidenten und Doktorand am ifo Zentrum für Außenwirtschaft.



Prof. Dr. Lisandra Flach leitet das ifo Zentrum für Außenwirtschaft und ist Professorin für Volkswirtschaftslehre, insb. Ökonomik der Globalisierung, an der LMU München.



Lisa Scheckenhofer ist Doktorandin am ifo Zentrum für Außenwirtschaft.

Donald Trump mag in manchen Bereichen inkonsistent oder unbeständig erscheinen. Doch bei seinen Lieblingswörtern zeigt der 45. und 47. Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika eine bemerkenswerte Konsistenz. Wiederholt hat er in seinen öffentlichen Auftritten betont, dass das Wort *tariff* (Zoll) zu seinen absoluten Favoriten im englischen Wörterbuch zähle. Angesichts Trumps erster Amtszeit ist das nicht unbedingt überraschend. Insbesondere die damals eingeführten US-Einfuhrzölle gegenüber China bedeuteten einen beachtlichen Anstieg des allgemeinen US-Zollniveaus. Auch deutsche Unternehmen waren bereits direkt durch Zölle auf Stahl und Aluminium betroffen, doch zumindest die immer wieder von Trump angedrohten US-Autozölle wurden bis zum Ende seiner ersten Amtszeit nicht Realität. Nur wenige Jahre später, im Frühjahr 2025, stellte der frisch gewählte US-Präsident Trump mit dem Ausmaß und der Geschwindigkeit seiner handelspolitischen Maßnahmen selbst seine erste Amtszeit bereits bei weitem in den Schatten. Überhaupt war seit den 1920er- und -30er-Jahren ein solch rapider Anstieg der US-Einfuhrzölle nicht mehr beobachtet worden (vgl. Abb. 1).

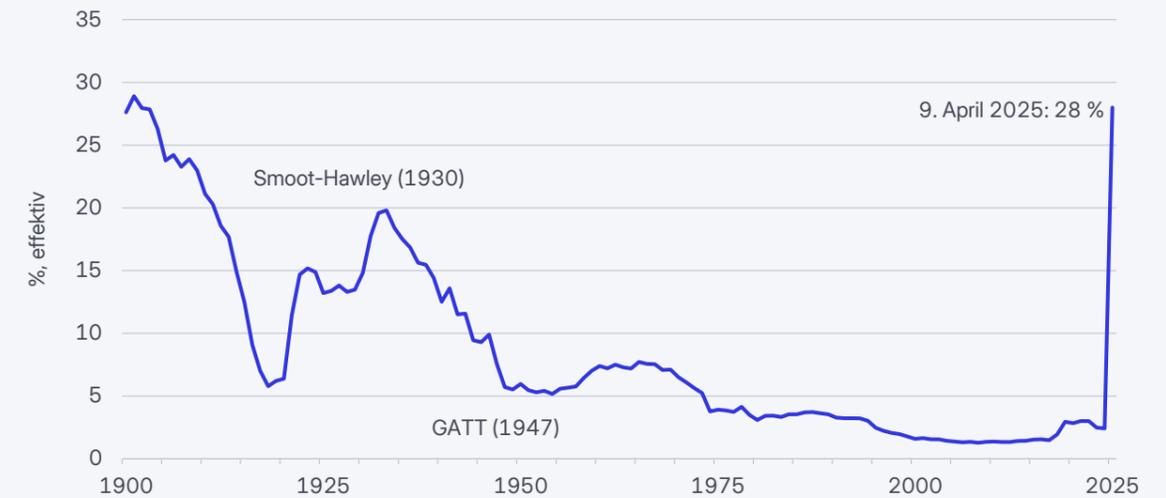
Möglicherweise noch schwerer wiegt, dass die Handelspolitik der neuen US-Regierung zu einem bisher noch nicht gekannten Maß an handelspolitischer Unsicherheit geführt hat (vgl. Abb. 2). Die schnelle Abfolge von Drohun-

gen, die Einführung neuer Zölle sowie deren Rücknahme schaffen ein Handelsumfeld, das durch Unvorhersehbarkeit und große Volatilität geprägt ist. Auch „Deals“ mit der US-Regierung werden diese Unsicherheit nur teilweise, wenn überhaupt, reduzieren können, denn die US-Administration hat bereits mehrfach unter Beweis gestellt, wie schnell sie von bereits getroffenen Vereinbarungen wieder abrücken kann.

Angesichts dieser beispiellosen Volatilität wollen wir im Rahmen dieses Beitrags einen Schritt von der tagespolitischen Aktualität zurücktreten und zwei wesentliche Aspekte der aktuellen US-Handelspolitik näher beleuchten. Zunächst analysieren wir die Zollunterschiede zwischen der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten auf Produktebene und prüfen, ob vor Trumps Amtsantritt EU-Zölle systematisch höher ausfielen als die entsprechenden US-Zölle. In einem zweiten Schritt untersuchen wir mit Hilfe des ifo Handelsmodells, welche mittelfristigen Folgen eine Verstärkung der aktuellen US-Handelspolitik für die deutsche Wirtschaft hätte. Aufgrund der sich in rascher Folge verändernden US-Zollpolitik gehen wir dabei von drei stilisierten Szenarien aus, die zusammengekommen einen Einblick in die Wirkungsweise der neuen US-Handelspolitik gewähren, auch wenn kurzfristige Veränderungen zu erwarten sind.

Abb. 1

Durchschnittliche US-Einfuhrzölle



Quelle: Yale Budget Lab.

© ifo Institut

EU-US-Zolldifferenzen unter der Lupe

Eine wichtige Triebfeder für die Handelspolitik der neuen US-Administration ist der Eindruck, vom Rest der Welt grundlegend unfair behandelt zu werden (Baldwin 2025). Wiederholt hat die US-Regierung auf eine vermeintlich systematische Benachteiligung amerikanischer Exporteure verwiesen, die sich u. a. in einer „Zolllücke“ zulasten der USA manifestiere. Die US-Zölle, so das Argument, seien im internationalen Vergleich deutlich niedriger als jene ihrer wichtigsten Handelspartner, was als Indikator mangelnder Gegenseitigkeit oder Reziprozität (ein weiteres Lieblingswort Trumps) gewertet wird. Die Trump-Regierung kündigte daher bereits zu Beginn ihrer Amtsperiode an, durch die Einführung von zusätzlichen „reziproken“ Zöllen diese Ungleichbehandlung auszugleichen. Doch wie groß fällt die von der US-Regierung postulierte Zolllücke aus europäischer Perspektive tatsächlich aus?

Unsere Analyse auf Produktebene¹ zeigt, dass Fälle, in denen EU-Zölle die entsprechenden US-Zölle übersteigen, weniger weit verbreitet sind, als häufig angenommen wird (Flach und Scheckenhofer 2025). Tatsächlich weisen sogar rund 50% der Produkte, die Deutschland im Jahr

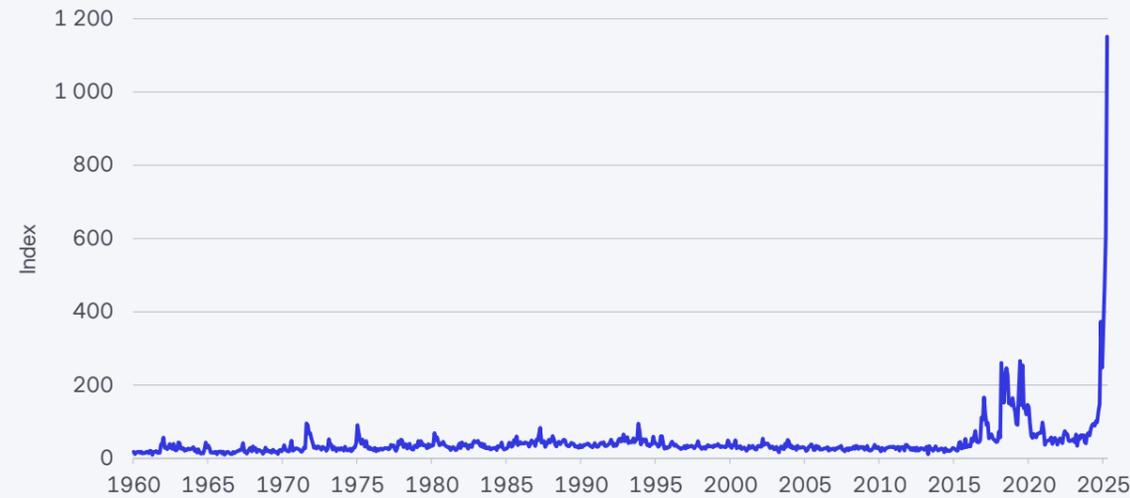
2023 aus den USA importierte, einen niedrigeren EU-Einfuhrzoll auf als der entsprechende US-Zoll. Über alle zwischen den USA und der EU im Jahr 2023 gehandelten Produkte hinweg liegt der ungewichtete durchschnittliche Zollunterschied mit etwa 0,5 Prozentpunkten nur geringfügig im positiven Bereich (EU: 3,9%, USA: 3,4%). Dieser Unterschied steigt auf rund 0,9 Prozentpunkte, wenn man auch Produkte berücksichtigt, die nicht gehandelt werden (EU: 4,2% vs. USA: 3,3%). Produkte mit einem höheren EU-Zoll machten 2023 etwa 53% der deutschen Exporte in die USA aus.

Abbildung 3 bietet eine detaillierte Gegenüberstellung der Einfuhrzölle der EU und der USA, aufgeteilt nach Produktgruppen (oben) und -untergruppen (unten). Im Durchschnitt weisen in neun von zwölf dargestellten Produktgruppen lediglich 35% der Produkte höhere EU-Zölle auf. Drei Produktgruppen – Textilien, Erdöl und Bekleidung – weisen sogar durchschnittliche negative Zollunterschiede auf (d. h., der EU-Zoll ist niedriger als der entsprechende US-Zoll). Insgesamt sind drei Viertel aller Zollunterschiede zwischen den USA und der EU kleiner als 2,3 Prozentpunkte. Dies zeigt, dass zwar für einen Teil der Produkte nennenswerte Differenzen bestehen, die meisten Zollunterschiede jedoch gering sind. Zudem verdecken die Durchschnittswerte bei Produkten mit höheren EU-Zöllen große Unterschiede zwischen einzelnen Untergruppen, etwa bei elektrischen Maschinen und elektronischen Ge-

¹ Wir betrachten Produkte auf Ebene der 6-Steller des Harmonisierten Systems (HS) des Weltzollrats, ein weltweit standardisiertes Warenklassifikationssystem für den internationalen Handel.

Abb. 2

Handelspolitische Unsicherheit



Quelle: Caldara et al. (2020).

© ifo Institut

räten. So beträgt der Zollunterschied für Haushaltsgeräte 1,3 Prozentpunkte, während sowohl die EU als auch die USA auf Halbleiter und elektronische Komponenten keine Zölle erheben. Demgegenüber fallen drei Produktgruppen – Transportausrüstung, Landwirtschaft und Chemikalien – durch vergleichsweise hohe EU-Zölle auf. In diesen Produktgruppen bestehen bei mehr als 65% der Produkte höhere Einfuhrzölle in der EU als in den USA, wobei die durchschnittlichen Zollunterschiede zwischen 1,9 und 3,4 Prozentpunkten liegen. Diese drei Produktgruppen tragen maßgeblich dazu bei, dass EU-Zölle im Durchschnitt leicht höher ausfallen als US-Zölle. Allerdings ergibt sich insgesamt kein Nachweis für eine systematische Benachteiligung der USA infolge höherer EU-Zölle.

US-Zollpolitik in der Praxis: „Liberation Day“

Die von den USA am 2. April 2025, dem „Liberation Day“, letztlich eingeführten länderspezifischen Zölle gehen deutlich über die zuvor bestehenden Zollunterschiede hinaus. Die blauen Balken in Abbildung 4 zeigen für ausgewählte Länder einen einfachen Durchschnitt der Zölle, die im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) festgelegt wurden und gegenüber allen anderen WTO-Mitgliedern nach dem Prinzip der Meistbegünstigung (*most favored nation* – MFN) gelten. Die roten Balken zeigen dagegen die länderspezifischen reziproken US-Zölle, die wenige Tage nach dem Liberation Day wieder ausgesetzt wurden, aber

nach Ablauf einer 90-tägigen Verhandlungspause Anfang Juli wieder in Kraft treten sollen. Die USA selbst erheben mit durchschnittlich 3,3% tatsächlich relativ niedrige MFN-Zölle, vergleichbar mit anderen entwickelten Volkswirtschaften wie Israel (1,3%), Australien (2,4%), Japan (3,7%), dem Vereinigten Königreich (3,8%) und der EU (4,2%). Demgegenüber setzen Länder wie Indien (17,0%), Brasilien (11,2%), Vietnam (9,4%) oder China (7,5%) im Durchschnitt deutlich höhere MFN-Zölle an.

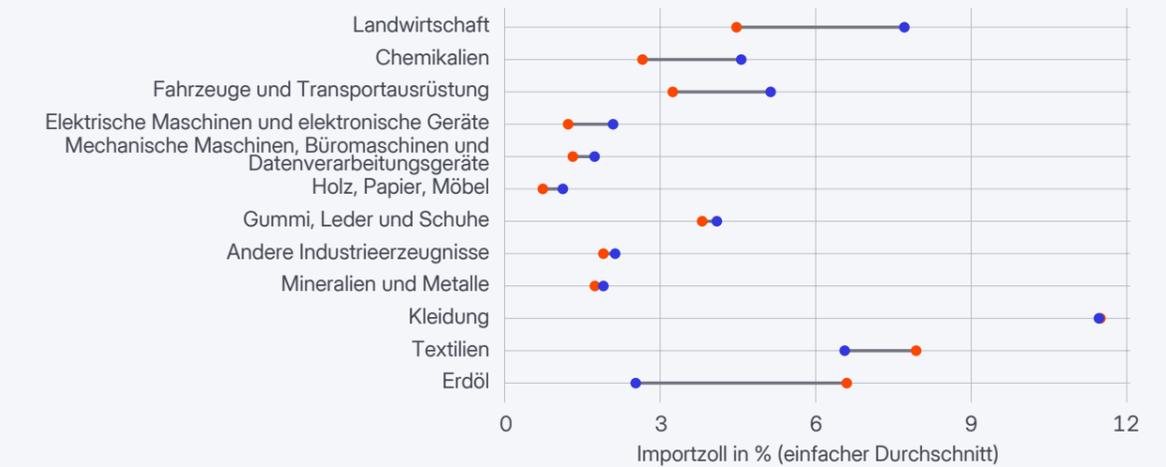
Die am Liberation Day verkündeten reziproken Zölle ignorieren die bestehenden Zolldifferenzen völlig und richten sich stattdessen allein nach den Handelsüberschüssen der Partnerländer gegenüber den USA. So soll Vietnam, das einen hohen Handelsüberschuss gegenüber den USA aufweist, mit einem zusätzlichen Zoll von 46% belegt werden. Umgekehrt wird Brasilien trotz seines hohen MFN-Zollsatzes von 11,2% mit deutlich geringeren 10% bedacht, da es ein Handelsdefizit gegenüber den USA aufweist. Auch Länder mit vergleichsweise niedrigen Zollsätzen bleiben nicht verschont: So beträgt der durchschnittliche MFN-Zollsatz Japans lediglich 0,4 Prozentpunkte mehr als jener der USA und Israel erhebt im Schnitt sogar 2 Prozentpunkte niedrigere Zölle als die USA – dennoch sollen beide mit erheblichen Zusatzzöllen von 24% bzw. 17% belegt werden. Für Importe aus den Mitgliedstaaten der EU war am 2. April 2025 ein US-Zusatzzoll in Höhe von 20% angekündigt worden. Letztlich zeigen die reziproken

Abb. 3

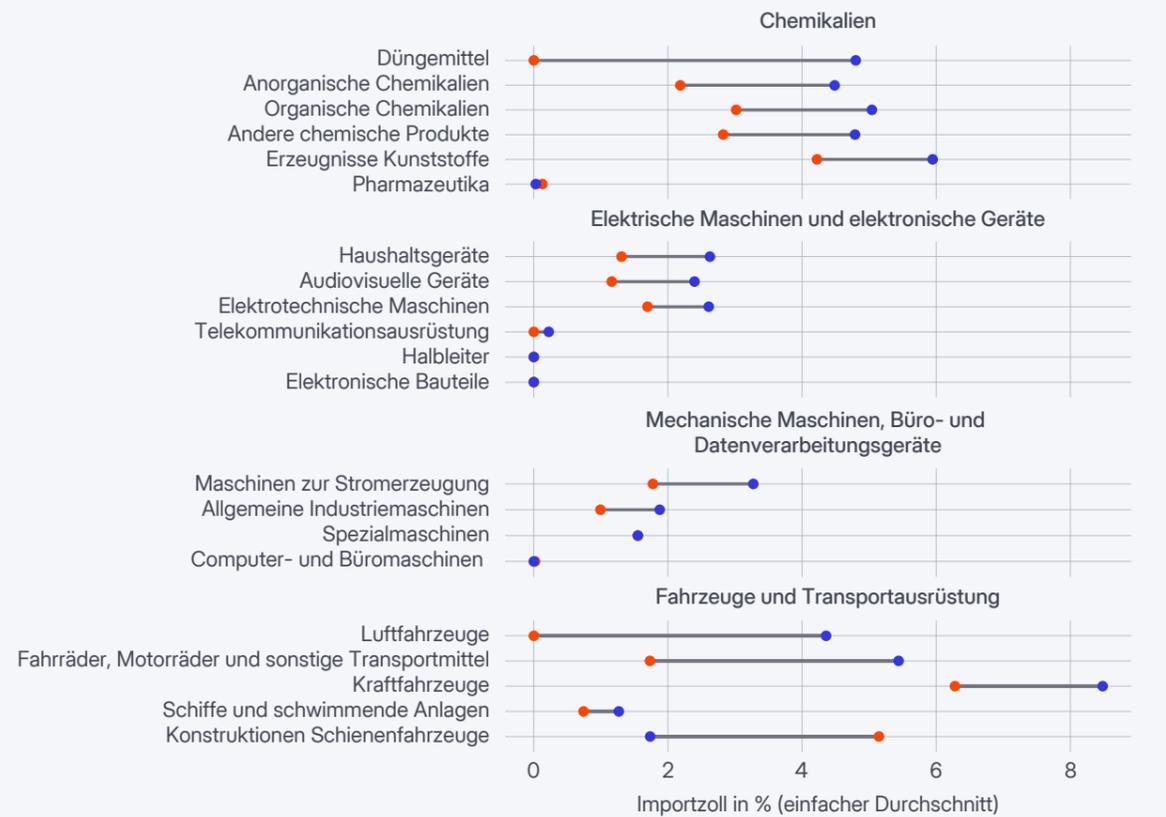
Durchschnittliche Zollunterschiede bei US-EU-Importen nach Produktgruppen (in %)^a

● USA ● EU

Produktgruppen



Produktuntergruppen

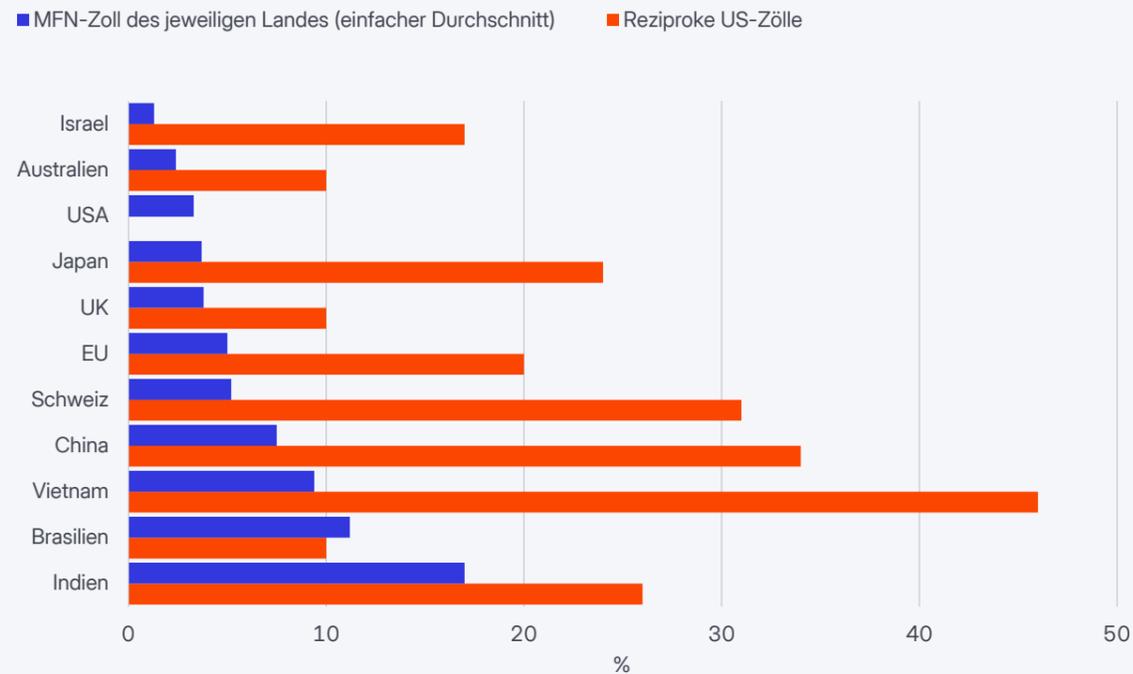


^a Nach MTN-Sektoren (WTO 2023), inklusive aller Änderungen bis 2022. Quelle: Global Trade Alert (2025); Berechnungen des ifo Instituts.

© ifo Institut

Abb. 4

MFN-Zölle und reziproke US-Zölle



Quelle: WTO; Berechnungen des ifo Instituts für EU-Zölle.

© ifo Institut

Zölle, dass es Trump nicht wie angekündigt um Gleichbehandlung oder Reziprozität geht. Sein Augenmerk liegt vielmehr auf der Reduktion von bilateralen Handelsbilanzdefiziten und der Möglichkeit, Zölle als politisches Druckmittel gegenüber Handelspartnern einzusetzen. Diese Strategie bricht fundamental mit den Grundprinzipien des regelbasierten Welthandels – der Gleichbehandlung aller Handelspartner und der Bindung an multilateral vereinbarte Zollzusagen. Trumps Handelspolitik bedeutet somit einen historischen Bruch mit der regelbasierten multilateralen Handelsordnung, die nach dem Zweiten Weltkrieg unter US-amerikanischer Führung aufgebaut wurde und von der auch die deutsche Wirtschaft in besonderem Maße profitiert hat.

Die Auswirkungen der US-Zollpolitik auf die deutsche Wirtschaft

Welche wirtschaftlichen Folgen hätte es für Deutschland, wenn die handelspolitischen Maßnahmen der neuen US-Regierung über mehrere Jahre hinweg Bestand hätten? Um diese Folgen quantifizieren zu können, nutzen wir das ifo Handelsmodell und simulieren mit dessen Hilfe mehrere

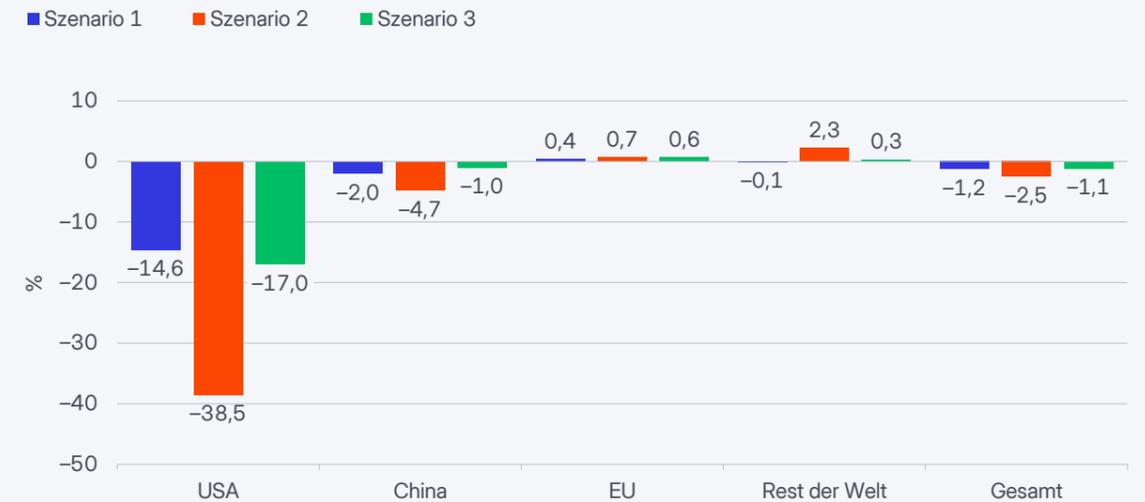
handelspolitische Szenarien. Bei dem ifo Handelsmodell handelt es sich um ein statisches allgemeines Gleichgewichtsmodell, das die mittelfristigen Auswirkungen von handelspolitischen Maßnahmen identifiziert. Dadurch können u. a. Aussagen über Handelsströme und sektorale Wertschöpfungseffekte getroffen werden.² Die Analyse mit einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell bezieht dabei nicht nur die direkten Exporte in die USA ein, sondern den Handel entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowie mögliche Handelsumlenkungseffekte hin zu anderen Zielmärkten als Reaktion auf höhere US-Zölle.

Um die Grundaspekte der sich schnell wandelnden US-Handelspolitik zu erfassen, modellieren wir drei stilisierte Szenarien, die unterschiedliche Ausprägungen der Zollstrategie Trumps abbilden. Diese Strategie beruht neben den oben beschriebenen länderspezifischen reziproken Zöllen auf einer zweiten Säule: Spezifische Produktgruppen wurden von der US-Regierung seit Jahresanfang ebenfalls mit

² Das ifo Handelsmodell umfasst über 120 Länder und 65 Wirtschaftszweige. Dabei werden mehr als 90% der globalen Wertschöpfung abgedeckt. Die technischen Details dieses Modells werden in diversen Studien des ifo Instituts beschrieben (siehe z.B. Aichele et al. 2016; Baur et al. 2025).

Abb. 5

Änderung deutscher Exporte nach Zielländern



Quelle: GTAP; ifo Handelsmodell.

© ifo Institut

gesonderten US-Einfuhrzöllen belegt. Davon betroffen sind derzeit beispielsweise Stahl und Aluminium sowie Autos und Autoteile. Weitere Untersuchungen für solche Zölle sind u. a. für Pharmazeutika sowie verschiedene Produkte aus dem Elektronikbereich bereits im Gange. Dafür sind diese Produktgruppen von den länderspezifischen Zöllen ausgenommen. Im Folgenden analysieren wir drei unterschiedliche Konstellationen von länderspezifischen US-Zöllen. Mögliche Vergeltungszölle von Handelspartnern berücksichtigen wir im Folgenden nicht, um die Effekte der US-Zölle isoliert betrachten zu können.

Szenario 1: Übergangsregelung nach dem Liberation Day: Kurz nach dem Liberation Day erklärte die US-Administration eine „Zollpause“ von den reziproken Zöllen und verhängte gegenüber allen Handelspartnern stattdessen einen Basiszoll von 10%.³ Wir berücksichtigen dabei, dass spezifische Produktgruppen von diesem Basiszoll ausgenommen sind, weil bereits produktspezifische Zölle verhängt wurden (Stahl, Aluminium, Autos, Autoteile, jeweils 25%)⁴ oder entsprechende Untersuchungen angestoßen wurden und somit vorerst keine Zusatzzölle bestehen (Pharmazeutika, Elektronik).

³ Gegenüber China, Mexiko und Kanada werden auch die zusätzlichen Fentanylzölle von Januar und Februar 2025 in Höhe von 20% berücksichtigt.

⁴ Am 4. Juni 2025 erhöhte die US-Regierung die Zölle auf Stahl und Aluminium auf 50%. Die Auswirkungen dieser Änderung auf die Simulationsergebnisse fallen gering aus und werden hier nicht berücksichtigt.

Szenario 2: Reziproke Zölle (inkl. 50% für EU-Importe) und produktspezifische Zölle: Hier wird angenommen, dass die am 2. April 2025 verkündeten, reziproken Zölle nach der Verhandlungspause wieder eingeführt werden. Gegenüber EU-Importen nehmen wir basierend auf Trumps Ankündigungen Zölle in Höhe von 50% an. Außerdem werden bei Pharma- und Elektronikprodukten (im Unterschied zu Szenario 1) produktspezifische Zölle in Höhe von 25% angenommen, in Erwartung, dass nach entsprechenden Untersuchungen Zölle in ähnlicher Höhe wie bei anderen Produktgruppen verhängt werden.

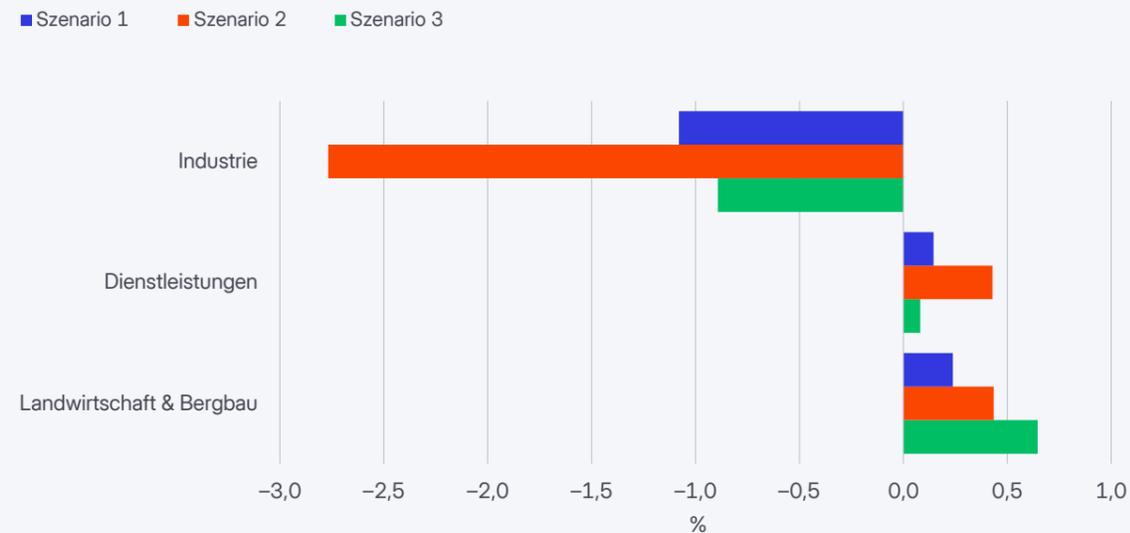
Szenario 3: Ausschließlich produktspezifische Zölle: Das Urteil eines US-Bundesgerichts Ende Mai hatte zumindest kurzzeitig alle neuen länderspezifischen Zölle der Trump-Administration ausgesetzt. Vor diesem Hintergrund wird in diesem Szenario angenommen, dass keine länderspezifischen Zölle verhängt werden, sondern ausschließlich produktspezifische Zölle wie in Szenario 2.

Handelseffekte

Abbildung 5 zeigt die Auswirkungen der verschiedenen Handelsszenarien auf die deutschen Exporte. Wenig überraschend gehen die deutschen Ausfuhren in die USA in allen drei Szenarien stark zurück. Insbesondere bei einem US-Zoll von 50% gegenüber der EU wären erhebliche Exportrückgänge in Höhe von 38,5% zu erwarten. Bemer-

Abb. 6

Veränderung der deutschen Wertschöpfung



Quelle: GTAP; ifo Handelsmodell.

© ifo Institut

kenswert ist, dass bereits produktspezifische Zölle allein (Szenario 3) ähnlich starke Rückgänge verursachen wie der 10%-Basiszoll in Szenario 1. Dies verdeutlicht, dass bereits die gezielte US-Zollerhöhung für einzelne Produktgruppen auch bei einem Wegfall der länderspezifischen Zölle zu deutlichen US-Exportverlusten für die deutsche Wirtschaft führen würde.

Auch die deutschen Ausfuhren in andere Länder werden durch zusätzliche US-Zölle beeinflusst. Besonders deutlich wird dies bei den Exporten nach China, die in allen Szenarien zurückgehen. Diese negativen Spillovereffekte erklären sich durch die starke Betroffenheit der chinesischen Wirtschaft von der US-Handelspolitik: Die hohen US-Zölle auf chinesische Waren führen zu einem Nachfragerückgang, der sich auch auf die chinesische Nachfrage nach deutschen Zwischenprodukten auswirkt. Dem stehen jedoch auch positive Handelsumlenkungseffekte gegenüber, insbesondere bei den Exporten in die EU. Diese steigen in allen Szenarien leicht an, wobei der Effekt mit 0,7% in Szenario 2 am stärksten ausfällt. Diese Handelsumlenkungseffekte fallen besonders ins Gewicht, da rund 50% der deutschen Exporte in den EU-Binnenmarkt gehen. Insgesamt gehen die deutschen Gesamtexporte in allen drei Szenarien nur moderat zurück – selbst in Szenario 2 um lediglich 2,5%. Dies spiegelt wider, dass die USA mit einem Anteil von rund 10% an den deutschen Exporten zwar eine wichtige, aber keine dominante Stellung als Ab-

satzmarkt einnehmen und Exportverluste teilweise durch Handelsumlenkung kompensiert werden können.

Wertschöpfungseffekte

Bei den Auswirkungen der US-Handelspolitik auf die deutsche Wertschöpfung gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Wirtschaftssektoren (vgl. Abb. 6). Besonders stark betroffen wäre die deutsche Industrie, die in Szenario 2 Wertschöpfungsverluste von bis zu 2,8% hinnehmen müsste. Dies spiegelt die hohe Exportorientierung der deutschen Industrie und ihre starke Verflechtung mit dem US-amerikanischen Markt wider.

Innerhalb der Industrie zeigen sich ebenfalls erhebliche Branchenunterschiede. Besonders getroffen wären die deutsche Automobil- und Pharmaindustrie: Während die Automobilindustrie mit Verlusten von bis zu 6% rechnen müsste, könnte die Pharmaindustrie sogar Wertschöpfungseinbußen von bis zu 9% verzeichnen. Diese überdurchschnittlich starke Betroffenheit erklärt sich zum einen durch die besondere Bedeutung des US-Absatzmarkts für diese Branchen (Baur et al. 2024). Zum anderen sind beide Sektoren in den Szenarien 2 und 3 von den produktspezifischen US-Zöllen in Höhe von 25% betroffen. Im Gegensatz zur Industrie ergeben sich bei den Dienstleistungen sowie bei Landwirtschaft und Bergbau sogar leicht positive Wertschöpfungseffekte. Dies deutet darauf

hin, dass z.B. deutsche Dienstleistungsanbieter von der Verteuerung US-amerikanischer Konkurrenzprodukte profitieren könnten und möglicherweise Marktanteile sowohl auf dem deutschen als auch auf internationalen Märkten gewinnen würden. Insgesamt demonstrieren die Simulationen, dass selbst bei einer Verstärkung der aktuellen US-Handelspolitik die deutschen Gesamtexporte zwar nur moderat zurückgehen würden, einzelne Branchen wie die Auto- und Pharmaindustrie aber deutlich negativ betroffen wären.

Fazit und Ausblick

Wie reagieren auf die Handelspolitik von Trump 2.0? Mit dieser Frage sind Deutschland und die EU nicht allein. Zwei grundsätzlich verschiedene Wege sind bereits durch eine Reihe von Ländern vorgezeichnet. Einige Länder wie das Vereinigte Königreich und die Schweiz verzichten auf jegliche Gegenmaßnahmen und hoffen durch eigene Zugeständnisse auf einen Deal mit Trump. China hingegen reagierte umgehend mit hohen Gegenzöllen, was zu einer zwischenzeitlichen Zolleskalation zwischen den beiden Großmächten führte. Vor dem Hintergrund dieser unterschiedlichen Ansätze verfolgt die EU-Kommission bislang eine Doppelstrategie aus „Zuckerbrot und Peitsche“ – eine Kombination aus angebotenen Zugeständnissen (etwa Kaufvereinbarungen für US-Güter oder ein Industriezollabkommen) und der Drohung mit Vergeltungsmaßnahmen. Dieser Balanceakt ist grundsätzlich richtig, allerdings mit erheblichen Herausforderungen verbunden. Anders als beim Deal zwischen Großbritannien und den USA wäre es wünschenswert, wenn ein EU-US-Deal keine offensichtlichen Verstöße gegen WTO-Recht riskiert.⁵ Problematisch könnte in dieser Hinsicht beispielsweise ein bevorzugter US-Zugang zum EU-Binnenmarkt für einzelne Produkte sein, da dies sehr wahrscheinlich das Meistbegünstigungsprinzip verletzen würde. Dies könnte die Glaubwürdigkeit der EU als Verteidigerin des regelbasierten Welthandels untergraben. Allerdings wird dadurch auch der Raum für EU-Zugeständnisse deutlich eingeschränkt. Auf der anderen Seite sprechen sicherheitspolitische Abhängigkeiten von den USA gegen kompromisslose Vergeltungsmaßnahmen nach chinesischem Vorbild oder einer Fortführung des Handelskonflikts in andere Politikbereiche.

Paradoxerweise könnte die oft gescholtene Langsamkeit der EU hier zum strategischen Vorteil werden, da dadurch nicht auf jede Volte von Trump unmittelbar reagiert wird und somit unnötige Spannungen vermieden werden. Die Herausforderung besteht hier allerdings darin, dass zu oft aufgeschobene Gegenmaßnahmen ihre Abschreckungskraft verlieren können. Mögliche Vergeltungszölle sind dabei nicht nur im Kontext der transatlantischen Handelsbeziehungen zu sehen, sondern auch als Signal an andere Staaten, die potenziell mit einer Abkehr vom regelbasierten Handelssystem liebäugeln.

Das wichtigste strategische Ziel der EU sollte ohnehin darin bestehen, den handelspolitischen Konflikt so weit wie möglich auf die USA zu begrenzen, auf die rund 15% des Welthandels entfallen, und den regelbasierten Rahmen für die übrigen 85% des Welthandels bestmöglich zu schützen. Dies erfordert eine aktive Handelspolitik durch neue bilaterale Abkommen mit Mercosur, Indien oder Indonesien und plurilaterale WTO-Initiativen, die frische Impulse für den regelbasierten Handel setzen. Gleichzeitig sollte die EU ihre eigene Attraktivität als Handelspartner stärken, indem der EU-Binnenmarkt weiter vertieft wird. Eine stärkere Integration könnte nicht nur Teile der Verluste im US-Handel kompensieren, sondern auch die europäische Widerstandsfähigkeit in einer zunehmend volatilen und fragmentierten Weltwirtschaft stärken. •

Referenzen

Aichele, R., G. Felbermayr und I. Heiland (2016), „Going Deep: The Trade and Welfare Effects of TTIP Revised“, ifo Working Paper 219.

Anil, A., I. Borchert, S. Sasmal, M. Di Ubaldo und L. A. Winters (2025), „Stroking a Bear to Get Half a Sandwich“, UK Trade Policy Observatory Blog, 9. Mai, verfügbar unter: <https://www.uktpo.org/2025/05/09/stroking-a-bear-uk-us-trade-deal>.

Baldwin, R. (2025), „The Great Trade Hack: How Trump's Trade War Fails and Global Trade Moves On“, CEPR Press, Paris und London.

Baur, A., L. Flach und D. Hillrichs (2024), „German-US Trade Relations before the Election: Implications of a Trump Comeback“, *EconPol Forum* 25(5), 27–31.

Baur, A., F. Dorn, L. Flach und C. Fuest (2025), „Geoeconomic Fragmentation and the Role of Non-aligned Countries“, CRC Discussion Paper 526.

Flach, L. und L. Scheckenhofer (2025), „US 'Reciprocal' Tariffs and the Erosion of Global Trade Rules: Implications for Germany“, *EconPol Policy Brief* 71.

⁵ Der zwischen Großbritannien und den USA im Mai 2025 verkündete Deal beinhaltet präferenzielle Behandlung nur für ausgewählte Produkte (Stahl, Aluminium, Rindfleisch, Ethanol, Automobile), was Fragen zur Vereinbarkeit mit dem WTO-Meistbegünstigungsprinzip aufwirft. Solche Präferenzabkommen sind nur dann WTO-konform, wenn sie gemäß Artikel XXIV GATT Handelshemmnisse für annähernd den gesamten Handel (*substantially all trade*) zwischen den Partnern beseitigen – eine Voraussetzung, die bei begrenzten Sektorenabkommen nicht erfüllt ist (Anil et al. 2025).