



Ein »Deal« ist kein Abkommen.

MdEP Bernd Lange zum EU-USA-Handelsdeal | Stand: 9. Oktober 2025



BERND LANGE

Mitglied des Europäischen Parlaments

Vorsitzender des Ausschusses für Internationalen Handel (INTA)

Vorsitzender der Konferenz der Ausschussvorsitzenden (CCC)

Am 27. Juli 2025 haben Donald Trump und Ursula von der Leyen in dem Golfclub des amerikanischen Präsidenten »Trump Turnberry« einen Deal mit Handschlag besiegelt, der den Handelskonflikt beenden soll. Auf den ersten Blick sticht ein Ungleichgewicht bei dem kommunizierten Ergebnis zu Gunsten der USA hervor. Der sogenannte »Deal« hat eindeutig Schlagseite. Zudem sind viele Einzelaspekte ungeklärt geblieben. Erst mehr als drei Wochen nach dem Treffen an der Westküste Schottlands gibt es eine gemeinsame Erklärung über die Ergebnisse. Die davor veröffentlichten Stellungnahmen aus dem Weißen Haus und der EU-Kommission machten unterschiedliche Sichtweisen auf das Ergebnis deutlich. Insofern waren intensive Nachverhandlungen nötig.

Bei einer Bewertung dieses sogenannten Deals geht es zunächst einmal darum, sich die Argumentation der Kommissionspräsidentin für die Zustimmung zu diesem einseitigen Ergebnis zu vergegenwärtigen. Im Grunde gibt es drei Elemente, die offenbar für die Kommissionspräsidentin leitend waren, diesen »Deal« per Handschlag zu besiegeln:

- 1) Präsident Trump hatte in der letzten Ankündigung vor dem Treffen die möglichen Basiszölle von 20 Prozent auf 30 Prozent auf alle Güter außer den sektoralen Zöllen erhöht. Insofern sind 15 Prozent deutlich unter den angebotenen Zöllen. Also hat man Schlimmeres verhindert.
- 2) Mit dem ausgehandelten Deal gibt es Stabilität und Kontinuität für Handelsbeziehungen und Investitionen, ein fortlaufender und unkalkulierbarer Handelskrieg wird verhindert.

- 3) Angesichts der geopolitischen Lage und der sicherheitspolitischen Verknüpfungen mit den USA kann ein Abkoppeln der USA dramatische Folgen haben, sodass mögliche wirtschaftliche Einbußen deswegen zu akzeptieren sind.

Sicherlich gab es unterschiedliche Haltungen hinsichtlich der Strategie in den Verhandlungen mit den USA. Es gab viele Kräfte, die eine andere Taktik verfolgt haben und insbesondere nach dem Hochsetzen der ungerechtfertigten Zölle auf Stahl und Aluminium von 25 Prozent auf 50 Prozent während der Verhandlungen eine klare Antwort mit Gegenmaßnahmen vorgeschlagen haben. Eine Diskussion darüber ist müßig. Jetzt ist das Ergebnis des sogenannten »Deals« auf dem Tisch und es gilt, diesen hinsichtlich der Prämissen der EU-Kommission und möglicher Auswirkungen in der EU zu bewerten und damit umzugehen.

Zölle

Die Einführung von den 15 Prozent Basiszoll bedeutet eine erhebliche Erhöhung der Importzölle für viele Produkte, auch wenn der bisherige MFN-Zollsatz (Meistbegünstigungsprinzip der WTO) unter 15 Prozent nicht zusätzlich erhoben werden soll. Der durchschnittliche MFN-Zollsatz lag bis zu dieser Entscheidung bei circa zwei Prozent. Gerade für den Maschinenbau und andere Produzenten, die nicht ihre Produktion für den amerikanischen Markt verlagern können, kann das eine erhebliche Umsatzreduzierung bedeuten. Zölle basierend auf dem MFN-Prinzip, die höher als 15 Prozent sind, gelten weiterhin.

Es ist vereinbart worden, dass die Zölle auf Autos und KFZ-Teile von 27,5 Prozent auch auf 15 Prozent reduziert werden. 15 Prozent würde eine deutliche Erhöhung bedeuten, da vor Februar 2025 der MFN-Import-Zollsatz für PKW 2,5 Prozent in den USA betrug. Die USA haben ihre Zölle auf Autos und Autoteile entsprechend der gemeinsamen Erklärung verspätet nach einigen Wochen gesenkt, nachdem der Gesetzgebungsvorschlag zur Senkung der EU-Zölle auf alle US-Industriegüter (einschließlich Autos) von der EU-Kommission vorlag.

In der gemeinsamen Erklärung wurde bestätigt, dass in der Vereinbarung die US-Zölle auch für die Waren, die unter die Untersuchungen gemäß US Handelsakt 232 (nationale Sicherheit) fallen, z. B. Arzneimittel, Holz und Halbleiter, auf 15 Prozent begrenzt würden. Es sind aber nur einige Produkte genannt, deswegen gibt es für viele andere eine Unsicherheit. Allerdings bleiben diese höher, wenn der MFN-Zoll der USA höher als 15 Prozent ist (wie beispielsweise 25 Prozent für leichte Nutzfahrzeuge und Lastkraftwagen).

Die EU-Kommission konnte nur wenige Ausnahmen vom 15 Prozent-Basis-Zoll erreichen. Mit Wirkung vom 1. September 2025 verpflichtet sich die USA, nur den MFN-Zollsatz – anstelle des 15 Prozent-Zollsatzes – auf folgende Waren anzuwenden: nicht verfügbare kritische natürliche Ressourcen (einschließlich Kork), alle Flugzeuge und Flugzeugteile, Generika und deren Inhaltsstoffe sowie chemische Ausgangsstoffe. Wein, Bier und Spirituosen, die Gegenstand von Forderungen der EU über mögliche Ausnahmeregelungen waren, wurden nicht aufgenommen.

Auch in den USA gibt es eine intensive Diskussion, ob die Verhängung von Basiszöllen überhaupt in der Kompetenz des Präsidenten liegt, denn mit den Basiszöllen wird eine umfassende Handelspolitik gestaltet und damit in die durch die Verfassung der USA festgelegte Kompetenz des Kongresses für die Handelspolitik eingegriffen (Artikel 1, Abschnitt 8 der US-Verfassung). Der Präsident beruft sich auf ein älteres Gesetz (International Emergency Economic Powers Act, IEEPA), das Notmaßnahmen in Notsituationen erlaubt, aber eben keine Handelspolitik. Das hat das US-Handelsgericht in New York so bestätigt. Nun hat auch das Berufungsgericht die Rechtswidrigkeit der IEEPA-Zölle festgestellt: »Wir befassen uns nicht mit der Frage, ob die Maßnahmen des Präsidenten aus politischer Sicht hätten ergriffen werden sollen. Wir entscheiden auch nicht darüber, ob das IEEPA überhaupt Zölle

zulässt. Vielmehr ist die einzige Frage, die wir in der Berufung klären, ob die durch die angefochtenen Durchführungsverordnungen auferlegten Handelszölle und Gegenzölle durch das IEEPA zulässig sind. Wir kommen zu dem Schluss, dass dies nicht der Fall ist.«

Die US-Zölle für drei Sektoren, basierend auf Untersuchungen im Rahmen des US Handelsakt 232, sind unabhängig von den 15 Prozent Basis-Zoll und gelten weiter, also 50 Prozent auf Stahl, Aluminium und Kupfer. Am 27. Juli hatte die Kommission erklärt, man habe sich mit den USA auf noch zu definierende Importkontingente geeinigt. In der gemeinsamen Erklärung steht nun, dass man diese Möglichkeit »prüfen« werde, genauso wie einen gemeinsamen Außenzoll gegen Drittstaaten mit Überproduktion. Diese ungerechtfertigten Zölle gelten nicht nur für die Metalle an sich, sondern auch für viele Produkte, die diese Metalle enthalten. Die Liste dieser Produkte ist zum dritten Mal am 15. August deutlich um über 400 Produkte erweitert worden (Windkraftanlagen, Motorräder, Pumpen, Zylinderköpfe und vieles mehr), also nach dem sogenannten Deal vom 27. Juli. Damit haben die USA die Vereinbarung einseitig substantiell verändert. Diese Maßnahme führt zu erheblichen wirtschaftlichen Problemen in vielen Sektoren, zum Beispiel im Maschinenbau, wo bestimmte Hersteller für Gussteile oder Pumpen 50 Prozent Zoll zahlen müssen und jeweils nachweisen müssen, wie hoch der Stahl- und Aluminiumanteil des Produkts ist – ein erheblicher Mehraufwand. Damit sind Exportmöglichkeiten kaum noch gegeben. Etwa die Hälfte der direkten Gussausfuhren wird nun mit einem Zoll von 50 Prozent statt 15 Prozent erfasst. Das sind gut fünf Prozent der gesamten Exporte! 80 Prozent der »indirekten« US-Exporte (Gussteile in Investitionsgütern wie z.B. Maschinen) werden nun deutlich stärker belastet, mit einem Gesamtvolumen von rund einer Milliarde Euro. Ein signifikanter Teil der US-Maßnahmen richtet sich gegen Gussprodukte, bei denen der Importwettbewerb auch in der EU stark zugenommen hat und sich über Handelsumlenkung weiter erhöhen dürfte. Und im Gegenzug wird der Wettbewerb innerhalb der europäischen Union natürlich weiter verschärft – bis genau diese Produkte aus den USA mit null Prozent verzollt werden sollen.

Die EU soll Zölle auf US-Autos und alle US-Industriegüter abschaffen – die 95 Prozent des Handels mit den USA ausmachen. Die EU wird einer Reihe von Meeresfrüchten und landwirtschaftlichen Erzeugnissen, darunter Nüssen, Milchprodukten, frischem und verarbeitetem Obst und Gemüse, verarbeiteten Lebensmitteln, Saatgut, Sojaöl sowie Schweine- und Bisonfleisch einen bevorzugten Marktzugang gewähren. »Sensible« Produkte, etwa Rind- und Hühnerfleisch, bleiben bei der Zollsenkung zunächst außen vor. Die EU hat sich außerdem verpflichtet, das »Hummer-Abkommen« (das am 31. Juli 2025 ausgelaufen ist) zu verlängern und auszuweiten.

Finanzielle Verpflichtungen

In der gemeinsamen Erklärung wird die Zusage der EU bestätigt, in den USA zu kaufen und zu investieren:

- Beschaffung von Flüssigerdgas, Öl und Kernenergieprodukten aus den USA mit einem erwarteten Abnahmewert von 750 Milliarden US-Dollar bis 2028. Die europäischen Verpflichtungen scheinen aber nicht mit der Realität von Angebot und Nachfrage im Energiebereich in Übereinstimmung zu sein und sind auch nur schwerlich von der EU-Seite, rechtlich verpflichtend, umzusetzen. Zudem ist mehr als fraglich, ob derartige Mengen von Flüssiggas mit der europäischen Politik der Dekarbonisierung vereinbar ist.
- Kauf von US-KI-Chips im Wert von mindestens 40 Milliarden US-Dollar für ihre Rechenzentren.
- Europäische Unternehmen sollen bis 2028 zusätzliche 600 Milliarden US-Dollar in strategischen Sektoren in den Vereinigten Staaten investieren. In jedem Fall fallen Entscheidungen, auch über von europäischer Seite zugesagte Investitionen, nicht in die Zuständigkeit der Kommission. Daher sind Schwierigkeiten bei der Auslegung und Umsetzung zu erwarten, bei denen die Vereinigten Staaten, gegenüber einem vorerst taktisch geschwächten Partner, die Oberhand behalten werden.
- Eine erhebliche Steigerung der Beschaffung von Militär- und Verteidigungsgütern aus den Vereinigten Staaten in die EU.

Weitere Verpflichtungen

- Es sollen abgestimmte, technische Sicherheitsstandards gelten.
- Gegenseitige Anerkennung von Standards, insbesondere im Automobilbereich, Verständigung über Ursprungsregeln, Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse und erleichterte Einhaltung gesetzlicher Vorschriften für CBAM, CSDDD und digitalen Handel. Die EU verpflichtet sich, auf die Bedenken der US-amerikanischen Hersteller und Exporteure einzugehen und »zusätzliche Flexibilitäten« für US-Firmen zu schaffen bei der Umsetzung des CBAM, dem EU Grenzausgleichsmechanismus.
- Die gemeinsame Erklärung geht recht detailliert auf die CSDDD (EU-Sorgfaltspflichtengesetzgebung) ein und betont die Verpflichtung der EU, dafür zu sorgen, dass die Richtlinie über die Sorgfaltspflicht von Unternehmen im Bereich der Nachhaltigkeit (CSDDD) und die Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (CSRD) keine unangemessenen Beschränkungen für den transatlantischen Handel mit sich bringen. Im Zusammenhang mit der CSDDD umfasst dies Bemühungen zur Verringerung des Verwaltungsaufwands für Unternehmen, einschließlich kleiner und mittlerer Unternehmen, sowie Vorschläge zur Änderung der Anforderungen an ein harmonisiertes, zivilrechtliches Haftungssystem für Verstöße gegen die Sorgfaltspflicht und an die Verpflichtungen im Zusammenhang mit dem Klimawandel. Die EU verpflichtet sich, auf die Bedenken der USA hinsichtlich der Auferlegung von CSDDD-Anforderungen an Unternehmen aus Nicht-EU-Ländern mit einschlägigen Vorschriften einzugehen.
- Die Digitalregulierungen DMA und DSA werden in der gemeinsamen Erklärung nicht direkt erwähnt. Stattdessen steht darin, dass die EU und die USA sich verpflichten, »ungerechtfertigte, digitale Handelshemmnisse zu beseitigen«. Zudem verspricht die EU, keine digitalen Netzwerkgebühren einzuführen.
- Die gemeinsame Erklärung enthält dann einige eher vage Verpflichtungen zur Zusammenarbeit in den Bereichen Ausfuhrbeschränkungen, geistiges Eigentum, Arbeitnehmerrechte und digitaler Handel.
- Im Bereich der wirtschaftlichen Sicherheit vereinbaren die USA und die EU, die Angleichung der wirtschaftlichen Sicherheit zu verstärken, um die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten und die Innovation zu verbessern, indem sie komplementäre Maßnahmen zur Bekämpfung

nicht marktkonformer Politik Dritter ergreifen und bei der Überprüfung von In- und Outbound-Investitionen und Ausfuhrkontrollen sowie bei der Bekämpfung von Zollhinterziehung zusammenarbeiten. Dazu gehören auch die Bekämpfung nicht marktkonformer Praktiken, unlauterer Wettbewerb und mangelnde Gegenseitigkeit im öffentlichen Beschaffungswesen gegenüber Drittländern.

WTO

Die Aufhebung der Zölle auf Industriegüter und Agrarprodukte kommt allein den USA zugute. Damit wird die Meistbegünstigungsklausel (MFN, Artikel 1 des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens »GATT«), die besagt, dass alle Zollzugeständnisse, die einem Land gewährt werden, unbedingt auf alle anderen WTO-Mitglieder ausgedehnt werden müssen, eindeutig unterlaufen. Damit schwindet der gute Ruf der EU, ein Befürworter und Verteidiger des Multilateralismus zu sein. In der WTO ist dieser Mechanismus natürlich anzuzeigen. Viele Länder werden nun auf dem EU-Markt benachteiligt sein, weil US-Waren niedrigere Zölle zahlen als sie selbst. Das Kernproblem des Abkommens besteht darin, dass es gegen die Grundprinzipien des multilateralen Handelssystems verstößt: Gegenseitigkeit und Nichtdiskriminierung. Die Kommission könnte versuchen zu argumentieren, dass die Zollsenkungen lediglich der erste Schritt in einem längeren Prozess sind, der zu einem umfassenden Freihandelsabkommen zwischen den beiden Ländern führen würde und somit nach den GATT-Regeln zulässig wären. Es gibt allerdings keinerlei Anzeichen dafür, dass die USA an einem wirklich umfassenden, gegenseitigen Abkommen interessiert ist. Zudem steht die massive Erhöhung der Zölle auf US-Seite offensichtlich im Widerspruch zu der WTO-Vorgabe, dass Freihandelsabkommen »im Wesentlichen den gesamten Handel« liberalisieren müssen. Das Argument wird einer Überprüfung nicht standhalten.

Jamieson Greer (USTR) schlug nach dem Abkommen von Turnberry den Ansatz der USA vor, das bisherige WTO-System zu beerdigen und nahm gleich die EU mit in die Verantwortung: »Durch eine Kombination aus Zöllen und Abkommen für den Zugang zu ausländischen Märkten und Investitionen haben die Vereinigten Staaten den Grundstein für eine neue globale Handelsordnung gelegt.« Und weiter »Bei der Bekanntgabe des Abkommens zwischen den USA und der Europäischen Union in der vergangenen Woche

schloss sich Präsidentin von der Leyen der Forderung nach einer Neugestaltung des Welthandels an, um ihn an die wirtschaftlichen und politischen Realitäten anzupassen.« Greer weiter: »Die neue Wirtschaftsordnung, die in Turnberry gefestigt wurde, entsteht in Echtzeit.«

Rolle der EU

Viele haben den Eindruck gewonnen, dass die EU in Turnberry kapituliert hat. Die meisten Kommentatoren haben eine deutliche Schwäche für die EU festgestellt. Die EU-Kommissionspräsidentin hat in Trumps Golfclub bestätigt, dass die EU einen »Überschuss« gegenüber den Vereinigten Staaten habe, den das Abkommen »ausgleichen« würde. Ganz im Gegensatz zu früheren Positionen der EU-Kommission billigt sie damit Trumps Argumentation, dass das transatlantische Handelsungleichgewicht bei Waren (ohne Erwähnung des US-Überschusses bei Dienstleistungen, ohne Investitionen und Kapitalflüssen) eine Zollangelegenheit sei. Dies ist in der Tat auch ein klarer Baustein für das Ansinnen der Vereinigten Staaten, das alte, globale Handelssystem zu begraben.

Die EU-Kommission hat keine Stillstandsklausel in der Vereinbarung erreicht, sodass es nicht ausgeschlossen ist, dass Herr Trump nach Belieben weitere handelspolitische Maßnahmen ergreifen kann – mit der immensen Erweiterung von Produkten, die ebenfalls unter die 50 Prozent Stahl- und Aluminium-Zölle fallen. Am 15. August, also Wochen nach dem sogenannten »Deal« in Schottland, haben wir ein erstes Beispiel dafür. Ende August hat Herr Trump neue Zölle angekündigt, falls die EU ihre digitalen Vorschriften zugunsten von US-amerikanischen Big-Data-Unternehmen nicht lockern oder abschaffen würden (Post auf Truth Social). Auch sind neue Zölle auf LKW (25 Prozent) und andere Produkte angekündigt sowie die Untersuchungen für weitere Zölle basierend auf Untersuchungen nach dem EU Handelsakt 232 (nationale Sicherheit). Ob diese Zölle dann auch für EU gelten, ist unklar.

Viele Elemente der Vereinbarung sind nach wie vor unklar und erlauben, dass zusätzlich Druck aus den USA auch auf europäische Gesetzgebungen, wie die Lebensmittelsicherheitsstandards, ausgeübt werden können. Auch in dem Prozess zur Aushandlung von Ursprungsregeln liegen Risiken für unsere wirtschaftliche Entwicklung. Man kann also für

die kommenden Monate erhebliche Auseinandersetzungen in dem weiteren Verhandlungsprozess erwarten, wenn die verschiedenen Teile des Turnberry-Rahmenwerks umgesetzt werden sollen.

Die EU-Kommission hat es nicht geschafft, eine internationale Koalition gegen die Veränderung der globalen Handelsordnung durch die USA zu bilden und über bilaterale Konfrontationen hinauszukommen. Global wird man nun genau beobachten müssen, welche Konsequenzen dies für die EU haben wird.

Allerdings ist die EU immer noch von der Sicherheitspartnerschaft, vom amerikanischen Militärschirm und den strategischen Schutzmaßnahmen abhängig. Dies gilt sicherlich für zukünftige, mögliche Konflikte. Die Sicherheitslage in Europa hat sich verändert, gerade was die Bedrohung auch gegenüber den baltischen Staaten anbetrifft. Und natürlich: Ohne amerikanische Unterstützung hätten wir in der Unterstützung der Ukraine ein großes Problem. Die geopolitische und geostrategische Lage ist für die EU natürlich noch etwas anders gelagert als für andere Länder auf dem Globus. Insofern sind sicherlich Konflikte mit den USA, die dies in Frage stellen, zumindest mittelfristig nicht wünschenswert. Diese Situation hat Herr Trump in den Gesprächen deutlich anklingen lassen.

Rolle des Europäischen Parlamentes

Bisher war das Parlament nicht in die Verhandlungen involviert gewesen. Die Kommission hatte die Gespräche zwar in enger Abstimmung mit den Mitgliedstaaten geführt, aber es gab kein Mandat für die Verhandlungen und damit auch keine Linien, keine Untergrenze der möglichen Zugeständnisse. Das europäische Parlament war aufgrund dieser völlig untypischen Situation nicht eingebunden. So sind viele Unklarheiten oder Ungenauigkeiten entstanden, die sicherlich durch den Stil und die Eile bedingt waren und durch die amerikanische Seite hervorgerufen worden sind. Damit besteht nun ein Risiko für zukünftige Streitigkeiten.

Wie geht es weiter?

Nun sind die ersten Weichen durch die Kommissionspräsidentin gestellt und es ist müßig, sich nur auf die Bewertung der gemeinsamen Erklärung zu fokussieren. Für das Europäische Parlament ist es zunächst von entscheidender Bedeutung, die legislativen Folgemaßnahmen zu der gemeinsamen Erklärung so zu gestalten, dass es deutliche Verbesserungen für die wirtschaftliche Entwicklung und die Beschäftigten in Europa gibt.

Als ersten Schritt sind nun von der EU-Kommission zwei Gesetzgebungsvorschläge vorgeschlagen worden:

- 1) Ein Gesetzgebungsvorschlag zur Abschaffung aller Zölle auf US-Industriegüter und Zollfreiheitskontingente für landwirtschaftliche Erzeugnisse und Meeresfrüchte.
- 2) Ein Gesetzgebungsvorschlag zur Verlängerung des Abkommens über Zollfreiheit für Hummer.

Die Beratungen finden vor dem Hintergrund der rechtlichen Unsicherheit auf der US-Seite, weiterer einseitiger Maßnahmen und vieler Unklarheiten in der gesamten Vereinbarung statt. Insofern gehe ich von einer sehr intensiven Bearbeitung im Europäischen Parlament aus.

In drei Punkten soll es mindestens Veränderungen geben.

- A) Produkte, die unter die 50 Prozent Zoll-Bestimmungen für Stahl, Aluminium und Kupfer in den USA fallen und nach dem Deal dort hinzugefügt worden sind, sollten auch nicht zollfrei in die Europäische Union importiert werden (Man kann keinen Beschäftigten im Maschinenbau, bei der Produktion von Motorrädern oder bei der Landtechnik erklären, dass bisher 2025 in den USA ein Zollsatz von 2,5 Prozent galt, dann die 15 Prozent kamen und nun bis zu 50 Prozent Zoll verlangt wird und wir gleichzeitig die US-Konkurrenzprodukte auf null Prozent Zoll setzen). Das Europäische Parlament sollte die Null-Zölle für die USA nur beschließen, wenn sich die USA für alle Produkte an die 15 Prozent-Grenze halten. Zudem muss es klare Perspektiven zur Reduzierung der Zölle auf Stahl, Aluminium und Kupfer geben.
- B) Eine Ausweitung der 232-Zölle auf weitere Produkte oder sonstige Zollmaßnahmen dürfen nicht unbeantwortet sein und sollten wieder zurückgenommen werden. Deswegen muss ein klarer Link zwischen unserer Zoll-Politik und den Ereignissen in den USA geschaffen werden. Wenn es dort Veränderungen durch die rechtliche Klä-

rung oder durch einseitige Maßnahmen des Präsidenten gibt, dann muss unsere Gesetzgebung sofort angepasst werden.

- C) Da einseitige Vergünstigungen zugunsten eines WTO Partners nicht zulässig sind und dies nur möglich ist, wenn das ein Schritt zu einem umfassenden Handelsabkommen ist, muss man über ein Enddatum dieser Gesetzgebungen nachdenken. Damit ist klar: Wenn es keine weiteren konstruktiven Schritte gibt, dann ist diese Vergünstigung beendet. Zudem sind mit der Vereinbarung so viele Unklarheiten verbunden, die einen neuen Ansatz nach einer gewissen Zeit erfordern. Deswegen sollte die Gesetzgebung auf zwei Jahre begrenzt sein.

Als nächster Schritt stehen Verhandlungen über die von den USA angeführten sogenannten Handelsbarrieren an. Am 1. März 2025 haben die USA dazu eine umfassende Auflistung vorgelegt (2025 National Trade Estimate Report on FOREIGN TRADE BARRIERS of the President of the United States on the Trade Agreements Program). Hier werden massiv rechtliche Bedingungen in der EU angegriffen, die für alle Anbieter gelten und keine Diskriminierung der USA bedeuten. Auf dieser Basis versuchen die USA zur Zeit, Verhandlungen zu beginnen über Dinge, die eindeutig in die parlamentarische Gesetzgebung gehören. Das ist natürlich völlig unakzeptabel. Insofern brauchen wir schnell einen Masterplan, indem klar und transparent ersichtlich ist, was und wann verhandelt werden soll.

Eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt, dass die USA bei über 3.100 Warengruppen einen Importanteil von mindestens 50 Prozent aus der EU haben und somit von EU-Importen stark abhängig sind. Diese Studie wurde im September 2025 veröffentlicht und stellt die Abhängigkeit der USA von der EU bei vielen Importen fest, was eine Chance für zukünftige Zollverhandlungen darstellt.

Wir sollten außerdem bei den bevorstehenden Änderungen von Gesetzgebungen wie CBAM, EUDR, CSDDD und anderen sehr genau überprüfen, ob hier Einflussnahme von außen erfolgt. Wenn es um Erleichterungen für die Umsetzung geht, kann es nicht sein, dass diese Erleichterungen nur für US-Firmen gelten. Die EU darf nicht zum Rule-Taker werden.

Im Fall der Drohung, Zölle und Exportbeschränkungen gegenüber Europa einzuführen, wenn wir unsere digitale Gesetzgebung nicht ändern, ist völlig klar, dass hier die

Anti-Zwangsmaßnahmen-Gesetzgebung (ACI) sofort zur Geltung kommen muss. Handelspolitische Instrumente als politische Waffe werden wir in keinem Fall akzeptieren.

Wir werden die Ergebnisse des Abkommens auch in dem anstehenden Bericht des EP zu den politischen Beziehungen zwischen der EU und den USA kritisch berücksichtigen. Die Abläufe der Entscheidungsfindung innerhalb der Europäischen Union sind noch einmal gründlich zu analysieren und die demokratischen Defizite zu beheben.

Gesamtpolitisch muss endlich entschlossen der Weg der offenen, strategischen Autonomie gegangen werden. Wir müssen unsere wirtschaftliche Schwäche beheben und unsere Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsfähigkeit stärken, wie von Mario Draghi und Enrico Letta entwickelt, und unsere eigenen Verteidigungsfähigkeiten deutlich ausbauen.

Auch politisch muss die EU verlorenes Vertrauen durch eine intensive Kooperation mit anderen Partnern, gerade des globalen Südens, wieder zurückgewinnen. Das stabilisiert auch die WTO.

Wir müssen unsere Handelsstrukturen weiter diversifizieren. Insofern gilt es, möglichst schnell das Abkommen mit den Mercosur-Staaten, mit Indonesien und Australien und das modernisierte Abkommen mit Mexiko, zu ratifizieren.

Darüber hinaus sollten weitere Partnerschaften, zum Beispiel im Rahmen von CTPP, angestrebt werden. Eine koordinierte Herangehensweise, vor allem gegenüber Ländern, die massiv WTO-Recht unterlaufen wollen, kann dann besser gelingen.

KONTAKT:

Büro Brüssel

ASP 12 G 301, Rue Wiertz 60 | B-1047 Bruxelles
Telefon +32 (0)2 28 47555 | bernd.lange@europarl.europa.eu

Europabüro Hannover

Odeonstraße 15/16 | D-30159 Hannover
Telefon +49 (0)511 1674210 | mail@bernd-lange.de

www.bernd-lange.de

Stand: 9. Oktober 2025