

International

US-Zölle auf Stahl und Aluminium – Bedeutung für Bayern und Deutschland

Studie

Stand: Dezember 2018

Eine vbw Studie, erstellt von Ernst & Young
EY Economic Advisory

Die bayerische Wirtschaft

vbw



Hinweis

Dieses Werk darf nur von den Mitgliedern der vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. zum internen Gebrauch sowie zur Unterstützung der jeweiligen Verbandsmitglieder im entsprechend geschlossenen Kreis unter Angabe der Quelle vervielfältigt, verbreitet und zugänglich gemacht werden. Eine darüber hinausgehende Nutzung – insbesondere die Weitergabe an Nichtmitglieder oder das Einstellen im öffentlichen Bereich der Homepage – stellt einen Verstoß gegen urheberrechtliche Vorschriften dar.

Vorwort

Deeskalation ist angesagt

Am 23. März 2018 traten die Erklärungen von US-Präsident Donald Trump zur Einführung der Zölle auf Aluminium und Stahl in Kraft. Nach einem Aufschub bis zum 01. Juni 2018 gelten die Zölle auch für Lieferanten aus der Europäischen Union. Die Einführung eines Importzolls für Automobile lässt Trump prüfen. Inzwischen wird mit Vergeltungszöllen auf US-Waren reagiert oder damit gedroht. Die Gefahr der Eskalation zum Handelskrieg ist real.

Die heute zwischen EU und USA geltenden Zölle waren in der Uruguay-Runde verhandelt und 1994 vertraglich vereinbart worden. Inzwischen haben sich die Gegebenheiten im Welthandel massiv verändert. Deshalb berieten EU und USA ab 2013 über eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft – TTIP. Diese Verhandlungen wurden 2016 leider abgebrochen, nicht ohne Zutun der europäischen Seite.

Der Zollstreit zeigt: An der Wiederaufnahme der Gespräche führt kein Weg vorbei. Die durch den wachsenden Zollkonflikt bei unseren Unternehmen ausgelösten Ungewissheiten müssen schnellstens beendet werden. Wir brauchen eine Deeskalationsstrategie. Ziel ist das weltweite Absenken der Zölle. Dass dies auch mit Präsident Trump zu machen wäre, zeigt sein Vorschlag, sämtliche Zölle auf Null zu setzen.

Einen Überblick über die aktuelle Lage im Handelsstreit mit den USA und über die Effekte neuer Zollbelastungen gibt die von uns bei der Ernst & Young GmbH (EY Economic Advisory) beauftragte Studie.

Bertram Brossardt
30. November 2018

Inhalt

1	Aktuelle Lage im Handelsstreit mit den USA	1
2	Handelsbeziehungen von Deutschland und Bayern mit den USA	4
2.1	Vergleich der USA mit anderen wichtigen Exportländern Deutschlands und Bayerns	4
2.2	Struktur der deutschen und bayerischen Exporte in die USA	7
3	Neue und drohende Zollbelastungen durch US-amerikanische Zölle	9
3.1	Exporte von Aluminium, Stahl und Personenfahrzeugen im Jahr 2017	9
3.2	Aktuelle und potentielle Zollbelastung deutscher und bayerischer Exporte in die USA	11
4	Auswirkungen der neuen US-Zölle auf die US-Wirtschaft	15
4.1	Effekte der Zölle auf die US-Leistungsbilanz	15
4.2	Preiseffekte von Zöllen in den USA	16
5	Diskussion geeigneter Gegenmaßnahmen aus europäischer Sicht	18
	Literaturverzeichnis	20
	Anhang	21
	Impressum	23

1 Aktuelle Lage im Handelsstreit mit den USA

Trotz vorläufiger Verhandlungserfolge bleibt offen, wie der Handelsstreit endet

Im September 2018 erscheint der Handelsstreit zwischen den USA und der Europäischen Union, der das erste Halbjahr 2018 geprägt hatte, zu ruhen. Fast täglich neue Drohungen und Provokationen, wie noch vor einigen Monaten, sind nicht mehr zu vernehmen. Tatsächlich konnte die europäische Seite im Sommer einen vorläufigen Verhandlungserfolg verzeichnen, den am 25. Juli 2018 getroffenen sogenannten Juncker-Trump-Deal. Ob dieser den transatlantischen Handelskonflikt dauerhaft zu entschärfen vermag oder sich letztlich nur als Moratorium herausstellen wird, dürfte sich Ende 2018 weisen. Tatsächlich ist aber schon heute der transatlantische Handel spürbar belastet – durch konkrete Maßnahmen ebenso wie durch lautstarke Drohungen:

Am 08. März 2018 unterzeichnete US-Präsident Donald Trump zwei Präsidentschaftserklärungen, in denen Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte von 25 Prozent bzw. 10 Prozent festgelegt wurden. Diese traten am 23. März 2018 in Kraft (White House (2018a) und White House (2018b)). Als Begründung für die Einführung der Zölle auf Aluminium und Stahl werden Bedenken hinsichtlich der nationalen Sicherheit angeführt:

„[...] that steel mill (aluminum) articles are being imported into the United States in such quantities and under such circumstances as to threaten to impair the national security of the United States“.

Quelle: White House (2018a) und White House (2018b).

Die Sektion 232 des US-amerikanischen „Trade Expansion Acts“ aus dem Jahr 1962 ist die rechtliche Grundlage für die Einführung der neuen Zölle. Diese ermächtigt den Handelsminister, Untersuchungen durchzuführen, um die Bedeutung bestimmter Güterimporte für die nationale Sicherheit zu ermitteln. Am 16. Februar 2018 veröffentlichte der aktuelle US-amerikanische Handelsminister Wilbur Ross jeweils eine Untersuchung zu Stahl- und Aluminiumimporten. Sie kommen jeweils zu dem Ergebnis, dass die nationale Sicherheit der USA gefährdet sei, da im Ernstfall ohne Importe nicht genug Stahl und Aluminium für die heimische Rüstungsindustrie zur Verfügung stünden. Um die Versorgungssicherheit der heimischen Industrie sicherzustellen, soll eine Kapazitätsauslastung der US-amerikanischen Stahl- und Aluminiumbranche von durchschnittlich 80 Prozent erreicht werden. Dafür empfiehlt das US-amerikanische Handelsministerium höhere Zölle auf die genannten Metalle zu erheben.

2017 machten die Stahlimporte der USA 42 Prozent der heimischen Stahlproduktion (81,6 Millionen Tonnen) aus. Tatsächlich stammen rund 70 Prozent der US-Stahlimporte von US-Alliierten. Dies lässt das Argument der nationalen Sicherheit zweifelhaft erscheinen.

Vielmehr deutet dies darauf hin, dass die eigentliche Absicht ist, die heimische Aluminium- und Stahlindustrie vor dem internationalen Wettbewerb zu schützen.

Ob diese Rechtsgrundlage der neuen Zölle in einem Streitfall vor der Welthandelsorganisation (WTO) Bestand hätte, ist unsicher. Allgemein bestehen im Rahmen der WTO drei Möglichkeiten zur Rechtfertigung der Einführung von (zusätzlichen) Zöllen:

- Erstens könnten die USA Zölle als Ausgleichsmaßnahme gegen unerlaubtes Dumping des Auslandes erheben. Dafür müsste aber ein kausaler Zusammenhang zwischen einem festzustellenden regelwidrigen Verhalten des Auslandes und den dadurch verursachten Schäden auf heimische Anbieter nachgewiesen werden.
- Zweitens könnte man sie als Schutz gegen unvorhergesehene Steigerungen von Importen mit schädlichen Effekten auf die heimische Wirtschaft deklarieren. In diesem Fall müssten die Zölle aber gegen alle Handelspartner angewandt werden und diese müssten entsprechend entschädigt werden bzw. haben das Recht, bei Nichtkompensation ebenfalls Zölle zu erheben.
- Drittens könnte man sich auf die nationale Sicherheitsklausel der WTO berufen (Felbermayr und Sandkamp, 2018). Die letzte Option ist am ehesten mit der Argumentationsweise der USA vereinbar.

Ursprünglich sollten die eingeführten Zölle für alle Handelspartner der USA – bis auf Kanada und Mexiko – gelten. Kurz vor Inkrafttreten der Zollbeschränkungen wurde jedoch Australien, Argentinien, Brasilien, der Europäischen Union und Südkorea ein Aufschub bis zum 01. Mai 2018 gewährt. Mit Südkorea wurde eine Übereinkunft erzielt, die das Land dauerhaft von neuen Zöllen ausnimmt. Als Gegenleistung hat sich Südkorea dazu verpflichtet, eine Importquote von 70 Prozent der durchschnittlichen Stahlimporte der vergangenen drei Jahre (2015 bis 2017) einzuhalten. Australien und Argentinien konnten nach dem Vorbild Südkoreas ebenfalls eine permanente Ausnahme von höheren Zöllen erwirken. Für Brasilien hingegen, dass sich ebenfalls um eine Verhandlungslösung bemüht hatte, gibt es keine vergleichbare Übereinkunft. Auf Importe aus der Europäischen Union, Kanada und Mexiko gelten seit 01. Juni 2018 die eingeführten Zölle.

In den Verhandlungen, die bis Ende Mai 2018 zwischen der Europäischen Union und den USA geführt wurden, pochte die europäische Delegation darauf, von den neuen Zöllen dauerhaft ausgenommen zu bleiben. Im Gegenzug wuchs die Bereitschaft der Europäischen Union, Zugeständnisse an die USA bezüglich des Zugangs zum europäischen Markt zu machen.

Da diese Verhandlungen ohne Erfolg endeten, hat die Europäische Kommission als Antwort auf die US-amerikanischen Zölle auf Stahl und Aluminium eine Verordnung zur Einführung von Ausgleichsmaßnahmen verabschiedet (Europäische Kommission, 2018).¹ Die Maßnahmen sind am 22. Juni 2018 in Kraft getreten und beinhalten Gegenzölle auf

¹ Durchführungsverordnung (EU) 2018/724 der Kommission vom 16. Mai 2018. Verfügbar unter: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R0724&from=EN>

US-amerikanische Importgüter wie Erdnussbutter, Motorräder, Whiskey und Jeans. Die Liste der betroffenen US-Güter (identisch mit der Liste der vorherigen Durchführungsverordnung vom 16. Mai 2018 und von der WTO am 18. Mai 2018 notifiziert) ist vorab an die WTO übermittelt worden. Um einen ähnlichen Umfang des zusätzlich zollbelasteten Handels zu erreichen, legt die Europäische Kommission das Volumen der betroffenen europäischen Aluminium- und Stahlimporte in Höhe von 6,4 Milliarden Euro zugrunde. Seit dem 22. Juni 2018 werden zunächst zusätzliche Zölle auf US-Importe mit einem Handelsvolumen von 2,8 Milliarden Euro erhoben. Dabei reichen die Wertzölle auf die ausgewählten US-Gütergruppen bis zu 25 Prozent. In einem zweiten Schritt können zusätzliche Wertzölle zwischen 10 Prozent und 50 Prozent auf weitere US-Güter erhoben werden (Europäische Kommission, 2018), die die verbleibenden 3,6 Milliarden Euro abdecken würden. Die zweite Stufe würde spätestens zum 23. März 2021 greifen oder zu dem Datum, an dem das WTO-Schiedsgericht die neuen Zölle der USA für regelwidrig erklärt. Der Europäischen Kommission zufolge bleiben die Ausgleichsmaßnahmen, die von europäischer Seite als WTO-konform erachtet werden, solange bestehen, wie die US-Maßnahmen andauern.

Der handelspolitische Fokus der USA gegenüber der Europäischen Union lag jedoch auf der Automobilindustrie. Immer wieder bemängelte der US-Präsident die vermeintlich hohe Anzahl europäischer – vor allem deutscher – Autos in den Vereinigten Staaten. Er drohte wiederholt mit erhöhten Zöllen auf Fahrzeuge und Fahrzeugteile und forderte ausländische Autobauer auf, vermehrt auf US-amerikanischem Boden zu produzieren. Der US-Handelsminister leitete schließlich eine Untersuchung ein, um zu beurteilen, ob Importe von Automobilen und Autoteilen nach bereits beschriebener Sektion 232 (1962) eine Gefahr für die nationale Sicherheit darstellen.

Schließlich brachte der 25. Juli 2018 eine Verschnaufpause im sich aufschaukelnden Handelskonflikt. Beim Treffen des US-amerikanischen Präsidenten mit dem Präsidenten der Europäischen Kommission einigten sich beide Seiten auf eine Absichtserklärung zur Erleichterung des bilateralen Handels und darauf, mögliche Zölle auf die Einfuhr von Automobilen zumindest auszusetzen, bis die Verhandlungen über ein mögliches neues Handelsregime im Herbst 2018 beginnen sollen. Endgültig vom Tisch sind höhere Einfuhrzölle für Fahrzeuge und Fahrzeugteile in die USA damit freilich nicht.

2 Handelsbeziehungen von Deutschland und Bayern mit den USA

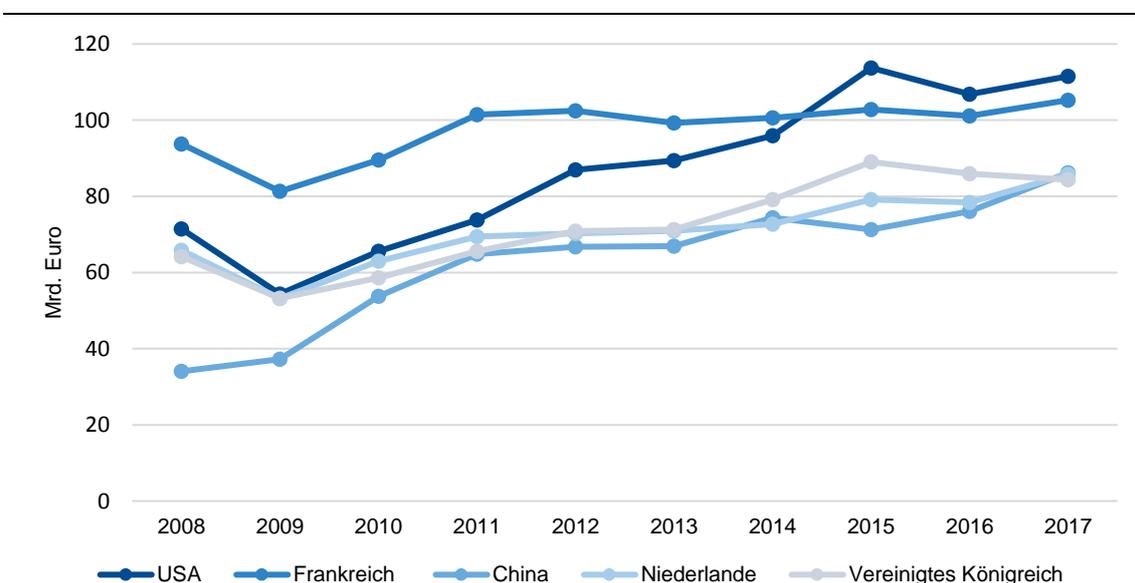
Für Deutschland und Bayern spielen die USA eine herausragende Rolle als Exportmarkt

2.1 Vergleich der USA mit anderen wichtigen Exportländern Deutschlands und Bayerns

Für Deutschland und Bayern sind die USA ein überaus bedeutender Handelspartner. Im Jahr 2017 waren die USA für Deutschland und Bayern der wichtigste Exportmarkt. Insgesamt exportierte Deutschland Waren im Wert von rund 111 Milliarden Euro und Bayern im Wert von 21 Milliarden Euro in die USA. Gleichzeitig weist Deutschland mit rund 50 Milliarden Euro den größten Handelsbilanzüberschuss aller Länder gegenüber der USA auf, der schon mehrfach vom US-amerikanischen Präsidenten aufgegriffen und attackiert wurde.

Abbildung 1

Entwicklung des deutschen Exportvolumens mit den fünf wichtigsten Handelspartnern, 2008 bis 2017, in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt.

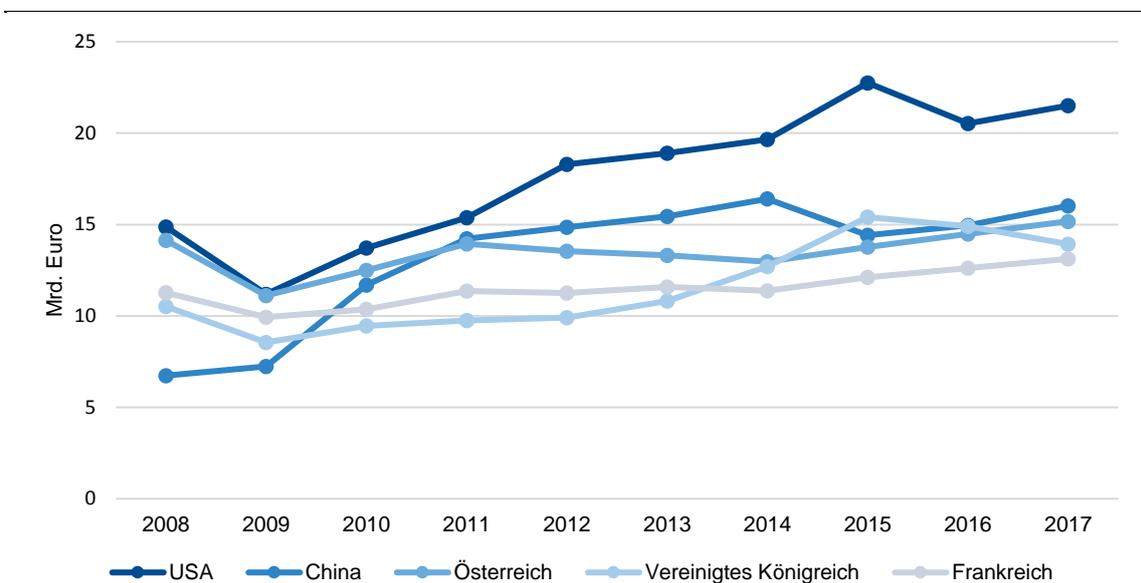
Nach dem Einbruch des internationalen Handels aufgrund der weltweiten Finanzkrise im Jahr 2007/08 fanden die deutschen Exporte in die fünf wichtigsten Exportländer – USA, Frankreich, China, die Niederlande und das Vereinigte Königreich – wieder auf den

Wachstumspfad zurück (Abbildung 1). Über die letzten zehn Jahre betrachtet war Frankreich im Durchschnitt das wichtigste Exportland Deutschlands. Seit 2011 exportiert Deutschland jährlich Waren im Wert von rund 100 Milliarden Euro in das Nachbarland. 2015 lösten die USA Frankreich als wichtigstes Exportland ab und halten seitdem die Spitzenposition. Hinter den beiden Ländern folgt mit China, den Niederlanden und dem Vereinigten Königreich eine Dreiergruppe, in die zuletzt Güter im Wert von jeweils rund 85 Milliarden Euro exportiert wurden. Betrachtet man die vergangenen fünf Jahre, so sind die deutschen Exporte nach China und in die USA mit 28 Prozent bzw. 29 Prozent am stärksten gewachsen. Diese deskriptive Betrachtung stellt somit die Bedeutung der USA als wichtigster Exportpartner Deutschlands deutlich heraus.

Bei der Entwicklung der bayerischen Exporte lassen sich Parallelen zu den gesamtdeutschen Exporten ziehen (Abbildung 2). Bis auf die Niederlande, an deren Stelle Österreich tritt, entsprechen die wichtigsten gesamtdeutschen Exportländer denen Bayerns. Auch für Bayern ist die besonders dynamische Entwicklung des chinesischen Marktes beachtenswert.

Herausragend ist die Stellung der USA. Die USA sind nicht nur das wichtigste Exportland Bayerns, sondern weisen seit 2009 auch ein besonders starkes Wachstum auf. Vergleicht man die Verläufe der Exporte seit 2009, so scheinen sich die bayerischen Exporte in die USA von denen der anderen Länder abzukoppeln. In der Tat sind die Exporte in die USA im Zeitraum von 2009 bis 2017 durchschnittlich um 8,5 Prozent pro Jahr gewachsen. Nur die durchschnittliche Wachstumsrate der Exporte nach China lag mit 10,4 Prozent noch höher.

Abbildung 2
 Entwicklung des bayerischen Exportvolumens mit den fünf wichtigsten Handelspartnern, 2008 bis 2017, in Mrd. Euro



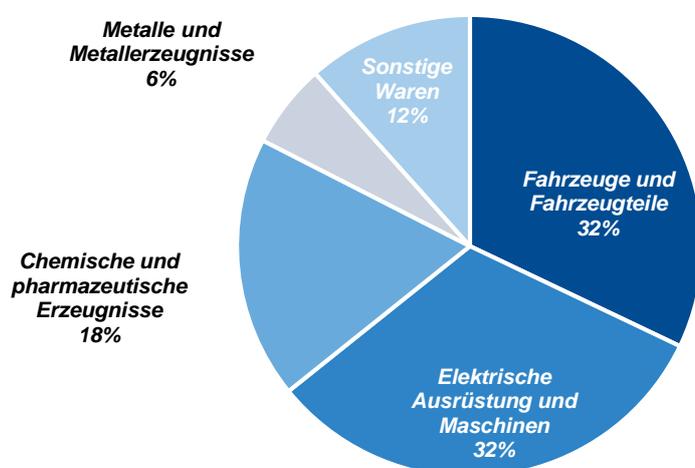
Quelle: Statistisches Landesamt Bayern.

Insgesamt nimmt sowohl für Bayern als auch für ganz Deutschland der US-amerikanische Markt eine sehr prominente Rolle als Absatzmarkt für Exportgüter ein. Umso mehr sollten die protektionistischen Bestrebungen aus Washington Beachtung finden.

2.2 Struktur der deutschen und bayerischen Exporte in die USA

Für Deutschland insgesamt stellen die Warengruppen Fahrzeuge und Fahrzeugteile sowie elektrische Ausrüstung und Maschinen mit jeweils 32 Prozent die größten Anteile (Abbildung 3).

Abbildung 3
 Deutsche Exporte in die USA, nach Warengruppen, 2017, in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt.

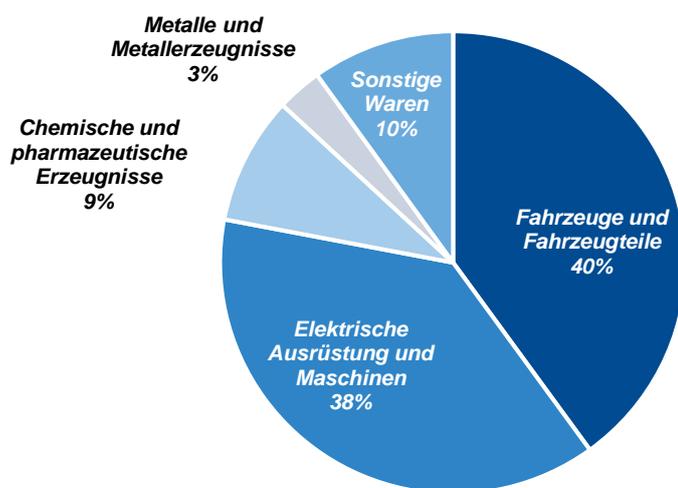
Chemische und pharmazeutische Erzeugnisse belegen mit 18 Prozent Platz drei. Die Produktgruppe Metalle und Metallerzeugnisse hat mit 6 Prozent einen relativ geringen Anteil an den Exporten in die USA. Filtert man die letzte Kategorie nach den potentiell mit Zöllen belegten Gütern Aluminium und Stahl, so machen Aluminiumexporte rund 0,2 Prozent und Stahlexporte ca. 1,3 Prozent an den Gesamtexporten in die USA aus.

Die prozentualen Anteile der Warengruppen bei den bayerischen Exporten entsprechen tendenziell den Anteilen Deutschlands insgesamt (Abbildung 4). Die beiden Warengruppen Fahrzeuge und Fahrzeugteile sowie elektrische Ausrüstung und Maschinen machen zusammen sogar einen Anteil von fast 80 Prozent der in die USA exportierten Waren aus. Dahinter folgen ebenfalls chemische und pharmazeutische Erzeugnisse mit 9 Prozent sowie Metalle und Metallerzeugnisse mit 3 Prozent. In den 3 Prozent sind Aluminiumexporte mit 0,13 Prozent und Stahlexporte mit 0,08 Prozent enthalten.

Die Gliederung nach Warengruppen der deutschen und bayerischen Exporte in die USA zeigt den geringen Anteil an Aluminium- und Stahlprodukten. Deutlich gravierender für die deutsche und bayerische Wirtschaft wäre ein Szenario, bei dem Warengruppen, die Maschinen oder Fahrzeuge umfassen, mit Zöllen belegt würden.

Abbildung 4

Bayerische Exporte in die USA, nach Warengruppen, 2017, in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt.

3 Neue und drohende Zollbelastungen durch US-amerikanische Zölle

Zölle auf Fahrzeuge wären gravierend

3.1 Exporte von Aluminium, Stahl und Personenfahrzeugen im Jahr 2017

Die von der US-Regierung verabschiedeten Zölle beziehen sich auf die drei Sektoren „Eisen und Stahl“ (HS-Code: 72), „Waren aus Eisen und Stahl“ (HS-Code: 73) und „Aluminium und Waren daraus“ (HS-Code: 76). Im weiteren Verlauf dieser Analyse wird vereinfachend von „Aluminium“ und „Stahl“ gesprochen. Gemäß der HS6-Klassifikation wurden in den drei Sektoren 186 Warengruppen mit neuen Zöllen belegt und 142 Warengruppen blieben von neuen Zöllen ausgenommen (Felbermayr und Sandkamp, 2018).

Tabelle 1 gliedert die Stahlexporte in die USA nach den größten Warengruppen auf HS4-Steller-Ebene (siehe Anhang für nähere Informationen).² Insgesamt wurden 2017 deutsche Stahlerzeugnisse im Wert von 1,4 Milliarden Euro in die USA exportiert. Bayern trug dazu mit einem Exportvolumen von 16,9 Millionen Euro bei.

Tabelle 1

Deutsche und bayerische Stahlexporte in die USA, nach Warengruppen, 2017, in Mio. Euro

<i>Warengruppe (Stahlerzeugnisse)</i>	<i>Deutschland (Mio. Euro)</i>	<i>Bayern (Mio. Euro)</i>
Eisen und nicht legierter Stahl (Rohformen)	548	8,2
Draht und nichtrostender Stahl (Rohformen)	457	7,0
Rohre und Hohlprofile	396	1,7
Oberbaumaterial für Bahnen	1,8	0,04
Insgesamt	1.402	16,9

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bayerisches Landesamt für Statistik.

² Zur besseren Übersichtlichkeit wurden die verzollten Warengruppen in Tabelle 1 und Tabelle 2 zu größeren Warengruppen aggregiert. Die Bestandteile der aggregierten Warengruppen sind im Anhang aufgeführt.

Die Rangfolgen der nach der Größe des Exportvolumens geordneten Warengruppen stimmen für Deutschland und Bayern überein. Eisen und nicht legierter Stahl nehmen mit 548 Millionen Euro den Spitzenplatz unter den exportierten Stahlprodukten ein. Danach folgen Draht und nichtrostender Stahl mit 460 Millionen Euro. Bei den beiden genannten Warengruppen handelt es sich um halbfertige Stahlerzeugnisse, die noch weitere Verarbeitungsschritte benötigen. Die in Tabelle 1 zuletzt genannten Warengruppen gehören zu den Fertigerzeugnissen und beinhalten Rohre und Hohlprofile bzw. Oberbaumaterial für Bahnen, die mit einem Exportwert von 396 Millionen Euro bzw. 1,8 Millionen Euro zu Buche schlagen. In derselben Produktreihenfolge beziffern sich die bayerischen Exporte auf 15,2 Millionen Euro für halbfertige Stahlerzeugnisse und auf 1,7 Millionen Euro für fertige Stahlerzeugnisse.

In der Summe exportiert Deutschland Aluminiumerzeugnisse im Wert von 466 Millionen Euro und Bayern im Wert von rund 29 Millionen Euro in die USA (Tabelle 2). Damit übersteigen die bayerischen Aluminiumexporte wertmäßig sogar die bayerischen Stahlexporte. Für Deutschland stellen Bleche, Bänder und Folien aus Aluminium mit 259 Millionen Euro die wertmäßig größte Produktgruppe dar. Danach folgen sonstige Aluminiumerzeugnisse mit 114 Millionen Euro, Stangen und Profile mit 40 Millionen Euro und Rohformstücke bzw. Aluminium in Rohform mit 45 Millionen Euro. Für Bayern wurden 2017 Bleche, Bänder und Folien im Wert von 11 Millionen Euro exportiert. Der Export an sonstigen Aluminiumwaren liegt mit 12,5 Millionen Euro etwas darüber. Danach folgen Aluminiumstangen und Profile mit rund 4,6 Millionen Euro und Rohformstücke zusammen mit Aluminium in Rohform für rund 1 Millionen Euro.

Im Gegensatz zu den Stahlexporten überwiegen bei den Aluminiumexporten wertmäßig die fertigen Erzeugnisse gegenüber halbfertigen Erzeugnissen.

Tabelle 2

Deutsche und bayerische Aluminiumexporte in die USA, nach Warengruppen, 2017, in Mio. Euro

<i>Warengruppe (Aluminiumerzeugnisse)</i>	<i>Deutschland (Mio. Euro)</i>	<i>Bayern (Mio. Euro)</i>
Bleche, Bänder und Folien	259,0	10,8
Sonstige Waren	114,0	12,5
Stangen und Profile	48,9	4,6
Rohformstücke	39,4	0,6
Aluminium in Rohform	5,4	0,3
Insgesamt	466,7	28,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bayerisches Landesamt für Statistik.

Neben den bereits umgesetzten Zöllen auf Stahl und Aluminium standen im Laufe des Jahres auch immer wieder Zölle auf Personenfahrzeuge und auf Kraftfahrzeugteile in der Diskussion. Diese wurden am 23. Mai 2018 von US-Präsident Donald Trump wieder aufgegriffen. Er wies seinen Handelsminister Wilbur Ross an, die Automobilimporte der USA der gleichen Untersuchung zu unterziehen, wie sie für Stahl- und Aluminiumimporte vorgenommen wurde. Aufgrund der herausragenden Rolle des Automobilssektors hierzulande, würde eine Erhebung von neuen Zöllen auf Automobile viel gravierender auf die deutsche und bayerische Wirtschaft wirken, so dass die möglichen Effekte an dieser Stelle zusätzlich analysiert werden sollen.

Mit einer Bruttowertschöpfung von 107 Milliarden Euro im Jahr 2016 (das jüngste verfügbare Jahr) war die Automobilindustrie der bedeutendste Teilbereich des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland. Deutschland exportierte im Jahr 2017 Automobile mit einem Gesamtwert von rund 20 Milliarden Euro, auf Bayern entfielen mit 5,8 Milliarden Euro davon rund 30 Prozent (Tabelle 3).

Tabelle 3

Exportvolumen deutscher und bayerischer Personenkraftwagen und Fahrzeugteile in die USA, 2017, in Mio. Euro

<i>Warengruppe</i>	<i>Deutschland (Mio. Euro)</i>	<i>Bayern (Mio. Euro)</i>
Personenkraftwagen	20.264	5.825
Kraftfahrzeugteile	4.863	887

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bayerisches Landesamt für Statistik.

3.2 Aktuelle und potentielle Zollbelastung deutscher und bayerischer Exporte in die USA

Ein historischer Rückblick zeigt, dass Donald Trump nicht der erste US-Präsident ist, der Zölle auf die Einfuhr von Stahl und Aluminium in Erwägung gezogen hat. Als letzter US-Präsident erhob George W. Bush im März 2002 Zölle von bis zu 30 Prozent auf Stahlprodukte. Die damaligen Maßnahmen waren für einen Zeitraum von 3 Jahren geplant und enthielten zahlreiche Ausnahmeregelungen. Letztlich hat das Schiedsgericht der WTO die neuen Zölle der USA für rechtswidrig befunden und verlangte deren Aufhebung. US-Präsident Bush lenkte aber erst ein, als die Europäische Union und andere Staaten ebenfalls höhere Zölle auf US-amerikanische Produkte androhten. Somit wurden die Zölle im Dezember 2003 vorzeitig aufgehoben.

Bisher waren deutsche Stahlexporte in die USA nicht mit Zöllen belegt. Im Falle von Aluminium variierten die US-Importzölle je nach Warengruppe zwischen 0 Prozent und

Neue und drohende Zollbelastungen durch US-amerikanische Zölle

6,5 Prozent. Für Personenfahrzeuge muss aktuell ein Importzoll von 2,5 Prozent entrichtet werden, für Teile im Schnitt 1,3 Prozent. Dem gegenüber stehen die von US-Präsident Trump verhängten Zölle von 25 Prozent auf Stahl und 10 Prozent auf Aluminium. Für Automobile und Fahrzeugteile wurden von Donald Trump zuletzt Zollsätze von 20 Prozent in den Raum gestellt.

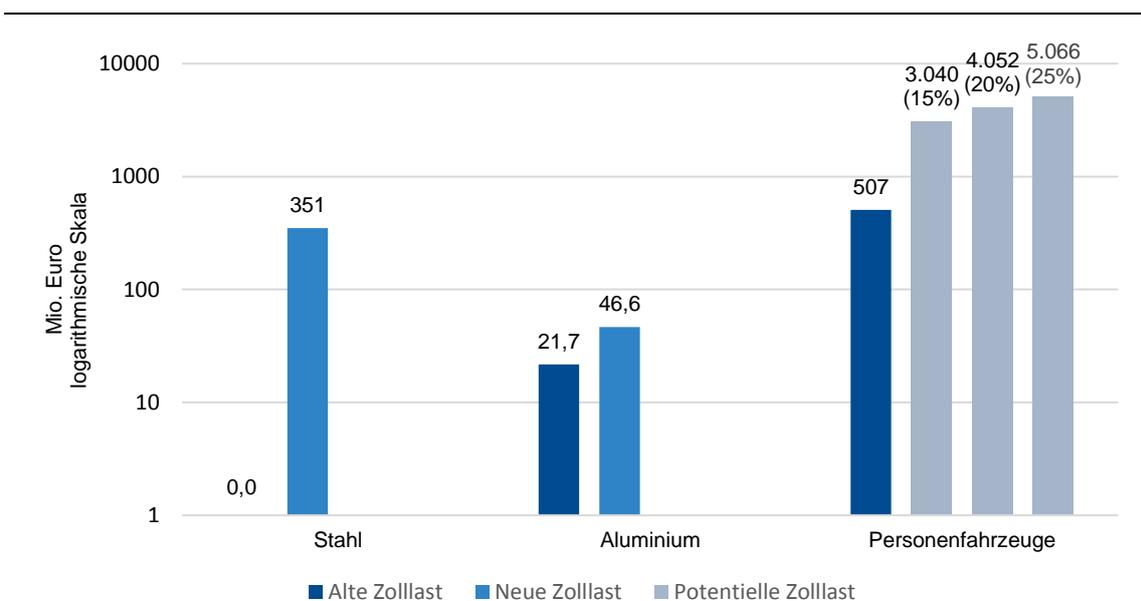
Wie zu Beginn dieses Kapitels erwähnt, sind einige Warengruppen aus den drei Sektoren von den neuen US-Zöllen ausgenommen. So sind zum Beispiel Grunderzeugnisse wie Roh-eisen, Spiegeleisen, Ferrolegierungen und Pulverformen aus Stahl oder Eisen nicht von den neuen Zöllen betroffen. Dies gilt auch für komplexere Fertigerzeugnisse wie verschiedene Arten von Stahlbehältern.

Bei Aluminiumprodukten verhält es sich ähnlich, sodass Grunderzeugnisse und komplexere Fertigerzeugnisse aus Aluminium nicht von den US-Zöllen betroffen sind. Dementsprechend sind größtenteils Waren mittlerer Fertigungstiefe mit Zöllen belegt.

Für Stahl fielen bislang keine Zollkosten an. Bei Einführung eines 25-Prozent-Zolls entstehen nun für Deutschland Zollbelastungen in Höhe von rund 350 Millionen Euro für Stahllexporte. Bei Aluminium waren bislang ca. 22 Millionen Euro an Zollkosten zu entrichten, die bei einem einheitlichen Zoll von 10 Prozent nun auf rund 47 Millionen Euro ansteigen (Abbildung 5).

Abbildung 5

Aktuelle und potentielle Zollbelastung deutscher Exporte in die USA, 2017, in Mio. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt.

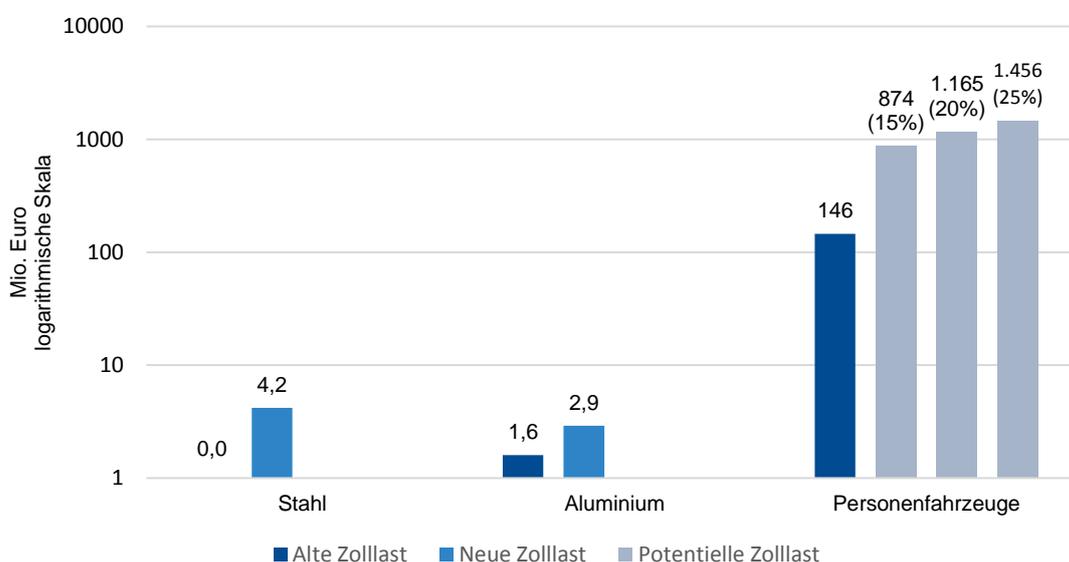
In der Summe steigen somit die Zollkosten für Aluminium- und Stahllexporte von 22 Millionen Euro auf ungefähr 400 Millionen Euro an.³

Am gravierendsten jedoch wäre die Einführung eines Importzolls auf Automobile – hier am Beispiel alternativer Zollsätze von 15 Prozent, 20 Prozent und 25 Prozent. Aktuell belaufen sich die Zollkosten für deutsche Automobilexporte in die USA auf eine halbe Milliarde Euro. Bei der Anhebung des Zolls würden in diesen Szenarien die Kosten auf eine Höhe zwischen 3 Milliarden Euro und 5 Milliarden Euro ansteigen. Für Fahrzeugteile belief sich die Zolllast bei einem Satz von 20 Prozent auf fast 1 Milliarde Euro.

Für Unternehmen, die aus Bayern in die USA exportieren, entstehen durch die Einführung von Zöllen auf Stahl Zollkosten von 4,2 Millionen Euro (Abbildung 6). Bei Aluminiumprodukten steigen die Zollkosten von zuvor 1,6 Millionen Euro auf 2,9 Millionen Euro an. Für die Automobilbranche Bayerns fiel – wie für Deutschland insgesamt – die mit Abstand höchste Zollbelastung an.

Abbildung 6

Aktuelle und potentielle Zollbelastung bayerischer Exporte in die USA, 2017, in Mio. Euro



Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik.

³ Bei der Berechnung der Zollbelastung wurde als Basis die Warenklassifikation auf HS4-Steller-Ebene benutzt. Falls die Ausweisung von Zollsätzen erst auf tieferer Ebene (HS6-Steller-Ebene) vorhanden ist, wurde der höchste Zollsatz auf HS6-Steller-Ebene als repräsentativer Zollsatz für die HS4-Steller-Ebene benutzt.

Zurzeit belaufen sich die Kosten für bayerische Automobilexporte in die USA auf 146 Millionen Euro und würden sich bei einem Zoll zwischen 15 Prozent und 25 Prozent auf einen Wert zwischen rund 870 Millionen Euro und 1,45 Milliarden Euro erhöhen. Für Fahrzeugteile beliefen sich die entsprechenden Werte auf 130 Millionen Euro bis 220 Millionen Euro.

Ein weiterer Aspekt belastet die deutschen Autobauer aber schon heute: Der Zollstreit zwischen den USA und China. Seit Ende September sind seitens der USA Importwaren aus China im Wert von 200 Milliarden Euro mit zusätzlichen Zöllen belegt. China reagierte bei allen Zollschritten der vergangenen Monate jeweils mit Gegenmaßnahmen. So wird seit dem 06. Juli 2018 u.a. auf die Einfuhr von Kraftfahrzeugen aus den USA nach China ein Zollsatz in Höhe von 25 Prozent erhoben. Die deutschen Hersteller zusammen produzieren etwa 850 Tausend Fahrzeuge in den USA. Davon werden 180 Tausend Fahrzeuge nach China exportiert. Dabei handelt es sich vor allem um Fahrzeuge von Daimler und BMW. So führt Daimler rund 70 Tausend in den USA produzierte Fahrzeuge nach China aus, BMW gut 100 Tausend. Diese Fahrzeuge werden also schon heute mit einem Zollsatz von 25 Prozent belegt und belasten die genannten Hersteller bereits spürbar.

In der Gesamtbewertung werden mit Zöllen auf Stahl und Aluminium zwischen ein und zwei Prozent der deutschen wie der bayerischen Exporte in die USA (höher) verzollt. Die Auswirkungen der Zollfeinführung halten sich gesamtwirtschaftlich in Grenzen. Nichtsdestoweniger können auch diese Zölle für das einzelne Unternehmen eine große Belastung darstellen. Zölle auf Einfuhr von Automobilen in die USA wären aufgrund des hohen Stellenwertes der Automobilindustrie in Deutschland und wegen ihres Gewichts in den deutsch-amerikanischen Handelsbeziehungen – fast 20 Prozent der Exporte in die USA – weitaus schwerwiegender und würden Belastungen für die deutsche und die bayerische Wirtschaft nach sich ziehen, die weit über die unmittelbar betroffenen Unternehmen hinausreichen.

4 Auswirkungen der neuen US-Zölle auf die US-Wirtschaft

Nicht Leistungsbilanz, sondern US-Konsumenten und US-Unternehmen betroffen

Mit den Zöllen auf Aluminium und Stahl verfolgt US-Präsident Trump das Ziel, die heimische Stahl- und Aluminiumindustrie vor „unfairen“ Handelspraktiken anderer Länder zu schützen und das US-Leistungsbilanzdefizit zu reduzieren. Gleiches gilt für die immer noch drohenden Zölle auf Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeugteile. Nach Trumps Überzeugung sind Leistungsbilanzdefizite per se schlecht: Ein Überschuss an Importen gegenüber Exporten von Gütern sei ein Zeichen dafür, dass die USA im globalen Wettbewerb mit anderen Ländern „verlieren“. Vor diesem Hintergrund ist zu untersuchen, inwiefern Zölle dazu geeignet sind, zur Rückführung des Leistungsbilanzdefizits beizutragen.

4.1 Effekte der Zölle auf die US-Leistungsbilanz

Auch wenn ein Zoll auf eine bestimmte Gütergruppe dazu führt, dass davon weniger importiert wird, so ist dieser Effekt nicht eins zu eins auf die gesamte Leistungsbilanz übertragbar. Um eine Aussage über den Gesamteffekt von Zöllen auf die Leistungsbilanz treffen zu können, müssen auch die indirekten Effekte des Zolls in Betracht gezogen werden. Zunächst führen die dargestellten Importzölle zu höheren Preisen der importierten Aluminium- und Stahlerzeugnisse. Infolge der höheren Importpreise würden ausländische Aluminium- und Stahlerzeugnisse gegen heimische Erzeugnisse substituiert und dadurch weniger Aluminium und Stahl aus dem Ausland importiert. In dieser Logik führen Zölle zu niedrigeren Importen des verzollten Gutes und damit zu einer Senkung des Handelsdefizits. Gedämpft wird dieser Effekt, wenn inländische und ausländische Produkte nicht vollständig substituierbar sind, wenn beispielsweise bestimmte Stahlqualitäten gar nicht hergestellt werden. Darüber hinaus könnten US-amerikanische Aluminium- und Stahlproduzenten als Reaktion auf die höheren Importpreise ebenfalls ihre Preise erhöhen. Auch in diesem Fall würde die aktivierende Wirkung auf die Leistungsbilanz gedämpft werden.

Gänzlich im nicht intendierten Sinne können sich die Zölle sogar passivierend auf die Leistungsbilanz auswirken. Gerade Aluminium- und Stahlerzeugnisse sind Warengruppen, die zu einem Großteil nicht direkt als Konsumgüter verwendet werden, sondern in anderen Industrien als Vorleistungsgüter in die Produktion eingehen. Sofern diese Industrien im Exportgeschäft tätig sind, werden sie mit höheren Input-Preisen für ihre Produkte konfrontiert, was sich grundsätzlich in höheren Exportpreisen niederschlägt. Dadurch werden US-amerikanische Exporteure von metallintensiven Produkten weniger kompetitiv gegenüber ausländischen Produzenten.

Insgesamt betrachtet lösen Importzölle eine Reihe von teils gegenläufigen Effekten aus, die eine eindeutige Aussage zur Entwicklung der Leistungsbilanz schwierig machen. Je nachdem welcher Effekt überwiegt, kann eine Verbesserung, Verschlechterung oder kein Effekt auf die Leistungsbilanz feststellbar sein. Eine verlässliche ad-hoc-Aussage ist nicht möglich.

4.2 Preiseffekte von Zöllen in den USA

Neben den direkten Preiseffekten auf die mit einem Zoll belegten Aluminium- und Stahlimporten bestehen auch Implikationen für die Produktpreise in anderen Sektoren. Industrie in denen Aluminium und Stahl als Vorleistungsgüter verwendet werden (z. B. Automobilindustrie), müssen mit höheren Preisen für ihre Inputgüter kalkulieren. Die höheren Inputpreise werden zunächst von den heimischen Produzenten getragen. In Abhängigkeit von der Nachfrageelastizität entscheidet sich im zweiten Schritt, ob die Produzenten die Preissteigerungen an die Endverbraucher weitergeben können, oder ein geringerer Preisaufschlag ihre Gewinnmarge schmälert. In beiden Fällen leidet ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Importeuren des Endprodukts. Dasselbe gilt für US-Exporteure, die mit Zöllen belastete Güter als Input-Faktoren für ihre Produktion benötigen.

Um eine erste Einschätzung der Preissteigerungen in anderen Produktionsbereichen zu ermitteln, ermöglichen es Input-Output-Tabellen potentielle Auswirkungen auf Güterpreise anderer Sektoren zu quantifizieren. In einer Input-Output-Tabelle werden die produktions- und gütermäßigen Verflechtungen innerhalb einer Volkswirtschaft inklusive Außenhandel abgebildet. Insbesondere kann man mit ihr nachvollziehen, welche Güter in welchem Volumen als Vorleistung (Inputs) in die Produktion anderer Güter eingehen.

Für diese Analyse wird auf die World Input-Output Database der Europäischen Kommission zurückgegriffen. Der Input-Output Tabelle von 2014 (das jüngste verfügbare Jahr) zufolge beträgt der Anteil von Metallvorleistungen am gesamten Produktionswert der US-amerikanischen Automobilindustrie 7,3 Prozent. Von den Metallvorleistungen wird etwa ein Viertel aus dem Ausland importiert, drei Viertel stammen aus der heimischen Wirtschaft. Da die Metallvorleistungen nicht genauer untergliedert sind und die Zölle potentiell nur auf Aluminium- und Stahlimporte entrichtet werden müssen, werden die importierten Metallvorleistungen mit einem entsprechend den Anteilen von Stahl und Aluminium gewichteten Zollsatz belastet. Somit ergibt sich für die importierten Metallvorleistungen ein Durchschnittszoll von 16 Prozent. Mit diesen Informationen und den Länderanteilen der importierten Metallvorleistungen in der US-amerikanischen Automobilindustrie können durchschnittliche Preiserhöhungen von US-amerikanischen Fahrzeugen abgeschätzt werden.

Tabelle 4

Potenzielle Steigerungen des Produktionswertes in der US-amerikanischen Automobilindustrie

	<i>Alle Länder</i>	<i>Mit Ausnahmen*</i>	<i>Nur EU</i>
Teuerung importierter Metallvorleistungen	0,29 Prozent	0,16 Prozent	0,04 Prozent
Teuerung importierter Metallvorleistungen und Preiserhöhung inländischer Produzenten	1,17 Prozent	1,04 Prozent	0,93 Prozent

* Ausnahmen beinhalten: Australien, Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Südkorea.

Quelle: UN Comtrade Database, WIOD.

Tabelle 4 zeigt die Abschätzungen der Preiserhöhung für verschiedene Szenarien. In der ersten Zeile wird das Szenario betrachtet, bei dem Zölle auf importierte Stahl- und Aluminiumerzeugnisse die Metallvorleistungen verteuern, aber die US-amerikanischen Aluminium- und Stahlproduzenten ihrerseits keine Preiserhöhungen vornehmen. Falls in diesem Szenario die Aluminium- und Stahlvorleistungen aller Importländer mit Zöllen belegt würden, würde der Preis von US-amerikanischen Automobilen durchschnittlich um 0,3 Prozent ansteigen. Mit den aktuellen und potentiellen Ausnahmen (Australien, Argentinien, Brasilien, Kanada, Mexiko und Südkorea) würde der durchschnittliche Preisanstieg auf 0,2 Prozent sinken. Würde nur die EU von dem Zoll betroffen sein, läge der geschätzte Anstieg nahe Null.

In diesem Szenario wurde zunächst unterstellt, dass die inländischen Aluminium- und Stahlproduzenten ihrerseits keine Preisänderungen vornehmen. Dies dürfte in der Realität nicht der Fall sein. In der zweiten Zeile von Tabelle 4 wird deshalb das Extremszenario untersucht, bei dem inländische Mitbewerber die Preiserhöhungen der importierten Metallvorleistungen eins zu eins übernehmen. Bei einer Zollerhebung auf Aluminium- und Stahlimporte aller Handelspartner der USA würde das zu einem Preisanstieg der US-amerikanischen Automobilprodukte um 1,2 Prozent führen. Mit den oben genannten Ausnahmen beliefe sich der Anstieg noch auf 1,0 Prozent und im Falle der exklusiven Verzollung von EU-Importen käme noch eine durchschnittliche Preiserhöhung von 0,9 Prozent zum Tragen.

5 Diskussion geeigneter Gegenmaßnahmen aus europäischer Sicht

Abbau tarifärer Handelshemmnisse ist unverzichtbar

Angesichts der neuen protektionistischen Ausrichtung der US-amerikanischen Außenhandelspolitik ist die EU gezwungen, darüber nachzudenken, wie sie mit diesem Kurs des Weißen Hauses umgeht. Die Vereinbarung zwischen dem Präsidenten der Europäischen Kommission und dem US-Präsidenten vom 25. Juli 2018 weist in die richtige Richtung. Die Übereinkunft – besser: Absichtserklärung – sieht vor, ab November 2018 über weit reichende Handelserleichterungen zwischen beiden Wirtschaftsräumen zu verhandeln. Das ist besser als mögliche Alternativen: Stille Akzeptanz der höheren Zölle würde die Protektionisten nur in ihrer Haltung und in ihrem Vorgehen bestätigen. Mit einem zu aggressiven Gegensteuern würde man Gefahr laufen, eine Spirale von protektionistischen Maßnahmen und Gegenmaßnahmen in Gang zu setzen.

Eine unilaterale Antwort hat die Europäische Union bereits gegeben, indem sie in Reaktion auf die Stahl- und Aluminiumzölle ebenfalls höhere Zölle auf US-amerikanische Güter erhoben hat. Derartige Gegenmaßnahmen dürften gleichwohl nicht hinreichend sein, um den schwelenden Handelskonflikt mit den USA dauerhaft zu lösen.

Eine komplementäre Möglichkeit haben die Europäer ebenfalls genutzt und Beschwerde vor dem Schiedsgericht der WTO eingelegt. Zuständig für die Untersuchung von Streitfällen ist der Dispute Settlement Body (DSB), der sich aus Vertretern der Mitgliedstaaten zusammensetzt. In einem Verfahren wird dann die Rechtmäßigkeit der neu eingeführten Zölle gemäß der WTO-Regeln geprüft. Der Schritt vor das Schiedsgericht der WTO ist eine rechtmäßige und vernünftige Vorgehensweise gegen die verhängten US-Zölle. Das Problem dabei ist die vermutlich lange (mehrjährige) Dauer des Verfahrens. Außerdem ist es fraglich, ob sich die aktuelle US-amerikanische Regierung an den Schiedsspruch der WTO gebunden fühlen würde.

Nun soll mit dem „Juncker-Trump-Deal“ der Weg des gemeinsamen Dialogs über den Abbau gegenseitiger Handelshemmnisse gegangen werden. Ein Blick auf die Verteilung der Zollsätze zwischen der Europäischen Union und den USA zeigt dabei eine ausgeprägte Asymmetrie in den bilateralen Zollsätzen. Die Analyse ergibt einen niedrigeren Durchschnittszoll (ungewichtet) für Importe, die in die USA gehen (3,5 Prozent gegenüber 5,2 Prozent) (Felbermayr, 2018). Dieser Befund erweckt den Eindruck, dass die Europäische Union heute protektionistischer ist als die USA. Diese Einschätzung wird auch bestätigt, wenn man die Zollsatzunterschiede zwischen beiden Wirtschaftsräumen betrachtet. Bei 48 Prozent aller Güter verlangt die Europäische Union einen höheren Zollsatz als die USA, bei 30 Prozent ist das Umgekehrte der Fall. Die übrigen Zollsätze stimmen überein, wobei 22 Prozent aller Produkte einen Zollsatz von null aufweisen.

Insbesondere bei Lebensmitteln und landwirtschaftlichen Produkten liegen die EU-Zollsätze deutlich über denen der USA. So erhebt die Europäische Union auf importierte Lebensmittel aus den USA einen Zoll von durchschnittlich 25,8 Prozent. Rindfleisch weist mit einem Zoll von 67,9 Prozent einen Spitzenwert auf. Auf Seiten der USA werden besonders Produkte aus den Bereichen Leder, Textilien, Schmuck und Handtaschen, aber auch Milchprodukte (20,3 Prozent) oder Kleinlastwagen (22,4 Prozent) hoch verzollt. Einen Spitzenplatz nehmen Tabak und Tabakprodukte mit 48,7 Prozent ein.

Diese kurze Übersicht zu den bilateralen Zollsätzen zwischen der Europäischen Union und den USA verdeutlicht, dass es durchaus angebracht ist, über den Abbau beiderseitiger tarifären Handelshemmnissen einen Weg aus dem Handelskonflikt zu finden. Dass dieser Weg nicht völlig aussichtslos ist, zeigt der Vorschlag des US-amerikanischen Präsidenten, sämtliche Zölle auf Null zu setzen.

Unabhängig vom weiteren Verlauf der Handelsbeziehungen mit den USA dürfte es erwägenswert sein, dass die EU versucht, eine parallele Strategie der Handelsvertiefung mit Drittstaaten zu verfolgen.

Literaturverzeichnis

Benkovskis und Wörz (2014):

What Drives the Market Share Changes? Price versus Non-Price Factors, ECB Working Paper No. 1640, February 2014.

Bundesbank (2018):

Internationales und europäisches Umfeld, Monatsbericht, Februar 2018.

Bundesbank (2017):

Zur Gefahr protektionistischer Tendenzen für die Weltwirtschaft, Monatsbericht, Juli 2017.

Europäische Kommission (2018):

Durchführungsverordnung (EU) 2018/724 der Kommission vom 16. Mai 2018 über bestimmte handelspolitische Maßnahmen in Bezug auf bestimmte Waren mit Ursprung in den Vereinigten Staaten von Amerika, in: Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L122 vom 17.05.2018 S. 14-28.

Felbermayr (2018):

Zölle im transatlantischen Handel: Worauf, wie viel und wie gerecht?, ifo Schnelldienst 71(06), 2018, 24-29.

Felbermayr und Sandkamp (2018):

Trumps Importzölle auf Stahl und Aluminium, ifo Schnelldienst 71(06), 2018, S. 30-37.

White House (2018a):

Presidential Proclamation Adjusting Imports of Aluminum to the United States, Proclamation No. 9704, March 2018.

White House (2018a):

Presidential Proclamation Adjusting Imports of steel to the United States, Proclamation No. 9705, March 2018.

Anhang

Warennummern (gemäß HS-Code) und Beschreibung der verzollten Stahlerzeugnisse

<i>Warengruppe (HS-Code)</i>	<i>Bezeichnung</i>
7206.10 bis 7216.50	Eisen und nicht legierter Stahl in Rohformen, Halbzeug, Bleche, Walzdraht, Stabstahl, Profile
7216.99 bis 7301.30	Draht, nichtrostender Stahl in Rohformen, Halbzeug, Bleche, Walzdraht, Stabstahl, Profile
7302.10	Schienen
7302.40 bis 7302.90	Laschen, Unterlagsplatten
7304.10 bis 7306.90	Rohre und Hohlprofile, andere Rohre

Quelle: IHK Rhein-Neckar

Warennummern (gemäß HS-Code) und Beschreibung der verzollten Aluminiumerzeugnisse

<i>Warengruppe (HS-Code)</i>	<i>Bezeichnung</i>
7601	Aluminium in Rohform
7604	Stangen (Stäbe) und Profile
7605	Draht
7606 und 7607	Bleche und Bänder / Folien und dünne Bänder
7608 und 7609	Rohre / Rohrformstücke, Rohrverschlussstücke und Rohrverbindungsstücke
7616.99.51.60 und 7616.99.51.70	Andere Waren aus Aluminium, gegossen, geschmiedet

Quelle: IHK Rhein-Neckar

In Tabelle 1 und Tabelle 2 wurden einige Gütergruppen aggregiert und zusammengefasst. In den nachfolgenden Tabellen sind die aggregierten Warengruppen ausgewiesen.

Aggregierte Warengruppen der Stahlerzeugnisse und zugehörige HS4-Klassifikationen

<i>Warengruppe (Stahlerzeugnisse)</i>	<i>HS-Code</i>
Rohre und Hohlprofile	7302
Oberbaumaterial für Bahnen	7304-7306
Eisen und nicht legierter Stahl (Rohformen)	7206 – 7216
Draht und nichtrostender Stahl (Rohformen)	7217 – 7301

Aggregierte Warengruppen der Stahlerzeugnisse und zugehörige HS4-Klassifikationen

<i>Warengruppe (Aluminiumerzeugnisse)</i>	<i>HS-Code</i>
Aluminium in Rohform	7601
Stangen und Profile	7604
Sonstige Waren	7605 und 7616
Bleche, Bänder und Folien	7606 und 7607
Rohformstücke	7608 und 7609

Ansprechpartner/Impressum

Joachim Feldmann

Senior Advisor

Telefon 089-551 78-155
Telefax 089-551 78-249
joachim.feldmann@vbm.de

Impressum

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich grundsätzlich sowohl auf die weibliche als auch auf die männliche Form. Zur besseren Lesbarkeit wurde meist auf die zusätzliche Bezeichnung in weiblicher Form verzichtet.

Herausgeber

vbw
Vereinigung der Bayerischen
Wirtschaft e. V.

Max-Joseph-Straße 5
80333 München

www.vbw-bayern.de

© vbw Dezember 2018

Weiterer Beteiligter

Ernst & Young GmbH
EY Economic Advisory
Arnulfstraße 59
80636 München