Tax on Air – Der Steuerrecht Podcast von Deloitte
Episode #26: Handel in turbulenten Zeiten: Der Zolldeal mit den USA und seine Auswirkungen auf die EU
Speaker:innen: Dr. Diana Kurtz, Marko Uhl und Andreas Maywald

Dr. Diana Kurtz: Hallo und herzlich willkommen zu Tax on Air, dem Deloitte Podcast und einer neuen Episode zum Thema: aktuelle Fragen nach dem Zolldeal mit den USA. Mein Name ist Diana Kurtz und ich arbeite in der Service Line Indirect Tax. Zu Gast sind heute bei mir meine Kollegen Marko Uhl aus der Service Line GTA und Andreas Maywald vom German Desk in den USA. Hallo, ihr beiden. Schön, dass ihr da seid. Bitte stellt euch doch kurz vor.

Andreas Maywald: Ja, mein Name ist Andreas Maywald. Wie du schon gesagt hast, ich arbeite am German Desk von Deloitte in den USA. Ich bin in New York und betreue hier US-Mandanten mit ihren deutschen Operations, beziehungsweise stehe auch deutschen Mandanten für alle Fragestellungen rund um das US-Steuerrecht zur Verfügung. Vielen Dank, dass ich heute dabei sein darf, und ich freue mich auf unsere Diskussion.

Marko Uhl: Hallo zusammen, Marko Uhl mein Name. Ich bin für das Team GTA, am Standort Hamburg, neu bei Deloitte dazugekommen. Ich bin gelernter Rechtsanwalt und Zollbeamter und in Deutschland für unsere Kunden im Bereich Zölle, Verbrauchssteuer und Exportkontrolle unterwegs, bedanke mich für die Einladung und werde heute tatsächlich zusammen mit Andreas von meiner Seite, insbesondere die europäischen Sachen beleuchten, während Andreas natürlich sich importseitig auf die US-Sachen beziehen kann. Vielen Dank für die Einladung.

Dr. Diana Kurtz: Vielen Dank. Heute sprechen wir ja über ein Thema, dass viele Unternehmen auch in den letzten Monaten sehr interessiert hat. Es geht um die aktuelle Zollfragen und die steuerpolitische Lage in den USA. Wenn man in den letzten Monaten hier die News und Zeitungen verfolgt hat, sieht man, dass es nach wie vor einige Aspekte gibt, die Maßnahmen enthalten, die für die internationale Zusammenarbeit einige Herausforderungen enthält. Im Zusammenhang mit der US-Handelspolitik fällt aus Sicht der exportierenden Länder derzeit öfter das Stichwort „Game Changer“. Andreas, du lebst und arbeitest seit Jahren in den USA. Wie ist hier die Stimmung derzeit? Ist die Stimmung in der Wirtschaft genauso gespalten, sag ich mal, wie politisch?

Andreas Maywald: Ja, das ist eine einfache Frage. Die Antwort darauf ist leider nicht so einfach und das kommt ganz drauf an, wen man fragt und aus welchem Blickwinkel man denn die aktuelle Situation betrachtet. Wir hatten ja Anfang Juli die Steuergesetzgebung, den One Big Beautiful Bill oder auch OB3, wie wir das hier nennen, und das ist aus Sicht der US-Unternehmen ein ganz klarer Gewinn gewesen. Also die Stimmung in der US-Wirtschaft bei den US-Unternehmen, nach der Verabschiedung des OB3, und auch bei ausländischen Unternehmen mit ihren Produktionsanlagen oder Investitionen in den USA, die ist ganz klar sehr positiv gewesen oder ist sie immer noch, aber die Steuergesetzgebung, dass die unerwarteterweise so schnell durchgegangen ist, das ist allgemein in der Wirtschaft sehr positiv aufgenommen worden. Auf der anderen Seite haben wir natürlich das ganze Zollthema und das dämpft die gute Stimmung so ein bisschen. Weil die Zölle sind natürlich nicht nur ein Problem für ausländische Unternehmen, die in die USA exportieren, sondern auch für US-Unternehmen und dann natürlich auch für den Endverbraucher hier in den USA. Für US-Unternehmen ist das ein Problem, weil natürlich viele Vorprodukte oder auch Rohstoffe aus dem Ausland kommen. Und so wie das von der US-Regierung und insbesondere auch von Präsident Trump gewünscht ist, dass man die mehr in den

USA produziert, naja, das geht halt nicht so von heute auf morgen, also insbesondere bei komplexen Lieferketten. Ich kann hier mal das Beispiel der Automobilindustrie anführen, die US-Automobilindustrie, die sehr stark auch in Mexiko und Kanada produziert, da gibt es Teile, die gleich mehrfach hin und her über die Grenze wechseln, bevor sie denn in den USA hier in einem fertigen Automobil enden und dann hier in den USA verkauft werden. Also die Zölle sind nicht nur ein Problem für ausländische Unternehmen, sondern auch für US-Unternehmen und das dämpft den Markt oder die Wirtschaft doch ganz erheblich. Dazu kommt der Arbeitskräftemangel hier in den USA, das heißt, Fachkräfte sind in der Tat rar gesät. Das heißt ein weiteres Problem, die Produktionsaktivitäten hier in den USA hochzufahren. Das Ganze mündet dann natürlich in Planungsunsicherheit und Planungsunsicherheit, das ist natürlich für Unternehmen wirklich Gift. Wenn wir uns ansonsten die wirtschaftliche Situation angucken: gerade in der letzten Woche sind die Arbeitsmarktdaten für den Monat August veröffentlicht worden und die waren, um es mal vorsichtig ausdrücken, nicht wirklich so gut, wie man das erwartet hat. Also da zeigt sich auch, dass die Wirtschaft im Moment nicht so läuft, wie man sich das vorstellt. Es besteht eine große Unsicherheit bezüglich, wie heißt es so schön, Job Security und Spending Power, das heißt, auch der Verbraucher ist verunsichert. Wir erwarten jetzt in nächster Zeit oder in den nächsten ein bis zwei Wochen eine Zinssenkung durch die Fed, die ja durch Trump schon lange, lange, lange gefordert ist. Aber so langsam zeigt sich halt in der Wirtschaft, dass die Angst vor einer Inflation eher zurückgeht, dafür aber mehr die Befürchtung, dass der Verbraucher nicht so mitspielt, wie das gewünscht ist. Also im Moment ist es ein gemischtes Bild. Wie sieht‘s in der Bevölkerung aus mit der Zustimmung zu den Zöllen? Ja, das ist auch schwierig, aber ich glaube insgesamt setzt sich so langsam die Erkenntnis auch bei der Bevölkerung und beim Endverbraucher durch, dass die Zölle ja nicht wirklich das sind, was man sich wünscht. Das heißt, das ist in der Tat auch zu Preiserhöhungen bei den Verbrauchern führen wird.

Dr. Diana Kurtz: Vielen Dank dafür. Aber vielleicht, um das noch mal zusammenzufassen: Wie ist der aktuelle Stand jetzt, der von der zweiten Trump-Regierung verhängten Zollmaßnahmen? Vielleicht kannst du das noch mal einmal in Stichwörtern sagen, damit wir alle die gleiche Ausgangsposition haben.

Andreas Maywald: Wie viel Zeit haben wir für den Podcast? Zwei Stunden? Das ist natürlich eine komplexe Ausgangslage, weil es gibt verschiedene Zollarten, die nebeneinander Anwendung finden können. Dann gibt es Zölle, die Sektor beziehungsweise produktionsspezifisch sind und sich dann natürlich auch noch danach richten, wo das Produkt herkommt. Und wie wir in der Vergangenheit mitbekommen haben: es gibt da ein ziemliches hin und her. Es werden mal Zölle angekündigt, dann werden sie wieder ausgesetzt, dann werden wieder neue Zölle angekündigt. Also das ist nicht ganz einfach. Nicht nur für uns, sondern natürlich auch für die betroffenen Unternehmen, weil die müssen im Endeffekt ja verstehen, was für Zölle im Endeffekt dann Anwendung finden und wenn ich Produkte in die USA einführe, wie ich die Zölle denn dann berechne. Aber um das ganze Mal kurz zusammenzufassen: also wir haben einmal die sogenannten Section 232-Zölle, die gibt es seit 1962 und die erlaubt es dem US-Präsidenten, und das ist wichtig zu verstehen, das ist etwas, was der US-Präsident machen kann, ohne auf die Mitwirkung des Kongresses angewiesen zu sein. Also diese 232-Zölle können von dem Präsidenten, auf Grundlage einer Empfehlung des Secretary of Commerce, erhoben werden, und zwar auch solche Produkte, wenn Waren in solcher Menge oder unter bestimmten Umständen in die USA importiert werden, die die nationale Sicherheit gefährden, beziehungsweise beeinträchtigen. Das sind im Moment die Zölle, die wir sehen auf Stahl und Aluminium, zum Teil auch auf PKW und Kupferimporte und die Zölle betragen, je nachdem wo sie herkommen und

welche Produkte es geht zwischen 25 und 200 Prozent. Die wichtigste Kategorie und das ist die, die momentan am meisten Beachtung findet, sind Zölle, die unter dem sogenannten IPA, dem International Emergency Economy Powers Act, aus dem Jahr 1977 verhängt werden. Und das ist etwas ganz Neues, weil obwohl es das IPA seit 1977 gibt, das ist in der Vergangenheit nie angewandt worden. Das IPA versetzt den Präsidenten in die Lage einen Notstand zu erklären und ich lese das vielleicht mal vor: "to deal with any unusual and extraordinary threat, which has its source in whole or substantial part outside the United States, to the national security, foreign policy, or economy of the United States". Das heißt, wenn ein solcher Threat vorliegt, kann der Präsident auf Grundlage des IPA-Maßnahmen ergreifen und das hat Präsident Trump auch getan. Er hat nämlich in Bezug auf den Verweis auf den Ukrainekrieg gegenüber Indien 25-prozentige Zölle verhängt. In Bezug auf Foreign Policy hat er gegenüber Brasilien 40 Prozent Zölle verhängt. In Bezug auf das Thema Drogen und Einwanderungsproblematik hat er gegenüber China, Kanada und Mexiko Zölle zwischen zehn und 40 Prozent verhängt. Und dann natürlich die reziproken Tarife, wir erinnern uns alle an den Liberation Day, zwischen zehn und 40 Prozent gegenüber 57 verschiedenen Staaten und der Hinweis auf das Außenhandelsdefizit der USA. Das waren die IPA-Tarife und dann gibt es noch die sogenannten „Section 301 tariffs", die im Moment vor allem gegenüber China verhängt werden. Die können verhängt werden bei der Verletzung von internationalen Handelsabkommen oder Behinderung von US-Aktivitäten. Das sind im Endeffekt die drei Hauptkategorien von Zöllen, die im Moment im Fokus stehen. Vielleicht noch ein kurzer Hinweis zu IPA, weil einige von den Zuhörern werden es vielleicht mitbekommen haben, da gibt es im Moment ja auch viele, viele anhängige Gerichtsverfahren in den USA zur Frage, ob der Präsident zur Verhängung dieser Zölle überhaupt berechtigt ist und gerade Ende August hat es ein Urteil des Federal Circuit gegeben, der eine frühere Entscheidung des US Court of International Trade vom 28. Mai bestätigt hat und gesagt hat: „Nein, der Präsident ist zumindest auf die Verhängung der Zölle, was die Zölle gegenüber China, Kanada und Mexiko und auch die reziproken Zölle angeht nicht zu einer solchen Verhängung befugt", hat allerdings gleichzeitig gesagt: „also als Folge dieses Urteils setzen wir die Zölle erst mal nicht aus, sondern wir geben dem Supreme Court bis zum 14. Oktober Zeit sich zu dieser Thematik zu äußern und eine abschließende Entscheidung zu treffen." Die Regierung hat das Urteil natürlich, nicht anders zu erwarten, dann auch an den Supreme Court verwiesen und wir warten jetzt alle mal was denn der Supreme Court zu der Befugnis des Präsidenten, diese Zölle zu verhängen, sagen wird. Was kann sich daraus ergeben? Also ich glaube, jeder der darauf hofft, naja, wenn jetzt der Supreme Court sagt, der Präsident darf die Zölle eigentlich gar nicht verhängen, dann ist das Thema vom Tisch. Also ich glaube, da können wir sagen, das wird so wohl nicht passieren, weil die Regierung hat jetzt schon angekündigt: selbst wenn der Supreme Court sagt, diese Zölle können so nicht vom Präsidenten verhängt werden, dann wird die Regierung andere Mittel und Wege finden, um die Zölle auf Grundlage anderer Vorschriften so wieder in Kraft zu setzen. Vielleicht noch ein kurzer Hinweis, darum musste ich heute morgen gerade ein wenig lachen, es gibt ein Comment von Finanzminister Bessent, der gesagt hat: „also lieber Supreme Court, bitte bedenke doch, wenn du die Zölle als unrechtmäßig erklärst, das würde ja dazu führen, dass wir Milliarden und Milliarden von Zöllen wieder an die Verbraucher zurückzahlen müssen und das geht ja eigentlich gar nicht." Naja, also ich mein, das ist ja mehr oder weniger der Sinn eines Gerichtsverfahrens. Also das ist eine etwas, ja nicht ganz nachzuvollziehende Argumentation, aber lassen wir uns mal überraschen und abwarten, wie der Supreme Court hier entscheiden wird.

Dr. Diana Kurtz: Was ist denn die Motivation der US-Regierung zu den neuen Zöllen?

Andreas Maywald: Ja, also da fragt man sich mittlerweile in der Tat: was, was ist denn überhaupt die Motivation, die dahintersteckt? Aber ich glaube, man kann das ganze ziemlich einfach kategorisieren. Also es geht natürlich einmal um eine Neuordnung des US oder auch globalen Handels, insbesondere um die Verringerung des Handelsdefizits aus US-Sicht und die Förderung der inländischen Produktion. Dann eine gewisse Abkopplung auch vom Welthandel, nämlich die Verschiebung von Lieferketten und die Verringerung der Abhängigkeit von bestimmten Ländern, also insbesondere China. Dann ganz plump, und ich glaube, das dürfte mittlerweile jedem klar sein, als Verhandlungstaktik, nämlich zur Durchsetzung von politischen Zielen, die eigentlich mit wirtschaftlichen Fragen überhaupt nichts zu tun haben. Und ich glaube zum Schluss auch schlichtweg zur Generierung von Staatseinnahmen, also zur Finanzierung des Haushalts. Ich glaube, das kann man so runterbrechen, wir könnten ja sicherlich über jeden einzelnen Punkt noch viel länger reden, aber ich glaube, das sind so die groben Leitlinien.

Dr. Diana Kurtz: Marko, jetzt haben wir ganz viel gehört. Die USA und die EU haben ja ein Handelsabkommen geschlossen. Wie wirkt sich das auf die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EU aus?

Marko Uhl: Ja. Zunächst ist festzuhalten, dass diese Reaktionen aus den USA natürlich zu massiver Verunsicherung aus europäischer Sicht geführt haben. Allein die Tatsache, dass die globalen Zölle und die sektorspezifischen Zölle in einer Höhe verhängt werden, wie sie sonst im Zollbereich total unüblich ist, sorgt dafür, dass große Angst und Unsicherheit aus Sicht der Exporteure herrscht und dementsprechend maximal Druck ausgeübt worden ist auf die EU als politisches Mittel, wie Andreas ja zurecht gesagt hat, um die EU an den Verhandlungstisch zu kriegen. Dieses sogenannte Abkommen war jetzt insofern eine Besonderheit, weil wir im Zollrecht ja normalerweise von Freihandelsabkommen sprechen, von gemeinsamen Zollunionen oder sonstiges und das Abkommen, wie es in dieser Form geschlossen wurde, war ja eigentlich nur ein Treffen von der EU Kommissionspräsidenten zusammen mit Herrn Trump am runden Tisch und da wurden viele interessante Sachen beschlossen und von diesen Sachen einmal ganz kurz das Wichtigste zusammen: Dieses Abkommen ist erst mal in keiner Form rechtlich ratifiziert worden. Also weder auf EU-Seite, nach meiner Kenntnis, da kann Andreas gerne noch was zu sagen, auch nicht auf der USA Seite ist das im förmlichen Gesetzgebungsverfahren so beschlossen worden, wie das für EU-Abkommen eigentlich so möglich ist, sondern halt zwischen den beiden ausgehandelt worden. Das Wort Deal trifft es glaube ich ganz gut, weil das ist ja tatsächlich auch eins der Lieblingswörter der Zeit. Und dieser Druck hat dazu geführt, dass in diesem Abkommen viele Forderungen gestellt wurden und diese Forderungen sich eigentlich auf EU-Seite zu einem Einlenken dahingehend bewogen haben, dass man von EU-Seite bereit ist, Zölle aus den USA zu akzeptieren, in einem Maß, was immer noch viel höher ist als das derzeit geltende Zollrecht vorsieht und im Gegenzug viele Zugeständnisse macht. Zum Beispiel wird die EU ihre Zölle auf US-Artikel in vielen Bereichen auf null senken, wenn es nicht eh schon der Fall ist. Zusätzlich werden viele Zollkontingente beschlossen, die US-amerikanischen Waren tatsächlich auch die Zollfreiheit beim Import in die EU garantieren sollen. Und dann wurden noch andere Sachen beschlossen, dass beispielsweise von EU-Seite gesagt wurde, dass wir 750 Milliarden Euro in die USA hinsichtlich Energieprodukte investieren. Wir dort also einkaufen und 600 Milliarden zusätzliche Investitionen machen. Also dieses Abkommen ist eigentlich nur noch zur Hälfte ein Zollabkommen aus EU-Sicht, das ist keinerseits verbindlich, uns ist auch noch nicht bekannt, dass irgendwelche direkten Folgen ausgelöst wurden, außer, dass tatsächlich die EU jetzt vom Zollsatz ein bisschen geringer aufgestellt ist als beispielsweise die Schweiz, weil natürlich dieses

Abkommen schon ein Gewinn aus US-Sicht ist, aus europäischer Sicht aber tatsächlich Schadensminimierung und mit keinen Vorteilen für die EU verbunden.

Dr. Diana Kurtz: Andreas, was sagst du dazu?

Andreas Maywald: Aus US-Sicht ist das Ganze so und Marko hat es ja schon angedeutet, also für Waren aus der Union wird ein Grundzollsatz von 15 Prozent generell eingeführt. Dann gibt es bestimmte Ausnahmen, wenn der sogenannte Most Favoured Nations-Satz höher ist und für bestimmte strategische Produkte, die im Interesse der USA liegen, wird eine Sonderbehandlung eingeführt. Das heißt, da wird ein niedriger oder auch ein Null-Zollsteuersatz gewährt, das sind zum Beispiel Flugzeuge oder Flugzeugteile, Chemikalien oder bestimmte natürliche Ressourcen oder Generika. Marko hat es auch schon angedeutet: Zollkontingente für EU-Exporte von Stahl, Aluminium und Kupfer wird es Zollkontingente geben und die zusätzlichen Zölle, die ich bereits am Anfang genannt hatte, gelten dann nur, wenn diese Kontingente irgendwann ausgeschöpft sind. Dann gibt es noch Regelungen, wie das passiert, wenn verschiedene Zollsätze nebeneinander Anwendung finden, das sogenannte Stacking. Das heißt auch hier, haben die USA gesagt, also zum Beispiel, wenn der Most Favoured Nations-Zollsatz und die Zollsätze nach 232 zusammenkommen, dann wird der Zollsatz nicht höher als 15 Prozent sein. Zum Beispiel der Fall, wenn wir jetzt über Arzneimittel, Halbleiter oder auch Holzprodukte sprechen. Ganz wichtig natürlich auch aus deutscher Sicht: PKW oder Autos aus der EU, die in die USA eingeführt werden, da beträgt der Zollsatz dann auch nur 15 Prozent und wir haben es ja in den letzten Tagen mitbekommen, in den in den Zeitungen die Überlegungen auch in der deutschen Autoindustrieproduktion in den USA aufbauen. Lohnt sich das? Ja oder Nein. Also hier wird man für alle importierte Autos aus den USA mit 15 Prozent Zoll in der Zukunft leben müssen.

Dr. Diana Kurtz: Das Rahmenabkommen ist also für die EU-Exporteure besser als diese illegalen Bedingungen, mit denen Trump im Fall eines Scheiterns der Verhandlungen ja gedroht hatte. Marko, wir haben ja im Vorlauf natürlich auch hierüber gesprochen, aber vielleicht kannst du hier zu dem illegalen Aspekt etwas mehr sagen, beziehungsweise das weiter ausführen.

Marko Uhl: Der illegale Aspekt den sehen wir tatsächlich insbesondere darin, da das Zollrecht ja grundsätzlich von jedem Wirtschaftsraum in gewissem Maße selbst gestaltet werden kann. In der EU ist die EU tatsächlich für die Zölle allein zuständig und die Bundesrepublik Deutschland hat eigentlich gar keine Zuständigkeit und Kompetenz mehr in diesem Bereich. In den USA sind es natürlich die USA selber, trotzdem läuft das ganze unterm Welthandelsrecht, also unter Völkerrecht. Das Ganze muss WTO-konform und insbesondere auch GATT-konform sein und wir haben von diesem MFN-Grundsatz schon mal gehört. Das Welthandelsrecht spricht eigentlich darüber, dass Drittländer grundsätzlich alle mit gleichen Zollsätzen betroffen werden sollen. Das ist hier vorliegend nicht gemacht, weil gegenüber unterschiedlichen Wirtschaftsräumen, man hat teilweise das Gefühl gewürfelt, aber da wird schon ein System hinter sein, unterschiedliche Zollsätze von den USA angedroht, wieder pausiert und eventuell dann doch ausgesprochen werden, und das ist der aus unserer Sicht illegale Aspekt. Das Ganze muss sich normalerweise, wenn es WTO-konform sein soll, in irgendeiner Form so ein Abkommen in der höchstbesten Form, wir haben eine Zollunion, das heißt, da wird komplett auf die Erhöhung von Zöllen verzichtet, oder wir haben ein Freihandelsabkommen, wie sie auch häufig schon geschlossen worden sind. Letztes Beispiel ist das Abkommen in Folge des Brexit mit dem Vereinigten Königreich, die USA haben viele Abkommen und in diesen Abkommen kann natürlich dann bilateral oder trilateral, je nachdem, wie viele Parteien in diesen Abkommen sind, alles geregelt werden. So wie es derzeit gemacht wird: A) kein Ratifizierungsprozess und auch gegen den MFN-Grundsatz verstoßend, ist

es daher aus unserer Sicht nicht welthandelsrecht konform. Können wir nachher mal drauf eingehen, was für Möglichkeiten man hat sich dagegen zu wehren, auch da haben die USA natürlich massives Gewicht in der Besetzung der zukünftigen Stellen. Aber deswegen fühlt es sich für uns auch derzeit so unstrukturiert an, weil tatsächlich diese Zölle schon mit gewissen bekannten Instrumentarien verbunden werden, teilweise reden wir über den Ursprung, teilweise reden wir über die Voraussetzung die Ware muss aus dem Land geliefert werden, um über einen Zoll zu kommen oder nicht und da muss man sich heute ganz klar sein. Man muss sich diese Zölle aus US-Sicht und tatsächlich auch aus der Brille eines US-Importeurs anschauen, weil da stellt sich die Frage: Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ich unter diesen oder jenen Zollsatz falle? Und da kann es einerseits der Ursprung der Waren sein, andererseits kann es auch die Lieferung aus einem Wirtschaftsraum sein. Regelmäßig geht man auf den sogenannten Ursprung an und da muss man sich auch wieder bewusst sein: die Ursprungsregeln sind zwar auch alle Welthandelsrecht konform, aber auch hier hat jeder Wirtschaftsraum, so seine eigene, die EU in ihrem Unionszollkodex ihre eigenen Regelungen zum sogenannten Ursprung, handelspolitischen Ursprung oder präferenziellen Ursprung. Es gibt da viele Unterschiede, viele Genauigkeiten und man muss wirklich aufpassen. Das Risiko liegt beim Importeur in den USA, wenn der von seinem Lieferanten falsche Informationen bekommt und dementsprechend falschen Ursprung anmeldet und sich auf diese Art und Weise einen US-Zoll erspart, wird man wahrscheinlich aus US-Fiskalsicht ganz genau darüber schauen und da muss man aufpassen, dass man nicht in irgendeine Compliance-Falle, oder mit Steuerverkürzung in den USA zu tun hat. Zusammenfassend: diese aus unserer Sicht Illegalität führt halt dazu, dass man sich die Inhalte dieser Bedingung für die Zollerhebung in den USA ganz genau anschauen muss und wir raten jedem, das auch zu tun, wenn man irgendwie in diesem Grenzbereich ist, insbesondere bei den sektorspezifischen Zöllen. Denn nur dann kann man sicher sein, dass man seine Waren auch zukünftig rechtskonform in die USA importieren kann.

Dr. Diana Kurtz: Und Exporteure in die EU? Was sollten die beachten?

Marko Uhl: Genau, die sollten tatsächlich aufpassen, dass sie eigentlich das, was wir schon immer machen aus EU-Sicht, nämlich den Ursprung genau zu ermitteln, weil wenn wir aus EU-Sicht exportieren, sind wir in der Regel der Verkäufer, der dem Käufer in den USA Angaben zum Ursprung machen muss. Dann in dem Bewusstsein, dass die Ursprungsregeln weiter gelten. Aber man hört von interessanten Modellen, beispielsweise China hat ja noch mit ganz anderen Zöllen zu tun und da hört man tatsächlich von interessanten Businessmodellen, wo dann die Idee ist: Ich route meine Waren über die Europäischen Union und werde von dort aus, aus einer Gesellschaft die Waren weiter in die USA verkaufen, dann ist ja nicht der China Zollsatz, sondern der EU-Zollsatz einschlägig. Da muss man sehr aufpassen, weil in dem Moment, wo die Zölle auf Importseite in den USA an den Ursprung knüpfen ist alleine der Versand über die EU sicherlich nicht ursprungsbegründend. Genaueres ergibt sich dann aus dem jeweiligen Ursprungsrecht der USA, aber da das völkerrechtsähnlich gehandhabt wird, denke ich mal sind die Voraussetzungen für einen solchen Ursprungswechsel sehr hoch. Deswegen Rat an die Exporteure in die USA: Passt mit den Werten weiterhin auf, die ihr tatsächlich mitgebt und passt auch beim sogenannten Ursprung auf, weil ansonsten könnte das teuer für den Importeur werden.

Dr. Diana Kurtz: Das heißt wahrscheinlich auch, dass der US-Zoll häufiger und intensiver die Herkunft überprüfen wird, oder?

Marko Uhl: Die Frage wird wahrscheinlich Andreas ein bisschen besser beantworten können. Aber das, was wir von unseren Kontakten hören, ist tatsächlich so. Also wenn, wenn der

Administration in den USA derzeit so viel daran gelegen ist, über dieses Mittel Druck zu machen und zwar global, dann ist eigentlich auch anzunehmen, dass die Kontrollbehörden angewiesen werden, die Sache mit Nachdruck zu verfolgen oder eventuell noch mit mehr Nachdruck zu verfolgen, wie es höher gewesen ist. Also wir vermuten eher, dass sich die Kontrolldichte erhöht, weil natürlich die Verlockungen, sich diese tollen Importzölle zu sparen, sehr hoch sind und von daher auch die US-Behörden wahrscheinlich drauf trainiert sind genau hinzuschauen.

Dr. Diana Kurtz: Wie stehen die Unternehmen in den USA zu dem Abkommen zwischen der EU und den USA? Andreas, vielleicht kannst du dazu was sagen?

Andreas Maywald: Ja, also da hört man eigentlich relativ wenig. Also ich hab‘s aus Unternehmenssicht noch keine explizite Stellungnahme gehört oder dass das das Abkommen hier begrüßt worden ist. Aber ich glaube, insgesamt sind die Zölle, wie wir vorhin schon diskutiert haben, auch für US-Unternehmen generell ein Problem aufgrund der engen Verzahnung der Lieferketten. Die Zölle können vielleicht in dem einen oder anderen Fall sicherlich dazu führen, dass Konkurrenz aus der EU für US-Unternehmen, ja, entweder ausgeschlossen oder erschwert wird. Aber ich glaube insgesamt stehen auch die US-Unternehmen Zöllen jeglicher Art eher ablehnend gegenüber, ganz einfach aufgrund der engen Verzahnung der Lieferketten mittlerweile.

Dr. Diana Kurtz: Marko, magst du noch was aus europäischer Sicht hinzufügen?

Marko Uhl: Ja, aus europäischer Sicht, denke ich mal, wird das auch zwiegespalten sein: Einerseits ist man natürlich zufrieden, dass man jetzt ein gewisses Minimum erreicht hat was, wie bereits erwähnt, immer noch extrem hoch ist mit 15 Prozent, die Global auf sämtliche Waren Ursprung EU gehen sollen. Andererseits ist man glaube ich der Meinung jetzt endlich, was die letzten Monate nicht der Fall war, auch ein Stück weit planen zu können. Das ist aus meiner Sicht der Teil, der positiv wahrgenommen wird. Aber je mehr man sich jetzt mit den Inhalten des Abkommens beschäftigt, desto mehr wird man sich auch der Hindernisse bewusst, die in diesem Abkommen versprochen wurden, die eigentlich nur schwer umsetzbar sind. Weil es sind einerseits die Zölle, die natürlich fiskalisch enorm wichtig sind bei der Preiskalkulation - sowohl für die Exporteure wie auch beim Import für die Importeure - und man hat aber auch diese anderen Punkte, dass man insbesondere gewisse Konformitätsregeln gleichziehen möchte. Man möchte also tatsächlich die EU-Anforderungen an gewisse Warenlieferung auch in Abstimmung mit den USA vereinheitlichen. Und da bestehen gewisse Bedenken, weil auch das nicht einfach so in so einem Abkommen beschlossen werden muss, weil dann geht es ja tatsächlich ein bisschen mehr auf den Einzelfall drauf ein, wenn tatsächlich beschlossen werden soll, dass europäische Sicherheitsanforderungen, Umweltanforderungen, Lebensmittelanforderungen oder was auch immer tatsächlich in diesem Bereich den US-Regeln angepasst werden sollen und Waren die eigentlich in Europa derzeit nicht verkehrsfähig sind, weil sie andere europäische Standards verlangen, wie sie aus den USA gelten. Wenn jetzt Teil des Abkommens auch der Fall ist, dass diese Waren zukünftig EU-importfähig gemacht werden sollen, dann ist das ein schöner Gedanke, aber man muss sich ganz genau überlegen: Wie soll denn das umgesetzt werden? Das heißt an diesen Stellen und aufgrund der Tatsache, dass das eigentlich nur ein Meeting am runden Tisch gewesen ist, sind diese Folgen derzeit noch nicht prognostizierbar. Ist die Frage, inwieweit die USA sie dann auch einfordern werden, weil da stecken nachher der Teufel im Detail. 15 Prozent Zölle auf alle Waren, ja, das kann man relativ schnell erheben, aber dann tatsächlich sektorspezifisch sich die genauen Anforderungen, an EU-Regularien anzuschauen und sagen „die lockern wir jetzt für Waren aus den USA“, das ist eine Mammutherausforderung, wo sich glaube ich noch niemand bewusst ist, wie groß der Aufwand ist und ob das überhaupt umsetzbar ist. Je länger man sich

Gedanken macht, welche Inhalte das Abkommen jetzt tatsächlich hat, desto bewusster wird man sich, was alles nicht im Abkommen drinsteht. Also was nicht geregelt ist, obwohl es geregelt sein müsste. Einerseits würde ich zusammenfassend sagen, ist die Stimmung entspannt, weil man irgendwie jetzt mit den 15 Prozent rechnet. An einer anderen Stelle wird‘s aber wieder zunehmend negativ, weil die Frage jetzt aufkommt: Inwieweit sind die anderen Forderungen von US-Administration überhaupt umsetzbar?

Dr. Diana Kurtz: Wie könnte die EU auf solche Entwicklungen reagieren?

Marko Uhl: Das ist ne gute Frage. Wenn wir vorhin ja schon uns angeschaut haben, dass wir eigentlich davon ausgehen, dass zumindest teilweise die Instrumente, wie sie derzeit von der US-Administration ausgesprochen werden, nicht völkerrechtskonform sind, gibt es natürlich auch Möglichkeiten vor den Panels des Völkerrechts darauf zu reagieren. Also beispielsweise haben wir Artikel 24 der UN-Charta, auf der Ebene könnte tatsächlich ein WTO-Streitbeilegungsverfahren von der Europäischen Union oder allen anderen betroffenen Wirtschaftsräumen vorangetrieben werden. Das wird wahrscheinlich zu keinen Ergebnissen führen, weil die entscheidenden Panels auch sehr stark US besetzt sind. Also je nachdem welchen Eindruck man von den UN-Gremien derzeit hinsichtlich ihrer Entscheidungsfähigkeit hat, macht das Zollrecht hier keine Ausnahme, weil auf dieser Ebene ist es natürlich sehr sperrig, und da das Völkerrecht tatsächlich keine unmittelbaren Rechtswirkungen dahingehend entfaltet das Verfahren vor den Panels vor der WTO eine unmittelbare Auswirkung haben, wird darüber derzeit auch gar nicht gesprochen. Das wäre aber eine mittelfristige Möglichkeit. Inwieweit das Aussicht auf Erfolg hat, lassen wir mal dahingestellt. Es würde aber nichts sofort nützen, weil das Völkerrecht tatsächlich das ausgesprochene Recht aus den USA, aber auch aus der Europäischen Union in der Form nicht überlagern kann. Deswegen, wenn wir die rechtliche Ebene uns tatsächlich einmal anschauen, dann muss man sich natürlich überlegen: Was kann man als Unternehmen in dieser globalen Lieferkette heute noch machen? Und da ist unsere Empfehlung derzeit an die Kunden: Diversifiziert eure Märkte. Schaut euch an, in Anführungsstrichen, wo ist es erforderlich Waren einzukaufen, Waren hinzuliefern, Waren zu beziehen, auch bei Vormaterialien. Wenn man sich diese US-Regelungen anschaut und sich überlegt, dass ein Teil des Ziels ja auch ist, von der US-Administration ganz viel wirtschaftliche Produktion und Entwicklung in die USA zu ziehen, kann man das nicht als Lösung des Problems betrachten, weil in dem Moment, wo beispielsweise ein deutscher Autobauer sich dazu entschließt, in den USA ein Werk aufzumachen, sind die Waren, die dort produziert werden, offensichtlich nicht mehr US zollpflichtig und können dort produziert, mit Hilfe von amerikanischen Arbeitskräften, und dort am Markt vertrieben werden. Aber auch hier muss die gesamte Lieferkette ja beachtet werden, das heißt, die Vormaterialien, die müssen dann wieder in die USA und da stellt sich dann auch wieder auf Einzelfallebene die Frage: Inwieweit sind diese Vormaterialien denn jetzt wieder mit Zöllen belegt? Also auch hier ist es tatsächlich so die einfache Lösung, wie man versucht aus Wahrnehmung der Europäer tatsächlich aus Sicht der USA jetzt eine Veränderung des Welthandelsgefüges herzustellen, ist auf dieser Ebene nach unserer Erfahrung noch nicht durchdacht. Man sollte sich jetzt ganz genau anschauen als Exporteur aus der Europäischen Union: Inwieweit kann ich auch vor dem Hintergrund, dass die EU ja eventuell beabsichtigt, zukünftig selbst gegen Zölle zu erheben? Kann ich mich jetzt schon drauf vorbereiten und kann eventuell neue Märkte erschließen? Das kann man jetzt gar nicht genauer sagen. Es ist insbesondere aus Unternehmenssicht natürlich ein großes Vorhaben und Lieferanten wie Kunden muss man erst mal auch auf anderen Märkten finden. Aber das wäre tatsächlich etwas, was man den Kunden heutzutage noch rät. Nicht die USA zu meiden, das soll

nicht der Rat sein. Das geht auch gar nicht, aber tatsächlich sich anzuschauen, inwieweit es Alternativen gibt.

Andreas Maywald: Ja, vielleicht wenn ich da kurz noch ein Wort aus US-Sicht sagen kann. Marko, du hattest das Völkerrecht und über die WTO gesprochen. Also das sind natürlich alles hochspannende Fragen. Aufgrund der Erfahrung in den letzten Monaten und der insgesamten Ausrichtung der US-Politik, glaube ich, kann man da momentan aber nicht drauf setzen. Also aus der WTO haben sich die USA ja schon recht lange mehr oder weniger faktisch verabschiedet. Das Völkerrecht, also ich glaube die jetzige US-Regierung, wird das weniger interessieren. Also von daher, sicherlich spannende Fragen, aber aus praktischer Sicht glaube ich kaum, dass sich damit etwas gegen die USA ausrichten lassen.

Marko Uhl: Da stimme ich dir total zu, Andreas. Deswegen ist es auch unsere Wahrnehmung. Das wird eigentlich nicht zu irgendwas führen. Auch die EU denkt sich das an diesen Stellen tatsächlich, deswegen gibt‘s durchaus noch konkretere Maßnahmen aus EU-Ebene, die derzeit besprochen werden, die teilweise schon umgesetzt werden. Im Antidumping Bereich kennen wir es eher aus asiatischer Sicht, dass dort tatsächlich gegen unlautere Handelspraktiken, wie sich das ja rein rechtlich aus europäischer Sicht darstellt, tatsächlich mit sogenannten Antidumping-Zöllen oder sonst untechnisch gesprochen Strafzöllen reagiert werden kann. Aber wir haben noch andere Verordnungen, die in Kraft gesetzt worden sind. Die EU kann mit dieser Anti-Retaliation-Verordnung als Reaktion auf diese US-Zölle auch nicht sonderlich viel unternehmen, deswegen wurden daran anschließend Beschränkungen im öffentlichen Beschaffungswesen gemacht. Die Verordnung 2022/1031 kann zukünftig amerikanische Unternehmen von europäischen Ausschreibungen ausnehmen und sie somit vom europäischen Markt ein Stück weit fernhalten und dann gibt es noch die Verordnung 2023/2675 die als sogenannte „trade bazooka“ bezeichnet wird. Hier sind tatsächlich unterschiedliche Möglichkeiten aus EU-Sitz vorgesehen, die aber alle noch nicht in Kraft getreten worden: Gegenzölle, Handelshemmnisse, Investitionshemmnisse und sonstige Maßnahmen können aus EU-Sicht natürlich auch eingebaut werden, um zu reagieren, um für den Fall, dass weiterhin mit einer gewissen Schärfe aus den USA die Importe reguliert werden und man auf der Verhandlungswege nicht weiterkommt auch hier die US-Exporte nach Europa zu regulieren, zu reglementieren und einfach teuer zu machen, sodass wir das gleiche, was jetzt die Importeure in den USA haben, zukünftig auch in der EU haben könnten. Das bedeutet, man setzt dann auf Abschottung als letzte Maßnahme, aber derzeit scheint die EU noch nicht so weit zu sein.

Dr. Diana Kurtz: Ja, spannend und mit Blick auf die Uhr werde ich jetzt leider zusammenpassend festhalten müssen und hiermit schließen müssen, dass die geo- und handelspolitische Lage nach wie vor hochdynamisch bleibt. Eine genaue Beobachtung, und zwar nicht nur der Entwicklung in den USA ist entscheidend und darf auch auf keinen Fall vernachlässigt werden, um frühzeitig eben auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren zu können und diese auch entsprechend bewerten zu können. An dieser Stelle bleibt mir eigentlich nur euch beiden Marko und auch Dir Andreas ganz herzlich zu danken für eure Teilnahme und wir hören uns wieder.

Andreas Maywald: Ja, vielen Dank und Tschüss auch von meiner Seite.

Marko Uhl: Vielen Dank auch von meiner Seite für die Einladung und Tschüss aus Hamburg.