NACHRICHTEN
Österreich

Trumps Tarife kosten Sie bei seiner Wiederwahl – hier ist der Beweis

Wenn Donald Trump wiedergewählt wird, könnten Ihre Ausgaben durch geplante Zölle erheblich steigen. Experten warnen: Die Verbraucher werden die Kosten tragen müssen. Erfahren Sie mehr.

Wenn Sie dazu neigen, müde über die strengen Ratschläge von Akademikern zu schnauben, die über die negativen Effekte von Zöllen auf die Wirtschaft diskutieren, kann ich das nachvollziehen. Das Wort „Zoll“ hat etwas, das selbst die schwersten Augenlider aufsteigen lässt, wie in einer 9-Uhr-Vorlesung der Wirtschaftswissenschaften.

Die Auswirkungen von Trump’s Zöllen

Doch wenn Sie die vielen Warnungen von Ökonomen zu **den wirtschaftlichen Plänen des ehemaligen Präsidenten Trump** ignorieren möchten, sollten Sie auf die Stimmen derjenigen hören, die die Unternehmen führen, von denen Sie Ihre alltäglichen Waren kaufen: Die Preise werden steigen. Wie stark und wie schnell, ist schwer vorherzusagen, aber eines ist sicher: Wenn Trumps weitreichende Zölle umgesetzt werden, brauchen Sie eine größere Summe an Dollar, um für die gewohnten Produkte zu bezahlen.

Preiserhöhungen sind unvermeidlich

„Wenn wir Zölle erhalten, werden wir diese Kosten an die Verbraucher weitergeben“, sagte Philip Daniele, CEO von AutoZone, während einer Telefonkonferenz im September.

AutoZone wird auch nicht warten, bis die Politiken in Kraft treten. Sobald sie wissen, wie hoch die Aufschläge sein werden, „erhöhen wir in der Regel die Preise im Voraus“, fügte er hinzu.

Was sind Zölle?

Eine kurze Erklärung zu Zöllen: Sie sind eine Steuer auf importierte Waren — seien es Kleidung, Schuhe, Spielzeug, Autoteile oder Haushaltsgeräte. Das zusätzliche Geld kommt jedoch nicht von den ausländischen Unternehmen, die diese Waren produzieren. Die amerikanische Firma, die die Waren importiert, zahlt das Geld an das US-Finanzministerium. Und häufig bedeutet das, dass letztendlich Sie, der Verbraucher, die Zollkosten tragen.

Die Folgen vergangener Zölle

Das ist keine Spekulation oder Theorie; so funktionieren Zölle nun mal — und die letzten sechs Jahre im globalen Handel belegen das. Im Jahr 2018, während seiner ersten Amtszeit, verhängte Trump Zölle in Höhe von 30% bis 50% auf Waren, die aus China importiert wurden, was Peking dazu zwang, mit eigenen Zöllen auf US-Waren wie Aluminium, Flugzeuge, Autos, Schweine und Sojabohnen zu reagieren. Seither befinden wir uns in einem ständigen Handelskonflikt mit China.

Verbraucher zahlen die Zeche

Sie haben die Veränderungen vielleicht nicht sofort bemerkt, und die Pandemie hat die Lieferketten zusätzlich durcheinandergebracht und die Preise noch weiter nach oben getrieben. Mehrere Studien kommen jedoch zu dem Schluss, dass die Kosten dieser Zölle fast ausschließlich von amerikanischen Verbrauchern und Unternehmen getragen wurden. Bis Ende 2019 zahlte der durchschnittliche US-Haushalt fast 500 US-Dollar mehr pro Jahr, so eine **Analyse**.

Zukünftige Zollerhöhungen

Falls er wiedergewählt wird, hat Trump diesmal einen einheitlichen Zoll von 20% auf alle US-Importe vorgeschlagen — etwas, das wir so noch nie gesehen haben — sowie noch höhere Zölle von 60% gegen China und andere große Handelspartner. Diese radikale Maßnahme könnte einen typischen amerikanischen Haushalt mit mittlerem Einkommen um über 2.600 US-Dollar pro Jahr kosten, so **Forschungen** des Peterson Institute for International Economics.

Trumps falsche Versprechen

Trump hat **wiederholt über diese Tatsache gelogen** und behauptet, ausländische Unternehmen würden die zusätzlichen Kosten tragen. Die optimistischste Deutung von Trumps Zollplänen wäre, dass er versucht, amerikanische Unternehmen dazu zu bringen, ihre Produktionsstätten zurück auf US-Boden zu verlagern und damit Arbeitsplätze zu schaffen. Aber man braucht keinen MBA oder einen Abschluss in Wirtschaft, um zu wissen, dass US-Arbeitskräfte teuer sind, was die Preise weiter steigen lassen könnte.

Die Realität der Preisgestaltung

Selbst wenn Zölle Jahrzehnte der Globalisierung rückgängig machen könnten, ist es unwahrscheinlich, dass sie den gewünschten Effekt haben, den Trump anstrebt. Fragen Sie einfach Timothy Boyle, den CEO von Columbia Sportswear, der Anlegern kürzlich mitteilte, „dass das Argument, dass Zölle die heimische Produktion von Waren wie Schuhen und Bekleidung verbessern, falsch ist … die Waren, mit denen wir uns im Bereich Schuhe und Bekleidung beschäftigen, gehören zu den am stärksten besteuerten in den Vereinigten Staaten. Einige Produkte unterliegen Zöllen von bis zu 40%, was sich jedoch nicht in einem erhöhten Investment in der heimischen Produktion niederschlägt.“

Preiserhöhungen sind unausweichlich

In einem Interview mit **der Washington Post letzte Woche** war Boyle noch direkter und sagte, dass das Unternehmen bereits plant, die Preise zu erhöhen. „Wir kaufen heute Waren für die Lieferung im nächsten Herbst. Also werden wir damit umgehen und die Preise einfach erhöhen. … Es wird sehr, sehr schwierig sein, die Produkte für die Amerikaner erschwinglich zu halten.“

Die Herausforderungen kleiner Unternehmen

Es wäre jedoch wichtig zu betonen, dass nicht alle Produkte sofort einen Preisanstieg erfahren würden. Große Unternehmen mit höheren Margen sind oft in der Lage, zumindest einen Teil der zusätzlichen Kosten zu absorbieren, bevor sie sie an die Verbraucher weitergeben. Ein Beispiel sind Trumps eigene gewinnorientierten Unternehmungen, wie die Trump-Bibel, die, wie die **Associated Press** letzten Monat enthüllte, von einem in China ansässigen Druckunternehmen stammt. Mit so einer Gewinnspanne könnte das Unternehmen wahrscheinlich die Kosten von Trumps Zöllen sowie die Versandkosten und andere Gebühren schlucken, ohne die Preise zu erhöhen.

Große Unternehmen wie Walmart und Target können (und tun) dies ebenfalls, da sie aufgrund ihrer Größe in der Lage sind, mit ihren Lieferanten bessere Konditionen auszuhandeln. Kleinere Unternehmen, die etwa die Hälfte der amerikanischen Arbeitskräfte beschäftigen, sind jedoch nicht in der gleichen Position. Sie arbeiten oft mit schmalen Margen und hohen Volumina, was weniger Spielraum bei den Preisen lässt. Dies bedeutet in der Regel, dass sie entweder die Preise erhöhen oder die Kosten erheblich senken müssen — und genau dann beginnen die Entlassungen.

Details

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at