



Politik International

MENA

ZÖLLE, MACHT UND MÄRKTE

WIE TRUMPS ZOLLPOLITIK NORDAFRIKA UND NAHOST NEU ORDNET UND DEUTSCHLANDS CHANCEN IN DER NEUEN WELT(UN)ORDNUNG

**SEBASTIAN VAGT | BIRGIT LAMM
KRISTOF KLEEMANN | STEFAN LUKAS**

Impressum

Herausgeber

Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit – FNF MENA

Mu'ath bin Jabal Str. 55, Jabal Amman, Jordanien

www.freiheit.org/de/naher-osten-und-nordafrika

fnf.mena

Autoren

Sebastian Vagt, Friedrich-Naumann-Stiftung, Marokko

Kristof Kleemann, Friedrich-Naumann-Stiftung, Israel und palästinensische Autonomiegebiete

Birgit Lamm, Friedrich-Naumann-Stiftung, Tunesien und Libyen

Stefan Lukas, Gründer & CEO von Middle East Minds

Kontakt

Telefon: [+962 6 461 9186](tel:+96264619186)

Email: mena@freiheit.org

Redaktion

Sebastian Vagt

Kristof Kleemann

Stand

Juli 2025

Hinweis zur Nutzung dieser Publikation

Diese Publikation ist ein Informationsangebot der Friedrich-Naumann-Stiftung für die Freiheit. Die Publikation ist kostenlos erhältlich und nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht von Parteien oder von Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden (Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie Wahlen zum Europäischen Parlament).

Über das Regionalbüro Naher Osten und Nordafrika

Von unseren fünf Büros aus fördern wir aktiv die politische Debatte, um innovative liberale Ansätze und Lösungen zu unterstützen. Unsere Projekte sind liberale Plattformen auf denen die Partner der Stiftung vom Golf bis zur Levante und der gesamten Südseite des Mittelmeeres kreative Impulse setzen und geopolitische Zusammenhänge erörtern können.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	5
Marokko: Profiteur an der Hintertür.....	6
Tunesien: US-Zollpolitik als Warnsignal mit begrenzten Auswirkungen	9
Ägypten: Probleme im Textilsektor und die Suche nach neuen Handelspartnern	12
Zollschränken im Freundschaftsmodus: Israel und die Folgen der neuen US-Handelspolitik	14
Saudi-Arabien: Moderate Kritik und beschleunigte Diversifizierung der Handelspartner.....	16
Vereinigte Arabische Emirate: Hürden für die eigene Diversifizierungsstrategie	19
Zusammenfassung und Fazit.....	21

Einleitung

Mit seinen umfassenden Strafzöllen auf Importe aus fast allen Weltregionen hat US-Präsident Donald Trump im April 2025 eine globale Kettenreaktion ausgelöst. Die Folgen reichen weit über den Warenverkehr hinaus. Die Welt steht vor einem Handelskrieg, der strategische Neuausrichtungen erzwingt, neue Allianzen begünstigt und die internationalen Beziehungen grundlegend verschiebt. Der protektionistische Kurs aus Washington wirkt weit über Nordamerika hinaus: Er trifft Partner und Rivalen gleichermaßen, stört Lieferketten, lenkt Investitionen um und zwingt Staaten, ihre wirtschaftliche und außenpolitische Strategie zu überdenken.

Nordafrika und der Nahe Osten sind ohnehin eine fragile Region, geprägt von sicherheitspolitischen Spannungen, wirtschaftlichem Wandel und autoritären Regimen. Die US-Zölle belasten diese Länder nicht nur wirtschaftlich, sondern auch strategisch. Verschärfend kommt hinzu, dass viele dieser Volkswirtschaften nur begrenzt diversifiziert sind. Ein Einbruch im Handel kann daher nicht durch andere Wirtschaftsbereiche abgefedert werden – was die Anfälligkeit für wirtschaftliche Krisen weiter erhöht. Plötzlich entscheidet nicht mehr allein die Qualität eines Produkts über Wettbewerbsfähigkeit, sondern die Nähe zu Washington, Chinas Investitionsbereitschaft oder die Widerstandskraft gegen globale Schocks.

Diese Analyse beleuchtet sechs Länder der MENA-Region: Marokko, Tunesien, Ägypten, Israel, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate – Länder, die alle über eine Vertretung der deutschen Auslandshandelskammer (AHK) verfügen und eine wichtige Rolle im Handel mit Europa spielen. Sie fragt: Wer profitiert still von der Entwicklung, wer gerät ins Hintertreffen, und wer sucht eine neue geopolitische Rolle? Eines eint alle untersuchten Staaten: Die US-Zölle wirken wie ein geopolitischer Belastungstest. Sie legen Schwächen in Handelsbeziehungen und Abhängigkeiten offen, zeigen aber auch Chancen für Neupositionierungen. Für Europa, besonders für Deutschland, ergibt sich daraus eine doppelte Aufgabe: Kurzfristig gilt es, wirtschaftliche Risiken für Deutschland und Europa zu erkennen und abzufedern. Langfristig braucht es strategischen Weitblick: Wo entstehen neue Abhängigkeiten? Wie lassen sich transatlantische Spannungen durch neue Partnerschaften ausgleichen? Und wie kann Europa in einer fragmentierten Welt Stabilität und Zusammenarbeit sichern?

Aus liberaler Perspektive stellt sich die Frage, wie sich offene Märkte, multilaterale Regeln und unternehmerische Initiative unter den veränderten globalen Bedingungen verteidigen und neu begründen lassen. Es geht nicht nur darum, wirtschaftliche Schäden zu begrenzen, sondern auch darum, langfristige Partnerschaften mit Staaten zu fördern, die trotz schwieriger Umstände auf Reformen, Öffnung und internationale Kooperation setzen. Für Deutschland und die EU bedeutet das, nicht nur Krisen zu managen, sondern auch Chancen zu schaffen.

Diese Analyse will helfen, die Lage besser zu verstehen, politische Entscheidungen zu unterstützen und den Dialog mit Partnern in der Region zu vertiefen. Wer heute Risiken erkennt, kann morgen Chancen nutzen; durch strategischen Austausch und wirtschaftliche Zusammenarbeit. Denn globale Ordnung entsteht nicht von allein. Sie braucht Akteure, die Verantwortung übernehmen.

Marokko: Profiteur an der Hintertür

Sebastian Vagt

Wer am wenigsten verliert, gewinnt am meisten – so könnte man die Situation Marokkos treffend beschreiben, nachdem der US-amerikanische Präsident im April 2025 teils exorbitante Einfuhrzölle für Waren aus fast allen Ländern eingeführt hat.

Für Waren aus Marokko gilt bei Einfuhr in die USA seit dem 5. April ein Zollaufschlag von 10 %. US-Präsident Trump hat Marokko mit dem „Basiszollsatz“ belegt und damit milder behandelt als viele andere Staaten, insbesondere die beiden Maghreb-Nachbarn Algerien (30 %) und Tunesien (28 %). Ausschlaggebend dürften die traditionell guten Beziehungen und der Handelsbilanzüberschuss der USA gewesen sein.

Das Königreich Marokko und die USA pflegen seit Jahrhunderten eine transatlantische Freundschaft. Wie Diplomaten beider Staaten gerne erzählen, war Marokko der erste Staat der Welt, der die Unabhängigkeit der Vereinigten Staaten im Jahr 1777 anerkannte. Während der ersten Präsidentschaft Donald Trumps erfüllten die USA Marokkos größten Wunsch und erkannten dessen Ansprüche auf das Gebiet der Westsahara an. Im Gegenzug normalisierte Marokko die Beziehungen zu Israel – ein politischer Handel, der beiden Seiten nutzte und die strategische Natur der Partnerschaft unterstreicht.

Den wirtschaftlichen Handel zwischen beiden Ländern regelt seit 2006 ein Freihandelsabkommen^[1]. Marokko ist bis heute der einzige afrikanische Staat mit einem solchen Abkommen. 2024^[2] belief sich das Handelsvolumen auf über 7 Milliarden US-Dollar, wobei die USA mit Exporten von mehr als 5 Milliarden einen deutlichen Überschuss erzielten. Marokko, arm an fossilen Ressourcen, importiert vor allem Erdgas, Rohöl und Vorprodukte für seine Luftfahrtindustrie. Im Gegenzug exportiert es Düngemittel, Zitrusfrüchte und Autos – letztere stammen meist von Renault und Stellantis, die in Marokko günstige Modelle fertigen.

Als Exportdestination spielen die USA für Marokko eine untergeordnete Rolle, sie machen nur etwa 3 % der Gesamtexporte aus. Der wichtigste ausländische Markt für in Marokko ansässige Firmen ist die EU, und dort vor allem Spanien und Frankreich, die gemeinsam mehr als ein Drittel der marokkanischen Exporte abnehmen. Die wirtschaftlichen Einschnitte durch die neuen Zölle bleiben für die marokkanische Volkswirtschaft deshalb sehr überschaubar. ^[3]

Marokko sieht sich im internationalen Vergleich, insbesondere gegenüber anderen afrikanischen und europäischen Staaten, sogar im Vorteil, wie Ulrich Umann, Korrespondent der Außenhandelsagentur Germany Trade and Invest (GTAI) in Casablanca ausführt: „Andere Länder des afrikanischen Kontinents, aber auch die EU haben in den USA höhere Einfuhrzölle zu entrichten. Das Label ‚Made in Morocco‘ verfügt in den USA über einen Zollvorteil gegenüber den Labels ‚Made in EU‘ oder gar ‚Made in China‘.“

Entsprechend entspannt reagierte Regierungssprecher Mustapha Baitas^[4] am Tag nach der Ankündigung der Zölle: „Marokko unterhält eine strategische und wirtschaftliche Partnerschaft mit

[1] <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/morocco-fta>

[2] <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/morocco>

[3] <https://oec.world/en/profile/country/mar>

[4] <https://maroc-diplomatique.net/taxes-americales-le-maroc-peut-il-servir-de-refuge-industriel-pour-leurope/>

Zölle, Macht und Märkte - Wie Trumps Zollpolitik Nordafrika und Nahost neu ordnet und Deutschlands Chancen in der neuen Welt(un)ordnung

den USA, was unsere relativ verschonte Position gegenüber den neuen Zollmaßnahmen erklärt.“ Rabat beurteilt die Situation für sich also als derart vorteil- und schmeichelhaft, dass man US-Präsident Trump nicht einmal die Missachtung des eigentlich in Kraft befindlichen Freihandelsabkommens übelnimmt. Man sieht sich als Gewinner.

Ein Blick auf Marokkos Wirtschaft erklärt diese Haltung. Lange exportierte das Land vor allem Agrarprodukte und Phosphat, das als Düngemittel weltweit gefragt ist. Marokko ist nach China der weltweit zweitgrößte Phosphatproduzent[5] und profitiert hier von den niedrigen Zöllen.

Seit etwa zwanzig Jahren etabliert sich Marokko außerdem als Industriestandort, insbesondere für die Automobilindustrie, und hat sich zuletzt sogar zum größten Exporteur[6] von Kraftfahrzeugen nach Europa aufgeschwungen. Die europäische Automobilindustrie produziert wegen der niedrigen Lohnkosten und der geografischen Nähe für den eigenen Markt in Marokko, das sozusagen als die neue „verlängerte Werkbank“ dient. Zur Umgehung der US-Zölle werden deutsche Unternehmen ihre Produktion aber laut Ulrich Umann eher nicht nach Marokko verlagern. Dafür sei der lokale Markt zu klein und man könne genauso gut direkt in die USA umsiedeln. Entsprechende Erwartungen gibt es an deutsche Firmen also nicht.

Anders sieht es bei chinesischen Unternehmen aus. Wegen politischer und wirtschaftlicher Hürden in den USA investieren sie verstärkt in Marokko. Der Batteriehersteller Gotion High-Tech plant den Bau einer Gigafactory für über sechs Milliarden US-Dollar, und der Reifenproduzent Sentury[7] hat 2024 in Tanger mit der Produktion begonnen. Insgesamt sollen sich 200 chinesische Firmen in einer eigens geschaffenen Tech City ansiedeln.

Marokko fungiert für China also zunehmend als Hintertür, um zunehmende politische und wirtschaftliche Widerstände in den USA und auch in Europa zu umgehen. Das Königreich profitiert von dieser Situation und darf darauf hoffen, dass sich die Investitionen aus dem Reich der Mitte angesichts des aktuellen Handelskrieges weiter intensivieren. Dabei werden die Regierenden in Rabat darauf achten müssen, sich in keine zu große Abhängigkeit von Peking zu begeben. Dies entspräche nicht der bisherigen marokkanischen Strategie, politische und wirtschaftliche Risiken zu diversifizieren.

Eine zu große Nähe zu China birgt außerdem das Risiko, doch noch ins Fadenkreuz des zollwütigen US-Präsidenten zu geraten. Dieser könnte die Beibehaltung des Basiszollsatzes von 10 % laut Ulrich Umann an Bedingungen knüpfen: „Unbekannt ist, ob die USA in Zukunft zur Aufrechterhaltung der Zollprivilegien für Marokko einen inländischen Wertschöpfungsanteil von mindestens 50 Prozent beziehungsweise Ursprungsnachweise in der Zulieferkette verlangen, aus denen hervorgeht, dass bei der Herstellung keine chinesische Technologie zum Einsatz gelangt.“

[5] <https://investingnews.com/daily/resource-investing/agriculture-investing/phosphate-investing/top-phosphate-countries-by-production/>

[6] <https://tinyurl.com/kpjbw55v>

[7] <https://www.moroccoworldnews.com/2025/05/200695/chinas-backdoor-how-morocco-became-key-in-the-battery-trade-war/>

Zölle, Macht und Märkte - Wie Trumps Zollpolitik Nordafrika und Nahost neu ordnet und Deutschlands Chancen in der neuen Welt(un)ordnung

Diese Abhängigkeit zeigt sich bereits: Im März belegte die EU Aluminiumfelgen chinesischer Hersteller aus Marokko mit hohen Ausgleichszöllen. Sie begründete dies mit unfairen Subventionen aus China. Das marokkanische Handelsministerium reagierte empört und versprach, die Interessen von Investoren zu verteidigen, die auf Marokko als Produktionsstandort setzen.[8]

Genau darum dürfte es aus marokkanischer Sicht gehen: als Wirtschaftsstandort vom weltweit raumgreifenden Protektionismus profitieren, indem man die Rolle des everybody's darling an der wirtschaftlichen Hintertür Europas spielt.

Die Europäische Union und Deutschland können sich gegenüber Marokko als verlässliche Handels- und Investitionspartner präsentieren und die bilateralen wirtschaftlichen Beziehungen zum beiderseitigen Vorteil vertiefen. Die Investitionen aus China bieten dabei einerseits Chancen, weil sie zur Beschleunigung der Weiterentwicklung der marokkanischen Industrie und zur Ausbildung von Fachkräften beiträgt. Andererseits geht das chinesische Engagement potentiell mit Wettbewerbsverzerrungen durch staatliche Subventionen einher, die für europäische Unternehmen einen unfairen Nachteil bedeuten. Hier ist ein entschlossenes Gegenwirken der Europäischen Kommission angezeigt, welches jedoch auch das Risiko einer Eintrübung der Beziehungen mit Marokko birgt.

[8] <https://www.moroccoworldnews.com/2025/03/187365/eu-aluminum-wheel-tax-on-morocco-reveals-trade-war-brewing-with-china/>

Tunesien: US-Zollpolitik als Warnsignal mit begrenzten Auswirkungen

Birgit Lamm

Tunesien und die USA pflegen seit mehr als 200 Jahren starke, freundschaftliche diplomatische Beziehungen. Tunesien unterzeichnete 1797 als einer der ersten Staaten der Welt einen Friedens- und Freundschaftsvertrag mit den USA. Umgekehrt waren die USA 1957 unter den ersten Staaten, die die Unabhängigkeit Tunesiens anerkannten. Nach der demokratischen Revolution von 2011 wurde Tunesien vor allem militärisch ein strategischer Partner.

Als die US-Regierung Trump Anfang April 2025 ihre Liste der Strafzölle für Handelspartner der USA veröffentlichte, gab es weltweit einigen Anlass zur Verwunderung. Der Ansatz zur Berechnung der Zollsätze sah einen allgemeinen Sockelbetrag von 10 % vor, der noch einmal erhöht wurde, wenn ein Land einen Handelsüberschuss gegenüber den USA aufwies.

So sah sich Tunesien, mit rund 12 Millionen Einwohnern das kleinste Land des Maghreb, in der ersten US-Zoll-Liste aufgrund des eigenen Handelsüberschusses mit einem Strafzoll von 28 % belegt. Dies mutet zunächst unverhältnismäßig an, da das bilaterale Handelsvolumen zwischen den beiden Ländern bescheiden ist und die diplomatischen Beziehungen traditionell freundlich sind.

Tunesiens mit Abstand wichtigste Handelspartner liegen in Europa. Rund 70% der tunesischen Exporte gehen in die EU. Die wichtigsten Abnehmerländer tunesischer Produkte sind Frankreich, Italien, Deutschland. Die USA folgten 2024 erst mit Abstand an vierter Stelle. Exporte in die USA machten 2024 gerade einmal 3,2 % aus, Importe nur 2,2 %.[9] Hauptexportprodukt Tunesiens in die USA ist Olivenöl, während Tunesien vor allem Soja aus den USA importiert. Aber: Die Handelsbeziehungen weisen einen Überschuss tunesischer Exporte gegenüber US-amerikanischen Exporten auf. Im April 2025 betrug der Handelsüberschuss Tunesiens 17,8 Millionen USD [10]. Dieses mathematische Ungleichgewicht machte Tunesien zunächst zum Ziel überraschend hoher Strafzölle gemessen an dem geringen bilateralen Handelsvolumen. Die Strafzölle sind vom US-Gericht für Internationalen Handel zwar am 28. Mai für unwirksam erklärt worden, aber das Urteil wurde von einem Revisionsgericht bis zur endgültigen Entscheidung am 30. Juli ausgesetzt. Deshalb kann der Zollsatz jetzt doch vorübergehend angewendet werden – eine Hängepartie für tunesische Exporteure. Die Unsicherheiten gehen aber noch weiter. Denn die politischen Entscheidungen der US-Regierung Trump sind immer für Überraschungen gut: Am 7. Juli gab Präsident Trump in den sozialen Medien neue Zollsätze für 14 Länder bekannt – darunter auch Tunesien. Aber das kleine Maghreb-Land hatte Glück: Der Satz für Tunesien wurde von ursprünglich 28% leicht auf 25% abgesenkt – in Anerkennung der wichtigen strategischen Rolle Tunesiens in der Region so der US-Präsident in einem direkten Schreiben an den tunesischen Staatspräsidenten Kais Saied. Tunesischen Presseberichten zufolge habe Trump geschrieben, dass die neuen Zolltarife beträchtlich unter den Sätzen lägen, die eigentlich notwendig wären, um das bilaterale Handelsdefizit (für die USA) auszugleichen.

[9] https://www.gtai.de/resource/blob/14864/ebbaaa651712de90a71c47f5a480579d/GTAI-Wirtschaftsdaten_Dezember_2024_Tunesien.pdf , Daten 2024 von GTAI direkt erhalten.

[10] <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/usa/partner/tun>

Die wirtschaftliche Lage des Landes ist bereits seit längerem angespannt. Die Gründe dafür sind jedoch eher in der tunesischen Wirtschafts- und Finanzpolitik zu suchen: Hohe Staatsverschuldung (ein neuer Höchststand von ca. 84 % des BIP wird für 2025 erwartet), Inflation und Arbeitslosigkeit haben die Menschen in den letzten Jahren stark belastet. Die wirtschaftliche Situation hat sich 2025 leicht stabilisiert. Die Inflation ist im April 2025 auf 5,6 % gefallen. Die Weltbank erwartet für Tunesien 2025 ein Wirtschaftswachstum von 1,9 % (2024: 1,4 %). Andere Beobachter wie z.B. der Internationale Währungsfonds sind weniger optimistisch und prognostizieren ein geringeres reales Wachstum von nur ca. 1,5 %. [11] Die hohe Staatsverschuldung (2024: 83 % des BIP) machen den multilateralen Institutionen Sorge. Deshalb hatte der IWF eine Reduzierung von Subventionen und die Privatisierung der ineffizienten Staatsunternehmen gefordert. Das kam für den populistisch agierenden Staatspräsidenten Kais Saied nicht in Frage, weil es seine Popularität unter der Bevölkerung gefährdet hätte. Er lehnte 2024 eine unterschriftsreife Vereinbarung mit dem IWF über ein Rettungspaket als „ausländisches Diktat“ ab. Die hohe Staatsverschuldung wird deshalb immer stärker binnenwirtschaftlich refinanziert, vor allem durch die Zentralbank. Experten befürchten, dass dadurch die Unabhängigkeit der Zentralbank gefährdet ist.

Die Deutsch-Tunesische Handelskammer und die Außenhandelsagentur Germany Trade & Invest (GTAI) sehen wenig Anlass zu Optimismus. Denn es kommen kaum noch ausländische Investitionen ins Land. Zwar expandieren einige bereits in Tunesien ansässige internationale Unternehmen, aber es kommen keine neuen Investoren. Grund für diese Investitionszurückhaltung sei die immer rigidere Wirtschaftspolitik der tunesischen Regierung und die zähe Bürokratie, so ein Vertreter der Handelskammer. Als aktuellstes Beispiel für die immer restriktiveren Rahmenbedingungen gilt die neue Arbeitsmarktreform, die unter anderem rückwirkend befristete Arbeitsverhältnisse und Leiharbeit verbietet.[12]

Karen Matschoß, GTAI-Korrespondentin in Tunis, zeigt sich besorgt: „Das Gesetz soll prekär Beschäftigte besser schützen. Die Folgen sehen aber gerade anders aus. Im Tourismussektor wurden laut Pressemeldungen bereits über 1.000 Beschäftigte entlassen – teils noch vor Verabschiedung des Gesetzes. Industrieunternehmen, die vor allem für den Export produzieren, befinden sich nun in einer schwierigen Lage, da sie ihre Beschäftigtenzahlen nicht mehr so leicht der Auftragslage anpassen können. Dies betrifft auch zahlreiche Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung.“

Die US-Zollpolitik ist in diesem Gesamtbild eher ein geringer Teil der komplexen Gesamtlage. Deshalb wird das Thema der US-Zölle in der Öffentlichkeit praktisch gar nicht diskutiert. Allerdings können die amerikanischen Strafzölle Tunesiens Wirtschaft indirekt treffen, indem sie die europäischen Volkswirtschaften belasten, die die Haupthandelspartner des Landes sind.

Der zunehmend autokratisch regierende tunesische Präsident Kais Saied betont in öffentlichen Auftritten immer stärker die nationalen Interessen Tunesiens. Mit dieser Vorstellung von nationaler Unabhängigkeit versucht er, das Land vor allem von westlichen Gebern und Einflüssen zunehmend abzuschotten. Ob diese politischen Ankündigungen tatsächlich umgesetzt werden können, bleibt angesichts der starken Abhängigkeit von den europäischen Märkten abzuwarten.

[11] <https://www.gtai.de/de/trade/tunesien-wirtschaft/wirtschaftsausblick>

[12] <https://www.gtai.de/de/trade/tunesien/recht/tunesien-verbietet-leiharbeit-und-schraenkt-befristungen-ein-1906808>

Zölle, Macht und Märkte - Wie Trumps Zollpolitik Nordafrika und Nahost neu ordnet und Deutschlands Chancen in der neuen Welt(un)ordnung

Die tunesische Regierung setzt aber stärker auf eine Diversifizierung ihrer Handelsbeziehungen und sucht neue Optionen in Afrika, aber auch mit Russland und China. Gerade die Beziehungen zu Russland könnten in Europa und den USA Anlass zur Sorge geben. Zwar sind die finanziellen Möglichkeiten Russlands durch den Krieg in der Ukraine begrenzt, doch gibt es eine vorsichtige Annäherung. Der Start eines tunesischen Satelliten vom russischen Weltraumbahnhof Baikonur in 2021 war ein Höhepunkt der technischen Zusammenarbeit. Wenn aktuell auch die wirtschaftlichen Möglichkeiten Chinas in Afrika wesentlich größer sind, ist russische Präsenz in Tunesien ein potentiell strategisches Risiko für die USA und die EU. Wahrscheinlich war es auch genau diese Wettbewerbssituation mit Russland und China, die den US-Präsidenten Anfang Juli zu einer Senkung der Strafzölle für Tunesien bewogen hat.

Ägypten: Probleme im Textilsektor und die Suche nach neuen Handelspartnern

Stefan Lukas

Der wirtschaftliche Austausch mit den USA spielt für Ägypten trotz der größeren Bedeutung anderer Handelspartner in Asien und Europa eine wichtige Rolle. Ein spezifisches Freihandelsabkommen existiert nicht, wohl aber ein besonderes „Qualified Industrial Zone“-Programm (QIZ) für den zollfreien Export von Bekleidung in die USA. Im Jahr 2022 beliefen sich die ägyptischen Exporte in die USA auf rund 2,3 Milliarden USD, etwa 3,2 % des ägyptischen Gesamtexports von ca. 52,1 Milliarden USD. Umgekehrt importierte Ägypten für etwa 6,9 Milliarden USD Waren aus den USA, was einem Anteil von 7,2 % an den Gesamtimporten entspricht. Damit weist Ägypten ein Handelsbilanzdefizit mit den USA auf. Wichtigste Exportgüter sind Petroleumprodukte und Bekleidung, während Maschinen, Chemikalien und Agrartechnik die Importe dominieren.[13]

Mit der Ausrufung der neuen Zölle durch die Trump-Administration im April 2025 änderten sich auch für Kairo die Rahmenbedingungen im Handel mit den US-Partnern. Für Ägypten gilt der „Basistarif“ von 10 %. Auch wenn dieser Tarif nicht extrem scheint, entfaltet er Wirkung: Vor allem Textilien – ein preissensitiver Sektor und zentral für Exporte in die USA – sind hiervon betroffen.[14] Etwa 1,6 % aller US-Textilimporte stammen aus Ägypten, entsprechend rund 5 % des ägyptischen Gesamtexportvolumens. Ein 10%-Zoll verteuert importierte Produkte und schmälert ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber US-amerikanischen Herstellern zwangsläufig. Entscheidend ist jedoch, wie stark auch andere internationale Konkurrenten betroffen sind. Werden beispielsweise chinesische oder türkische Produkte mit noch höheren Zöllen belegt, könnten ägyptische Ausfuhren relativ gesehen an Marktanteilen gewinnen. Eine Reuters-Analyse prognostizierte der ökonomischen Fachwelt dennoch eine Verlangsamung des ägyptischen BIP-Wachstums von 4,0 % auf 3,8 % für das Geschäftsjahr bis Juni 2025 – maßgeblich beeinflusst durch die schwächere globale Nachfrage infolge dieser Zölle.[15]

Außerhalb des Textilsektors lässt sich jedoch feststellen, dass die wirtschaftliche Belastung zwar real ist, jedoch relativ moderat ausfällt. Ableger großer Banken wie etwa Standard Chartered in Ägypten bezeichnen die Auswirkungen als begrenzt. OECD-Daten bestätigen außerdem, dass Sektoren wie Textilien schon vorab global volatil waren, weshalb die Wirkung vergleichsweise gedämpft bleibt. Gleichwohl trifft die Maßnahme Ägyptens populäre Industrien, die auf US-Marktzugang angewiesen sind.[16]

[13] <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/EGY/Year/LTST/Summary>.

[14] <https://www.zawya.com/en/economy/north-africa/egypts-trade-in-the-age-of-us-tariffs-challenges-and-opportunities-bf5mm7lj>

[15] <https://www.reuters.com/world/africa/economists-trim-egypts-economic-growth-forecast-tariff-concerns-2025-04-23/>

[16] <https://english.ahram.org.eg/News/544584.aspx>

Zölle, Macht und Märkte - Wie Trumps Zollpolitik Nordafrika und Nahost neu ordnet und Deutschlands Chancen in der neuen Welt(un)ordnung

Ägyptens Regierung hat bislang bewusst auf Gegenmaßnahmen zu den US-Zöllen verzichtet. Stattdessen verfolgt Kairo eine klar defensive Strategie: Der Fokus liegt darauf, die Beziehungen zu den USA stabil zu halten, während gleichzeitig verstärkt alternative Märkte erschlossen werden. Offizielle Vertreter von Handelsverbänden blieben ebenfalls relativ zurückhaltend und auch ägyptische Ökonomen bestätigten die wirtschaftlich schädliche Rolle der Zölle, hoben zugleich aber die daraus erwachsenden Chancen hervor. Laut einem Bericht von Reuters könnte Ägypten zu den Profiteuren zählen, da es wie Brasilien oder Singapur in die Kategorie der Länder mit niedrigem US-Zollniveau falle und dadurch einen kompetitiven Vorteil hätte.[17] Nach Ansicht der United Nations Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) stellen die Zölle aufgrund der global gesunkenen Nachfrage eher indirekte Herausforderungen dar, da die Zölle die ohnehin stagnierende Weltwirtschaft zusätzlich belasten und auch produzierende Staaten wie Ägypten hiervon betroffen sind.[18]

Politisch ist die Reaktion eng mit Ägyptens außenwirtschaftlicher Diversifikationsstrategie verknüpft. Die Regierung hebt die Bedeutung der EU-Märkte als Ausgleich hervor und strebt eine Vertiefung bestehender Präferenzabkommen an. So hofft man etwa auf stärkere Unterstützung durch die derzeitige Ausweitung der EU-Afrika-Zollpräferenzen (EPAs). Vorgeschlagen wurden zeitlich befristete vorteilhafte Bedingungen für ägyptische Textilexporte nach Deutschland und anderen großen EU-Staaten. Zugleich wird eine beschleunigte Anerkennung ägyptischer Produktionsstandards angeregt, um EU-Unternehmen zu binden. Im Gegenzug wünscht sich Ägypten insbesondere von Berlin Unterstützung bei der Modernisierung der Stoff- und Maschineninfrastruktur, um den gestiegenen Preisdruck durch EU-Technologie kompensieren zu können.[19]

Für Deutschland können sich daraus Chancen ergeben: Unternehmen aus dem Mittelstand, etwa im Textilmaschinen- und Chemiegüterbereich, könnten von Aufträgen profitieren, wenn Ägypten Produktionskapazitäten stärkt. Die Bundesregierung hat mehrere Hebel: Sie kann über die EU-Mitgliedschaft Druck zur Stabilisierung ägyptischer Präferenzzugänge ausüben, investitionsfördernde Projektfinanzierungen durch die Kreditbank für Wiederaufbau (KfW) oder die deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) verstärken und technische Standards sowie Know-how durch Nachhaltigkeits- und Digitalisierungspartnerschaften transferieren.[20] Auf EU-Ebene wird erwartet, dass Brüssel gezielte Zollbefreiungen oder temporäre Quotenlösungen ins Spiel bringt – etwa beim QIZ-Nachfolgeprogramm –, gleichzeitig technischer Austausch und Kapitalmaßnahmen ausgeweitet werden, um Ägyptens Übergang zu einer diversifizierten Exportwirtschaft zu unterstützen. Angesichts der aktuellen Dynamiken wäre ein deutsch-europäischer Schulterschluss zumindest aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll und politisch umsetzbar, will man anderen, konkurrierenden Wirtschaftsmächten wie China nicht komplett das Feld überlassen.[21]

[17] <https://www.reuters.com/world/brazil-egypt-singapore-among-potential-winners-tariff-onslaught-2025-04-08/>

[18] <https://www.businesstodayegypt.com/Article/1/6270/ESCWA-warns-of-significant-trade-impact-on-Egypt-5-other>

[19] https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/egypt_en

[20] https://www.kfw-entwicklungsbank.de/About-us/News/News-Details_815360.html

[21] <https://waya.media/after-us-tariffs-egypt-seeks-to-amend-the-qiz-agreement/>

Zollschranken im Freundschaftsmodus: Israel und die Folgen der neuen US-Handelspolitik

Kristof Kleemann

Wir geben Israel vier Milliarden Dollar im Jahr. Das ist eine Menge. Herzlichen Glückwunsch – das ist ziemlich gut.“

– Donald Trump, April 2025

Mit dieser provokanten Aussage lenkte US-Präsident Donald Trump den Blick auf die finanzielle Dimension der amerikanisch-israelischen Beziehungen. Gleichzeitig machte er klar, dass Partnerschaft unter seiner Führung nicht automatisch Wohlwollen bedeutet.

Die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den USA und Israel hat eine lange Tradition. 1985 schlossen beide Länder das erste Freihandelsabkommen der USA – ein Symbol strategischer Nähe. Seither hat sich Israel zu einem wichtigen Innovationspartner entwickelt, vor allem in Hochtechnologie, Medizintechnik, Verteidigung und Cybersicherheit. Im Gegenzug öffnen die USA israelischen Unternehmen den Zugang zu Kapital, Märkten und globalem Einfluss.

Die Handelsbilanz fällt aus US-Sicht negativ aus: 2024 exportierten die USA Waren im Wert von 14,8 Milliarden Dollar nach Israel, während Importe aus Israel 22,2 Milliarden Dollar erreichten[22]. Das Handelsdefizit zugunsten Israels betrug 7,4 Milliarden Dollar. Die USA sind ein zentraler Markt für israelische Exporte, vor allem für Elektronik, Medizintechnik, Software und Edelsteine. Israel importiert aus den USA vor allem Maschinen, Fahrzeuge und landwirtschaftliche Produkte[23].

Ab April 2025 führte die US-Regierung unter Trump einen pauschalen Zollsatz von 17 % auf israelische Industriegüter ein – ein Bruch mit dem Freihandelsabkommen. Zuvor waren diese Produkte zollfrei. Washington begründet die Maßnahme mit dem Ziel, Handelsungleichgewichte zu korrigieren und amerikanische Interessen zu schützen.

Israel, als globalisierte Wirtschaft, spürt die Folgen solcher Entscheidungen. Der israelische Herstellerverband schätzt, dass die Zölle Exporteinbußen von 2,3 Milliarden Dollar und den Verlust von bis zu 26.000 Arbeitsplätzen[23] verursachen könnten, vor allem in exportorientierten Industrien. Dennoch bleiben die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen begrenzt. Der Grund: Dienstleistungen machen über die Hälfte der israelischen Exporte aus – etwa in IT, Cybersicherheit, Finanztechnologie und Forschung. Diese Bereiche unterliegen nicht den klassischen Zollregelungen, die Waren betreffen. Zudem könnte Israel indirekt profitieren: US-Unternehmen, die ihre Abhängigkeit von China verringern wollen, könnten Israel als alternativen Lieferanten in Schlüsselbranchen wie künstliche Intelligenz, Halbleiter und Verteidigungstechnologie sehen.

Trotzdem wird die Maßnahme in Israel als Warnsignal verstanden, schließlich ist Israel von den USA in vielen wichtigen Bereichen, allen voran in der Sicherheitskooperation, abhängig. Jerusalem reagierte

[22] <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/israel-fta>

[23] <https://tradingeconomics.com/israel/exports-by-category>

[24] <https://allisraelnews.com/israeli-industry-warns-us-tariffs-could-cost-usd2-3-billion-annually-in-export-losses>

mit aktiver Diplomatie. „Wir werden das Handelsdefizit mit den Vereinigten Staaten beseitigen. Wir beabsichtigen, dies sehr schnell zu tun“, sagte Netanjahu beim Staatsbesuch am 07. April in Washington[25]. Obwohl die Zölle eine Zäsur in den Wirtschaftsbeziehungen darstellen, bleibt ihre politische Wirkung in Israel begrenzt. Der Krieg gegen den Iran, die Verhandlungen über eine Waffenruhe im Gazastreifen und Raketenangriffe der Houthis fesseln Politik und Öffentlichkeit. In einer Gesellschaft, die sich ständig im Ausnahmezustand sieht, beherrschen Themen der nationalen Sicherheit die Agenda. Wirtschaftliche Fragen treten in den Hintergrund, solange existenzielle Bedrohungen drohen. Dies erklärt auch, warum Oppositionsführer Yair Lapid die Beziehungen Netanjahus zur US-Regierung vor allem unter sicherheitspolitischen Gesichtspunkten kritisiert – und nicht im Hinblick auf handelspolitische Entwicklungen.

Die israelische Wirtschaft drängt trotzdem darauf, die Diversifizierung der Exportmärkte voranzutreiben und Europa sowie asiatische Länder stärker in den Fokus zu rücken. Produktionsverlagerungen nach Israel sind unwahrscheinlich, da das Land zu den teuersten Standorten weltweit zählt. Die Zölle stellen weniger einen Wendepunkt als eine strategische Herausforderung dar: Israel muss seine Stärken im Dienstleistungssektor bewahren und neue Absatzmärkte erschließen. Europa, besonders Deutschland, rückt dabei in den Fokus. Michel Weinberg, Leiter der deutsch-israelischen Industrie- und Handelskammer, erwartet, dass israelische Unternehmen verstärkt auf die EU setzen, sollte Trump an seiner Entscheidung festhalten. Aus Sicht von Weinberg richten sich die „Erwartungen vor allem auf eine größere Offenheit gegenüber israelischen Waren“[26].

Die Zölle der USA sind daher nicht nur eine Herausforderung für Israel – sie sind auch eine Chance für Deutschland. Zum Beispiel könnten sektorenbezogene Initiativen für besonders betroffene Branchen (z.B. Medizintechnik, Elektronik, industrielle Fertigung) geschaffen werden. Vereinfachte Importverfahren, gezielte Investitionsförderung und Plattformen für Unternehmenskooperation könnten Deutschland so zur bevorzugten Adresse für israelische Exporteure in Europa machen. Zudem könnte sich Deutschland als verlässlicher Ankerpunkt für israelische Startups anbieten, die nach Stabilität und EU-Zugang suchen. In Zeiten wachsender Unsicherheit auf dem US-Markt kann Deutschland sich als sicherer und skalierbarer Innovationsstandort präsentieren. Bestehende deutsch-israelische Forschungsförderprogramme, etwa über das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), könnten gezielt auf Zukunftsfelder wie KI, Cybersicherheit, Gesundheitstechnologie und Klimainnovation ausgerichtet werden.

Gleichzeitig hat sich die politische Dynamik in der EU aufgrund der israelischen Kriegsführung im Gazastreifen in den letzten Monaten verändert. Im Mai entschieden die EU-Mitgliedsstaaten, das Assoziierungsabkommen zwischen der EU und Israel überprüfen zu lassen. Für die Kündigung des gesamten Abkommens wäre Einstimmigkeit erforderlich. Eine qualifizierte Mehrheit könnte hingegen Teile des Abkommens, zum Beispiel das Freihandelsabkommen, aussetzen. Doch selbst wenn auch eine Teilaussetzung unwahrscheinlich erscheint, das aktuelle Vorgehen Israels im Gazastreifen könnte es Deutschland schwieriger machen, die Handelsbeziehungen mit Israel zu intensivieren.

Die aktuellen Spannungen im transatlantischen Handel sind ein Weckruf: für Israel, seine wirtschaftlichen Abhängigkeiten neu zu justieren; für Deutschland und Europa, ihre Rolle als geopolitische Akteure neu zu definieren. Gerade in Zeiten globaler Verwerfungen braucht es klare Haltung, differenzierte Politik und gezielte Angebote - auch gegenüber Partnern, deren innen- und außenpolitischer Kurs herausfordert.

[25] <https://www.jns.org/netanyahu-vows-to-trump-well-eliminate-tariffs-trade-barriers/>

[26] E-Mail Korrespondenz mit Michel Weinberg vom 19.05.2025

Saudi-Arabien: Moderate Kritik und beschleunigte Diversifizierung der Handelspartner

Stefan Lukas

Saudi-Arabien ist auch unter der Trump-II-Administration ein zentraler Staat der amerikanischen Nahostpolitik - sicherheitspolitisch wie wirtschaftlich. Wenngleich kein formelles Freihandelsabkommen existiert, bestehen weitreichende Kooperationen, insbesondere im Energiesektor, im sicherheitspolitischen Bereich und zunehmend im Technologietransfer. Im Jahr 2023 belief sich das bilaterale Handelsvolumen auf etwa 29,7 Milliarden US-Dollar. Davon entfielen rund 13,2 Milliarden USD auf US-Exporte nach Saudi-Arabien und etwa 16,5 Milliarden USD auf saudische Exporte in die Vereinigten Staaten, was zu einem saudischen Handelsüberschuss von etwa 3,3 Milliarden USD führte.[27]

Der Export von Erdöl und petrochemischen Erzeugnissen war in der Vergangenheit stets einer der wichtigsten Handelsgüter im wirtschaftlichen Verhältnis zwischen Saudi-Arabien in den USA. Während die Vereinigten Staaten ihre Energieimporte insgesamt reduziert haben, machten saudische Rohöl- und Raffinerieprodukte im Jahr 2023 dennoch etwa 4 % aller US-Rohölimporte aus. Umgekehrt exportieren die USA Maschinen, Fahrzeuge, zivile Luftfahrttechnik und Rüstungsgüter nach Saudi-Arabien. Trotz der weiterhin bestehenden politischen Bedeutung der Beziehungen ist der Anteil der saudischen Exporte in die USA im Vergleich zu den gesamten saudischen Ausfuhren (rund 371 Milliarden USD im Jahr 2023) mit etwa 4,5 % inzwischen rückläufig.[28]

Mit dem Dekret vom 2. April 2025 verhängte die US-Regierung unter Donald Trump flächendeckende Einfuhrzölle in Höhe von zehn Prozent auf Importe aus Staaten, die nicht dem nordamerikanischen Freihandelsabkommen USMCA (US-Mexico-Canada) angehören. Zusätzlich wurden allerdings sogenannte "reziproke Zölle" von bis zu 50 Prozent für Länder mit dauerhaftem Handelsüberschuss gegenüber den USA angekündigt, darunter auch Saudi-Arabien. Wenngleich Trump diese zusätzlichen Sonderzölle bisweilen aussetzt, besteht auch weiterhin die Möglichkeit, dass Washington sie als Druckmittel für weitere ökonomische Zugeständnisse einsetzt. Zum Vergleich: Vorherige Zölle auf diese Produktgruppen lagen im Bereich von fünf bis zehn Prozent.[29] Denn schon die bisherige Erhöhung der Zölle hat erhebliche Konsequenzen. Laut einer Schätzung des Peterson Institute for International Economics könnte das saudische Exportvolumen in die USA im Jahr 2025 dadurch um über 10 % sinken – je nach Anpassungsfähigkeit der saudischen Staatsunternehmen.[30] Besonders betroffen ist Saudi Aramco, dessen US-abhängige Raffinerieketten kurzfristig unter erhöhtem Margendruck stehen. Die Folge sind verschärfte Preiswettbewerbsbedingungen auf dem globalen Markt, insbesondere gegenüber Förderstaaten ohne US-Zölle wie Mexiko oder Kanada.[31]

Am 13. Mai 2025 besuchte US-Präsident Donald Trump als erstes Land seiner zweiten Amtszeit Saudi-Arabien – ein deutliches Signal der strategischen Neujustierung. Im Rahmen des Staatsbesuchs wurden ein Rüstungsdeal im Wert von rund 142 Milliarden USD sowie milliardenschwere KI- und Tech-Kooperationen vereinbart. Im Gegenzug sicherte Saudi-Arabien demnach ein Investitionsvolumen von insgesamt etwa 600 Milliarden USD in US-Unternehmen zu, darunter erhebliche Mittel für künstliche Intelligenz, Datenzentren und Energiesektoren.[32]

[27] <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5170.html>

[28] <https://fr.tradingeconomics.com/saudi-arabia/exports-by-category>

[29] <https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-may-12-2025>

[30] <https://www.piie.com/publications/piie-briefings/2025/us-revenue-implications-president-trumps-2025-tariffs>

[31] <https://www.reuters.com/business/energy/saudi-will-not-waste-trump-fuelled-oil-crisis-bousso-2025-04-08/>

[32] <https://www.politico.com/news/2025/05/13/american-business-titans-trump-saudi-arabia-00346653>

Die wirtschaftspolitische Reaktion in Riad fiel trotz alledem differenziert aus. Gegenzölle wurden bisher nicht verhängt, ein Zeichen strategischer Zurückhaltung, um die energiepolitische Zusammenarbeit nicht zu gefährden. Dennoch reagierte Saudi-Arabien auf internationaler Ebene. So koordinierte sich der saudische Handelsminister Majid bin Abdullah al-Qasabi unmittelbar mit internationalen Partnern – unter anderem mit dem chinesischen Handelsminister Wang Wentao –, um Risiken abzufedern und gemeinsame Maßnahmen vorzubereiten.[33] Auch der saudische Aktienmarkt signalisierte Widerstandsfähigkeit: Am 10. April verzeichnete der Tadawul-Index einen Kursanstieg (+4 %), nachdem Trump eine kurzfristige Aussetzung der höheren Zölle angekündigt hatte obwohl ein pauschaler 10 % Grundzoll erhalten blieb. Aus offizieller saudischer Perspektive zeigen diese Reaktionen sowie die enge Wirtschaft- und Handelsdiplomatie, dass Riad die Zölle als Herausforderung ernst nimmt, aber eher auf kooperative Lösungen als auf Konfrontation setzt.[34]

Parallel zur diplomatischen Kritik arbeitet Saudi-Arabien aktiv an einer Diversifikation seiner Handelspartner. Die Vision 2030 des Landes wird durch die Zölle nicht grundlegend in Frage gestellt, wohl aber modifiziert: Investitionen in Raffineriekapazitäten in Asien und Europa sollen vorgezogen, bestehende Lieferketten in die USA teilweise umstrukturiert werden. Bereits im April 2025 unterzeichnete Saudi-Arabien ein Abkommen mit Südkorea über verstärkte Energiekooperation und plant mit China neue Infrastrukturprojekte zur Zwischenlagerung und Weiterverarbeitung von Ölprodukten.[35] In diesem Kontext gewinnen auch europäische Märkte an Bedeutung. Riad signalisiert klar, dass die Europäische Union eine größere Rolle im Bereich Handel und Industriekooperation übernehmen sollen. So erklärte der saudische Industrieminister Bandar Al Khorayef während seines Besuchs in Kopenhagen im Mai 2025, dass Saudi-Arabien Partnerschaften mit europäischen Technologieanbietern im Bereich industrieller Automatisierung, grüner Energie und Wasserstoffprojekte ausbauen wolle. Zudem besuchte er im Mai Frankreich, um Gespräche mit Airbus, Safran und Orano zu führen und dabei ausdrücklich zu betonen: „Technologietransfer und lokalisierte Produktion sind zentral für die Vision 2030“.[36]

Auch deutsche Unternehmen könnten mittelfristig von neuen saudischen Ausschreibungen profitieren – insbesondere, wenn staatliche Exportgarantien wie Hermesdeckungen oder Investitionsschutzabkommen gezielt eingesetzt werden. Allerdings besteht auch ein Risiko: Sollte die EU nicht als verlässlicher Ersatzmarkt fungieren, könnte Riad seine wirtschaftliche Orientierung weiter gen Osten verschieben, etwa in Richtung der ASEAN-Staaten. Die Erwartungen an Deutschland sind auch laut der AHK in Riad klar definiert:

“Im Rahmen der Lokalisierungsbestrebungen erhofft sich das Königreich mehr Investitionen zum Aufbau von Wertschöpfungsketten zu gewinnen. Dabei versucht es Länder, die mit höheren US Zöllen belegt wurden für Kooperationsprojekte zu gewinnen. Ein Beispiel ist der Aufbau eines Automobilclusters nördlich von Jeddah. Dort möchte das Königreich langfristig E-Autos der US Marke Lucid in Saudi-Arabien für den europäischen Markt bauen. Darüber hinaus möchte sich das Land im Bereich Rohstoffförderung als attraktiver Produktionsstandort zur Erweiterung von Lieferketten aus Fernost nach Europa positionieren.“[37]

[33] <https://www.reuters.com/world/china-speaks-with-saudi-arabia-south-africa-about-response-us-tariffs-2025-04-11>

[34] <https://energynews.oedigital.com/oil-gas/2025/05/27/major-gulf-markets-react-to-trumps-tariff-uncertainty>

[35] <https://www.saudigazette.com.sa/article/650919/BUSINESS/Okaz-explores-Jeju-Islands-green-hydrogen-model-amid-growing-Saudi-Korean-energy-cooperation>

[36] <https://www.arabnews.com/node/2600001/POST>

[37] Interview mit der AHK-Delegierten in Riad, Frau Dr. Samra-Rohte vom 26.06.2025.

In der Summe zeigen die neuen US-Zölle: Die strategische Partnerschaft zwischen Saudi-Arabien und den USA bleibt zwar bestehen, ist aber belastet. Besonders Peking ist äußerst interessiert an weiteren Gelegenheiten, entstehende Zerwürfnisse zwischen den USA und seinen nächstlichen Partnern auszunutzen, um im neuen „Great Game“ mit dem Rivalen aus Washington eine bessere Position zu erhalten. Denn auch der Besuch Trumps im Mai 2025 dürfte an der langfristigen Diversifizierungsstrategie Riads wenig ändern. Für Deutschland ergeben sich daraus sowohl politische Verpflichtungen als auch wirtschaftliche Chancen: Als Industrieland mit hoher Exportorientierung und energiepolitischem Know-how kann es eine zentrale Rolle in der nächsten Phase der saudisch-europäischen Wirtschaftsbeziehungen spielen.

Vereinigte Arabische Emirate: Hürden für die eigene Diversifizierungsstrategie

Stefan Lukas

Die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) und den USA sind seit den 1970er Jahren durchgehend relativ stabil. Sie basieren auf jahrelang bestehenden Handels-, Investitions- und sicherheitspolitischen Partnerschaften. Zwar existiert derzeit noch kein formelles Freihandelsabkommen zwischen beiden Ländern, doch bestehen zahlreiche bilaterale Kooperationsformate. Im Jahr 2024 belief sich das Handelsvolumen auf rund 34,4 Milliarden US-Dollar. Dabei exportierten die USA Waren im Wert von 27,0 Milliarden USD in die VAE, während Importe aus den Emiraten 7,5 Milliarden USD erreichten – was zu einem klaren US-Handelsüberschuss von 19,5 Milliarden USD führte. Trotz dieser Ungleichverteilung verzeichnen die VAE im Nicht-Öl-Sektor regelmäßig Überschüsse gegenüber den USA. Angesichts eines gesamten Exportvolumens von 60 Milliarden USD (2024) entspricht der Exportanteil in die USA lediglich rund zwei Prozent der emiratischen Gesamtausfuhren.[38]

Die am 2. April 2025 verabschiedeten Sonderzölle für alle Staaten, die nicht der nordamerikanischen Freihandelszone angehören, betrafen schließlich auch Abu Dhabi. Die Emirate fielen zwar nicht unter die Kategorie der Länder mit ausgeprägtem Handelsüberschuss gegenüber den Vereinigten Staaten, dennoch gelten für sie pauschale zehn Prozent Einfuhrzoll auf nahezu alle Produktgruppen. Besonders hart trifft die emiratische Exportwirtschaft die Erhöhung der bestehenden Zölle auf Aluminium- und Stahlprodukte, von bisher 25 Prozent auf nunmehr 50 Prozent.[39] Insbesondere mit den Zöllen auf Aluminium waren ein Kernbereich der emiratischen Diversifizierungsstrategie stark betroffen. Kurzfristig führen die neuen US-Zölle laut Einschätzung von Budget Lab der Yale University zu Preissteigerungen von bis zu 2,3 Prozent. Langfristig könnte dies zu realen Rückgängen beim Exportvolumen in die Vereinigten Staaten führen.[40]

Abu Dhabi seinerseits hat bislang nicht mit Gegenmaßnahmen reagiert, sondern setzt auf diplomatischen Ausgleich. In laufenden Gesprächen zwischen Washington und Abu Dhabi im Juni 2025 signalisierten die VAE ihre Bereitschaft zu einer partnerschaftlichen Lösung. Der emiratische Außenhandelsminister Thani Al Zeyoudi erklärte dazu, dass er trotz der US-Zölle weiterhin an den guten Beziehungen zu den USA festhalten wolle, auch wenn er auf fairere Bedingungen hoffe. Die Zölle werden von der Regierung kritisch, aber betont sachlich bewertet. In der öffentlichen Wahrnehmung gelten sie als protektionistisch motiviert und als Teil einer geopolitisch begründeten Industrieschutzpolitik der USA.[41]

Am 15. Mai 2025 reiste US-Präsident Trump im Rahmen seiner zweiten Amtszeit in die Vereinigten Arabischen Emirate, womit die VAE seine letzte Station auf der Golfreise bildeten, was besonders für die Regierung in Abu Dhabi ein wichtiges Signal war. Zentral war ein „tausende Megawatt“-AI-Datenzentrum in Abu Dhabi, unterstützt durch eine Rahmenvereinbarung über die Lieferung von bis zu 500.000 Nvidia-Chips jährlich. Zudem wurden Handelstransaktionen in Höhe von über 200 Milliarden USD unterzeichnet, darunter große Bestellungen bei Boeing und GE Aerospace sowie Rüstungsgeschäfte mit Helikoptern und F-16-Teilen – insgesamt rund 1,4 Milliarden USD in Militärverträgen.[42]

[38] <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/united-arab-emirates>

[39] <https://blogs.prypc.com/the-impact-of-trumps-tariff-on-the-uae-economy>

[40] <https://budgetlab.yale.edu/research/where-we-stand-fiscal-economic-and-distributional-effects-all-us-tariffs-enacted-2025-through-april>

[41] <https://www.agbi.com/finance/2025/01/global-trade-will-grow-in-2025-despite-tariff-threats-says-uae-minister/>

[42] <https://www.reuters.com/technology/us-uae-finalise-technology-framework-agreement-source-says-2025-05-15/>

Im regionalen und internationalen Kontext zielt die Strategie der VAE auf eine verstärkte Diversifikation ihrer Exportmärkte. Insbesondere das Netz von Comprehensive Economic Partnership Agreements (CEPA), das die VAE mit über 26 Ländern aufgebaut haben, wird aktiv als alternatives Handelsinstrument genutzt. In diesem Zusammenhang werden auch explizite Erwartungen an die Europäische Union und an Deutschland formuliert. Ziel ist es, den Zugang zu europäischen Märkten auszuweiten, regulatorische Kooperationen zu vertiefen und Investitionsströme neu zu justieren. Für Deutschland eröffnet sich daraus eine Reihe von Chancen.[43] Die traditionell enge Zusammenarbeit in den Bereichen Maschinenbau, Automatisierungstechnik und Umwelttechnologien kann durch gezielte Anreize und Absicherung von Exporten (z. B. über Hermesdeckungen) weiter vertieft werden. Zudem könnten neue Investitionsprojekte im Energiesektor, etwa im Bereich Wasserstoff und erneuerbare Energien, eine Grundlage für nachhaltige Partnerschaften bilden. Auf politischer Ebene bietet sich der Bundesregierung die Möglichkeit, über multilaterale Plattformen wie die WTO gezielt auf eine Deeskalation der Zollpolitik hinzuwirken. Die Fortführung der Verhandlungen zwischen der EU und den Emiraten zur Umsetzung eines gemeinsamen Freihandelsabkommens ab dem 11. April 2025 müssen vor diesem Hintergrund weiter vorangetrieben werden.[44] Auch die Zahlen des letzten AHK World Business Outlooks vom Herbst 2024 betonen das große Interesse deutscher Unternehmen an Investitionen in den Vereinigten Arabischen Emiraten.[45]

Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass die neuen US-Zölle trotz begrenztem Handelsvolumen eine reale Belastung darstellen – wirtschaftlich wie politisch. Während die emiratische Regierung auf Dialog setzt, formuliert sie zugleich klare Erwartungen an europäische Partner. Für Deutschland bedeutet dies nicht nur eine Verpflichtung zur handelspolitischen Unterstützung, sondern auch eine Chance zur strategischen Positionierung im wirtschaftlich aufstrebenden Golfraum. Sollten europäische Partner diesen Schwung nicht nutzen, würde vor allem ein Akteur im internationalen Feld der größte Profiteur der Situation sein: Die Volksrepublik China mit seinen massiven wirtschaftlichen Überkapazitäten und seinen ohnehin guten Beziehungen nach Abu-Dhabi.

[43] <https://economymiddleeast.com/news/make-it-in-the-emirates-2025-al-zeyoudi-underscores-critical-role-of-cepa-in-boosting-603-billion-exports/>

[44] https://germany.representation.ec.europa.eu/news/eu-und-vereinigte-arabische-emirate-vereinbaren-aufnahme-von-freihandelsgesprachen-2025-04-11_de

[45] <https://www.dihk.de/resource/blob/126072/16f3b660aa7e5c85dec5712488c604fa/international-ahk-world-business-outlook-herbst-2024-data.pdf>

Zusammenfassung und Fazit

Die Analyse zeigt, wie das neue amerikanische Zollregime sechs ausgewählte Staaten Nordafrikas und des Nahen Ostens beeinflusst. Zwar wird die Abkühlung der Weltwirtschaft allen Ländern wirtschaftlich schaden, doch die direkten Folgen unterscheiden sich deutlich. Marokko könnte im Vergleich zu den anderen Staaten sogar profitieren, während Tunesien vor allem mit seiner eigenen Wirtschaftskrise ringt. Ägypten droht durch die Zölle ein spürbarer Rückgang des Wirtschaftswachstums, und Israel muss mit dem Verlust von über 25.000 Arbeitsplätzen rechnen. Auch Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate gehören zumindest kurzfristig zu den Verlierern, da die Zölle den Export von Erdöl und Aluminium in die USA stark beeinträchtigen.

Das Beispiel Israel hat gezeigt, dass freundschaftliche Beziehungen zu den USA bei der Festlegung des Zollsatzes keinen Unterschied gemacht haben. Auch die bestehenden Freihandelsabkommen Marokkos und Israels mit den USA boten keinen Schutz vor der scheinbar willkürlichen Einführung der Strafzölle. Entscheidend waren einzig und allein das Handelsvolumen und die Handelsbilanz. Am stärksten betroffen sind unter den beleuchteten Staaten der Region deshalb Israel, Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate. Sie weisen alle ein Handelsvolumen mit den USA im zweistelligen Milliardenbereich auf. In der besten Lage befand sich Marokko mit einem relativ geringen Handelsvolumen und einem Handelsbilanzdefizit gegenüber den USA.

Trotz Vertragsbrüchen und teils erheblichen wirtschaftlichen Einbußen hat keines der betrachteten Länder Gegenzölle verhängt oder öffentliche Kritik an der Zoll-Politik des US-Präsidenten geäußert. Zu groß scheint die fortbestehende Abhängigkeit von der Gunst der Vereinigten Staaten, nicht nur in wirtschaftlichen, sondern vor allem in sicherheitspolitischen Fragen zu sein. Trotzdem zeigt diese Analyse, dass die flächendeckende Einführung der „Strafzölle“ eine bereits laufende Entfremdung von den USA beschleunigt. Dies lässt sich anhand von drei wesentlich Aspekten nachzeichnen:

Erstens hat die Bekanntgabe der Zölle zu einer Beschleunigung der wirtschaftlichen Diversifizierungsstrategien der einzelnen Länder geführt. Während Saudi-Arabien und die Vereinigten Arabischen Emirate ihre Zusammenarbeit mit den ASEAN-Staaten und insbesondere China vertiefen und konkrete Projekte in der Verteidigungsindustrie und beim Erdöl-Export vorantreiben, hoffen Ägypten und Israel auf eine noch engere Partnerschaft mit den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Während die USA drohen, Handels- und Investitionspartner in der Region zu verlieren, eröffnen sich neue Chancen für europäische Forschungs-, Investitions- und Handelspartnerschaften.

Zweitens beschleunigen die Strafzölle indirekt die Ausbreitung des chinesischen Einflusses in Nordafrika und im Nahen Osten. China bietet sich als alternativer Exportmarkt an und hat darüber hinaus bereits begonnen, intensiv in Länder mit niedrigen Zollsätzen und günstigen Produktions- und Exportbedingungen wie z.B. Marokko und Ägypten zu investieren. Auf diese Weise versucht China, westliche Handelshemmnisse zu umgehen, die für in China hergestellte Produkte gelten. Die amerikanischen Zölle beschleunigen somit eine Entwicklung, die sowohl der Wettbewerbsfähigkeit amerikanischer und europäischer Unternehmen schadet als auch den sicherheitspolitischen Interessen des Westens in der Region entgegenwirkt; denn China sichert sich durch seine Investitionen auch die potentielle Kontrolle über Teile der kritischen Infrastruktur, z.B. über Häfen und Mobilfunknetzwerke. Im Falle eines Konfliktes würde dies China zahlreiche Möglichkeiten zur hybriden Kriegsführung eröffnen.

Drittens beschleunigt die als erratisch wahrgenommene Zollpolitik, die keinen Unterschied zwischen Freunden und Rivalen macht, die langsame Verschiebung internationaler Allianzen. Während Israel in hohem Maße sicherheitspolitisch von den USA abhängig bleibt und Marokko sich weiterhin zu seiner jahrhundertelangen Westbindung bekennt, orientiert sich das populistisch regierte Tunesien immer stärker an seinen autoritär regierten Nachbarstaaten und öffnet Russland neue Einflussmöglichkeiten. Die Golfstaaten Saudi-Arabien und Vereinigte Arabische Emirate betrieben eine Diversifizierung zugunsten Chinas, die nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch politischer Natur ist. Daran ändern auch die im Rahmen des Trump-Besuches abgeschlossenen Mega-Deals nichts.

In dieser Situation blicken die in dieser Analyse beleuchteten Staaten verstärkt nach Europa und ganz besonders auch nach Deutschland. Es besteht die Erwartung, bestehende Partnerschaften zu vertiefen und die durch die USA ausgelöste wirtschaftliche Volatilität durch eine noch intensivere und breiter organisierte Zusammenarbeit zu mildern. Darin liegt für Deutschland aktuell die große Chance, sich durch neue Handels- und Investitionspartnerschaften, durch die Gründung von Plattformen zur Unternehmenskooperation oder die Einrichtung von Ankerpunkten zur Ansiedelung ausländischer Start-Ups in Deutschland als starker und verlässlicher Partner anzubieten.

Die europäischen Handelspartner in Nordafrika und im Nahen Osten blicken mit Sorge der bevorstehenden Umsetzung des europäischen Lieferkettengesetzes und seiner nationalen Bestimmungen entgegen. Dieses Gesetz wird auch in Europa kritisch diskutiert und kann als nicht-tarifäres Handelshemmnis betrachtet werden. Angesichts der durch die US-Zölle verursachten Verwerfungen sollten die politischen und wirtschaftlichen Akteure auf europäischer Seite ihre Handelspartner in Nordafrika und im Nahen Osten intensiv und proaktiv bei der Erreichung und Dokumentation der erforderlichen ökologischen und arbeitsrechtlichen Standards unterstützen, z.B. durch gezielte Investitionen in Schulungen, frühzeitige und umfassende Informationen und Begleitung bei Zertifizierungen. So können sie einen gemeinsamen Mehrwert schaffen, statt neue Handelshemmnisse aufzubauen.

Darüber hinaus muss die Europäische Union die beschleunigte Ansiedlung chinesischer Unternehmen in der nordafrikanischen und nahöstlichen Nachbarschaft im Blick behalten und mit Zöllen sanktionieren, sofern staatliche Subventionen aus China die Grundsätze der internationalen Handelsordnung und des fairen Wettbewerbs verletzen.

Diese Analyse hat auch gezeigt, dass Zoll- und Wirtschaftspolitik letztlich nur ein Teil von internationaler Politik und den damit verbundenen Werten und Grundvorstellungen ist. Weil Wohlstand nicht an Grenzen haltmacht, sollte Deutschland ein verlässlicher Anwalt des freien Welthandels bleiben – als Exportnation, aber auch als Stimme für offene Märkte und globale Partnerschaft. Nur so kann Deutschland und Europa als gestaltende Kraft in einer fragmentierten Weltordnung bestehen.

Über das Regionalbüro

Naher Osten und Nordafrika

Von unseren sieben Büros aus fördern wir aktiv die politische Debatte, um innovative liberale Ansätze und Lösungen zu unterstützen. Unsere Projekte sind liberale Plattformen auf denen die Partner der Stiftung vom Golf bis zur Levante und der gesamten Südseite des Mittelmeeres kreative Impulse setzen und geopolitische Zusammenhänge erörtern können.

