

USA: Geplante Einfuhrzölle könnten Gewinne und Jobs vernichten

Setzt die amerikanische Regierung ihre Ankündigung um, hohe Einfuhrzölle auf Fahrzeugimporte in die USA zu erheben, würde sie genau das Gegenteil von dem erreichen, was sie eigentlich beabsichtigt: Amerikanische Verbraucher müssten Zusatzkosten tragen, die Gewinnspanne der Hersteller würde schrumpfen, ihre Verkaufszahlen zurückgehen. Dies ist das Ergebnis einer neuen Studie der Unternehmensberatung Roland Berger. Sie prognostiziert sinkende Einnahmen sowohl bei den Automobilherstellern als auch bei den Zulieferern. Am Ende könnten viele Arbeitsplätze auf dem amerikanischen Markt verlorengehen.

„Im besten Fall werden die angekündigten Zölle zum Nullsummenspiel“, sagt Wolfgang Bernhart, Partner von Roland Berger. Wahrscheinlicher seien jedoch ein massiver Druck auf die Margen der Hersteller, sinkende Verkaufszahlen und dadurch ein langfristiger Stellenabbau in der amerikanischen Autoindustrie. Sollten die Zölle tatsächlich eingeführt werden, würden die Herstellungskosten für in den USA verkaufte Fahrzeuge im Schnitt um 3300 Dollar (ca. 3125 Euro) steigen, stellt die Studie mit dem Titel „New US tax/tariff proposals and their impact on the US automotive industry“ fest. Selbst bei Modellen der amerikanischen Hersteller würde der hohe Anteil importierter Komponenten Mehrkosten von durchschnittlich 1500 Dollar verursachen. Bei asiatischen Fahrzeugen wären es 2000 Dollar, bei europäischen Modellen 5300 Dollar und bei reinen Importeuren würden die Kosten sogar um 6400 Dollar pro Fahrzeug steigen.

Durch die zusätzlichen Herstellungskosten würden fast alle Automobilhersteller auf dem amerikanischen Markt Verluste verbuchen. „Selbst amerikanische Hersteller würden in ihrem wichtigen Heimatmarkt so viel Gewinn verlieren, dass sie global gesehen in die Verlustzone abrutschen würden“, betont Wolfgang Bernhart. Die Produktion in die USA zu verlagern, löse das Kostenproblem auch nicht: Abgesehen von den hohen Kosten für den Aufbau der Produktionskapazitäten, könnten kleine und Mittelklasse-Fahrzeuge in den USA schon heute nicht kostendeckend produziert werden.

Auch die Hoffnung, dass die geplante Senkung der Einkommensteuer in den USA die Kauflust der Endkunden ankurbeln könnte, ist nach Einschätzung von Roland Berger trügerisch: Die höheren Preise für die Fahrzeuge würden die Steuervorteile eines amerikanischen Durchschnittshaushalts fast komplett auffressen.

Alle großen Hersteller produzieren heute den überwiegenden Teil ihrer Fahrzeuge für den nordamerikanischen Markt in den USA und haben dort viel mehr investiert als in Mexiko oder Kanada. In manchen Fällen, vor allem bei Kleinwagen, sei jedoch eine Produktion in den USA schlicht nicht kostendeckend und daher eine Produktionsverlagerung zum Beispiel nach Mexiko unvermeidlich.

Seit der Wirtschaftskrise 2009 wächst auch die Zahl der Jobs in der amerikanischen Autoindustrie wieder. Dass in den neun Jahren vorher (2000–2009) rund 600 000 Arbeitsplätze verlorengegangen sind, hat wenig mit den Verlagerungen nach Mexiko zu tun: Dort entstanden in derselben Zeit nur rund 100.000 neue Jobs. Den Hauptgrund für den Arbeitsplatzabbau sieht Roland-Berger-Experte Bernhart vielmehr in einem Strukturwandel: „Wie in anderen Ländern und Branchen gehen auch in der amerikanischen Automobilindustrie Jobs verloren, weil der Grad der Automation und damit die Produktivität steigt. Daran ändern die geplanten Einfuhrzölle nichts – im Gegenteil: Sie belasten die Unternehmen und Verbraucher in den USA mit zusätzlichen Kosten. Die Folge

werden sinkende Fahrzeugverkaufszahlen, niedrigere Einnahmen und ein erneuter Stellenabbau in der lokalen Automobilindustrie sein." (ampnet/jri)

Bilder zum Artikel



Wegweiser zum US-Werk Tuscaloosa von Mercedes-Benz.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Daimler