

# Amerikas Eigentor: Wer zahlt die Zölle?

\*\*\*UNLAYOUTED VERSION\*\*\*

Julian Hinz, Aaron Lohmann,  
Hendrik Mahlkow, Anna Vorwig

Nr. 201, ISSN 2195-7525  
Kiel Institut für Weltwirtschaft

## Overview

- Die US-Zölle von 2025 sind ein Eigentor: Amerikanische Importeure und Verbraucher tragen nahezu die gesamten Kosten. Ausländische Exporteure absorbieren nur etwa 4% der Zolllast—die restlichen 96% werden an US-Käufer weitergegeben.
- Auf Basis von Lieferungsdaten mit über 25 Millionen Transaktionen im Wert von fast 4 Billionen Dollar finden wir eine nahezu vollständige Weitergabe der Zölle an die US-Importpreise.
- Die US-Zolleinnahmen stiegen 2025 um etwa 200 Milliarden Dollar—eine Steuer, die fast ausschließlich von Amerikanern bezahlt wird.
- Ereignisstudien zu diskreten Zollschocks gegen Brasilien (50%) und Indien (25–50%) bestätigen: Exportpreise fielen nicht. Stattdessen brachen die Handelsvolumina ein.
- Indische Exportzoll Daten validieren unsere Ergebnisse: Konfrontiert mit US-Zöllen hielten indische Exporteure ihre Preise und reduzierten ihre Lieferungen. Sie “schluckten” den Zoll nicht.

**Schlüsselwörter:** Zölle, Handelspolitik, Pass-Through, Importpreise, Vereinigte Staaten

- The 2025 US tariffs are an own goal: American importers and consumers bear nearly the entire cost. Foreign exporters absorb only about 4% of the tariff burden—the remaining 96% is passed through to US buyers.
- Using shipment-level data covering over 25 million transactions valued at nearly \$4 trillion, we find near-complete pass-through of tariffs to US import prices.
- US customs revenue surged by approximately \$200 billion in 2025—a tax paid almost entirely by Americans.
- Event studies around discrete tariff shocks on Brazil (50%) and India (25–50%) confirm: export prices did not decline. Trade volumes collapsed instead.
- Indian export customs data validates our findings: when facing US tariffs, Indian exporters maintained their prices and reduced shipments. They did not “eat” the tariff.

**Keywords:** Tariffs, Trade Policy, Pass-Through, Import Prices, United States

**Julian Hinz**

Professor, Universität Bielefeld  
Research Director, Kiel Institut für Weltwirtschaft  
julian.hinz@uni-bielefeld.de

**Aaron Lohmann**

Researcher, Universität Bielefeld &  
Kiel Institut für Weltwirtschaft  
aaron.lohmann@ifw-kiel.de

**Hendrik Mahlkow**

Researcher, Universität Kiel,  
Kiel Institut für Weltwirtschaft &  
Österreichisches Institut für Wirtschaftsfor-  
schung  
hendrik.mahlkow@ifw-kiel.de

**Anna Vorwig**

Researcher, Kiel Institut für Weltwirtschaft  
anna.vorwig@ifw-kiel.de

Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt bei den Autoren, nicht beim Institut. Etwaige Kommentare sollten direkt an den entsprechenden Autor gerichtet werden. (J. Hinz). Wir danken Louis Seebröcker für exzellente Forschungsassistentz.

# Amerikas Eigentor: Wer zahlt die Zölle?

J. Hinz, A. Lohmann, H. Mahlkow, A. Vorwig

## 1 Einführung

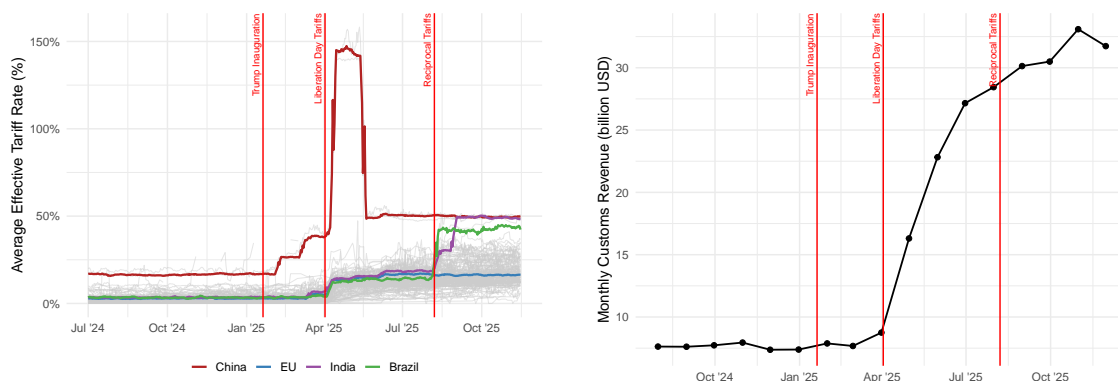
Am 2. April 2025 kündigte die US-Regierung drastische und breit angelegte Importzölle an — die “Liberation Day”-Zölle. Diese Maßnahmen stellten einen der umfassendsten Zollshocks in der Geschichte der USA dar. Sie umfassten einen Basiszoll von 10% auf nahezu alle Importe, höhere länderspezifische Sätze für viele Handelspartner sowie zusätzliche sektorspezifische Zölle auf Autos, Stahl und Aluminium. Für China — das Vergeltungsmaßnahmen ergriff — lagen die Zollsätze zeitweise bei über 100

Die zentrale Frage dieses Policy Briefs lautet: *wer trägt die Kosten dieser Zölle?*

Wurden sie von ausländischen Exporteuren durch niedrigere Exportpreise absorbiert, oder wurden sie an US-Importeure und letztlich an Konsumenten weitergegeben? Die politische Rhetorik der US-Regierung suggeriert, dass ausländische Handelspartner die Zölle “bezahlen”. Tatsächlich ist diese Behauptung zentral für die Rechtfertigung der Zölle: Sie werden als Instrument dargestellt, um Zugeständnisse von Handelspartnern zu erzwingen und gleichzeitig Einnahmen für die US-Regierung zu generieren—ohne Kosten für amerikanische Haushalte. Unsere Forschung zeigt das Gegenteil: **Amerikanische Importeure und Konsumenten tragen nahezu die gesamten Kosten.**

Diese Erkenntnis hat weitreichende Konsequenzen. Wenn ausländische Exporteure ihre Preise als Reaktion auf Zölle nicht senken, dann fällt die gesamte Zollbelastung auf US-Käufer. Der Zoll wirkt dann nicht als Steuer auf ausländische Produzenten, sondern als Konsumsteuer für Amerikaner. Jeder Dollar an Zolleinnahmen entspricht einem Dollar, der amerikanischen Unternehmen und Haushalten entzogen wird.

Abbildung 1 veranschaulicht die Entwicklung der US-Zollpolitik. Nach dem Liberation Day stiegen die effektiven Zollsätze gegenüber den Handelspartnern stark an. China, das bereits aufgrund des Handelskriegs 2018–19 erhöhten Sätzen unterlag, verzeichnete weitere Erhöhungen. Brasilien und Indien waren im August 2025 mit starken, diskreten Zollshocks konfrontiert. Erwartungsgemäß stiegen die Zolleinnahmen stark — und beliefen sich 2025 vermutlich auf rund 200 Milliarden US-Dollar mehr als im Vorjahr. Dieser Einnahmeanstieg ist die direkte Folge höherer Zollsätze, die auf ein (schrumpfendes) Importvolumen angewandt werden.



**Abbildung 1:** Effektive Zollsätze nach Herkunftsland (links) und monatliche Zolleinnahmen der USA (rechts).

*Hinweise:* Das linke Panel zeigt 7-Tage gleitende Durchschnitte der effektiven Zollraten, wobei China, die EU, Indien und Brasilien hervorgehoben sind. Das rechte Panel zeigt die monatlichen US-Zolleinnahmen von Januar 2024 bis November 2025.

## 2 Historischer Kontext:

### Was wir aus den Jahren 2018–19 gelernt haben

Die Frage nach der Inzidenz von Zöllen ist nicht neu. Während des US-chinesischen Handelskriegs 2018–19 entstand eine umfangreiche Forschungsliteratur, die dokumentierte, wer die Kosten dieser Zölle trug. Der Konsens war eindeutig: Die US-Importpreise stiegen nahezu eins-zu-eins mit den Zöllen, während die chinesischen Exportpreise weitgehend unverändert blieben.

Studien, die detaillierte Daten auf Produktebene nutzten, zeigen eine Weitergabe der Zölle nahe 100% — das heißt, amerikanische Käufer zahlten im Wesentlichen den vollen Zollbetrag. Chinesische Exporteure senkten trotz erheblicher neuer Handelsbarrieren ihre Dollarpreise nicht, um so ihre Marktanteile zu halten. Stattdessen erfolgte die Anpassung hauptsächlich über geringere Handelsvolumina: Es gelangten weniger chinesische Güter in die Vereinigten Staaten, aber jene, die importiert wurden, wurden nicht rabattiert.

Dieses Ergebnis war für einige Beobachter zunächst überraschend. Standardmodelle der Ökonomie legen nahe, dass die Inzidenz eines Zolls von den relativen Elastizitäten von Angebot und Nachfrage abhängt. Wenn ausländische Exporteure einer hoch elastischen Nachfrage gegenüberstehen (also Käufer leicht auf Alternativen ausweichen können), wäre zu erwarten, dass sie einen Teil des Zolls absorbieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Evidenz aus den Jahren 2018–19 spricht jedoch dagegen.

Es wurden mehrere Erklärungen diskutiert. Erstens gab es für viele Produkte keine geeigneten Substitute, die kurzfristig aus anderen, nicht zollbelasteten Herkunftsländern verfügbar gewesen wären. Zweitens könnten chinesische Exporteure Kapazitätsbeschränkungen gehabt haben, die ihre Möglichkeit begrenzten, Verkäufe in andere Märkte umzulenken.

Drittens — und vielleicht am wichtigsten — impliziert die Struktur globaler Wertschöpfungsketten, dass viele US-Importeure ihre Beschaffung bereits optimiert hatten und kurzfristig nicht ohne Weiteres auf andere Lieferanten wechseln konnten.

Die Zölle von 2025 bieten die Gelegenheit zu testen, ob diese Muster in deutlich größerem Umfang weiterhin gelten. Die Liberation Day-Zölle waren breiter angelegt, vom Umfang her größer und galten für eine größere Bandbreite an Handelspartnern. Unsere Ergebnisse bestätigen, dass dieselben Dynamiken wirken: eine nahezu vollständige Weitergabe der Zölle auf US-Käufer.

### **3 Datengrundlage und Methodik**

#### **3.1 Handelsdaten auf Sendungsebene**

Unser Primärdatensatz besteht aus Sendungsdaten auf Basis von Frachtbrief-Daten von Panjiva, die sämtliche per Seefracht in die Vereinigten Staaten eingeführten Importe abdecken. Diese Datenquelle bietet mehrere Vorteile gegenüber traditionellen, aggregierten Handelsstatistiken. Erstens liegt sie in täglicher Frequenz vor, sodass wir Preis- und Mengenanpassungen nahezu in Echtzeit beobachten können. Zweitens erfasst sie einzelne Sendungen statt monatlicher Aggregate, wodurch wir für kompositionelle Veränderungen innerhalb von Produktkategorien kontrollieren können. Drittens enthält sie detaillierte Informationen zu Gewicht und Menge, sodass wir Preise pro Einheit bestimmen können.

Für den Zeitraum Januar 2024 bis November 2025 umfasst der Datensatz etwa 25,6 Millionen Ein-Produkt-Sendungen mit einem gesamten deklarierten Wert von knapp Billionen US-Dollar. Für jede Sendung beobachten wir das Ankunftsdatum, die Produktklassifikation auf der 6-stelligen Ebene des Harmonisierten Systems (HS), das Gewicht in Kilogramm, den deklarierten Zollwert sowie die Menge. Aus diesen Variablen konstruieren wir Preise pro Einheit (Wert pro Kilogramm) auf der Produkt-Land-Datum-Ebene als unser zentrales Maß für Importpreise.

Wir ordnen jeder Sendung den jeweils anwendbaren Zollsatz zu, indem wir offizielle US-Zolltarife heranziehen. Die Zollsätze variieren nach Produkt (auf der 8-stelligen HS-Ebene) und nach Ursprungsland und änderten sich in unserem Beobachtungszeitraum aufgrund aufeinanderfolgender Politikankündigungen häufig. Wir konstruieren ein tägliches Panel der Zollsätze auf Ebene der Produkt-Land-Kombination und verfolgen jede politische Änderung ab ihrem Inkrafttreten.

### 3.2 Empirische Spezifikation

Unsere Baseline-Regression schätzt den durchschnittlichen Effekt von Zöllen auf den Preis pro Einheit:

$$\ln P_{i,c,p,t} = \beta \cdot \ln(1 + \tau_{c,p,t}) + \alpha_{p,t} + \gamma_{c,p} + \varepsilon_{i,c,p,t}$$

wobei  $P$  den Preis pro Einheit der Lieferung  $i$  aus Land  $c$  für das Produkt  $p$  zum Zeitpunkt  $t$  bezeichnet und  $\tau$  der geltende Zollsatz ist. Wir berücksichtigen Produkt-Zeit Fixed Effects ( $\alpha_{p,t}$ ) und Land-Produkt Fixed Effects ( $\gamma_{c,p}$ ). Die Standardfehler werden dreifach nach Herkunftsland, Zeitpunkt und Produkt geclustert, um möglichen Korrelationen im Fehlerterm entlang dieser Dimensionen Rechnung zu tragen.

Der Koeffizient  $\beta$  erfasst die Elastizität der Preise pro Einheit in Bezug auf den zollinklusiven Preis. Seine Interpretation ist unkompliziert:

- $\beta = 0$  impliziert eine vollständige Weitergabe der Zölle: Zölle erhöhen die Importpreise eins zu eins, und ausländische Exporteure passen ihre Preise nicht an. US-Käufer zahlen den gesamten Zoll.
- $\beta = -1$  impliziert eine vollständige Absorption: Ausländische Exporteure senken ihre Preise um den vollen Betrag des Zolls, sodass der zollinklusive Importpreis unverändert bleibt. Ausländische Exporteure “schlucken” den Zoll.
- Dazwischenliegende Werte implizieren eine teilweise Absorption: Beispielsweise würde  $\beta = -0.5$  bedeuten, dass Exporteure die Hälfte des Zolls absorbieren und die andere Hälfte weitergeben.

Die Struktur der Fixed Effects bedarf einer Erklärung. Produkt-Zeit Fixed Effects kontrollieren für alle zeitvariablen Faktoren, die alle Lieferungen eines bestimmten Produkts an einem bestimmten Tag betreffen—einschließlich globaler Rohstoffpreise, saisonaler Nachfragemuster und aggregierter Nachfrageschocks. Land-Produkt Fixed Effects kontrollieren für zeitinvariante Unterschiede zwischen Herkunftsländern innerhalb einer Produktkategorie—und erfassen Qualitätsunterschiede, Transportkosten und etablierte Lieferbeziehungen.

Zusammen bedeuten diese Fixed Effects, dass wir den Zolleffekt aus der Variation *innerhalb* von Produkten über Länder und Zeit hinweg identifizieren. Wenn die USA einen Zoll auf Importe eines bestimmten Produkts aus einem bestimmten Land erheben, vergleichen wir, wie sich die Preise pro Einheit für dieses Produkt-Land-Paar relativ zum gleichen Produkt aus anderen Ländern zu denselben Zeitpunkten ändern. Dieser Ansatz isoliert den Zolleffekt von Störfaktoren, die andernfalls unsere Schätzungen verzerren könnten.

## 4 Hauptergebnisse: Nahezu vollständige Preisweitergabe

Tabelle 1 zeigt unsere Baseline-Schätzungen für alle Handelspartner. Der Koeffizient für die (logarithmierten) Zölle in der Regression für den Preis pro Einheit (Spalte 3) liegt bei  $-0.039$  und ist auf dem 10%-Niveau statistisch signifikant. Das bedeutet, dass **ausländische Exporteure weniger als 4% der Zolllast absorbieren; die verbleibenden 96% werden an die US-Importeure weitergegeben.**

**Tabelle 1:** Baseline-Schätzungen der Zollweitergabe

	Abhängige Variable				
	log(Wert) (1)	log(Gewicht) (2)	log(Preis pro Einheit) (3)	log(Menge) (4)	log(Einh.-W./Menge) (5)
log(1 + Zoll)	$-0.326$ (0.336)	$-0.286$ (0.320)	$-0.039^*$ (0.024)	$-0.330$ (0.270)	$-0.003$ (0.078)
HS-Code $\times$ Zeit FE	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Land $\times$ HS-Code FE	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Beobachtungen	25.56 Mio.	25.56 Mio.	25.56 Mio.	25.66 Mio.	25.56 Mio.
$R^2$	0.568	0.552	0.913	0.528	0.678

*Hinweise:* Dreifach geclusterte Standardfehler (Land  $\times$  Zeit  $\times$  Produkt) in Klammern. \*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$ .

Der Vergleich über die Spalten hinweg liefert aufschlussreiche Erkenntnisse. Die Spalten 1 und 2 zeigen, dass sowohl die gesamten Lieferwerte als auch die Gewichte infolge der Zölle sinken – die Koeffizienten von  $-0.326$  respektive  $-0.286$  sind jedoch aufgrund der großen Standardfehler statistisch nicht signifikant. Spalte 4 weist ein ähnliches Muster für die Mengen auf. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Zölle das Handelsvolumen reduzieren, was im Einklang mit der grundlegenden Außenhandelstheorie steht: Höhere Preise führen zu einer geringeren nachgefragten Menge.

Entscheidend ist jedoch die Beobachtung in den Spalten 3 und 5, dass die Preise pro Einheit – unser Maß für die Preise – nur sehr moderate Rückgänge verzeichnen. Der Koeffizient in Spalte 3 liegt bei  $-0.039$ , ist ökonomisch geringfügig und nur marginal signifikant. Spalte 5, die ein alternatives Maß für den Preis pro Einheit heranzieht (Wert pro Mengeneinheit statt pro Kilogramm), zeigt einen noch kleineren und statistisch nicht signifikanten Koeffizienten von  $-0.003$ .

Dieses Bild entspricht einer nahezu vollständigen Weitergabe: Die US-Importpreise steigen fast eins zu eins mit den Zöllen, während das Handelsvolumen zurückgeht. Die Exporteure senken ihre Preise nicht, um den Absatz zu stützen; stattdessen nehmen sie Einbußen bei den Marktanteilen in den USA in Kauf, halten dafür aber ihre Gewinnmargen stabil.

#### 4.1 Interpretation der Größenordnung

Ein Koeffizient von  $-0.039$  impliziert, dass ein Anstieg der Zölle um 10 Prozentpunkte lediglich zu einer Senkung der Exportpreise um 0,39% führt. Anders ausgedrückt: Wenn die USA einen Zoll von 25% auf ein Produkt erheben, senken die Exporteure ihren Preis vor Zoll um weniger als 1%. Der von US-Importeuren gezahlte Preis inklusive Zoll steigt damit um etwa 24% — also nahezu um den vollen Zollbetrag.

Dieses Ergebnis hat unmittelbare Auswirkungen auf die Verteilung der Zolllast. Wenn etwa 96% des Zolls an die US-Käufer weitergegeben werden, bedeutet dies: Von je 100 US-Dollar an Zolleinnahmen stammen rund 96 US-Dollar aus amerikanischen Taschen, und lediglich 4 US-Dollar entsprechen einer Gewinnminderung bei den ausländischen Exporteuren. Die Behauptung, das Ausland würde die Zölle “bezahlen”, trifft somit bestenfalls zu 4% zu.

### 5 Validierung: Fallstudien zu Brasilien und Indien

Unsere Baseline-Schätzungen erfassen den durchschnittlichen Effekt von Zöllen über alle Produkte und Länder hinweg. Durchschnitte können jedoch wichtige Heterogenitäten verdecken, und die Identifikation der Effekte beruht auf der Annahme, dass Zolländerungen nicht mit anderen preistreibenden Faktoren korreliert sind. Um diesen Bedenken Rechnung zu tragen, führen wir Ereignisstudien rund um diskrete, klar identifizierte Zollschocks durch.

Wir konzentrieren uns auf zwei Länder, die im August 2025 von starken, plötzlichen Zollerhöhungen betroffen waren: Brasilien und Indien. Diese Fälle stellen natürliche Experimente dar, da die Zollerhöhungen erheblich und diskret waren und nahezu alle Produkte aus diesen Ländern gleichzeitig betrafen. Dies erlaubt es uns, andere Länder als Kontrollgruppe zu nutzen und die dynamische Preisentwicklung vor und nach dem Zollschock zu untersuchen.

#### 5.1 Brasilien: Der 50%-Zollschock

Am 6. August 2025 verhängten die USA einen Zoll von 50% auf Importe aus Brasilien. Dies war eine plötzliche und erhebliche Erhöhung, die eine breite Palette an Produkten betraf. Wir schätzen den dynamischen Effekt dieses Zolls mit dem interaktionsgewichteten Schätzer nach Sun & Abraham (2021). Diese Methode adressiert potenzielle Verzerrungen, die durch zeitlich gestaffelte Maßnahmen und heterogene Behandlungseffekte entstehen können.

Abbildung 2 (linke Grafik) zeigt die Ergebnisse. Die x-Achse bildet die Wochen relativ zur Zolleinführung (Woche 0) ab. Die y-Achse zeigt den geschätzten Koeffizienten für den Brasilien-Indikator, der erfasst, wie sich die brasilianischen Importpreise im Vergleich

zu Importen aus anderen amerikanischen Ländern (unserer Kontrollgruppe) entwickelt haben.

Dabei stechen mehrere Merkmale hervor. Erstens liegen die Koeffizienten im Zeitraum vor der Maßnahme (Wochen  $-26$  bis  $-1$ ) nahe bei Null und weisen keinen systematischen Trend auf. Dies stützt die Annahme der “parallelen Trends”, die unserem Difference-in-Difference-Design zugrunde liegt: Ohne den Zoll hätten sich die brasilianischen Importpreise ähnlich entwickelt wie die der Kontrollgruppe.

Zweitens, und das ist entscheidend: **Die Koeffizienten nach der Maßnahme verbleiben nahe Null und sind statistisch nicht signifikant.** Nach der Einführung des 50%-Zolls haben brasilianische Exporteure ihre Dollarpreise nicht wesentlich gesenkt. Die geschätzten Koeffizienten bewegen sich um den Nullpunkt, wobei die Konfidenzintervalle ökonomisch relevante Preissenkungen ausschließen.

Dieser Befund bestätigt unsere Baseline-Ergebnisse in einem methodisch saubereren Rahmen: Brasilianische Exporteure haben den Zoll nicht “geschluckt”. Die Last des 50%-Zolls wurde nahezu vollständig an die US-Importeure weitergegeben.

## 5.2 Indien: Bestätigung von der Exportseite

Indien stellt einen besonders wertvollen Fall zur Validierung dar. Wie Brasilien war auch Indien im August 2025 von drastischen Zollerhöhungen betroffen: ein Zoll von 25% am 7. August, der am 27. August auf 50% angehoben wurde. Indien bietet jedoch einen Vorteil, den Brasilien nicht hat: detaillierte Zollaufzeichnungen der Exporte, die die FOB-Preise (Free on Board) am Abgangshafen erfassen.

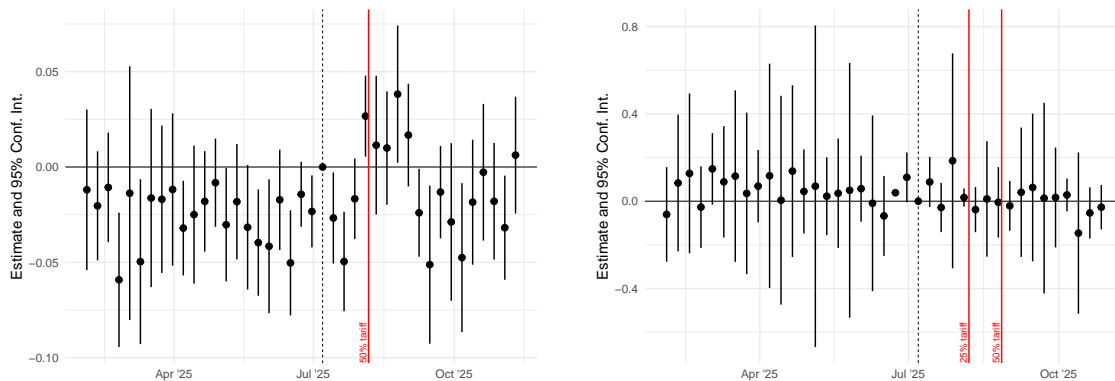
Diese Datenquelle ist von großem Wert, da sie potenzielle Störfaktoren eliminiert. Bei der Betrachtung von US-Importpreisen können wir Änderungen der Exporteurspreise nicht von Änderungen der Transportkosten, Versicherungsprämien oder anderen Handelskosten unterscheiden, die möglicherweise systematisch mit der Zollpolitik variieren. FOB-Exportpreise werden jedoch erfasst, bevor die Waren Indien verlassen. Sie spiegeln somit den Preis wider, den der indische Exporteur erhält, bereinigt um sämtliche internationalen Handelskosten.

Würden indische Exporteure einen Teil des US-Zolls absorbieren, wäre zu erwarten, dass ihre Preise für Lieferungen in die USA relativ zu Lieferungen in andere Märkte (Europa, Kanada, Australien), die keinen Zollerhöhungen ausgesetzt waren, sinken. Genau das untersuchen wir.

Abbildung 2 (rechte Grafik) zeigt die Ergebnisse. Wir vergleichen indische Exporte in die USA mit Exporten in die EU, nach Kanada und Australien – Zielmärkte, die in diesem Zeitraum keine neuen Zölle auf indische Waren erhoben haben. Das Muster ist bemerkens-

wert: **Die Preise pro Einheit der Exporte in die USA blieben im Vergleich zu anderen Zielorten unverändert.**

Die Effekte auf das Handelsvolumen waren jedoch erheblich. Die Exportwerte in die USA sanken im Vergleich zu anderen Zielorten um etwa 18–24%, und die Mengen gingen in ähnlichem Umfang zurück. Indische Exporteure reagierten auf die US-Zölle mit einer Reduzierung der Liefermengen, nicht mit Preissenkungen. Die Anpassung erfolgte über die Menge, nicht über den Preis.



**Abbildung 2:** Ereignisstudie: Brazilianische Durchschnittswerte (links) und indische Export-Durchschnittswerte in die USA (rechts).

*Hinweise:* Dynamische DiD-Schätzungen nach Sun & Abraham (2021). Links: US-Importe aus Brasilien im Vergleich zu anderen amerikanischen Ländern rund um die Zolleinführung am 6. August 2025. Rechts: Indische Exporte in die USA im Vergleich zu Exporten in die EU, nach Kanada und Australien. Woche -4 dient als Referenzperiode. Die flachen Koeffizientenverläufe nach der Maßnahme bestätigen, dass keine Preisanpassung durch die Exporteure erfolgte.

Dieser Befund auf der Exportseite ist besonders aussagekräftig. Er schließt die Möglichkeit aus, dass unsere Ergebnisse für die US-Importe durch Änderungen bei Transportkosten, Versicherungsprämien oder anderen Faktoren verzerrt sind, welche die CIF-Importpreise (Cost, Insurance, Freight) beeinflussen könnten. Die Anpassung erfolgt über geringere Handelsvolumina, nicht über Preiszugeständnisse.

## 6 Warum absorbieren Exporteure die Zölle nicht?

Eine naheliegende Frage ist: Warum senken ausländische Exporteure ihre Preise nicht, um den Zugang zum lukrativen US-Markt zu erhalten? Mehrere Faktoren helfen, dieses Verhaltensmuster zu erklären.

**Alternative Absatzmärkte existieren.** Die Vereinigten Staaten sind ein großer Markt, aber nicht der einzige. Exporteure, die US-Zöllen ausgesetzt sind, können ihre Verkäufe nach Europa, Asien oder in andere Zielmärkte umlenken. Wenn eine solche Umlenkung möglich ist, haben Exporteure geringere Anreize, ihre Preise speziell für US-Käufer zu senken. Die indischen Exportdaten bestätigen dies: Indische Exporteure hielten ihre Preise über alle

Zielmärkte hinweg konstant, was darauf hindeutet, dass sie alternative Abnehmer für Güter finden konnten, die in den USA nicht mehr wettbewerbsfähig waren.

**Preissenkungen helfen möglicherweise nicht.** Selbst wenn ein Exporteur die Preise senkt, ist ein Zollsatz von 50% äußerst schwer durch Preiszugeständnisse zu kompensieren. Ein Exporteur müsste seinen Preis um ein Drittel senken, nur um einen 50%-Zoll auszugleichen—eine Absenkung der Margen, die für die meisten Unternehmen vermutlich nicht profitabel wäre. Angesichts der Wahl zwischen der Aufrechterhaltung der Margen bei geringeren Absatzmengen oder einer drastischen Absenkung der Margen zur Stabilisierung des Volumens entscheiden sich die meisten Exporteure offenbar für Ersteres.

**Erwartungen spielen eine Rolle.** Wenn Exporteure glauben, dass Zölle nur vorübergehend sind oder Gegenstand von Verhandlungen sein könnten, haben sie geringere Anreize, kostspielige Preisanpassungen vorzunehmen. Preissenkungen als Reaktion auf Zölle könnten einen Präzedenzfall schaffen und künftige Zollerhöhungen begünstigen. Konstante Preise signalisieren Standfestigkeit und verhindern einen ruinösen Preiswettbewerb.

**Lieferketten sind träge.** Viele US-Importeure unterhalten langjährige Beziehungen zu ausländischen Zulieferern und können nicht ohne Weiteres auf alternative Bezugsquellen umsteigen. Das verschafft etablierten Lieferanten Preissetzungsspielraum: Sie wissen, dass ihre US-Kunden sie kurzfristig nicht ersetzen können, und stehen daher unter geringerem Wettbewerbsdruck, die Preise zu senken.

## 7 Wer trägt letztlich die Last?

Unsere Analyse konzentriert sich auf die erste Stufe der Zollinzidenz: Absorbieren ausländische Exporteure einen Teil des Zolls, oder wird er auf US-Importeure übergewälzt? Die Antwort ist eindeutig: eine nahezu vollständige Weitergabe der Zollkosten auf die Importeure. Doch damit stellt sich die nächste Frage: Was passiert danach? Wer trägt letztlich die Kosten?

**Importeure und Großhändler** tragen die unmittelbare Last. Sie müssen den Zoll an der Grenze entrichten, was sich in ihrer Buchhaltung als höhere Warenkosten niederschlägt. Sie stehen vor der Wahl: die Kosten durch geringere Margen zu absorbieren oder sie an ihre Kunden weiterzugeben.

**Hersteller und Einzelhändler**, die importierte Vorleistungen oder Fertigwaren beziehen, sehen sich mit der nächsten Stufe der Belastung konfrontiert. Wenn ihre Lieferanten den Zoll weitergeben, stehen sie vor derselben Entscheidung: absorbieren oder weitergeben. Evidenz aus den Zöllen von 2018–19 legt nahe, dass die meisten Unternehmen Kostenanstiege an Kunden weitergeben, wenngleich es je nach Marktstruktur und Wettbewerbsintensität Heterogenität gibt.

**Konsumenten** tragen letztlich die Belastung. Ob durch höhere Preise für importierte Güter, höhere Preise für im Inland produzierte Güter, die importierte Vorleistungen verwenden, oder eine geringere Verfügbarkeit und Vielfalt an Produkten — amerikanische Haushalte bezahlen die Zölle. Der Anstieg der Zolleinnahmen um 200 Milliarden US-Dollar ist kein kostenloser Geldsegen — er stammt aus amerikanischen Geldbörsen.

Die wirtschaftlichen Kosten übersteigen zudem die vereinnahmten Zolleinnahmen. Zölle verzerren Konsummuster, indem Konsumenten auf weniger präferierte (aber unverzollte) Alternativen ausweichen. Sie stören Lieferketten und zwingen Unternehmen, Anpassungskosten zu tragen. Und sie reduzieren die Vielfalt der für Konsumenten verfügbaren Güter. Diese “Wohlfahrtsverluste” (Deadweight Losses) sind reine ökonomische Verschwendung — Kosten, die von Amerikanern getragen werden, ohne dass dem ein entsprechender Nutzen gegenübersteht.

## 8 Wirtschaftspolitische Implikationen

Die in diesem Policy Brief präsentierte Evidenz führt zu mehreren unausweichlichen Schlussfolgerungen.

**Erstens sind Zölle eine Steuer zulasten der Amerikaner.** Die Behauptung, ausländische Länder würden US-Zölle “bezahlen”, ist empirisch falsch. Bei einer Weitergabe der Zölle von etwa 96% fällt nahezu die gesamte Zollbelastung auf amerikanische Importeure und letztlich auf Konsumenten. Der Anstieg der Zolleinnahmen um 200 Milliarden US-Dollar entspricht 200 Milliarden US-Dollar, die amerikanischen Unternehmen und Haushalten entzogen werden.

**Zweitens übertragen Zölle keinen Wohlstand von Ausländern auf Amerikaner.** Sie übertragen Wohlstand von amerikanischen Konsumenten an den US-Fiskus. Ökonomisch ist dies äquivalent zu einer Konsumsteuer—allerdings zu einer, die selektiv auf importierte Güter erhoben wird und dadurch zusätzliche Verzerrungen und Ineffizienzen erzeugt.

**Drittens passen sich Handelsvolumina an, nicht Preise.** Der Haupteffekt von Zöllen besteht darin, Importe zu reduzieren, nicht darin, ausländische Produzenten zu niedrigeren Preisen zu zwingen. Das bedeutet weniger Güter, geringere Vielfalt und gestörte Lieferketten für amerikanische Unternehmen. Die Kosten sind real und unmittelbar; die vermeintlichen Vorteile sind illusorisch.

**Viertens werden Lieferketten finanziell belastet.** Amerikanische Hersteller, die auf importierte Vorleistungen angewiesen sind, sehen sich mit höheren Kosten konfrontiert. Sie müssen diese entweder selbst tragen (was Gewinne und Investitionen reduziert), an Kunden weitergeben (was Preise für nachgelagerte Abnehmer erhöht) oder versuchen, alternative Bezugsquellen zu finden (was Anpassungskosten und Verzögerungen verursacht).

Keine dieser Optionen ist kostenlos.

**Fünftens wiederholen die Zölle von 2025 die Fehler von 2018–19.** Frühere Forschung dokumentierte während des ersten Handelskriegs eine nahezu vollständige Weitergabe der Zölle. Die Zölle von 2025 führen trotz ihres größeren Umfangs und ihrer höheren Intensität zum gleichen Ergebnis. Es gibt keine Evidenz dafür, dass sich die Mechanismen der Zollinzidenz verändert haben.

## 9 Fazit

Unter Verwendung hochfrequenter Daten auf Sendungsebene, die mehr als 25 Millionen Transaktionen und einen Handelswert von fast 4 Billionen US-Dollar abdecken, liefern wir eindeutige Evidenz dafür, dass US-Importeure nahezu die gesamten Kosten der Zölle von 2025 tragen. Ausländische Exporteure senkten ihre Preise als Reaktion auf die US-Zollerhöhungen nicht in nennenswertem Umfang. Der Koeffizient für Zölle in unseren Regressionen liegt bei etwa  $-0.04$ , was impliziert, dass lediglich 4% der Zollbelastung von Exporteuren absorbiert werden. Die verbleibenden 96% werden auf amerikanische Käufer umgelegt.

Ereignisstudien rund um diskrete Zollschocks gegenüber Brasilien und Indien bestätigen dieses Ergebnis. Die brasilianischen Exportpreise in die USA fielen nach der Zollerhöhung um 50% im August 2025 nicht. Die indischen Exportpreise — direkt aus Zoll Daten am Exporthafen gemessen — blieben im Vergleich zu Exporten in nicht verzollte Zielmärkte unverändert. In beiden Fällen passten Exporteure ihre Mengen an, indem sie weniger verschifften, nicht indem sie Preise senkten.

Die wirtschaftspolitischen Implikationen sind eindeutig. Die Zölle von 2025 wirken wie eine Konsumsteuer auf amerikanische Unternehmen und Haushalte. Die zusätzlichen 200 Milliarden US-Dollar an Zolleinnahmen stellen eine Vermögensübertragung von Amerikanern an den US-Fiskus dar, nicht von ausländischen Produzenten. Die Behauptung, ausländische Länder würden diese Zölle “bezahlen”, ist ein Mythos.

Die Zölle sind im wahrsten Sinne des Wortes ein Eigentor. Die Rechnung zahlen die Amerikaner.

---

*Dieses Policy Brief fasst die Ergebnisse aus “Who Pays the Tariffs?” von J. Hinz, A. Lohmann, H. Mahlkow und A. Vorwig (Kiel Institut, Januar 2026) zusammen. Das vollständige Papier mit zusätzlichen Robustheitsanalysen und einer detaillierten Methodik finden Sie unter (<https://www.kielinstitut.de>).*

# Impressum

**Kiel Institut für Weltwirtschaft**

**Standort Kiel**

Kiellinie 66, 24105 Kiel

Telefon + 49 431 8814-1

[info@kielinstitut.de](mailto:info@kielinstitut.de)

**Standort Berlin**

Chausseestraße 111, 10115 Berlin

Telefon +49 30 30830637-5

[berlin@kielinstitut.de](mailto:berlin@kielinstitut.de)

Das Kiel Institut für Weltwirtschaft –  
**Leibniz Zentrum zur Erforschung globa-  
ler ökonomischer Herausforderungen**  
ist eine rechtlich selbständige Stiftung  
des öffentlichen Rechts des Landes  
Schleswig-Holstein.

**Das Institut wird vertreten durch den  
Vorstand:**

Prof. Dr. Moritz Schularick, Präsident,  
Geschäftsführender Wissenschaftlicher  
Direktor

Michael Doberschütz, Geschäfts-  
führender Administrativer Direktor  
(m.d.W.d.G.b.)

Prof. Dr. Christoph Trebesch, Vize  
Präsident

**Zuständige Aufsichtsbehörde**

Ministerium für Allgemeine und Beruf-  
liche Bildung, Wissenschaft, Forschung  
und Kultur des Landes Schleswig-  
Holstein

Jensendamm 5, 24103 Kiel

**Umsatzsteuer ID**

DE 251899169

© 2026 Kiel Institut für Weltwirtschaft.  
Alle Rechte reserviert.

[Kielinstitut.de/publikationen](https://kielinstitut.de/publikationen)

