INTERVIEWS 19.01.2026

„Europa ist nicht machtlos“

Der Vorsitzende des EU-Handelsausschusses Bernd Lange über Trumps Zolldrohung – und welche Gegenmaßnahmen Europa zur Verfügung stehen.

Die Fragen stellte Philipp Kauppert.

Im Kontext des Grönland-Konflikts hat US-Präsident Trump angekündigt, ab Februar auf alle Waren aus insgesamt acht europäischen Staaten einen Zoll von zehn Prozent zu erheben. Wie sollte Europa darauf reagieren?

Das ist ein unglaublicher Affront. So geht man nicht mit Partnern um. Das ist eine neue Dimension des Imperialismus des US-Präsidenten – schlichtweg nicht hinnehmbar. Die EU muss jetzt klare Kante zeigen. Hier wird ein Handelsinstrument als politisches Druckmittel genutzt. Einfach zur Tagesordnung übergehen ist jetzt unmöglich. Das bedeutet, dass die Arbeit des Europäischen Parlaments an der Umsetzung des Handelsdeals zwischen der EU und den USA vom letzten Sommer ausgesetzt werden muss.

Wir haben im Parlament schon über unsere Verpflichtung aus dem Deal kritisch diskutiert und waren skeptisch, inwieweit wir US-Produkte zollfrei stellen können, wenn von der anderen Seite des Atlantiks überhaupt keine Verlässlichkeit zu erwarten ist. Zumal der Deal durch zusätzliche Zölle nicht wirklich eingehalten wurde. Nun ist aber klar, dass die Arbeit an der Umsetzung erst einmal suspendiert gehört. Zweitens muss das *Anti-Coercion Instrument* jetzt genutzt werden. Die Anti-Zwangsmaßnahmen-Gesetzgebung ist genau dafür vorgesehen, wenn ein Handelsinstrument als politisches Druckmittel eingesetzt wird. Ich fordere die EU-Kommission auf, umgehend mit dem Verfahren und einer Untersuchung zu beginnen.

Welche handelspolitischen Instrumente stehen der EU konkret zur Verfügung, um Druck gegenüber den USA auszuüben?

Beim sogenannten Deal von Schottland ging es darum, Industrieprodukte und viele Agrargüter aus den USA auf einen

Nullzollsatz zu setzen. Das ist aus mehreren Gründen problematisch. Erstens haben sich die USA selbst nicht an die Vereinbarungen gehalten. Bereits wenige Wochen nach dem Deal wurden über 400 Produkte wieder mit einem 50-prozentigen Stahl- und Aluminiumzoll belegt – obwohl ursprünglich ein Basiszollsatz von 15 Prozent vereinbart war. Betroffen sind unter anderem Pumpen, Kompressoren, Motorräder, vor allem aber Landmaschinentechnik wie Saatmaschinen und Mähdrescher sowie große Teile des Maschinenbaus. Diese Produkte sind faktisch vom US-Markt verschwunden. Das ist nicht akzeptabel. Zweitens ist offen, wie der Oberste Gerichtshof in den USA in zentralen Fragen der Zollpolitik entscheiden wird. Und drittens sorgen zusätzliche politische Ambitionen – etwa ganz aktuell in Bezug auf Grönland – für massive Unsicherheit.

Welche Möglichkeiten gibt es noch? Wird die EU auch Gegenzölle erheben?

Bereits im Vorfeld des Schottland-Deals haben wir sehr gezielt über mögliche Gegenzölle nachgedacht. Dazu gehörte auch die Überlegung, Exportabgaben auf Güter zu erheben, die für die USA besonders wichtig sind – etwa Stahlschrott für Elektrostahlwerke. Diese Instrumente sind vorhanden, sie müssen nur konsequent genutzt werden. Wenn die von Trump wegen Grönland angekündigten Strafzölle Realität würden, hätte die EU noch die Möglichkeit, die Gegenmaßnahmen vom letzten Jahr, die aufgrund des Turnberry-Deals erstmal auf Eis gelegt wurden, wieder zu aktivieren. Das geht sehr schnell. Das würde bedeuten: EU-Zölle auf beispielsweise US-Bourbon, Flugzeugteile, Sojabohnen und Geflügel – mit einem möglichen Gesamtvolumen von bis zu 93 Milliarden Euro.

Die Europäische Union verfügt nicht nur über erhebliche wirtschaftliche Macht – sie ist bislang oft zu zurückhaltend im Umgang mit ihr.

Man darf zudem nicht vergessen, wie groß die wirtschaftliche Bedeutung Europas für die USA ist. Das Handelsvolumen von Gütern aus der EU in die Vereinigten Staaten liegt bei über 600 Milliarden Euro. Bei rund einem Drittel dieser Waren haben europäische Unternehmen einen Marktanteil von 50 Prozent oder mehr. Allein diese Zahlen machen deutlich: Die Europäische Union verfügt nicht nur über erhebliche wirtschaftliche Macht – sie ist bislang oft zu zurückhaltend im Umgang mit ihr.

Wer solch bedeutende Marktanteile hält, ist nicht nur ein einfacher Zuschauer, sondern ein zentraler Akteur im globalen Handel. Das heißt ganz konkret: Wenn die USA in Grönland den Schritt der

Eskalation wählen, dann ist Europa nicht machtlos, sondern kann das auch handelspolitisch beantworten.

Wird die angesprochene europäische Marktmacht in den USA möglicherweise bisweilen unterschätzt? Donald Trump betont ja immer gerne die Stärke der amerikanischen Wirtschaft.

Ich glaube nicht, dass die USA das unterschätzen. Der entscheidende Punkt, warum Ursula von der Leyen dem Deal in Schottland zugestimmt hat, war ein sicherheitspolitischer. Donald Trump vermischt Sicherheits- und Handelspolitik sehr bewusst. In Schottland wechselten die Forderungen zwischen 30- und 10-prozentigen Zöllen, und zwischendurch stand immer wieder die Frage im Raum: „Was passiert, wenn die USA die Unterstützung für die Ukraine einstellen?“

Diese systematische Vermischung von Sicherheits- und Handelspolitik ist keine beiläufige Begleiterscheinung, sondern ein bewusst eingesetztes Druckmittel. Dass Europa darauf bislang nur begrenzt vorbereitet war, hat seine wirtschaftspolitische Handlungsfähigkeit spürbar eingeschränkt. Allerdings sehen wir derzeit, dass Europa daraus gelernt hat und nun auch zunehmend darauf reagiert. Mit Programmen wie „SAFE“ wird eine eigenständigere Sicherheitsstrategie aufgebaut. Das ist der richtige Weg, um sich nicht länger ökonomisch über sicherheitspolitische Fragen erpressen zu lassen.

Bedeutet das im Umkehrschluss, dass Europa selbst auch Handels- und Sicherheitspolitik künftig stärker miteinander verknüpfen sollte?

Ich würde es anders formulieren: Es geht nicht darum, alles miteinander zu vermischen, sondern darum, nicht erpressbar zu sein. Wenn wir unsere Sicherheit selbst organisieren können, können wir auch selbstbewusster mit unserer wirtschaftlichen Macht umgehen. Europa muss in der Lage sein, sich eigenständig zu verteidigen – etwa durch eigene Schutzsysteme gegen Drohnen. Das wird noch einige Jahre dauern, aber es ist zentral. Ein zweiter Bereich, in dem wir verwundbar sind, ist die digitale Infrastruktur. Wir alle nutzen US-amerikanische Plattformen wie Windows, Amazon oder PayPal. Auch hier entsteht Abhängigkeit.

Deshalb stehen zwei Dinge ganz oben auf der europäischen Agenda: sicherheitspolitische Eigenständigkeit und digitale Souveränität. Dazu gehört die Förderung eigener Start-ups ebenso wie der Aufbau europäischer Cloud-Infrastrukturen, damit sensible Daten nicht ausschließlich in den USA gespeichert werden. Wie in der Energiepolitik zeigt sich auch hier: Abhängigkeiten begrenzen

politische Handlungsfreiheit – was oft erst dann sichtbar wird, wenn es bereits zu spät ist.

Verändert sich durch die neue geopolitische Situation auch die Handelspolitik selbst? Früher waren Handelsabkommen oft langwierige, technische Prozesse. Heute scheint Abschreckung eine größere Rolle zu spielen.

Ja, Handelspolitik hat sich deutlich verändert. Gleichzeitig wird die EU zunehmend als verlässlicher Partner wahrgenommen. Das habe ich zuletzt sehr konkret erlebt, etwa in Indonesien. Als die USA dort plötzlich willkürliche Zölle von bis zu 39 Prozent angekündigt hatten, war die Schockwirkung enorm. Indonesien ist ein Land, das historisch großen Wert auf Unabhängigkeit legt – es war führend in der Bewegung der Blockfreien. Dort wurde sehr klar erkannt, dass die EU anders agiert: Wir respektieren internationales Recht und die Entwicklungsinteressen unserer Partner. Das verschafft uns Glaubwürdigkeit.

Gerade deshalb hat die EU jetzt die Chance, regelbasierte und faire Partnerschaften aufzubauen – im Gegensatz zu einer Politik des Rechts des Stärkeren. Wir sehen das an den laufenden Gesprächen mit vielen Ländern: Mercosur, Neuseeland, Indien oder Indonesien. Die EU kann hier ein echtes Gegengewicht zu den USA bilden – auf einer anderen, partnerschaftlichen Grundlage.

Schafft es die EU auch tatsächlich, in der neuen Weltordnung eine adäquate Rolle einzunehmen und handlungsfähig zu sein? Gelingt es, diese Abkommen heute schneller als früher zu verhandeln?

Die geopolitische Lage hat definitiv zu einer neuen Dynamik geführt. Mit Indien etwa haben wir formal schon 2016 begonnen zu verhandeln, aber jahrelang kam man kaum voran. Erst in den vergangenen ein bis zwei Jahren hat sich das Tempo deutlich erhöht. Wenn alles gut läuft, könnten wir Ende Januar zu einem Ergebnis kommen. Ähnlich ist es bei Neuseeland.

Auch mit Australien werden die Gespräche wieder aufgenommen, nachdem es zuletzt Schwierigkeiten gab. Die geopolitische Situation zwingt alle Beteiligten dazu, schneller und pragmatischer zu handeln als in der Vergangenheit.

Wie wird die EU in diesen Ländern wahrgenommen? Wo gibt es Chancen für neue Partnerschaften in einer multipolaren Welt?

Ein sehr anschauliches Beispiel ist Südafrika. Dort gibt es seit Langem ein Partnerschaftsabkommen, das insgesamt gut funktioniert.

Historisch waren vor allem ältere ANC-Funktionäre eng mit Europa verbunden, auch wegen des gemeinsamen Kampfes gegen die Apartheid. Jüngere Generationen orientierten sich zeitweise stärker an China. Diese Phase ist inzwischen weitgehend vorbei. Chinesische Produkte haben den südafrikanischen Markt überschwemmt, hinzu kamen problematische Kreditbedingungen. Die Vorstellung, dass dies ein Modell eigenständiger Entwicklung sei, hat an Überzeugungskraft verloren.

Inzwischen arbeiten wir sehr intensiv mit Südafrika zusammen – etwa an einem Abkommen zur Energietransformation und zu Rohstoffpartnerschaften. Europa wird dort zunehmend als gleichberechtigter Partner wahrgenommen, nicht mehr primär durch die Brille der kolonialen Vergangenheit. Ähnliches gilt für andere Länder, etwa Kenia. Auch dort hat die aggressive Handelspolitik der USA ebenso wie die wenig partnerschaftliche Wirtschaftspolitik Chinas zu Ernüchterung geführt. Das eröffnet für Europa Spielräume, die es vor einigen Jahren so noch nicht gab. In einer Welt, in der wirtschaftliche Macht immer offener politisch eingesetzt wird, wird regelbasierter Handel selbst zu einem strategischen Vorteil – und genau hier hat die Europäische Union eine besondere Stärke.



Bernd Lange
Hannover

Bernd Lange ist seit 2009 Mitglied des Europäischen Parlaments. Dort ist er Vorsitzender des Internationalen Handelsausschusses.