Konjunktur

Eine Research-Publikation der DZ BANK AG



Was Trumps "Reziproke Zölle" für die EU bedeuten könnten

» **Am 2. April sollen in den USA zahlreiche Zollvorhaben umgesetzt werden. Zu diesem Stichtag muss mit einem regelrechten „Zollschock“ gerechnet werden.**

» **„Reziproke Zölle“ sollen Zolldifferenzen zu den Handelspartnern der USA ausgleichen. Die Zollabstände zur EU sind aber gering. Autoexporte und damit die deutsche Wirtschaft sind jedoch stärker exponiert.**

» **Zusätzlich drohen die USA mit weiteren hohen Zöllen auf Autos und andere Produkte. Einzelne EU-Länder wären davon unterschiedlich betroffen.**

Zusammenfassung
Donald Trump hat für den 2. April den „Liberation Day“ ausgerufen, zu dem er zahlreiche Zollvorhaben umsetzen will. Mit sogenannten „Reziproken Zöllen“ will der US-Präsident die für viele Produkte häufig niedrigeren US-Zölle an die Niveaus der Handelspartner anpassen. Wir untersuchen in dieser Studie, bei welchen Warengruppen die Zolldifferenzen zu den EU-Ländern besonders hoch sind und inwieweit einzelne europäischen Volkswirtschaften in Abhängigkeit von ihrer Produktstruktur im Handel mit den USA jeweils von Trumps Ausgleichszöllen betroffen wären.

Dabei stellt sich heraus, dass der Abstand der US-Zölle zu jenen der EU für die meisten Produktkategorien wahlweise nicht groß ist oder die Warengruppe nur eine geringe gesamtwirtschaftliche Bedeutung besitzt. Die wichtigste Ausnahme ist allerdings die Autoindustrie. Hier wären Deutschland, aber auch Italien besonders anfällig für höhere reziproke Zölle. Darüber hinaus könnte Spanien bei einigen Nahrungsmittelausfuhren etwas stärker von reziproken Zöllen betroffen sein.

Inzwischen hat der US-Präsident allerdings weitere Zölle angekündigt, die das Ausmaß der reziproken Zölle deutlich übertreffen dürften. Teilweise sollen sie ebenfalls am 2. April in Kraft treten, bei anderen Maßnahmen ist zu diesem Stichtag zumindest eine Konkretisierung zu erwarten. 25% Zusatzzoll auf Autos, womöglich aber auch auf Medikamente, Halbleiter oder einige Rohstoffe würden einzelne EU-Länder aufgrund ihrer Produktschwerpunkte im Handel mit den USA ganz unterschiedlich treffen. Es ist zwar davon auszugehen, dass diese wesentlich höheren Zölle Trump primär als Druckmittel in Verhandlungen mit den Handelspartnern dienen sollen und womöglich nicht lange Bestand haben. Gleichwohl muss für den Moment am 2. April mit einem regelrechten „Zollschock“ gerechnet werden.

VOLKSWIRTSCHAFT

Fertiggestellt:
31.3.2025 11:30 Uhr

INHALT

„Liberation Day“ 2
Größere Zolldifferenzen zwischen EU und USA nur auf Produktebene 3
Einzelne EU-Länder in unterschiedlichem Maße betroffen 4
Reziproke Zölle treffen EU nur punktuell – Gefahr geht von weiteren Zöllen aus 8

I. IMPRESSUM **9**

Ersteller:
Monika Boven, Economist
Ole Drabner, Research Assistant

„Liberation Day“

Für den 2. April hat Donald Trump zahlreiche Zollvorhaben geplant

In der Handelspolitik setzt Donald Trump weiter ganz auf hohe Zölle gegenüber den Handelspartnern der Vereinigten Staaten. Für den 2. April hat der US-Präsident gleich zahlreiche Zollvorhaben angekündigt, die an diesem Stichtag in Kraft treten werden oder deren zeitnahe Umsetzung festgelegt werden soll. Trump betitelt den Tag bereits als „Liberation Day“, also als „Befreiungstag“ für die US-Wirtschaft. Neben den gerade erst verhängten Sonderzöllen von 25% auf PKW-Importe, die in der Nacht zum 3. April in Kraft treten sollen, sowie den unlängst verkündeten Strafzöllen von 25% auf alle Importe aus jenen Ländern, die Öl aus Venezuela beziehen, soll am 2. April auch bestimmt werden, welche „reziproken Zölle“ die USA künftig auf die Importe ihrer Handelspartner verhängen werden.

"Reziproke Zölle" sollen Zolldifferenzen zu US-Handelspartnern auf Produktebene ausgleichen

Grundidee dieser reziproken Zölle ist, die bestehenden US-Zölle für jede Produktkategorie an das Zollniveau des jeweiligen Handelspartners anzupassen. Tatsache ist, dass die Vereinigten Staaten – sieht man einmal von Trumps aktuellen Strafzöllen und jenen aus seiner ersten Amtszeit gegen einzelne Länder und Waren ab – immer noch vergleichsweise niedrige Zölle erheben. Nach Lesart des Weißen Hauses ist dies zum Nachteil der US-Wirtschaft. Die reziproken Ausgleichzölle sollen bestehende Zolldifferenzen beseitigen – in den allermeisten Fällen wird dies wohl zu einem Anstieg der US-Zölle führen.

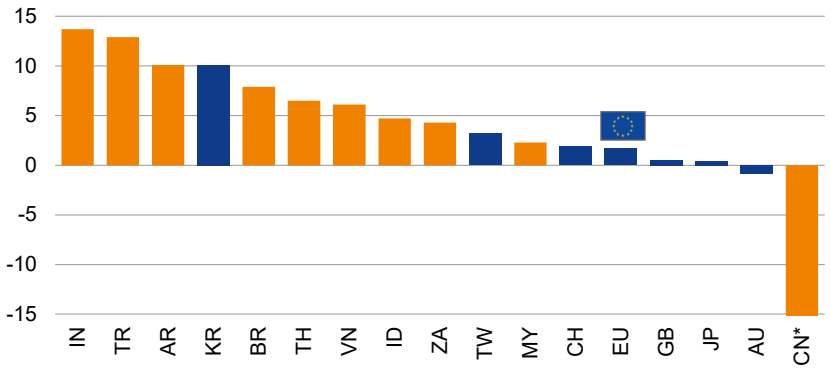
Noch herrscht Unklarheit über die genaue Ausgestaltung des Konzepts

Allerdings dürfte wohl erst am 2. April Gewissheit darüber herrschen, wie hoch die Ausgleichszölle ausfallen werden. Das Konzept ist nicht nur außergewöhnlich kleinteilig. Zur Unklarheit trägt außerdem bei, dass aus der US-Administration immer wieder Aussagen dringen, man sei auch zu Ausnahmen bereit. Das würde die Zoll-Last dann wohl verringern. Andererseits werden im Dekret zusätzlich nicht-tarifäre Handelshemmnisse aufgezählt, auf die die US-Regierung ebenfalls mit Zöllen reagieren will, darunter unterschiedliche Mehrwertsteuersätze. Inwieweit diese Abweichungen in wiederum höhere Zölle übersetzt werden, ist schwer zu sagen.

Wir untersuchen die Zolldifferenzen zwischen der EU und den USA und bewerten ihre Bedeutung

Wir wollen im Folgenden aufzeigen, mit welchen reziproken US-Zöllen die EU-Länder rechnen müssen und welche Wirtschaftszweige davon besonders betroffen wären. Dabei beschränken wir unsere Analyse auf bestehende Differenzen zwischen den gängigen Zöllen, die nach den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) erhoben werden, die sogenannten MFN**-Zölle.

[G1] EU-Zölle im Schnitt kaum höher als in den USA, Zollabstand von Schwellenländern größer
Differenz durchschnittlicher WTO-Zoll zu den USA (in Prozentpunkten; positiver Wert = Zoll höher)



Quelle: WTO, DZ BANK; blau: Industriestaaten, orange: Schwellenländer; *Schätzung DZ BANK

**MFN: Most Favoured Nations = WTO-Mitglieder

Größere Zolldifferenzen zwischen EU und USA nur auf Produktebene

Im Durchschnitt aller gehandelter Produkte ist der Zollabstand zwischen der EU und den USA klein

Auf den ersten Blick erscheinen Zölle der EU und der Vereinigten Staaten nicht nur relativ niedrig, sondern die Differenz auch äußerst gering. Der durchschnittliche WTO-Zoll der EU lag 2023 bei 5%, der US-Durchschnittszoll bei 3,3% – ein Abstand von lediglich 1,7 Prozentpunkten. Wesentlich größer sind da schon die Zolldifferenzen zu einzelnen Schwellenländern [G1]. Hierbei zeigt sich die gängige Praxis innerhalb der WTO, dass aufstrebende Emerging Markets ihre Heimatmärkte über erhöhte Zölle schützen dürfen, während die wirtschaftsstarken Volkswirtschaften ihre Zölle deutlich niedriger ansetzen.

Differenzen auf Produktebene höher – auch USA schotten einige Wirtschaftszweige ab

Der Ausgleichsbedarf für reziproke US-Zölle gegenüber der EU erscheint damit erst einmal recht gering. Allerdings zeigen sich auf Produktebene in einzelnen Kategorien durchaus wesentlich größere Differenzen. Dabei liegen nicht alle Zölle der EU über ihren US-Pendants. Auch die Amerikaner schotten schon seit Jahren bestimmte Produkte auf ihrem Heimatmarkt vor importierter Konkurrenz ab. Vereinzelt reicht der Zollabstand sogar in den dreistelligen Bereich, etwa bei Erdnüssen oder losem Tabak. Auch Milchprodukte sowie die in den USA sehr beliebten Pick-Up-Trucks werden in den USA durch hohe Zölle geschützt [G2].

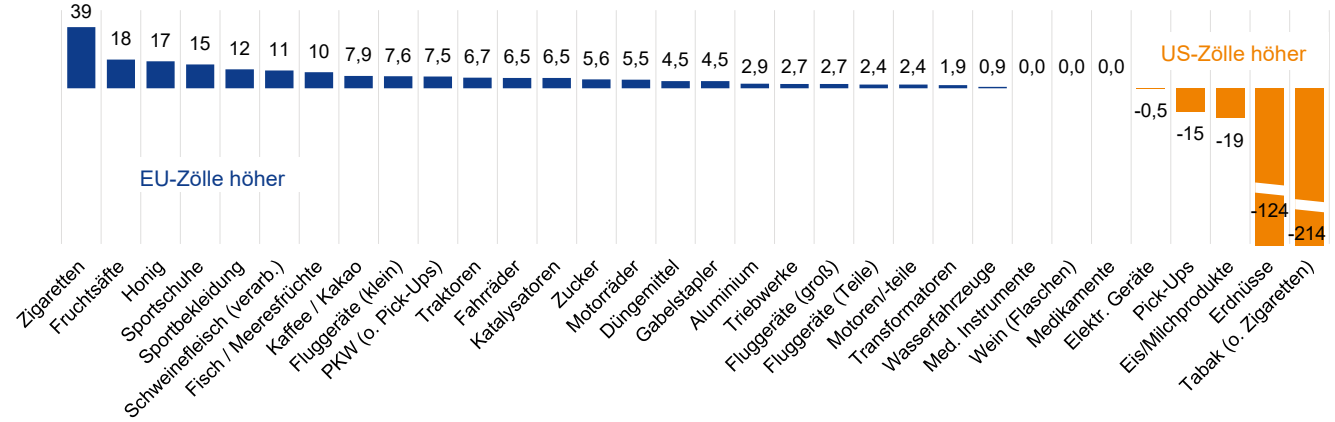
Viele EU-Zölle liegen aber über dem US-Niveau

Für die meisten Warengruppen erhebt jedoch die EU höhere Zölle als die Vereinigten Staaten. Das gilt insbesondere für Produkte aus dem Agrar- und Nahrungsmittelbereich. Auf die meisten Fisch- und Meeresprodukte müssen Importeure in den USA im Gegensatz zu jenen in der EU sogar gar keine Zölle zahlen, was im Dekret des Weißen Hauses explizit angeprangert wird. Besonders stört sich der US-Präsident aber am Zollabstand bei PKWs, die in den USA nur mit 2,5% in der EU jedoch mit 10% verzollt werden – wenngleich die USA bei Pick-Ups dieselbe Praxis anwenden. Aber auch auf Importe von beispielsweise Sportbekleidung, Traktoren, Fahr- und Motorrädern sowie zahlreicher anderer Warengruppen gelten in den EU-Ländern einheitlich höhere Zölle als in den USA.

Für diese Warengruppen muss mit Ausgleichszöllen gerechnet werden

Bei all diesen Gütern müssen EU-Produzenten nun damit rechnen, schon bald mit höheren, reziproken Ausgleichszöllen konfrontiert zu werden, sobald sie ihre Produkte in die USA exportieren – voraussichtlich in Höhe der aktuell bestehenden Zolldifferenz. Wir erläutern in Folgenden, wie stark einzelne EU-Länder davon betroffen wären.

[G2] Die EU erhebt auf viele Produktgruppen höhere Zölle als die USA
Zollabstände (EU ./. USA) bei ausgewählten Produktgruppen (HS-6-Steller-Basis), in Prozentpunkten (2023)



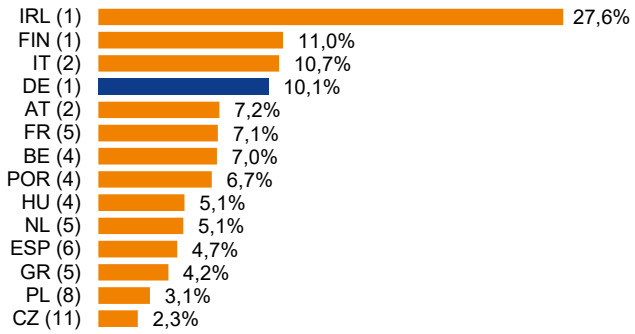
Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK

Einzelne EU-Länder in unterschiedlichem Maße betroffen

EU-Staaten: Gleiche Zölle – unterschiedliche Handelsintensität

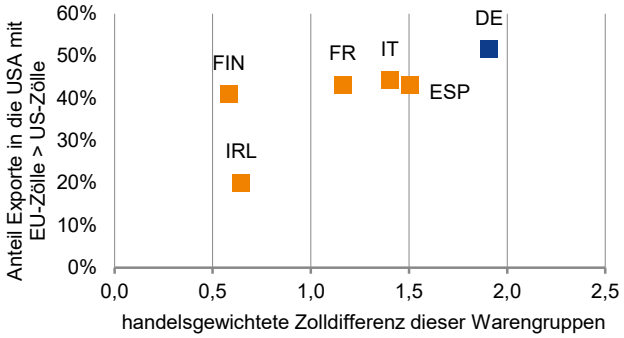
Obwohl die EU-Mitgliedsstaaten alle dieselben Zölle im Handel mit den USA erheben (die EU-Kommission hat die Hoheit in Handelsfragen), dürften die einzelnen Volkswirtschaften dennoch in einem völlig unterschiedlichen Maße von neuen, reziproken US-Zöllen betroffen sein. Zum einen gibt es wesentliche Unterschiede mit Blick auf die Intensität der Handelsverflechtungen mit der größten Volkswirtschaft der Welt. Für Deutschland beispielsweise sind die Vereinigten Staaten der wichtigste Absatzmarkt, auf dem gut 10% aller deutschen Warenexporte verkauft werden [G3]. Für Italien und Finnland haben die USA eine ähnlich hohe Bedeutung, Warenexporte aus Irland gehen sogar zu mehr als einem Viertel über den Atlantik. Dagegen ist der Warenaustausch der beiden anderen großen EU-Länder, Frankreich und Spanien, wesentlich stärker auf den EU-Binnenmarkt ausgerichtet –die USA gehören noch nicht einmal zu den Top 3 der wichtigsten Handelspartner. In einigen osteuropäischen EU-Ländern sind die Handelsverflechtungen mit den USA sogar noch loser.

[G3] USA für einige EU-Länder sehr wichtiger Handelspartner
Exporte in die USA: Anteil an Gesamtwarenexporten (2023)



Quelle: Unctad, DZ BANK; in Klammern: Platzierung USA als Absatzmarkt

[G4] Deutschland von reziproken Zöllen wohl am stärksten betroffen
Zolldifferenz in Prozentpunkten, 2023



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK

Deutschlands Top-Exporte in die USA etwas stärker von Ausgleichszöllen bedroht

Aufgrund der unterschiedlichen Warengruppen, die die einzelnen Mitgliedsländer schwerpunktmäßig in die USA exportieren, ergibt sich ebenfalls ein gemischtes Bild, in welchem Ausmaß bei einem Land Zolldifferenzen gegenüber den USA bestehen. Im Falle Deutschlands etwa könnte gut die Hälfte aller Waren, die in die Vereinigten Staaten ausgeführt werden, demnächst von reziproken Zöllen betroffen sein [G4], da für die jeweiligen Warengruppen (auf HS-6-Steller-Ebene) dieser deutschen Ausfuhren aktuell in der EU höhere Zölle anfallen als in den USA. Würden alle diese niedrigeren US-Zölle an das jeweilige EU-Niveau angepasst, würde der handelsgewichtete Zoll für deutsche Exporte in den USA um rund 1,9 Prozentpunkte steigen. Das ist zwar letztlich nicht viel. Im Vergleich mit den anderen großen EU-Ländern sowie mit Finnland und Irland, den beiden Ländern mit dem höchsten US-Handelsanteil, ist Deutschland somit jedoch am stärksten durch reziproke US-Zölle bedroht.

Deutschland: Durch Autoindustrie verwundbar

Bei vielen wichtigen Produktgruppen kaum Zolldifferenzen...

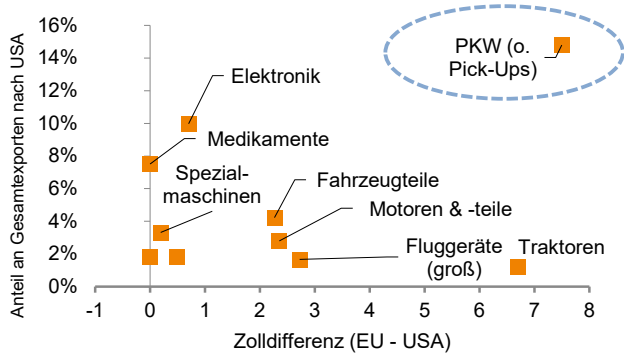
Zwar gilt für einen Großteil des deutschen Außenhandels mit den Vereinigten Staaten, dass entweder bei den Schwergewichten unter den Warengruppen keine nennenswerten Zolldifferenzen zwischen der EU und den USA bestehen [G5] oder die Warengruppen mit sehr hohen Zolldifferenzen nur eine geringe Bedeutung im Warenaustausch der beiden Länder haben [G6]. In die erste Gruppe fallen Produkte der Pharmaindustrie (Medikamente werden in beiden Wirtschaftsräumen sogar gar nicht verzollt) oder des Maschinenbaus. Sie stehen zusammengenommen für rund 30% aller deutschen Exporte in die USA. Diese Bereiche dürften folglich kaum

reziproke US-Zölle befürchten müssen. Zur zweiten Gruppe, die dagegen aufgrund hoher EU-Zölle Kandidaten für ausgleichende US-Zölle wären, zählen Zigaretten, Sportbekleidung oder Meeresprodukte, aber auch diverse Agrargüter. Hier ist der Anteil an den Ausfuhren in die USA jedoch sehr niedrig.

…hoher Anteil der Autoindustrie jedoch Achillesferse Deutschlands

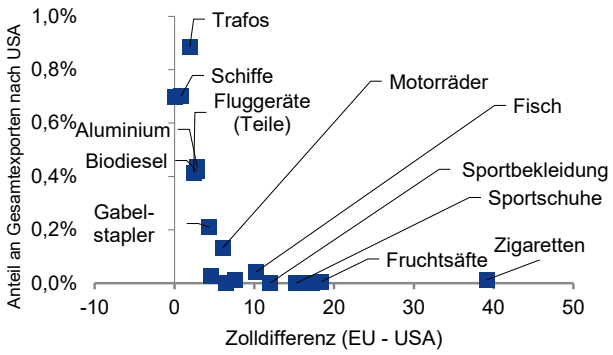
Die Achillesferse Deutschlands in diesem Zollstreit ist jedoch die für die deutsche Wirtschaft so bedeutende Automobilindustrie. Alleine PKW's machten 2023 gut 14% aller deutschen Exporte in die USA aus, gleichzeitig besteht ein durchaus nennenswerter Zollabstand von 7,5 Prozentpunkten (die neuen US-Strafzölle auf Autos in Höhe von 25% sind hierbei nicht berücksichtigt). Hinzu kommen Fahrzeugteile und Motoren, die noch einmal für knapp 7% der Warenlieferungen Deutschlands in die USA stehen, auch wenn hier der Vorsprung der EU-Zölle aktuell nur rund 2½ Prozentpunkte beträgt. Bei Traktoren und Motorrädern muss aufgrund der aktuellen Zolldifferenz von gut 6 Prozentpunkten ebenfalls mit empfindlichen Ausgleichszöllen in den USA gerechnet werden. Hiervon wäre immer noch ein Exportvolumen von mehr als 2 Milliarden USD betroffen.

[G5] Wichtige Autoindustrie ist Achillesferse im Zollstreit
Exporte Deutschlands in die USA, ausgewählte Warengruppen* (2023)



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; *HS-6-Steller-Basis

[G6] Einige Nischenbranchen von hohen Ausgleichzöllen bedroht
Exporte Deutschlands in die USA, ausgewählte Warengruppen* (2023)



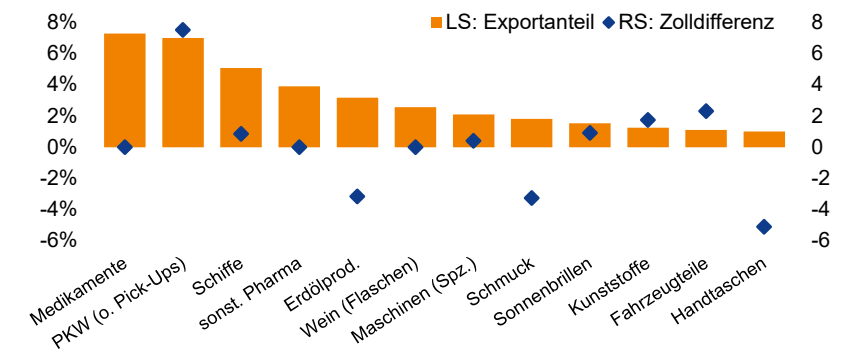
Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; *HS-6-Steller-Basis

Italien, Frankreich und Spanien: Autoexporte weniger wichtig

Etwas andere Handelsstruktur im südlichen Europa

In den anderen großen EU-Ländern im Süden Europas sind die Schwerpunkte im Handel mit den Vereinigten Staaten etwas anders gelagert. Deutschland am ähnlichsten ist noch die Exportstruktur **Italiens** [G7], wo ebenfalls die Ausfuhr von PKW's eine große Rolle spielt – wenngleich mit einem Anteil von 7% an allen

[G7] Italien: Pharma- und Luxusprodukte neben Autos wichtige Exportgüter
Ausgewählte Warengruppen*; LS: Anteil an Gesamtexporten in die USA; RS: in Prozentpunkten



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; *2023, HS-6-Steller-Basis

Warenlieferungen in die USA längst nicht eine so gewichtige wie für die deutsche Wirtschaft. Auch der Export von Fahrzeugteilen hat ein geringeres Gewicht. Produkte aus dem Maschinenbau sind ebenfalls bedeutende Exportgüter der Italiener, außerdem Kreuzfahrt- und Fährschiffe, wobei hier der EU-Zoll nur geringfügig über dem US-Niveau liegt. Medikamente und andere – größtenteils zollfreie – Pharmaprodukte haben für den Handel Italiens mit den USA sogar noch einen höheren Stellenwert als für Deutschland. Regionaltypisch spielt außerdem Wein noch eine größere Rolle, der in abgefüllter Form jedoch ebenfalls zollfrei gehandelt wird. Bei Luxuswaren wie Schmuck und Handtaschen, aber auch bei Erdölprodukten ist Italien dagegen schon jetzt mit Zöllen auf dem US-Markt konfrontiert, die zum Teil deutlich über den Vergleichszöllen in der EU liegen.

Italien: Auch hohe Bedeutung von Autoexporten – Pharma- und Luxusprodukte ebenfalls wichtig

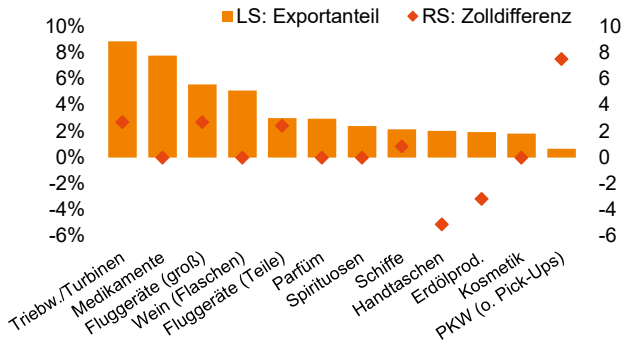
In **Frankreich**, das sicherlich ebenfalls zu den Autonationen zu zählen ist, spielt die direkte Ausfuhr von PKW's in die Vereinigten Staaten dagegen nur eine untergeordnete Rolle für den gesamten Handel mit den USA [G8]. Der Anteil liegt bei unter 1%. Die französischen Autobauer bedienen den US-Markt primär von Standorten außerhalb Frankreichs, hauptsächlich von Werken in Mexiko oder in den USA selbst. Allerdings ist auch die Ausfuhr von Autoteilen vernachlässigbar.

Frankreich: Autos werden von anderen Standorten in die USA geliefert, …

Schwerpunkt des französischen Warenhandels mit den USA sind dagegen Produkte aus der Luftfahrtindustrie, wie Flugzeuge, Triebwerke und Flugzeugteile, die zusammen über 17% aller Warenlieferungen Frankreichs in die Vereinigten Staaten ausmachen. Für diese Produktkategorien fällt in der EU allerdings nur ein um gut zwei Prozentpunkte höherer Zoll an als in den USA. Der Export alkoholischer Getränke ist für Frankreich ebenfalls bedeutend mit einem Anteil an den Gesamtausfuhren in die USA von rund 7½ %. Hierzu zählen neben Wein auch Champagner und Cognac. Luxusgüter wie Parfüm, Handtaschen und Kosmetikprodukte gehören auch zu den wichtigsten Exportgüter Frankreichs, aber auch hier bestehen entweder keine Zolldifferenzen beziehungsweise fallen in den Vereinigten Staaten schon jetzt höhere Zölle an als in der EU.

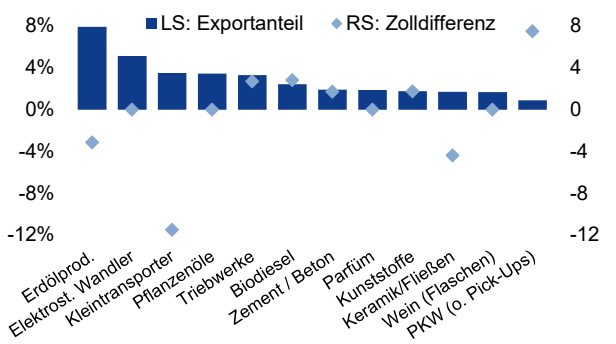
… stattdessen Produkte der Luftfahrtindustrie mit hohem Gewicht

[G8] Frankreich: Schwerpunkt Luftfahrtindustrie, Anteil PKW's gering
LS: Anteil an Gesamtexporten in die USA; RS: in Prozentpunkten



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; Ausgew. Waren (2023, HS-6)

[G9] Spanien: Erdölprodukte, Agrar- und Baustoffe wichtig
LS: Anteil an Gesamtexporten in die USA; RS: in Prozentpunkten



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; Ausgew. Waren (2023, HS-6)

Der Anteil der PKW-Exporte **Spaniens** in die USA liegt ebenfalls bei unter 1% [G9]. Die spanische Autoindustrie führt aber in größerem Stil Kleintransporter in die Vereinigten Staaten aus, die auf dem amerikanischen Markt wie Pick-Up-Trucks einem Zoll von 25% unterliegen. Die (negative) Zolldifferenz zur EU ist daher entsprechend hoch. Weitere wichtige Exportgüter der Spanier sind Erdölprodukte, elektrostatische Wandler (z. B. Mikrofone und Lautsprecher) sowie Triebwerke. Außerdem zählen Agrarprodukte zu den Schwergewichten der spanischen Aus-

Spanien: Einige Nahrungsmittelprodukte betroffen – gesamtwirtschaftliche Bedeutung jedoch gering

fuhren, darunter Pflanzenöle (Olivenöl) und wie in Frankreich und Italien abgefüllter Wein. Verarbeitetes Schweinfleisch (z. B. Serrano-Schinken), für das der Zoll in der EU im Schnitt 11 Prozentpunkte über dem US-Niveau liegt, kommt dagegen nur auf einen Exportanteil von 0,2%, Fruchtsäfte und Fisch mit ebenfalls großen Zolldifferenzen jeweils auf Anteile von 0,5%. Bei allen anderen wichtigen Exportgütern Spaniens, beispielsweise bei Baustoffen wie Zement oder Keramik, sind die Zolldifferenzen dagegen entweder gering oder sogar negativ.

Irland und Finnland: Spezialisierte kleine Volkswirtschaften

US-Handel für Irland und Finnland bedeutend

Wie sieht es in den anderen EU-Mitgliedsstaaten aus? Wir haben exemplarisch die beiden Länder genauer betrachtet, die durch ihre besonders engen Handelsbeziehungen zu den Vereinigten Staaten auffallen – Irland und Finnland. Sie zeichnen sich zudem durch eine erhöhte sektorale Konzentration ihrer Exportstruktur aus, wie das bei kleineren Volkswirtschaften nicht unüblich ist.

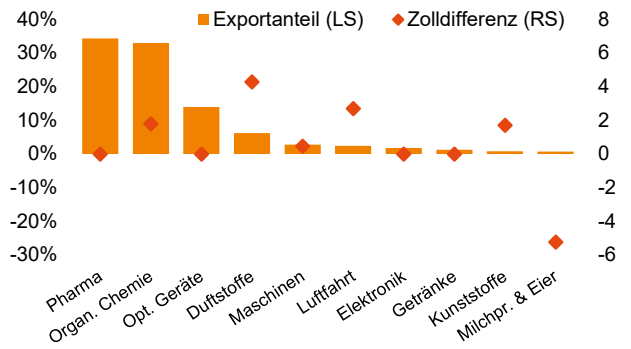
Irland: Konzentration auf Pharma-Produkte

Vor allem in **Irland** zeigt die Handelsstruktur mit den USA deutliche Schwergewichte [G10]: Gut ein Drittel aller Ausfuhren Irlands in die USA sind pharmazeutische Produkte, darunter etwa 10% Medikamente. Ein weiteres Drittel der Exporte entfallen auf Erzeugnisse der organischen Chemie, die teils ebenfalls im Pharmasektor weiterverwendet werden. Bei den ausgeführten optischen Geräten handelt es sich vor allem um Apparate mit medizinischen Anwendungen. Die exportierten Elektronik-Produkte sind vor allem Computer-Prozessoren. Und hinter den Nahrungsmitteln stehen vor allem landestypische Spezialitäten wie irischer Whisky (Getränke) und irische Butter (Milchprodukte). Dabei fällt auf, dass bei den meisten dieser Warengruppen kaum Zolldifferenzen zwischen der EU und den USA bestehen beziehungsweise die US-Zölle sogar über dem EU-Niveau liegen. Lediglich bei Duftstoffen (hier: primär Geschmacksstoffe für Getränke) und Flugzeugen (Luftfahrt) liegt der EU-Zoll nennenswert über dem entsprechenden US-Wert.

Finnland exportiert hauptsächlich Schiffe in die USA

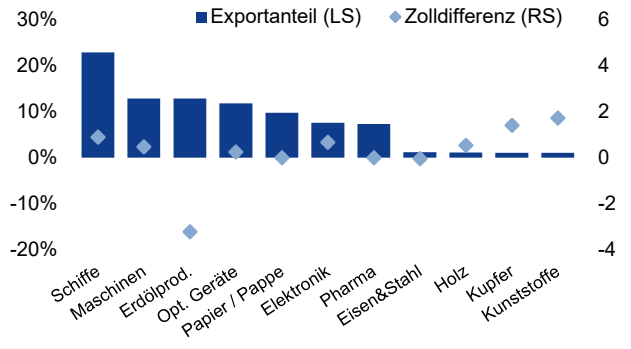
Finnland hat sich dagegen vor allem auf den Schiffsbau konzentriert [G11]. Fast ein Viertel aller finnischen Exporte in die USA entfallen auf Jachten, Fähren und motorisierte Sportboote. Neben Maschinen, Erdöl- und Pharmaprodukten (davon der Großteil Medikamente) spielt zudem die Ausfuhr von Papier und Pappe mit einem Anteil von fast 10% eine gewichtige Rolle. Darüber hinaus führen die Skandinavier Grund- und Rohstoffe wie Eisen und Stahl, Holz oder Kupfer in die Vereinigten Staaten aus – allerdings nur mit einem Anteil von etwas mehr als 1% an den gesamten Warenlieferungen in die USA. Auffällig ist, dass Finnlands wichtigste Exportgüter in der EU kaum oder gar nicht höher verzollt werden als in den Vereinigten Staaten – die positiven Zolldifferenzen sind folglich vernachlässigbar.

[G10] Irland: Konzentration auf Pharma-Produkte
LS: Anteil an Gesamtexporten in die USA; RS: in Prozentpunkten



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; Ausgew. Waren (2023, HS-2)

[G11] Finnland: Schiffsbau wichtigster Exportzweig
LS: Anteil an Gesamtexporten in die USA; RS: in Prozentpunkten



Quelle: WTO, UN Comtrade, DZ BANK; Ausgew. Waren (2023, HS-2)

Reziproke Zölle treffen EU nur punktuell – Gefahr geht von weiteren Zöllen aus

Reziproke Zölle nur für wenige Produktgruppen eine Gefahr, vor allem aber für die Autoindustrie

Unsere Analyse zeigt, dass die EU-Länder Trumps reziproke Zölle nur in wenigen Bereichen ernsthaft fürchten müssen – immer vorausgesetzt allerdings, die US-Regierung legt am 2. April Ausgleichzölle vor, die sich lediglich am Abstand bestehender WTO-Zölle orientieren. Hohe Zolldifferenzen wie bei Nahrungsmitteln und Agrargütern dürften allenfalls Spanien etwas stärker betreffen, ansonsten sind die Mengen, die die Mitgliedsländer in die USA exportieren nicht von volkswirtschaftlicher Relevanz. In vielen anderen wichtigen Exportsektoren bestehen dagegen nur geringe oder gar keine Zolldifferenzen. Ein wesentlicher Schwachpunkt ist jedoch der Automobilsektor, der vor allem Deutschland und Italien aufgrund seiner großen Bedeutung für deren Handel mit den USA verletzbar macht. Eine Vervierfachung der bestehenden US-Zölle von 2,5% auf 10% durch reziproke Zölle wäre für die Automobilbauer durchaus gravierend, wenngleich nicht verheerend.

Trump will jedoch noch wesentlich höhere Zölle auf Autoimporte verhängen – Stichtag: 2. April

Ob dem US-Präsidenten die Ergebnisse der Untersuchung bestehender Zollunterschiede wohl nicht weitreichend genug waren? Zumindest hat Trump die Zölle auf Autoimporte inzwischen zum selben Stichtag gleich auf 25% heraufgesetzt. Damit sind vor allem die deutsche und die italienische Wirtschaft noch einmal wesentlich stärker bedroht. Fallen Anfang Mai wie geplant zusätzlich 25-prozentige Zölle auf Autoteile an, würde sich die Belastung gerade für diese beiden Volkswirtschaften noch verschärfen.

Weitere Zolldrohungen stehen im Raum: Auf Medikamente, Halbleiter, Spirituosen, Holz und Kupfer

Zudem stehen weitere US-Zölle im Raum, die Donald Trump jederzeit per Dekret umsetzen könnte. 25-prozentige Zölle auf Medikamente oder möglicherweise sogar auf alle Pharma-Produkte würden besonders das kleine Irland massiv belasten, aber auch Italien, Deutschland oder Frankreich. Von den angedachten Sonderzöllen auf Halbleiterimporte wäre ebenfalls vor allem Irland betroffen, Finnland dagegen von möglichen Zöllen auf Holz oder Kupfer, die die US-Regierung ebenfalls ins Spiel gebracht hat. Vergeltungszölle von 200% auf Spirituosen stellen zudem für Italien, Spanien, vor allem aber für Frankreich eine zusätzliche Bedrohung dar. Sie waren von Trump angedroht worden, sollte die EU Gegenzölle auf amerikanischen Bourbon einführen. Spanien könnte darüber hinaus ins Visier Trumps geraten, sollten Strafzölle für Abnehmer von Öl aus Venezuela tatsächlich in Kraft treten. Auch diese Maßnahme ist für den „Liberation Day“ angesetzt. Spanien ist neben China und den USA selbst eines der wenigen Importländer von venezolanischem Öl. Hält Trump an seinem Erlass fest, könnte sich Spanien demnächst sogar mit 25-prozentigen Zöllen auf seine sämtlichen Ausfuhren in die USA konfrontiert sehen. Gleiches könnte womöglich auch allen EU-Ländern drohen, denn Trump hat durchaus schon einmal durchblicken lassen, dass er über 25-prozentige Zölle auf alle Importe aus der EU nachdenkt. Das wäre eine gravierende Belastung für die Wirtschaft Europas.

Auch 25% auf alle Importe der EU-Länder könnten drohen

Eskalation durch Trump könnte Verhandlungstaktik sein

Der US-Präsident eskaliert den Handelskonflikt also immer weiter. Die Idee der reziproken Zölle und der durchaus nachvollziehbare Ansatz, bestehende Zolldifferenzen zu beseitigen, sind angesichts der jüngsten Zollankündigungen in den Hintergrund getreten. Fraglich ist allerdings, ob Trump die damit teils wesentlich höhere Zollbedrohung nicht primär als Verhandlungsmasse verwenden will, um bei Zugeständnissen (oder auch Gegenwehr) der Handelspartner die Zügel wieder zu lockern. Es ist längst nicht gesagt, dass die hohen Zölle alle überhaupt in Kraft treten und erst recht nicht, dass sie längerfristig in Kraft bleiben – schon aufgrund der absehbaren negativen Rückwirkungen auf Wirtschaft und Inflation in den USA. Womöglich rücken die moderateren reziproken Zölle dann auch wieder stärker in den Mittelpunkt. Für den Moment muss für den 2. April jedoch mit einem regelrechten „Zollschock“ gerechnet werden.

I. IMPRESSUM

Herausgeber:
DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main,
Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 7447 - 01
Telefax: +49 69 7447 - 1685
Homepage: www.dzbank.de
E-Mail: mail@dzbank.de
Vertreten durch den Vorstand: Dr. Cornelius Riese (Vorstandsvorsitzender), Souâd Benkredda, Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Johannes Koch, Michael Speth, Thomas Ullrich
Aufsichtsratsvorsitzender: Henning Deneke-Jöhrens
Sitz der Gesellschaft: Eingetragen als Aktiengesellschaft in Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt am Main, Handelsregister HRB 45651
Aufsicht: Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main wird durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Europäische Zentralbank (EZB) beaufsichtigt.
Umsatzsteuer Ident. Nr.: DE114103491
Sicherungseinrichtungen: Die DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main ist der amtlich anerkannten BVR Institutssicherung GmbH und der zusätzlich freiwilligen Sicherungseinrichtung des Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V. angeschlossen:
www.bvr-institutssicherung.de
www.bvr.de/SE
Verantwortlich für den Inhalt: Dr. Jan Holthusen, Bereichsleiter Research und Volkswirtschaft
© DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main, 2025
Nachdruck, Vervielfältigung und sonstige Nutzung nur mit vorheriger Genehmigung der DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main

II. PFLICHTANGABEN FÜR SONSTIGE RESEARCH-INFORMATIONEN UND WEITERFÜHRENDE HINWEISE

1. Verantwortliches Unternehmen

1.1 Diese **Sonstige Research-Information** wurde von der **DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Frankfurt am Main (DZ BANK)** als Wertpapierdienstleistungsunternehmen erstellt.
Sonstige Research-Informationen sind **unabhängige Kundeninformationen,** die **keine Anlageempfehlungen** für **bestimmte Emittenten** oder **bestimmte Finanzinstrumente enthalten.** Sie berücksichtigen **keine** persönlichen Anlagekriterien.

1.2 Die **Pflichtangaben** für **Research-Publikationen** (Finanzanalysen und Sonstige Research-Informationen) sowie **weitere Hinweise, insbesondere** zur **Conflicts of Interest Policy** des **DZ BANK Research sowie** zu **Methoden** und **Verfahren** können **kostenfrei eingesehen** und **abgerufen** werden unter: **www.dzbank.de/Pflichtangaben**.

2. Zuständige Aufsichtsbehörden

Die DZ BANK wird als Kreditinstitut bzw. Wertpapierdienstleistungsunternehmen beaufsichtigt durch die:
- **Europäische Zentralbank - www.ecb.europa.eu**
  Sonnemannstraße 20 in 60314 Frankfurt / Main bzw.
- **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - www.bafin.de**
  Marie-Curie-Straße 24 - 28 in 60439 Frankfurt / Main

3. Unabhängigkeit der Analysten

3.1 **Research-Publikationen** (Finanzanalysen und Sonstige Research-Informationen) der DZ BANK werden von ihren angestellten oder von ihr im Einzelfall beauftragten sachkundigen Analysten unabhängig und auf der Basis der verbindlichen **Conflicts of Interest Policy** erstellt.

3.2 Jeder Analyst, der in die Erstellung dieser Sonstigen Research-Publikation inhaltlich eingebunden ist, bestätigt, dass
- diese Research-Publikation seine unabhängige fachliche Bewertung des analysierten Objektes unter Beachtung der Conflicts of Interest Policy der DZ BANK wiedergibt sowie
- seine Vergütung weder vollständig, noch teilweise, weder direkt, noch indirekt von einer in dieser Research-Publikation vertretenen Meinung abhängt.

4. Aktualisierungen und Geltungszeiträume für Sonstige Research Informationen

4.1 Die Häufigkeit der **Aktualisierung** von **Sonstigen Research-Informationen** hängt von den jeweiligen makroökonomischen Rahmenbedingungen, den aktuellen Entwicklungen der relevanten Märkte, von Maßnahmen der Emittenten, von dem Verhalten der Handelsteilnehmer, der zuständigen Aufsichtsbehörden und der relevanten Zentralbanken sowie von einer Vielzahl weiterer Parameter ab. Die nachfolgend genannten Zeiträume geben daher nur einen **unverbindlichen Anhalt** dafür, wann mit einer Aktualisierung gerechnet werden kann.

4.2 **Eine Pflicht zur Aktualisierung** Sonstiger Research-Informationen **besteht nicht**. Wird eine Sonstige Research Information aktualisiert, **ersetzt** diese **Aktualisierung** die bisherige **Sonstige Research Information mit sofortiger Wirkung**.
Ohne Aktualisierung **enden / verfallen Bewertungen / Aussagen mit Ablauf** von **sechs Monaten**. Diese Frist **beginnt** mit dem **Tag** der **Publikation**.

4.3 Auch aus Gründen der Einhaltung aufsichtsrechtlicher Pflichten können im Einzelfall Aktualisierungen Sonstiger Research-Informationen **vorübergehend** und **unangekündigt unterbleiben**.

4.4 Sofern Aktualisierungen **zukünftig unterbleiben**, weil ein Objekt / Aspekt nicht weiter analysiert werden soll, wird dies in der letzten Publikation mitgeteilt oder, falls eine abschließende Publikation unterbleibt, werden die Gründe für die Einstellung der Analyse gesondert mitgeteilt.

5. Vermeidung und Management von Interessenkonflikten

5.1 Das DZ BANK Research verfügt über eine verbindliche **Conflicts of Interest Policy**, die sicherstellt, dass relevante Interessenkonflikte der DZ BANK, der DZ BANK Gruppe, der Analysten und Mitarbeiter des Bereichs Research und Volkswirtschaft und der ihnen nahestehenden Personen vermieden werden oder, falls diese faktisch nicht vermeidbar sind, angemessen identifiziert, gemanagt, offengelegt und überwacht werden. Wesentliche Aspekte dieser Policy, die **kostenfrei** unter **www.dzbank.de/Pflichtangaben eingesehen** und **abgerufen werden** kann, werden nachfolgend zusammengefasst.

5.2 Die DZ BANK organisiert den Bereich Research und Volkswirtschaft als Vertraulichkeitsbereich und schützt ihn durch Chinese Walls gegenüber anderen Organisationseinheiten der DZ BANK und der DZ BANK Gruppe. Die Abteilungen und Teams des Bereichs, die Finanzanalysen erstellen, sind ebenfalls mittels Chinese Walls, räumlichen Trennungen sowie durch Physische Zutrittssperren und die Clean Desk Policy geschützt. Über die Grenzen dieser Vertraulichkeitsbereiche hinweg darf in beide Richtungen nur nach dem Need-to-know-Prinzip kommuniziert werden.

5.3 Insbesondere durch die in **Absatz 5.2** bezeichneten und die weiteren in der Policy dargestellten Maßnahmen werden auch weitere, theoretisch denkbare informationsgestützte persönliche Interessenkonflikte von Mitarbeitern des Bereichs Research und Volkswirtschaft sowie der ihnen nahestehenden Personen vermieden.

5.4 Die Vergütung der Mitarbeiter des Bereichs Research und Volkswirtschaft hängt weder insgesamt, noch in dem variablen Teil direkt oder wesentlich von Erträgen aus dem Investmentbanking, dem Handel mit Finanzinstrumenten, dem sonstigen Wertpapiergeschäft und / oder dem Handel mit Rohstoffen, Waren, Währungen und / oder von Indizes der DZ BANK oder der Unternehmen der DZ BANK Gruppe ab.

5.5 Die DZ BANK sowie Unternehmen der DZ BANK Gruppe emittieren Finanzinstrumente für Handel, Hedging und sonstige Investitionszwecke, die als Basiswerte auch vom DZ BANK Research gecoverte Finanzinstrumente, Rohstoffe, Währungen, Benchmarks, Indizes und / oder andere Finanzkennzahlen in Bezug nehmen können. Diesbezügliche Interessenkonflikte werden im Bereich Research und Volkswirtschaft insbesondere durch die genannten organisatorischen Maßnahmen vermieden.

6. Adressaten und Informationsquellen

6.1 Adressaten

Sonstige Research-Informationen der DZ BANK richten sich an **Geeignete Gegenparteien** sowie **professionelle Kunden** in den **Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums** und der **Schweiz.** Bei einer entsprechenden Kennzeichnung ist eine Sonstige Research-Information der DZ BANK auch für **Privatkunden in der Bundesrepublik Deutschland oder in Österreich freigegeben.**

Sonstige Research-Informationen dürfen im Ausland nur im Einklang mit den dort geltenden Rechtsvorschriften verwendet werden, und Personen, die in den Besitz dieser Sonstigen Research-Information gelangen, sollen sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften informieren und diese befolgen. Diese Sonstige Research-Informationen und die in dieser Sonstigen Research-Information enthaltenen Informationen wurden nicht bei einer Aufsichtsbehörde registriert, eingereicht oder genehmigt.
Sonstige Research-Informationen dürfen nicht in die **Vereinigten Staaten von Amerika** (USA) verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden.
Die Weitergabe von Sonstigen Research Informationen in der **Republik Singapur** ist in jedem Falle der DZ BANK AG, Niederlassung Singapur vorbehalten.

6.2 Wesentliche Informationsquellen

Die DZ BANK nutzt für die Erstellung ihrer Research-Publikationen ausschließlich Informationsquellen, die sie selbst als zuverlässig betrachtet. Sie kann jedoch nicht alle diesen Quellen entnommene Tatsachen und sonstigen Informationen selbst in jedem Fall nachprüfen. Sofern die DZ BANK jedoch im konkreten Fall Zweifel an der Verlässlichkeit einer Quelle oder der Richtigkeit von Tatsachen und sonstigen Informationen hat, wird sie darauf in der Research-Publikation ausdrücklich hinweisen.
Wesentliche Informationsquellen für Research-Publikationen sind: Informations- und Datendienste (z. B. LSEG, Bloomberg, VWD, IHS Markit), zugelassene Rating-Agenturen, Fachpublikationen der Branchen, die Wirtschaftspresse, die zuständigen Aufsichtsbehörden, Informationen der Emittenten (z.B. Geschäftsberichte, Wertpapierprospekte, Ad-hoc-Mitteilungen, Presse- und Analysten-Konferenzen und sonstige Publikationen) sowie eigene fachliche, mikro- und makroökonomische Recherchen, Untersuchungen und Auswertungen.

III. RECHTLICHE HINWEISE

1. Dieses Dokument richtet sich an **Geeignete Gegenparteien** sowie **professionelle Kunden** in den **Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums** und der **Schweiz**. Bei einer entsprechenden Kennzeichnung ist ein Dokument auch für **Privatkunden in der Bundesrepublik Deutschland oder in Österreich freigegeben.**
Dieses Dokument wurde von der DZ BANK erstellt und von der DZ BANK für die Weitergabe an die vorgenannten Adressaten genehmigt.
In die **Republik Singapur** darf dieses Dokument ausschließlich von der DZ BANK über die DZ BANK Singapore Branch, nicht aber von anderen Personen, gebracht und dort ausschließlich an ‚accredited investors', ‚expert investors' und / oder ‚institutional investors' weitergegeben und von diesen genutzt werden.
Die Weitergabe von Dokumenten in anderen Jurisdiktionen in der Region Asien / Pazifik ist in jedem Falle der DZ BANK AG, Niederlassung Singapur vorbehalten.
Dieses Dokument darf nicht in die **Vereinigten Staaten von Amerika** (USA) verbracht und / oder dort für Transaktionen mit Kunden genutzt werden.
Dieses Dokument darf im Ausland nur in Einklang mit dem jeweils dort geltenden Recht verteilt werden, und Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollen sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften informieren und diese befolgen. Dieses Dokument und die in diesem Dokument enthaltenen Informationen wurden nicht bei einer Aufsichtsbehörde registriert, eingereicht oder genehmigt.

2. Dieses Dokument wird lediglich zu Informationszwecken übergeben und darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung der DZ BANK weder ganz noch teilweise vervielfältigt, noch an andere Personen weitergegeben, noch sonst veröffentlicht werden. Sämtliche Urheber- und Nutzungsrechte, auch in elektronischen und Online-Medien, verbleiben bei der DZ BANK.
Obwohl die DZ BANK Hyperlinks zu Internet-Seiten von in diesem Dokument genannten Unternehmen angeben kann, bedeutet dies nicht, dass die DZ BANK sämtliche Daten auf der verlinkten Seite oder Daten, auf welche von dieser Seite aus weiter zugegriffen werden kann, bestätigt, empfiehlt oder gewährleistet. Die DZ BANK übernimmt weder eine Haftung für Verlinkungen oder Daten, noch für Folgen, die aus der Nutzung der Verlinkung und / oder Verwendung dieser Daten entstehen könnten.

3. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot, noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb oder Verkauf von Wertpapieren, sonstigen Finanzinstrumenten oder anderen Investitionsobjekten dar und darf auch nicht dahingehend ausgelegt werden.
Einschätzungen, insbesondere Prognosen, Fair Value- und / oder Kurserwartungen, die für die in diesem Dokument analysierten Investitionsobjekte angegeben werden, können möglicherweise nicht erreicht werden. Dies kann insbesondere auf Grund einer Reihe nicht vorhersehbarer Risikofaktoren eintreten.
Solche Risikofaktoren sind insbesondere, jedoch nicht ausschließlich: Marktvolatilitäten, Branchenvolatilitäten, Maßnahmen des Emittenten oder Eigentümers, die allgemeine Wirtschaftslage, die Nichtrealisierbarkeit von Ertrags- und / oder Umsatzzielen, die Nichtverfügbarkeit von vollständigen und / oder genauen Informationen und / oder ein anderes später eintretendes Ereignis, das sich auf die zugrundeliegenden Annahmen oder sonstige Prognosegrundlagen, auf die sich die DZ BANK stützt, nachteilig auswirken können.
Die gegebenen Einschätzungen sollten immer im Zusammenhang mit allen bisher veröffentlichten relevanten Dokumenten und Entwicklungen, welche sich auf das Investitionsobjekt sowie die für es relevanten Branchen und insbesondere Kapital- und Finanzmärkte beziehen, betrachtet und bewertet werden.
Die DZ BANK trifft keine Pflicht zur Aktualisierung dieses Dokuments. Anleger müssen sich selbst über den laufenden Geschäftsgang und etwaige Veränderungen im laufenden Geschäftsgang der Unternehmen informieren. Die DZ BANK ist berechtigt, während des Geltungszeitraums einer Anlageempfehlung in einer Analyse eine weitere oder andere Analyse mit anderen, sachlich gerechtfertigten oder auch fehlenden Angaben über das Investitionsobjekt zu veröffentlichen.

4. Die DZ BANK hat die Informationen, auf die sich dieses Dokument stützt, aus Quellen entnommen, die sie grundsätzlich als zuverlässig einschätzt. Sie hat aber nicht alle diese Informationen selbst nachgeprüft. Dementsprechend gibt die DZ BANK keine Gewährleistungen oder Zusicherungen hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder Meinungen ab.
Weder die DZ BANK noch ihre verbundenen Unternehmen übernehmen eine Haftung für Nachteile oder Verluste, die ihre Ursache in der Verteilung und / oder Verwendung dieses Dokuments haben und / oder mit der Verwendung dieses Dokuments im Zusammenhang stehen.

5. Die DZ BANK, und ihre verbundenen Unternehmen sind berechtigt, Investmentbanking- und sonstige Geschäftsbeziehungen zu dem / den Unternehmen zu unterhalten, die Gegenstand der Analyse in diesem Dokument sind. Die Analysten der DZ BANK liefern im Rahmen des jeweils geltenden Aufsichtsrechts ferner Informationen für Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebendienstleistungen.
Anleger sollten davon ausgehen, dass (a) die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen berechtigt sind oder sein werden, Investmentbanking-, Wertpapier- oder sonstige Geschäfte von oder mit den Unternehmen, die Gegenstand der Analyse in diesem Dokument sind, zu akquirieren, und dass (b) Analysten, die an der Erstellung dieses Dokumentes beteiligt waren, im Rahmen des Aufsichtsrechts grundsätzlich mittelbar am Zustandekommen eines solchen Geschäfts beteiligt sein können.
Die DZ BANK und ihre verbundenen Unternehmen sowie deren Mitarbeiter könnten möglicherweise Positionen in Wertpapieren der analysierten Unternehmen oder Investitionsobjekte halten oder Geschäfte mit diesen Wertpapieren oder Investitionsobjekten tätigen.

6. Die Informationen und gegebenenfalls Empfehlungen der DZ BANK in diesem Dokument stellen keine individuelle Anlageberatung dar und können deshalb je nach den speziellen Anlagezielen, dem Anlagehorizont oder der individuellen Vermögenslage für einzelne Anleger nicht oder nur bedingt geeignet sein. Mit der Ausarbeitung dieses Dokuments wird die DZ BANK gegenüber keiner Person als Anlageberater oder als Portfolioverwalter tätig.
Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungen und gegebenenfalls Empfehlungen geben die nach bestem Wissen erstellte Einschätzung der Analysten der DZ BANK zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments wieder; sie können aufgrund künftiger Ereignisse oder Entwicklungen ohne Vorankündigung geändert werden oder sich verändern. Dieses Dokument stellt eine unabhängige Bewertung der entsprechenden Emittenten beziehungsweise Investitionsobjekte durch die DZ BANK dar und alle hierin enthaltenen Bewertungen, Meinungen oder Erklärungen sind diejenigen des Verfassers des Dokuments und stimmen nicht notwendigerweise mit denen der Emittentin oder dritter Parteien überein.

Eine (Investitions-)Entscheidung bezüglich Wertpapiere, sonstige Finanzinstrumente, Rohstoffe, Waren oder sonstige Investitionsobjekte sollte nicht auf der Grundlage dieses Dokuments, sondern auf der Grundlage unabhängiger Investmentanalysen und Verfahren sowie anderer Analysen, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Informationsmemoranden, Verkaufs- oder sonstige Prospekte erfolgen. Dieses Dokument kann eine Anlageberatung nicht ersetzen.

7. Indem Sie dieses Dokument, gleich in welcher Weise, benutzen, verwenden und / oder bei Ihren Überlegungen und / oder Entscheidungen zugrunde legen, akzeptieren Sie die in diesem Dokument genannten Beschränkungen, Maßgaben und Regelungen als für sich rechtlich ausschließlich verbindlich.

Ergänzende Information von Markit Indices GmbH
Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter übernehmen ausdrücklich oder stillschweigend irgendeine Gewährleistung hinsichtlich der Genauigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der hierin enthaltenen Daten sowie der von den Empfängern der Daten zu erzielenden Ergebnisse. Weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein Datenanbieter haften gegenüber dem Empfänger der Daten ungeachtet der jeweiligen Gründe in irgendeiner Weise für ungenaue, unrichtige oder unvollständige Informationen in den IHS Markit-Daten oder für daraus entstehende (unmittelbare oder mittelbare) Schäden.
Seitens IHS Markit besteht keine Verpflichtung zur Aktualisierung, Änderung oder Anpassung der Daten oder zur Benachrichtigung eines Empfängers derselben, falls darin enthaltene Sachverhalte sich ändern oder zu einem späteren Zeitpunkt unrichtig geworden sein sollten.
Ohne Einschränkung des Vorstehenden übernehmen weder IHS Markit noch deren Tochtergesellschaften oder irgendein externer Datenanbieter Ihnen gegenüber irgendeine Haftung - weder vertraglicher Art (einschließlich im Rahmen von Schadenersatz) noch aus unerlaubter Handlung (einschließlich Fahrlässigkeit), im Rahmen einer Gewährleistung, aufgrund gesetzlicher Bestimmungen oder sonstiger Art - hinsichtlich irgendwelcher Verluste oder Schäden, die Sie infolge von oder im Zusammenhang mit Meinungen, Empfehlungen, Prognosen, Beurteilungen oder sonstigen Schlussfolgerungen oder Handlungen Ihrerseits oder seitens Dritter erleiden, ungeachtet dessen, ob diese auf den hierin enthaltenen Angaben, Informationen oder Materialien beruhen oder nicht.

Die in Texten und Grafiken enthaltenen Preisnotierungen sowie Rendite- und Spreadangaben sind bei IHS Markit regelmäßig auf den Stand zum Vorabend aktualisiert.

Ergänzende Information zu Nachhaltigkeit / Sustainalytics
Die Einschätzung zur Nachhaltigkeit eines Emittenten (Erteilung des DZ BANK Gütesiegels für Nachhaltigkeit) basiert auf dem ESG-Modell, welches durch das DZ BANK Research entwickelt wurde. Die Nachhaltigkeitseinschätzung des ESG-Modells wird im Wesentlichen aus Daten und Informationen abgeleitet, die dem DZ BANK Research durch Sustainalytics (Powered by Sustainalytics) bereitgestellt werden. Weitere Angaben zum ESG-Modell können in dem Methodenansatz Nachhaltigkeitsresearch unter www.dzbank.de/Pflichtangaben kostenlos eingesehen werden.

Wir weisen insbesondere darauf hin, dass es sich bei dem oben genannten ESG-Berechnungsmodell zur Erteilung des DZ BANK Gütesiegel für Nachhaltigkeit um ein internes Berechnungsmodell handelt, welches keinen Anspruch auf Einhaltung der regulatorischen Vorgaben der Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. November 2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor und der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 („EU-Taxonomie“) erhebt.

Ergänzende Information von S&P Global Market Intelligence, 2024
Die Vervielfältigung von Informationen, Daten oder Materialien, einschließlich Ratings ("Inhalte") in jeglicher Form ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der jeweiligen Partei gestattet. Diese Partei, ihre verbundenen Unternehmen und Lieferanten ("Inhaltsanbieter") übernehmen keine Garantie für die Richtigkeit, Angemessenheit, Vollständigkeit, Aktualität oder Verfügbarkeit von Inhalten und sind, ungeachtet der jeweiligen Gründe, nicht verantwortlich für (aus Fahrlässigkeit oder anderweitig entstandene) Fehler oder Auslassun-gen, oder für die Ergebnisse, die durch die Verwendung dieser Inhalte erzielt werden. Keinesfalls haften die Inhaltsanbieter für Schäden, Kosten, Aufwen-dungen, Rechtskosten oder Verluste (einschließlich Einkommensverlusten oder entgangener Gewinne und Opportunitätskosten) im Zusammenhang mit der Verwendung der Inhalte. Der Verweis auf eine bestimmte Anlage oder ein bestimmtes Wertpapier, ein Rating oder eine Äußerung zu einer Anlage, die Teil der Inhalte ist, stellt keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten ei-ner solchen Anlage oder eines solchen Wertpapiers dar, sagt nichts über die Eignung einer Anlage oder eines Wertpapiers aus und sollte nicht als Anlage-beratung angesehen werden. Ratings sind Meinungsäußerungen und keine Tatsachenbehauptungen.

Ergänzende Information von STOXX Ltd. und Qontigo Index GmbH
Der DAX bzw. Euro Stoxx 50 (der „Index“) und die darin enthaltenen Daten und verwendeten Marken werden durch die STOXX Ltd. oder Qontigo Index GmbH im Rahmen einer Lizenz bereitgestellt. Die STOXX Ltd. und die Qontigo Index GmbH waren nicht an der Erstellung gemeldeter Informationen beteiligt und übernehmen keinerlei Gewährleistung und schließen jegliche Haftung (aus fahrlässigem sowie aus anderem Verhalten) – unter anderem im Hinblick auf die Genauigkeit, Angemessenheit, Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität und Eignung für einen beliebigen Zweck – für jegliche gemeldeten Informationen oder Fehler, Auslassungen oder Störungen des Index oder der darin enthaltenen Daten aus. Eine Verteilung oder weitere Verbreitung solcher der STOXX Ltd. oder Qontigo Index GmbH gehörenden Daten ist nicht gestattet.

Dieses Dokument darf in der Bundesrepublik Deutschland an Privatkunden weitergegeben werden.