

Branchen | Nordamerika | Fahrzeuge

## USMCA erschwert Nordamerikageschäft für deutsche Autobauer

**USMCA, US-Sonderzollrohungen, Covid-19 – das Nordamerika-Business birgt für Kfz-Bauer und Zulieferer viele Unsicherheiten. In den USA spielt auch der Wahlausgang eine Rolle.**

23.10.2020

Von Heiko Steinacher | San Francisco

Das am 1. Juli 2020 in Kraft getretene NAFTA-Nachfolgeabkommen [USMCA](#) (United States-Mexico-Canada-Agreement) bringt für viele Unternehmen Planungsunsicherheit mit sich: Einerseits haben sich die drei Vertragsländer nach zähen Verhandlungen im Sommer endlich auf ein neues Abkommen geeinigt, was den Firmen eine gewisse Rechtssicherheit gibt. Andererseits ist es nur auf 16 Jahre angelegt. Gerade für [Autobauer und Zulieferer](#), die Investitionsentscheidungen zum Teil sehr langfristig treffen, ist das nicht lange. Zudem wirken sich die neuen, deutlich strengeren Ursprungsregeln auf die Automobilindustrie besonders stark aus. Die vorgesehen regelmäßigen Überprüfungen des USMCA könnten darüber hinaus schon vor Ablauf der Laufzeit zu Veränderungen führen.

### Entscheidend ist, ob alle Parteien sich an die neuen Regeln halten

Nun müssen alle Beteiligten das neue Abkommen umsetzen. Eine große Herausforderung wird dabei unter anderem die Durchsetzung der neuen arbeitsrechtlichen Bestimmungen. Ferner könnte es zu Parallelaktionen kommen, die den Geist des USMCA konterkarieren könnten, wie die jüngsten, inzwischen wieder aufgehobenen, US-Sonderzölle auf [Aluminiumimporte](#) aus Kanada gezeigt haben. Das wirft zum Beispiel die Frage auf, ob und wie die USA reagieren würden, wenn Autobauer – anstatt die neuen Ursprungsregeln zu erfüllen – Pkw lieber zum Zollsatz von 2,5 Prozent von Mexiko in die USA exportieren wollen.

Die wichtigsten Änderungen für die Kfz-Industrie, was Firmen aus der Praxis nach 100 Tagen USMCA berichten und wie die mittel-/langfristigen Auswirkungen auf die Branche aussehen, haben GTAI-Korrespondenten und Wolfgang Todt von der Firma Laserline am 14. Oktober in einem [Webinar](#) diskutiert. Dabei zeigte sich, dass das Abkommen je nach Tier-Ebene ganz unterschiedliche Folgen auslösen kann: „Da fortan mehr Stahl und Aluminium in den USA, Mexiko und Kanada gesourct werden muss, könnten Fahrzeughersteller sowie Tier-1- und Tier-2-Zulieferer weitere Teile der Produktion aus Europa oder Asien nach Nordamerika verlagern – das könnte uns als Maschinenbauer sogar zugutekommen“, meint Wolfgang Todt. Laserline liefert Lasermaschinen unter anderem an Kfz-Zulieferer, die ihrerseits im Zuge des Leichtbautrends viel Aluminium verbauen.

### Mexiko und Kanada bleiben wichtig

„[Mexiko](#) wird ein wichtiger Anbieter von Kfz-Teilen auf dem US-Markt bleiben“, da ist Florian Steinmeyer, GTAI-Korrespondent für das Land, sicher. „Und in der Produktion von Haupt- und Komplementärteilen sogar noch stärker werden.“ Für Kern-, Haupt- und Komplementärteile (core, principal and complementary parts) gelten nach dem USMCA jeweils unterschiedliche regionale Wertschöpfungsanteile. Es gibt zum Beispiel sieben „core parts“, dazu zählen unter anderem Motoren, Getriebe und Achsen.

„Auch die starke kanadische Kfz-Zuliefererindustrie bleibt erhalten“, fügt sein Kollege in Toronto, Daniel Lenkeit, hinzu. „Durch die neuen „Labor Value Content“-Vorschriften ist sogar davon auszugehen, dass die Umsätze in Kanadas Teileindustrie steigen werden.“ Diese neue Ursprungsregel besagt, dass Kfz-Hersteller nun 40 bis 45 Prozent der Wertschöpfung von Arbeitern herstellen lassen müssen, die einen Stundenlohn von mindestens 16 US-Dollar erhalten.

## USMCA ERSCHWERT NORDAMERIKAGESCHÄFT FÜR DEUTSCHE AUTOBAUER

Ob das USMCA, wie von US-Präsident Donald Trump gewollt, wirklich dazu führt, dass sich mehr Kfz- und Teilehersteller in den USA ansiedeln und dort neue Jobs schaffen, lässt sich aus heutiger Sicht noch nicht beantworten. Und die Frage nach den Auswirkungen des USMCA, gerade aus Sicht der deutschen Kfz-Industrie, nicht isoliert betrachten.

Denn zum einen haben die [Lieferkettenunterbrechungen](#) im Zuge der Coronakrise erhebliche Folgen für den Kfz-Bereich: Sie sind zurzeit die Hauptursache dafür, dass einige Branchenunternehmen die Produktion von Teilen für den nordamerikanischen Markt stärker nach Mexiko und in die USA verlagern wollen.

### Möglicher „Game Changer“: US-Sonderzölle

Außerdem würden die schon so oft von US-Präsident Donald Trump angedrohten Sonderzölle auf Autoimporte aus Europa Investitionen deutscher Kfz-Bauer in Nordamerika stark beeinflussen. Denn der normale US-Einfuhrzoll für Pkw beträgt nur 2,5 Prozent. Demgegenüber stehen hohe Anpassungskosten, um die erschwerten Kfz-Ursprungsregeln des USMCA erfüllen zu können. Unter Einbeziehung von 25 Prozent Sonderzoll ergäbe sich freilich ein ganz anderes Bild.

Schließlich spielt auch der Ausgang der US-Präsidentschaftswahl 2020 eine wichtige Rolle: Zwar liegen Donald Trump und Joe Biden in ihren Einschätzungen über das USMCA gar nicht weit auseinander, doch dürften sich unter Biden – insbesondere wenn die Demokraten die Senatsmehrheit hätten – für die Branche stabilere Zukunftsaussichten ergeben. Denn Bidens Vorschläge konzentrieren sich unter anderem auf Elektrofahrzeuge: So will er mitunter bis 2030 eine halbe Million neue öffentliche Ladestationen errichten. Für seine Vorschläge würde er von einigen US-Bundesstaaten sicher Rückendeckung bekommen. In Kalifornien dürfen bereits ab 2035 nur noch Null-Emissions-Pkw verkauft werden.

Das ist auch für deutsche Autobauer vor Ort wichtig: So liefern zum Beispiel die US-Werke von Daimler und BMW große Teile ihrer SUV-Produktion nach China – Fahrzeuge, die bald auch Elektromotoren bekommen sollen. Für künftige Geschäftsmodelle spielen die Marktperspektiven des US-E-Mobilmarkts eine große Rolle. Zumal Autos immer stärker zu vernetzten Computern werden und niemand weiß, ob der Technologiestreit zwischen den USA und China irgendwann auch einmal die Kfz-Branche treffen könnte.

### Mehr zu:

USA / Kanada / Mexiko / Nordamerika

Fahrzeuge / Lieferketten / Freihandelsabkommen (Warenursprung, Präferenzen) / Kfz-Teile, Zulieferindustrie / Elektromobilität / Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland

Branchen

## Kontakt

Robert Matschoß

Wirtschaftsexperte

 +49 228 24 993 244

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2021 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.