

EUROPA-UNIVERSITÄT VIADRINA FRANKFURT (ODER)



**Discussion Paper Series
in International Economics**

Discussion Paper No. 05

Strategien im Kontext der EU-Strafzölle auf chinesische Elektrofahrzeuge

**Prof. Martin Kaloudis (Stuttgart)
Prof. Dr. Georg Stadtmann (Frankfurt/Oder)**

September 2026

Prof. Martin Kaloudis (PhD, Stuttgart)

Prof. Dr. Georg Stadtmann (Frankfurt/Oder)

Stadtmann@europa-uni.de

Prof. Kaloudis: <https://www.akad.de/lehrende/prof-dr-martin-kaloudis/>

Strategien im Kontext der EU-Strafzölle auf chinesische Elektrofahrzeuge

Im Jahr 2024 verhängte die Europäische Union endgültige Ausgleichszölle auf batterieelektrische Fahrzeuge aus China. Diese Maßnahme folgte auf eine Anti-Subventionsuntersuchung der Europäischen Kommission, in der staatliche Unterstützungen chinesischer Hersteller festgestellt wurden. Die Zölle gelten zusätzlich zum regulären EU-Importzoll von 10 %. Bemerkenswert ist, dass die zusätzlichen Ausgleichszölle je nach Hersteller unterschiedlich hoch ausfallen. Der Fall verdeutlicht, dass internationale Handelspolitik zu einem zentralen strategischen Faktor für global agierende Unternehmen geworden ist.

1. Entwicklung und Ausgestaltung der EU-Maßnahmen

Entwicklung seitens der EU

Im September 2023 kündigte EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen eine Anti-Subventions-Untersuchung gegen chinesische Elektroautos an und im Oktober 2023 erfolgt der offizielle Beginn der Untersuchung durch Veröffentlichung im EU-Amtsblatt. Das Ziel der Untersuchung bestand in einer Überprüfung, ob staatliche Subventionen chinesische Hersteller begünstigen und den Wettbewerb in der EU verzerren. Im Juli 2024 traten dann vorläufige Maßnahmen in Kraft. Die chinesischen Hersteller mussten zunächst keine Zölle bezahlen, sondern lediglich Sicherheiten hinterlegen (vgl. Kuhn). Nach Abschluss der Untersuchung beschloss die EU im Oktober 2024 endgültige Anti-Subventionszölle für die Dauer von fünf Jahren.

Die endgültigen Ausgleichszölle variieren je nach Hersteller. Beispielsweise liegen sie für Tesla bei 7,8 % oder für BYD bei 17 %, während SAIC mit über 35,3 % deutlich stärker belastet wird (Europäische Kommission 2024b, S. 228f). Nicht kooperierende Unternehmen unterliegen ebenfalls hohen Zollsätzen. Diese zusätzlichen Zölle kommen zum bestehenden 10 %-Importzoll hinzu, wodurch sich die Gesamtbelastung teilweise deutlich erhöht (Backovic/Scheer 2026).

Gleichzeitig zeigt sich auf Seiten der EU politische Bewegung. Die Kommission diskutierte neben klassischen Strafzöllen auch sogenannte Preisverpflichtungen oder Mindestpreise als alternatives Instrument. Dabei verpflichten sich Hersteller, bestimmte Preisuntergrenzen einzuhalten. Zudem wurden einzelne Unternehmen differenziert behandelt, abhängig vom Grad ihrer Kooperation im Untersuchungsverfahren. Dies verdeutlicht, dass die EU-Politik nicht statisch ist, sondern im Rahmen handelspolitischer Verhandlungen Anpassungen ermöglicht (Europäische Kommission 2026).

Frage 1: Warum fällt der Zollsatz für unterschiedliche chinesische Hersteller unterschiedlich hoch aus?

China reagierte auf die EU-Maßnahmen mit eigenen handelspolitischen Instrumenten. Unter anderem wurden Antidumping-Untersuchungen gegen europäische Produkte eingeleitet. Darüber hinaus folgten Untersuchungen und Maßnahmen im Bereich Schweinefleischimporte aus der EU. Kürzlich wurden zudem Untersuchungen im Milchsektor angekündigt (vgl. SZ/Reuters 2025). Diese Maßnahmen werden vielfach als gezielte Retaliation interpretiert, da sie politisch und wirtschaftlich sensible Sektoren in einzelnen EU-Mitgliedstaaten betreffen.

Dass China eine sehr differenzierte Handelspolitik verfolgt, zeigte sich bereits während der ersten Trump-Administration und des Handelskriegs, der im Januar 2018 begann. Die USA implementierten Zölle sowohl gegen China als auch gegen die EU, Kanada und Mexiko, was in diesen Staaten entsprechende Vergeltungsmaßnahmen auslöste (vgl. Collins/Lee 2018). China hingegen „öffnete“ sich gegenüber dem Rest der Welt: Im Jahr 2018 sanken die durchschnittlichen Zollsätze gegenüber Drittstaaten (vgl. Bown 2021, S. 11).

Darüber hinaus analysierte China Industrie für Industrie und reagierte gegenüber den USA äußerst selektiv (Lee et al. 2025). Flugzeuge und Flugzeugteile wurden lediglich mit sehr niedrigen Zollsätzen von wenigen Prozent belegt, während Agrarprodukte (z. B. Sojabohnen) mit sehr hohen Zollsätzen versehen wurden (vgl. Bown 2021, S. 15f.). Diese selektive Politik ist ökonomisch nachvollziehbar: Würde man dem amerikanischen Anbieter (Boeing) durch hohe Zölle faktisch den Marktzugang verwehren, stünde man einem nahezu monopolistischen Anbieter (Airbus) gegenüber, der entsprechende Marktmacht ausüben könnte. Sojabohnen hingegen kann China problemlos aus anderen Regionen, etwa Südamerika, beziehen. Ein Importstopp oder hohe Zölle auf amerikanische Sojabohnen treffen zudem eine politisch gut organisierte Wählergruppe in den USA, die erheblichen Druck auf die eigenen politischen Entscheidungsträger ausüben kann.

Der Cartoon eines bekannten US-amerikanischen Karikaturisten (David Horsey) zeigt einen riesigen Container mit der Aufschrift „Tariffs“ (Trump Administration), der auf drei Personengruppen lastet: Den Landwirten, den amerikanischen Exporteuren und amerikanischen Konsumenten. Die Figuren werden sichtbar von der Last erdrückt. Eine Person fragt, ob die Chinesen dies genauso stark spüren wie „wir“. Die Darstellung verdeutlicht die Aussage, dass die ökonomischen Kosten der US-Zölle vor allem die amerikanische Bevölkerung und heimische Wirtschaftsakteure treffen.

Insgesamt verdeutlicht dieses Vorgehen, dass handelspolitische Maßnahmen nicht nur ökonomischen, sondern auch strategisch-politischen Kalkülen folgen. Zölle werden damit zu einem Instrument gezielter Einflussnahme im Kontext internationaler Macht- und Interessenkonflikte.

Aus unternehmerischer Perspektive erhöht diese Eskalationsdynamik die Unsicherheit erheblich. Unternehmen sehen sich nicht nur mit direkten Zollkosten konfrontiert, sondern auch mit potenziellen Gegenmaßnahmen in anderen Produktsegmenten.

2. Strategische Implikationen für Unternehmen

Der Fall des Cupra Tavascan verdeutlicht exemplarisch die handelspolitischen Spannungen im europäischen Markt für Elektrofahrzeuge. Obwohl das Modell technisch und konzeptionell eng in die europäische Wertschöpfungskette des Volkswagen-Konzerns (Seat) eingebunden ist, wurde es aufgrund seiner Produktion

in China zollrechtlich als chinesisches Importfahrzeug eingestuft. Damit geriet ein europäischer Hersteller indirekt in den Anwendungsbereich der EU-Ausgleichszölle, die als Reaktion auf vermutete Wettbewerbsverzerrungen durch staatliche Subventionen in China eingeführt wurden (Backovic/Scheer 2026).

Ein numerisches Beispiel soll die Zollbelastung und ihre Auswirkungen auf den Endpreis für europäische Konsumenten veranschaulichen: Angenommen, ein Fahrzeug wird zu einem Exportpreis von 32.000 EUR aus China eingeführt. Zunächst fällt der reguläre EU-Importzoll von 10 % an, was einem Aufschlag von 3.200 EUR entspricht. Anschließend wird ein unternehmensspezifischer Antisubventionszoll von 35,3 % erhoben, was weitere 11.296 EUR ausmacht. Somit kommt man auf eine Summe von 46.496 EUR. Unter Einbezug einer 19 %igen Mehrwertsteuer ergibt sich ein rechnerischer Endpreis von über 55.330 EUR. In diesem Zahlenbeispiel wird unterstellt, dass die Zollbelastung vollständig auf den Endkunden überwälzt werden kann.

Zu Beginn des Jahres 2026 wurde VW jedoch von dem Strafzoll ausgenommen und stattdessen mit einem Mindestpreis belegt (Europäische Kommission 2026). Die nachträgliche Umstellung von Strafzöllen auf eine Mindestpreisregelung markiert einen institutionellen Präzedenzfall (vgl. Backovic/Scheer 2026). Sie zeigt, dass handelspolitische Instrumente nicht nur protektionistisch wirken, sondern auch verhandelbar und flexibilisierbar sind. Mit der Möglichkeit sogenannter Preisverpflichtungen eröffnet die EU-Kommission einen alternativen Regulierungsmechanismus, der formell Wettbewerbsverzerrungen adressiert, faktisch jedoch zu einer Verschiebung der Rentenverteilung zwischen Staat und Unternehmen führen kann.

Der Tavascan-Fall illustriert zudem die Ambivalenz europäischer Industriepolitik: Einerseits sollen heimische Produktionsstandorte geschützt werden, andererseits sind europäische Konzerne selbst tief in globale Produktionsnetzwerke eingebunden. Die Abhängigkeit von chinesischen Fertigungskapazitäten – sei es aus Kostengründen oder wegen begrenzter Kapazitäten in Europa – unterläuft die klare Trennung zwischen „europäischen“ und „chinesischen“ Produkten.

Ob die Mindestpreisregelung Schule macht, hängt von den relativen Margen, strategischen Preissetzungsspielräumen und den jeweiligen Zollbelastungen der Hersteller ab. Für Unternehmen mit hohen Abgabesätzen kann sie eine ökonomisch

sinnvolle Alternative darstellen, während Anbieter mit niedriger Zollbelastung eher an ihrer Preissetzungsflexibilität festhalten dürften (vgl. Backovic/Scheer 2026).

Insgesamt zeigt der Fall, wie komplex die Durchsetzung handelspolitischer Schutzinstrumente in global fragmentierten Wertschöpfungsketten ist – und wie schnell industriepolitische Maßnahmen in Zielkonflikte zwischen Wettbewerbsneutralität, Konsumenteninteressen und strategischer Autonomie geraten können.

Für Automobilhersteller ergeben sich mehrere taktische bzw. strategische Handlungsoptionen:

Zu Beginn des Jahres 2026 hat Volkswagen bei der EU beantragt, das in China produzierte Modell Cupra Tavascan von möglichen Strafzöllen auszunehmen und stattdessen einen Mindestpreis zu vereinbaren (Gusbeth 2026). Mehrere Branchenexperten berichteten von Auslieferungsverzögerungen beim in China produzierten Tavascan; zahlreiche Fahrzeuge seien in Bremerhaven zwischengeparkt sind. Es wird spekuliert, VW könnte die Autos bewusst zurückhalten, da ein Zoll finanziell der EU zugutekäme, während ein vereinbarter Mindestpreis direkt in der VW-Bilanz wirksam würde – eine solche Strategie würde ökonomisch Sinn ergeben, wurde von VW jedoch entschieden zurückgewiesen (Backovic/Scheer 2026).

Frage 2: Worin besteht der Unterschied zwischen einem Zoll bzw. einem Mindestpreis aus Sicht eines europäischen Konsumenten bzw. eines Unternehmens, das ein Auto aus China in die EU exportiert?

Eine strategische Möglichkeit besteht in der stärkeren Lokalisierung der Produktion innerhalb der EU, um Zollbelastungen zu vermeiden. Tatsächlich prüfen mehrere chinesische Hersteller Investitionen in europäischen Produktionsstandorten.

So hat der chinesische Hersteller BYD im Jahr 2026 eine Pkw-Produktion in Ungarn anlaufen lassen. Am Standort Szeged begann Anfang 2026 die Test- und Pilotproduktion von Elektroautos, mit einer geplanten Jahreskapazität von bis zu etwa 200.000 Fahrzeugen, die schrittweise erreicht werden soll. In der Folge ist auch die

Serienproduktion für das zweite Quartal 2026 geplant, womit BYD eine signifikante lokale Produktionsbasis in der EU etabliert (Werwitzke 2026).

Obwohl diese Eröffnung zeitlich nach der Einführung der Strafzölle durch die EU liegt, ist dieses Manöver keine unmittelbare Reaktion: Vielmehr ist die europäische Produktion Teil einer längerfristigen Strategie BYDs, um seine Wertschöpfungsketten näher an den Absatzmarkt zu bringen und langfristig effizienter zu produzieren. Die Entscheidung für einen Standort in Ungarn wurde bereits vor dem Inkrafttreten der zusätzlichen EU-Importzölle vorbereitet und hängt mit mehreren strategischen Überlegungen zusammen. Ein wichtiges Argument für diesen Schritt ist die lokale Markt- und Lieferkettenstrategie.

Zudem produziert BYD bereits seit mehreren Jahren an unterschiedlichen Standorten in Ungarn Elektrobusse und betreibt dort Batterie-Montagewerke, sodass die Pkw-Fertigung nicht bei null beginnt, sondern auf bestehende Aktivitäten und ein bereits etabliertes industrielles Umfeld aufbaut (Werwitzke 2026). Auch der chinesische Hersteller Chery wird in 2026 seine Produktion in Spanien anlaufen lassen (Huyueyue 2024, Waldersee/Faus 2026).

Europäische Unternehmen wiederum müssen entscheiden, ob sie ihre Produktionsabhängigkeit von China reduzieren oder Diversifikationsstrategien verfolgen. So soll das Nachfolgemodell des in China produzierten Cupra Tavascan nach internen Anlaufplänen, Anfang der 2030er-Jahre nicht mehr in China, sondern in Europa vom Band laufen – ein Schritt im Sinne von „raus aus China, rein in die EU“ (Backovic/Scheer 2026).

Gleichzeitig beeinflussen die Zölle Preisstrategien und Margenentscheidungen. Unternehmen müssen abwägen, ob sie höhere Kosten an Konsumenten weitergeben oder Marktanteile verteidigen. Darüber hinaus gewinnen politische Risikoanalysen, institutionelles Monitoring und Szenarioplanung an Bedeutung.

3. Einordnung der handelspolitischen Entwicklungen

Das wirtschaftspolitische Think Tank Bruegel interpretiert die EU-Zölle als Teil einer strategischen Neuorientierung der europäischen Handelspolitik im Sinne eines 'De-Risking'. Neu an diesem Fall ist insbesondere, dass die Zölle auch europäische Hersteller treffen, die in China produzieren und ihre Fahrzeuge von dort in die EU

exportieren. Damit verschwimmt die klassische Trennung zwischen 'europäischen' und 'chinesischen' Produzenten.

Bruegel (2024) betont außerdem die asymmetrische Abhängigkeit zwischen der EU und China. Zwar exportiert China große Mengen an Elektrofahrzeugen in die EU, doch Europa ist gleichzeitig in erheblichem Maße von chinesischen Batterien, Vorprodukten und kritischen Rohstoffen abhängig. Die Zölle sind daher nicht nur ein Instrument des Wettbewerbsschutzes, sondern auch Ausdruck einer strategischen Industrie- und Sicherheitspolitik.

Die EU-Ausgleichszölle auf chinesische BEVs sind nicht nur als klassisches Handelsschutzinstrument zu lesen, sondern auch als Ausdruck einer europäischen Souveränitätsagenda, die Offenheit mit Risikoreduktion verbindet, was als protektionistische Maßnahme zunächst widersprüchlich erscheint. Der in der EU-Debatte etablierte Begriff der „open strategic autonomy“ beschreibt dabei eine politische Neujustierung: Marktöffnung bleibt Ziel, jedoch qualifiziert („qualified openness“) – also gekoppelt an die Fähigkeit, kritische Abhängigkeiten zu erkennen und zu steuern (Schmitz/Seidl 2023).

Offiziell rahmt die EU diesen Ansatz in der Europäischen Strategie für wirtschaftliche Sicherheit: Risiken entstehen (i) in Lieferketten, (ii) bei kritischer Infrastruktur inklusive cyber-physischer Systeme, (iii) durch Technologie- und Wissensabfluss sowie (iv) durch die Instrumentalisierung wirtschaftlicher Abhängigkeiten („economic coercion“) (Europäische Kommission 2023).

Ergänzend konkretisiert die Kommission 2024 ein Economic-Security-Paket mit fünf Initiativen, u. a. zur Weiterentwicklung der Investitionsprüfung, zu Exportkontrollen (inklusive Dual-Use-Technologien), zu möglichen Ansätzen für Outbound-Investitionen sowie zu Forschungssicherheit – also einer Governance-Logik, die weit über Zölle hinausgeht (Europäische Kommission 2024a).

Im BEV-Fall wird diese Logik besonders sichtbar, weil die Wertschöpfungskette zugleich materiell (Batterien, Vorprodukte, Rohstoffe) und digital (Software-Stacks, Over-the-Air-Updates, Datenflüsse, Lade-Backends) vulnerabel ist. Genau deshalb interpretiert Bruegel die EU-Maßnahmen als Signal eines neuen Zeitalters in den EU-China-Beziehungen: Handelspolitik wird industrie- und sicherheitspolitisch

aufgeladen und macht typische Zielkonflikte zwischen Wettbewerbsneutralität, Konsumentenpreisen und strategischer Resilienz sichtbar (García-Herrero 2024).

Auch aus Sicht der internationalen Ökonomie gilt: Trade-Defence greift hier in ein breiteres Set an Industrie- und Sicherheitszielen ein; das Peterson Institute for International Economics (PIIE) zeigt, dass die EU zunehmend Handels- und Industriepolitik zur Reduktion ökonomischer Sicherheitsrisiken kombiniert – bei potenziellen ökonomischen Kosten/Effizienzverlusten, die politisch gegen Resilienzgewinne abzuwägen sind (Bown 2024).

Wichtig ist zudem die regelgebundene Einbettung: China hat die EU-Maßnahmen im WTO-Streitbeilegungssystem angegriffen (WTO Dispute Settlement Case 630), wodurch der Konflikt zwischen strategischer Autonomie und regelbasierter Ordnung institutionell auditierbar wird (WTO 2025).

Parallel bleibt die EU offen für Preisverpflichtungen/Mindestpreis-Arrangements als Alternative bzw. Ergänzung zur Zolllogik – ein Instrument, das politisch als de-eskalierend gelten kann, unternehmensstrategisch aber die Verteilung von Renten (Zollzahlung an Staat vs. Preissetzungsspielraum im Unternehmen) verändert; hierzu wurden Anfang 2026 Leitlinien/Verfahrenspfade in Aussicht gestellt (Reuters 2026).

Frage 3: Inwiefern lassen sich die EU-Ausgleichszölle auf chinesische Batterie-Elektrofahrzeuge als Instrument einer „open strategic autonomy“ interpretieren – und welche ökonomischen Zielkonflikte ergeben sich daraus?

4. Bewertung und Fazit

Die EU-Strafzölle auf chinesische Elektrofahrzeuge stellen einen komplexen wirtschaftspolitischen Eingriff dar. Sie sind nicht allein als klassisches handelspolitisches Schutzinstrument zu verstehen, sondern als Bestandteil einer Strategie „offener strategischer Autonomie“, die Marktöffnung mit der Begrenzung sicherheitsrelevanter Abhängigkeiten verbindet. Die differenzierten Zollsätze gegenüber chinesischen Herstellern, die Diskussion über Mindestpreise anstatt einer Zollerhebung sowie die Möglichkeit von Anpassungen zeigen eine sehr dynamische Handelspolitik. Gleichzeitig verdeutlichen die chinesischen Retaliationsmaßnahmen

(Cognac, Schweinefleisch, Milchprodukte), dass internationale Handelskonflikte rasch sektorübergreifende Auswirkungen entfalten können. Für Unternehmen bedeutet dies, dass geopolitische Risiken dauerhaft in strategische Entscheidungen integriert werden müssen.

Frage 4: Warum übt China Vergeltungsmaßnahmen im Agrarsektor aus und weicht damit auf eine andere Branche aus?

Literaturverzeichnis

Backovic, L., Scheer, O. (2026): E-Auto Cupra Tavascan wird zum Präzedenzfall. Handelsblatt 12.02.2026 30/2026, S. 22—23.

Bown, C.P. (2021): The US-China Trade War and Phase One Agreement. Peterson Institute for International Economics. Working Paper. February 2021.

<https://www.piie.com/publications/working-papers/us-china-trade-war-and-phase-one-agreement>

Bown, C.P. (2024): Trade policy, industrial policy, and the economic security of the European Union. Peterson Institute for International Economics (PIIE), Working Paper 24-2, Januar 2024. URL: https://www.piie.com/sites/default/files/2024-01/wp24-2_0.pdf (Zugriff: 20.02.2026)

Bruegel (2024): European Union duties on electric vehicles point to a new era in EU–China relations.

Collins, K., Lee, J.C. (2018): How Trump’s Trade War Went From 18 Products to 10,000. New York Times 11. Juli 2018.

<https://www.nytimes.com/interactive/2018/07/11/business/trade-war.html>

Europäische Kommission (2023): GEMEINSAME MITTEILUNG AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN EUROPÄISCHEN RAT UND DEN RAT ÜBER EINE „EUROPÄISCHE STRATEGIE FÜR WIRTSCHAFTLICHE SICHERHEIT“. JOIN(2023) 20 final, 20.06.2023. EUR-Lex (DE): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX%3A52023JC0020> (Zugriff: 20.02.2026)

Europäische Kommission (2024a): Mitteilung Stärkung der wirtschaftlichen Sicherheit Europas: Einführung in fünf neue Initiativen. COM (2024) 22 final, 24.01.2024. EUR-Lex (DE-Akte):

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=CELEX:52024DC0022> (Zugriff: 20.02.2026).

Europäische Kommission (2024b): DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2024/2754 DER KOMMISSION vom 29. Oktober 2024 zur Einführung eines endgültigen Ausgleichszolls auf die Einfuhren neuer batteriebetriebener Elektrofahrzeuge für die Personenbeförderung mit Ursprung in der Volksrepublik China

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202402754

Europäische Kommission (2026): DURCHFÜHRUNGSBESCHLUSS (EU) 2026/328 DER KOMMISSION vom 9. Februar 2026 zur Annahme eines Verpflichtungsangebots im Zusammenhang mit den Antisubventionsmaßnahmen gegenüber den Einfuhren neuer batteriebetriebener Elektrofahrzeuge für die Personenbeförderung mit Ursprung in der Volksrepublik China für die Geltungsdauer der endgültigen Maßnahmen

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202600328

García-Herrero, Alicia (2024): European Union duties on electric vehicles point to a new era in EU–China relations. Bruegel (First Glance), 09.10.2024. URL: <https://www.bruegel.org/first-glance/european-union-duties-electric-vehicles-point-new-era-eu-china-relations> (Zugriff: 20.02.2026)

Gusbeth, S. (2026): EU nimmt Volkswagen-Modell aus China wohl von Zöllen aus. Handelsblatt online 16.01.2026.

<https://www.handelsblatt.com/politik/international/aussenhandel-eu-nimmt-volkswagen-modell-aus-china-wohl-von-zoellen-aus/100192063.html>

Huyueyue (2024): Europe Embraces Chinese EV Makers: A New Opportunity? The China Academy May 31, 2024

<https://thechinaacademy.org/europe-embraces-chinese-ev-makers-a-new-opportunity/>

Kuhn, B. (2024): Europäische Strafzölle auf E-Autos – China kontert sofort. Focus online 30.08.2024.

https://www.focus.de/experts/eigentor-der-eu-europaeische-strafzoelle-auf-e-autos-china-kontert-sofort_id_260265275.html

Lee, W., Ma, H., Xu, Y. (2025): Tit-for-tat in antidumping: How did China fight its antidumping wars with its trading partners? Journal of Comparative Economics 53(1), 165-181.

Reuters (2024): New BYD and BMW car plants in Hungary to start production in H2 2025. November 14, 2024.

Reuters (2026): EU to issue guidelines on Chinese EV minimum price plans, China says. 12.01.2026. URL: <https://www.reuters.com/world/china/eu-issue-guidelines-chinese-ev-minimum-price-plans-china-says-2026-01-12/> (Zugriff: 20.02.2026).

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/new-byd-bmw-car-plants-hungary-start-production-h2-2025-2024-11-14/>

Schmitz, L., Seidl, T. (2023): As Open as Possible, as Autonomous as Necessary: Understanding the Rise of Open Strategic Autonomy in EU Trade Policy. Journal of Common Market Studies, 61(3), 834–852. DOI/URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jcms.13428> (Zugriff: 20.02.2026).

SZ/Reuters (2025): China verhängt Strafzölle auf EU-Milchprodukte Süddeutsche Zeitung online 22. Dezember 2025

<https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/china-strafoelle-eu-milchprodukte-dienstag-li.3358361>

Werwitzke, C. (2026): Erstmals Made in Europe: BYD beginnt in Ungarn mit Pkw-Testproduktion. Electrive 02.02.2026.

<https://www.electrive.net/2026/02/02/erstmals-made-in-europe-byd-beginnt-in-ungarn-mit-pkw-testproduktion>

Waldersee, V., Faus, J. (2026): Chery to start production in Spain this year after delays. Reuters February 6, 2026.

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/chery-start-production-spain-this-year-after-delays-2026-02-06/>

World Trade Organization (WTO) (2025): DS630: European Union — Definitive Countervailing Duties on New Battery Electric Vehicles from China. Fallseite mit Verfahrenschronologie. URL:

https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds630_e.htm (Zugriff: 20.02.2026).

Frage 1: Warum fällt der Zollsatz für unterschiedliche chinesische Hersteller unterschiedlich hoch aus?

Antwort 1: Der Zollsatz fällt für unterschiedliche chinesische Hersteller verschieden hoch aus, weil die EU im Rahmen ihres Antisubventionsverfahrens unternehmensspezifisch prüft, in welchem Umfang einzelne Hersteller von staatlichen Subventionen profitieren. Konkret untersucht die Europäische Kommission unter anderem staatliche Zuschüsse, vergünstigte Kredite staatlicher Banken, Steuererleichterungen, günstige Energiepreise oder bevorzugten Zugang zu Land. Auf Basis dieser individuellen Prüfung wird für kooperierende Unternehmen ein eigener, berechneter Ausgleichszoll festgelegt. Hersteller, die nicht oder nur unzureichend kooperieren, können hingegen mit einem höheren – teilweise pauschalen – Satz belegt werden. Die unterschiedlichen Zollsätze spiegeln somit nicht politische Präferenzen wider, sondern sollen den jeweils ermittelten Subventionsvorteil des einzelnen Unternehmens ausgleichen.

Frage 2: Worin besteht der Unterschied zwischen einem Zoll bzw. einem Mindestpreis aus Sicht eines europäischen Konsumenten bzw. eines Unternehmens, das ein Auto aus China in die EU exportiert?

Antwort 2: Für den europäischen Konsumenten besteht kein Unterschied, sofern der Mindestpreis auf ein Niveau festgelegt wird, das dem Importpreis zuzüglich Zoll entspricht – der Endpreis wäre in beiden Fällen gleich hoch. Für den Automobilhersteller ergibt sich jedoch ein erheblicher Unterschied: Ein Zoll muss an den EU-Haushalt abgeführt werden, während ein vereinbarter Mindestpreis – sofern er oberhalb der bisherigen Exportpreise liegt – als zusätzlicher Erlös im Unternehmen verbleibt.

Frage 3: Inwiefern lassen sich die EU-Ausgleichszölle auf chinesische Batterie-Elektrofahrzeuge als Instrument einer „open strategic autonomy“ interpretieren – und welche ökonomischen Zielkonflikte ergeben sich daraus?

Antwort 3: Die EU-Ausgleichszölle lassen sich als Instrument einer „open strategic autonomy“ interpretieren, da sie Marktöffnung mit der Begrenzung strategischer Abhängigkeiten verbinden. Im BEV-Sektor betreffen diese Risiken insbesondere Lieferketten, kritische Rohstoffe und digitale Infrastrukturen. Ökonomisch entsteht ein Zielkonflikt: Zölle können Resilienz stärken, führen jedoch typischerweise zu Effizienzverlusten und höheren Preisen. Die zentrale Herausforderung besteht darin, sicherheitspolitische Stabilität gegen potenzielle ökonomische Effizienzverluste abzuwägen.

Frage 4: Warum übt China Vergeltungsmaßnahmen im Agrarsektor aus und weicht damit auf eine andere Branche aus?

China greift im Rahmen handelspolitischer Vergeltung häufig auf den Agrarsektor zurück, weil dieser politisch besonders sensibel ist. In vielen westlichen Staaten – insbesondere auch in der EU – sind landwirtschaftliche Regionen politisch einflussreich, sodass Zölle auf Agrarprodukte gezielt innenpolitischen Druck erzeugen können.

Hinzu kommt die vergleichsweise hohe Substituierbarkeit vieler Agrarprodukte. Milchprodukte lassen sich beispielsweise statt aus der EU auch aus Neuseeland beziehen, Fleisch kann verstärkt aus Südamerika importiert werden. Diese Austauschmöglichkeiten ermöglichen es China, Vergeltungsmaßnahmen zu ergreifen, ohne die eigene Versorgungssicherheit zu gefährden. So könnte auch der Preisanstieg für chinesische Konsumenten abgemildert werden. Die sektorale Ausweichstrategie verbindet somit politischen Druck mit einer Begrenzung der eigenen wirtschaftlichen Kosten.