

Klimalogik statt Zollspirale: Europas Stahlpolitik braucht Augenmaß

50 Prozent Strafzoll auf Stahlimporte – schützt das Europas Industrie oder gefährdet es sie? Der neue EU-Schirm gegen CO₂-Dumping soll heimische Produzenten stärken, könnte aber ganze Wertschöpfungsketten belasten. Warum Europas Stahlpolitik jetzt mehr Klimalogik statt Zollreflex braucht, erklärt Jan Hämer, Industrieexperte der globalen Strategieberatung Simon-Kucher.

Frankfurt, 13. Oktober 2025 – Künftig soll oberhalb der Importkontingente ein Zoll von 50 Prozent statt bisher 25 Prozent gelten, während das zollfreie Einfuhrvolumen um fast die Hälfte reduziert wird. Kurzfristig bedeutet dies höhere Kosten und geringere Planungssicherheit – besonders für mittelständische Industrien.

Denn: Die Vergabe der Importkontingente nach dem Prinzip *first come, first serve* bevorzugt große Handelshäuser und Konzerne mit fixen Lieferverträgen. Mittelständische Verarbeiter laufen Gefahr, erst nach Ausschöpfung der Quoten zu beschaffen – und zahlen dann den vollen Zoll.

Stahlzölle treffen das Rückgrat der europäischen Wertschöpfungsketten

Gerade diese Unternehmen bilden aber das Rückgrat europäischer Wertschöpfungsketten: Automobilzulieferer, Maschinenbauer, Anlagenbauer. Steigende Input-Kosten engen Margen ein, mindern Investitionsspielräume und gefährden Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten. Der Zoll ist damit kein Nullsummenspiel zwischen Produzenten und Handel, sondern trifft jene, die Europas industrielle Stärke tragen.

Für die Stahlhersteller ist die Maßnahme ein zweischneidiges Schwert. Der Fokus auf Premiumgütern reicht langfristig nicht aus, um Hochöfen und Flüssigphase auszulasten. Europas Produktionsbasis ist größer als die heimische Nachfrage, gleichzeitig fehlen Margen in der Brammenproduktion. Strukturell wird es zu einer Bereinigung kommen müssen – nur die emissionsärmsten und effizientesten Anlagen werden Bestand haben.

Zoll schützt pauschal statt gezielt

Kurzfristig kann der Zoll Stabilität schaffen und Investitionen in CO₂-arme Produktionsverfahren erleichtern. Doch er birgt das Risiko, notwendige Anpassungen zu verzögern, wenn unrentable Kapazitäten künstlich am Markt gehalten werden. Der Mechanismus unterscheidet nach Produktgruppen, nicht nach Klimaperformance – er schützt pauschal statt gezielt. Und das ist hochproblematisch!

Denn: Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit entsteht nicht durch Abschottung, sondern durch Effizienz und klare Investitionslogik. Der Schutzmechanismus darf kein Ersatz für Reformen sein, er muss Transformation fördern:

- **CBAM statt Zollmauern:** Klimazölle schaffen Fairness ohne Abschottung.
- **Energie & Förderung:** Wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen bringen Dekarbonisierung in Gang.
- **Marktsog statt Mengensteuerung:** Öffentliche Nachfrage sichert grünen Stahl – sei es durch Leitmärkte in öffentlichen Ausschreibungen oder durch die Anrechnung von grünem Stahl in Flottengrenzwerten der Automobilindustrie.

Jan Hämer ist Partner in der globalen „Chemicals & Base Materials“ Practice bei Simon-Kucher und verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Beratung führender Unternehmen der Branche in Europa, dem Nahen Osten, China, Japan und Nordamerika. Entlang der Wertschöpfungskette arbeitet er hauptsächlich für Hersteller, sowohl in wettbewerbsintensiven Märkten (z. B. Zement und Zuschlagstoffe, Düngemittel und Industriemineralien, Bergbau- und Metall, Basischemikalien) als auch für spezialisiertere Produkte (z. B. Pflanzenschutz, Zusatzstoffe, Inhaltsstoffe und Spezialitätenchemie) und der Chemiedistribution. Er berät zu den Auswirkungen des regulatorischen PUSH und des Kunden-PULL im Bereich nachhaltig-produzierter „Grüner“ Materialien, einschließlich recycelter Rohstoffe oder biobasierter Alternativen.

Vertiefende Informationen in Form von Interviews sind auf Anfrage möglich.

Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit mehr als 2.000 Mitarbeitenden in über 30 Ländern. Unser Fokus: „Unlocking Better Growth“. Wir helfen unseren Kunden, „besser“ zu wachsen, indem wir jeden Aspekt ihrer Unternehmensstrategie optimieren, von Produkten und Preisen bis hin zu Innovation, Digitalisierung, Marketing und Vertrieb. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in Monetarisierung und Pricing gelten wir als weltweit führend in den Bereichen Preisberatung und Unternehmenswachstum. [simon-kucher.com](https://www.simon-kucher.com)

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Linda Katharina Klein (Communications & Marketing Manager)

Tel: +49 173 5381929

E-Mail: linda.klein@simon-kucher.com