

Handelsstreit ufert aus



Krieg ist leichter angefangen als beendet. Diesen Satz Napoleons bestätigen die großen Feldherren aller Zeiten. Die Vereinigten Staaten sollten es eigentlich auch wissen, nachdem es ihnen bislang nicht gelungen ist, den längsten Krieg in ihrer Geschichte – den Afghanistan-Feldzug – zu beenden.

Hinsichtlich des von Präsident Donald Trump angezettelten Handelskrieges mit China hatte es zu Beginn vollmundig geheißen, Handelskriege seien leicht zu gewinnen. Wo die Kräfteverhältnisse sehr einseitig verteilt sind, mag das stimmen. An China hat sich der US-Präsident jedoch verhoven. Die wütende Eskalation des Konflikts durch zusätzliche und höhere Zölle auf chinesische Waren entfaltet mittlerweile nachteilige Wirkung auf die amerikanische Wirtschaft. Auf-

fällig war zum Beispiel der Anstieg der Importpreise im Juli. Entgegen der rosigen Versprechungen des Wüterichs aus dem Weißen Haus sind es nämlich keineswegs die Chinesen, die die zusätzlichen Abgaben aufbringen müssen. Vielmehr sind es zunächst die amerikanischen Importeure, die für Vorprodukte oder Fertigwaren tiefer in die Tasche greifen müssen. Sodann können sie die erhöhten Kosten an die Konsumenten weitergeben, was größtenteils auch

passiert, oder aber zu Lasten der eigenen Marge auf die Weitergabe verzichten. In jedem Fall aber sind Amerikaner negativ von den Maßnahmen betroffen. Nun hat sich aber gezeigt, dass die Chinesen sich die Erpressungen aus Washington nicht widerspruchslos bieten lassen, wie das bei Kanada und Mexiko weitestgehend der Fall war. Im Gegenteil: Das Reich der Mitte hat klargestellt, dass es amerikanische Waren seinerseits mit Strafzöllen belasten will.

Viele US-Unternehmen geraten dadurch in eine unangenehme Lage, denn China gilt angesichts seiner Größe als der Wachstumsmarkt schlechthin. In den meisten Produktkategorien wie z.B. Autos, Stahl, Computer, Chemie etc. ist das Reich der Mitte mittlerweile der größte Markt der Welt. Sollten amerikanische Unternehmen den Zugang dazu verlieren wäre das ein Desaster.

Zudem verhält sich Peking in dem Handelsstreit diplomatisch klug, was man von den USA eher nicht behaupten kann. Während China ruhig und gezielt auf US-Provokationen reagiert, zwitschert Donald Trump im Minutentakt cholerische Kurznachrichten. Geschickt ist auch die Politik Chinas, weniger Agrargüter aus den USA einzuführen. Die Herren in Peking wissen sehr wohl, dass die US-Farmer ganz überwiegend Trump-Wähler sind.

Besonderen Zorn hat schließlich die Abwertung der chinesischen Landeswährung Yuan bei Präsident Trump hervorgeufen. Ohne ein Mittel dagegen zu finden, drischt Donald Trump seither auf seinen eigenen Notenbankpräsidenten ein, damit dieser die angeblich viel zu hohen Zinsen senkt.

Zu den Kollateralgeschädigten des beschriebenen Handelskrieges gehört die deutsche Exportwirtschaft, die sich in den letzten Monaten merklich abgekühlt hat. Und es ist gut vorstellbar, dass die USA auch gegenüber Europa einen Handelskrieg beginnen wollen, wenngleich die jüngsten China-Erfahrungen dem Immobilienmogul Trump etwas das Mütchen gekühlt haben. Immerhin will Trump in 15 Monaten erneut zum Präsidenten gewählt werden und dafür benötigt er eine gut laufende Wirtschaft. Trotz maximaler Stimulation wuchs die US-Wirtschaft im

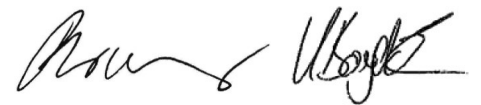
zweiten Quartal lediglich um zwei Prozent. Das wissen auch die Chinesen, denen dadurch neue Trümpfe zuwachsen.

Per Saldo wird nun von den Notenbanken erwartet, durch deutlich verringerte Zinsraten den Dämpfungswirkungen des Handelskrieges entgegenzutreten. Negative Realzinsen werden weltweit zum Dauerzustand.

Weniger denn je gibt es zu konservativ betriebenen Aktienanlagen, sinnvolle Anlagealternativen.

Ihre

Fondsmanager und Mitinvestoren



Dr. Christoph Bruns Ufuk Boydak

Ansprechpartner



Frank Trzewik

Vorstand

trzewik@loys.de

Tel. 0441 92586-0



Raphael Riemann

Leiter Vertrieb

riemann@loys.de

Tel. 069 2475444-01



Matthias Gindert

Betreuung Vertriebspartner &
Investoren

gindert@loys.de

Tel. 069 2475444-02



Marc Andre Albrecht

Betreuung Vertriebspartner &
Investoren

albrecht@loys.de

Tel. 069 2475444-03



Chris Thiere

Betreuung Vertriebspartner &
Investoren

thiere@loys.de

Tel. 069 2475444-16



Alexander Piira

Betreuung Vertriebspartner &
Investoren

(LOYS Suisse AG)

piira@loys.de

Tel. +41-41 766 77 35

Impressum

Herausgeber:

LOYS AG
Stau 142
26122 Oldenburg

Kontakt:

Telefon: +49 (0) 441-925 86-0
Telefax: +49 (0) 441-925 86-11

info@loys.de
www.loys.de

Verantwortlicher: