Handelsoorlog zonder winnaars

Beschrijving

Amerika schermt zich af met tarieven die we sinds de jaren dertig niet meer hebben gezien. Europa zoekt naar een nieuwe koers. Ondertussen vindt de handel gewoon andere wegen. Washington dreigde met tarieven tegen acht Europese landen vanwege Groenland. Minister van FinanciÃ«n Bessent noemde Denemarken publiekelijk â??irrelevantâ?•. Een half jaar geleden probeerden Europeanen nog tot een akkoord te komen met Washington. Die bereidheid is verdwenen. Europese beleggers bezitten ongeveer 8 biljoen dollar aan Amerikaanse aandelen en obligaties. Dat is bijna twee keer zo veel als de rest van de wereld samen. Die positie bouwen ze niet snel af, want Amerikaanse beleggingen leveren nog steeds het meeste op. De EU is Amerikaâ??s grootste handelspartner. Europa is ook de grootste bron van buitenlandse investeringen in Amerika: 3,6 biljoen dollar in 2024. Amerikaanse bedrijven verdienen veel geld met software, financiÃ«le diensten en olie in Europa. De EU is de grootste afnemer van Amerikaanse diensten, goed voor bijna 295 miljard dollar in 2024.

Anders dan in 1930

De huidige tarieven lijken op die van de beruchte Smoot-Hawley wet uit 1930. Die wet maakte de Grote Depressie veel erger. Destijds reageerden 25 landen met hun eigen tarieven. Het gevolg was een wereldwijde handelsoorlog. De wereldhandel daalde met meer dan 65 procent. Dit keer reageren landen anders. Bijna niemand sloeg direct terug met eigen tarieven. Maar dat is geen goed nieuws voor Amerika. De wereld is namelijk veranderd. In 1930 zaten landen vast aan de goudstandaard. Een handelstekort betekende dat je goud moest afstaan. Dat maakte landen bang en agressief. Nu bepaalt de handelsbalans de wisselkoers, niet de geldhoeveelheid. Landen hoeven niet meer in paniek te raken. Ze weten hoe de naoorlogse handel Europa en AziÃ« herbouwde. Ze kiezen nu voor een slimme strategie: niet terugslaan, maar nieuwe handelspartners zoeken.

Handel vindt altijd een weg

Transport en communicatie zijn veel beter geworden sinds 1930. Bedrijven kunnen makkelijk nieuwe markten en leveranciers vinden. Pakketdiensten als FedEx en DHL maken kleine zendingen goedkoop.

Internet maakt zoeken naar partners gratis. Chinese export naar Amerika daalde met 69 procent. Maar China verkoopt nu meer aan andere landen. Export naar Zuidoost-AziÃ« steeg met 61 procent. Naar Japan en Korea met 41 procent. Naar Afrika met 35 procent. Naar Europa met 28 procent.

De Canadese premier Carney zei dat Amerika â??niet langer een betrouwbare partnerâ?• is. Hij ontmoette de Chinese president Xi en noemde dat een â??keerpuntâ?• in de relatie tussen Canada en China. Canada sloot ook een nieuw handelsakkoord met de EU. India deed hetzelfde. Het land verbeterde de relatie met China en sloot een vrijhandelsakkoord met het Verenigd Koninkrijk. Met de EU onderhandelt India over een soortgelijk akkoord.

Het resultaat? China exporteert dit jaar naar verwachting 8,3 procent meer dan vorig jaar. Amerikaanse export daalt met 3,4 procent. De handel stopt niet. Die gaat gewoon om Amerika heen. Amerikaanse bedrijven verkopen dan minder aan Europa. Hun winsten dalen. Concurrenten uit landen als China nemen hun plek in.

De Amerikaanse economie: sterk maar kwetsbaar

Ondanks alle problemen draait de Amerikaanse economie goed. De groei was 4,4 procent vorig kwartaal en wordt dit kwartaal geschat op meer dan 5 procent. Dat is uitzonderlijk hoog voor een rijk land. Amerika groeit veel sneller dan Europa. De reden is kunstmatige intelligentie. AI maakt werknemers productiever. Bedrijven maken meer met minder mensen. Normaal zie je dat alleen tijdens een recessie, als bedrijven mensen ontslaan. Nu gebeurt het terwijl de economie groeit. Dat is goed nieuws voor bedrijfswinsten. De aandelenmarkt weerspiegelt dit. De S&P 500 steeg met 16 procent sinds begin 2025. Niet door hogere waarderingen, maar door hogere winsten. Dat is gezonder dan een bubbel.

Toch is Amerika kwetsbaar. De Amerikaanse industrie staat al onder druk door handelsspanningen en hoge rentes. Veel fabrieken zijn afhankelijk van machines en onderdelen uit Europa. Tarieven maken die duurder. Als Europa terugslaat met eigen tarieven, raken exporterende bedrijven nog harder. Ook de techreuzen zijn kwetsbaar. Microsoft, Amazon en Google verdienen veel geld in Europa met clouddiensten.

Op korte termijn blijven Amerikaanse beleggingen aantrekkelijk. De economie groeit hard. Bedrijfswinsten stijgen. Er is simpelweg geen alternatief voor de omvang en liquiditeit van Amerikaanse markten. De markten hebben geleerd om tariefdreigementen te negeren. Vorig jaar waren er ook zorgen over een â??sell Americaâ?• golf. Die bleef uit. Wel betalen beleggers nu een prijs voor het politieke risico. De dollar had 7 tot 8 procent sterker kunnen zijn tegen de euro. Dat verschil is een soort verzekeringspremie tegen onvoorspelbaar Amerikaans beleid.

Op langere termijn ontstaat een nieuwe wereldhandel. Landen sluiten akkoorden zonder Amerika. Bedrijven bouwen ketens die om Amerika heen lopen. Als de tarieven hoog blijven, krimpt Amerikaâ??s aandeel in de wereldeconomie. De handelsoorlog heeft geen winnaars. Amerika isoleert zichzelf. Europa en AziÃ« vinden elkaar. De handel stopt niet, maar zoekt nieuwe wegen. Profiteer op korte termijn van de sterke Amerikaanse economie, maar de horizon verschuift langzaam naar het oosten.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer

Abonneer op deze nieuwsbrief via www.aureus.eu/nieuwsbrief