



Voor Trump is de tarievenoorlog slechts een middel om de relatie met de EU op alle terreinen te herzien

Posted on 29 mei 2025 by Johannes Vervloed

Het lijkt een handelsoorlog die Trump ontketend heeft, maar bij nadere beschouwing is er meer aan de hand dan een conflict over tarieven. Voor de nieuwe Amerikaanse regering staat er meer op het spel dan een evenwichtige handelsbalans. De VS wordt uitgedaagd door opkomende macht China en in het kielzog daarvan de BRICS. De positie van de VS als wereldmacht en de daarmee samenhangende rol van de dollar en het daaraan gekoppelde wereldwijde financiële 'Bretton Woods'-systeem is in het geding.

De tarievenoorlog is slechts een middel om de dominante positie van de VS in de wereld veilig te stellen. Onderhandelen met de VS over alleen maar tarieven heeft dan ook weinig zin. De VS zal ook op andere terreinen dan handel tegemoet gekomen moeten worden. Zo zal de EU [partij moeten kiezen](#) in het conflict tussen de VS en China.

Trump wil Chinees machtsblok zo klein mogelijk houden

Met het uitstel tot 9 juli van de aangekondigde 50%-tarieven op alle producten van de EU – na een telefoontje van Von der Leyen met Trump – is er een mogelijkheid om tot een akkoord te komen met de VS. De onderhandelingen zullen zich echter niet kunnen beperken, zoals de EU wil, tot een deal over tarieven. De EU zal ook op diverse andere terreinen de Amerikanen tegemoet moeten komen.

Met de dreiging van hoge importtarieven probeert Trump bondgenoten te laten afzien van gebruikmaking van BRICS-Pay en andere door China opgezette alternatieve financiële systemen. Hij hoopt daarmee het door de Amerikaanse dollar gedomineerde internationale financiële systeem te behouden en te bewerkstelligen dat de bondgenoten de dollar blijven gebruiken als internationaal betalingsmiddel en reservemunt.

Zijn ultieme doel is de wereld in twee machtsblokken te verdelen, waarbij het blok China en bondgenoten zo klein mogelijk moet worden gehouden.

Voor de EU is het zaak de onderhandelingen te verbreden. Het telefoongesprek van Von der Leyen is een begin. De EU zal een delegatie moeten opsturen die de bevoegdheid heeft om over alle door Trump gewraakte zaken te onderhandelen. Dus niet slechts voortzetting van het tarievengesprek tussen EU Trade Commissioner Maroš Šefčovič en zijn VS-counterparts Howard Lutnick and Jamieson Greer.

Onderwerpen die aan de orde zullen komen:

1. Handelstarieven en barrières.

Trump vindt dat de EU 'oneerlijke handelspraktijken' hanteert, waaronder hoge invoerheffingen op Amerikaanse producten en 'machtige handelsbarrières' die Amerikaanse bedrijven benadelen.

BTW-regels: Trump stoort zich aan het Europese BTW-systeem. Hij vindt dat Amerikaanse bedrijven hierdoor op achterstand staan, omdat EU-producenten bij export de BTW kunnen terugvragen, terwijl Amerikaanse bedrijven met een *sales tax* dat voordeel niet hebben.

2. Klimaatbeleid.

Trump heeft een uitgesproken afkeer van het strenge Europese klimaatbeleid. Hij ziet Europese klimaatregels als belemmerend voor Amerikaanse bedrijven en – saillant detail – als oorzaak van persoonlijke frustraties, zoals het niet kunnen bouwen van een zeewering bij zijn golfbaan in Ierland.

Klimaatbeleid is handelsbelemmerend

Het EU-klimaatbeleid, en specifiek het Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), vormt een uitdaging voor Amerikaanse bedrijven omdat het een extra kostenpost oplevert voor export naar de EU van koolstofintensieve producten zoals staal, aluminium, cement, elektriciteit, kunstmest en waterstof. Vanaf 2026 moeten Amerikaanse exporteurs aantonen hoeveel CO₂ er bij de productie is uitgestoten en daarvoor CBAM-certificaten kopen, zodat hun producten niet goedkoper zijn dan Europese alternatieven die al onder het EU-emissiehandelssysteem vallen.

Dit beleid zorgt voor:

- Hogere kosten voor Amerikaanse exporteurs richting de EU.
- Extra administratieve lasten en rapportageverplichtingen.
- Druk op Amerikaanse bedrijven om te verduurzamen, willen ze concurrerend blijven op de Europese markt.

Hoewel het beleid bedoeld is om 'carbon leakage' te voorkomen en wereldwijd schonere productie te stimuleren, ervaren Amerikaanse bedrijven het als handelsbelemmerend en kostenverhogend.

Rapportageverplichtingen

Maar Amerikaanse bedrijven hebben ook last van de EU Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) die rapportageverplichtingen oplegt aan bedrijven. Deze richtlijn verplicht grote en beursgenoteerde bedrijven om te rapporteren over hun impact op klimaat, mens en maatschappij, en geldt gefaseerd vanaf 2024 voor steeds meer bedrijven.

Amerikaanse bedrijven ondervinden gevolgen van de CSRD als zij substantiële

activiteiten in de EU hebben. Dit geldt bijvoorbeeld voor bedrijven met een EU-dochteronderneming die voldoet aan bepaalde drempels (zoals ≥ 250 werknemers, €40 miljoen omzet, of €20 miljoen activa), of als het moederbedrijf een omzet van meer dan €150 miljoen in de EU behaalt.

3. Digitale regelgeving en tech-belastingen.

Trump en zijn aanhangers verzetten zich tegen Europese regels voor Amerikaanse techbedrijven, zoals strengere privacywetten en digitale dienstenbelastingen, die volgens hen vooral Amerikaanse bedrijven raken.

Met name de Digital Services Act (DSA) van de EU is Trump een doorn in het oog, omdat deze wet grote Amerikaanse techbedrijven, zoals Meta, Apple en X (voorheen Twitter), streng reguleert en verantwoordelijk houdt voor online content en gebruikersrechten. Dit raakt vooral Amerikaanse bedrijven, die vinden dat de regels hen oneerlijk benadelen en hun marktdominantie in Europa ondermijnen.

De Trump-regering ziet de DSA als een vorm van 'protectionisme' en 'overseas extortion' die Amerikaanse innovatie en vrije meningsuiting schaadt.

4. EU-bureaucratie.

Trump ziet de omvangrijke EU-bureaucratie als een rem op handel en innovatie, en vergelijkt deze zelfs met de Sovjet-Unie. Hij staat daar overigens niet alleen in, er zijn wel meer mensen die de EU steeds meer als een EUSSR zien.

5. NAVO-bijdrage van 5%.

Hoewel de EU niet over defensie gaat, zal ongetwijfeld ook defensie op het onderhandselingsmenu van de Amerikanen staan.

Trump ziet de relatie met de EU, beter gezegd met Europa, als een geopolitieke verhouding en niet alleen als een handelsrelatie. Geen enkel onderwerp is in zijn beleving van de geopolitieke relatie uitgesloten. Waar hij op aanstuurt is niets minder dan een reset van de relatie VS – Europa.

Dollar devalueert maar blijft reservevaluta

Samengevat zijn het de handelsregels, het klimaatbeleid, de digitale regelgeving, het Europese belastingstelsel en de relatief kleine bijdrage van Europa aan de NAVO, die Trump een doorn in het oog zijn. Hij beschouwt deze als obstakels voor Amerikaanse belangen en gebruikt ze als rechtvaardiging voor harde maatregelen zoals hoge importtarieven.

Daarnaast wil Trump de positie van de dollar en het op Amerikaanse leest geschoeide financiële 'Bretton Woods'-systeem veiligstellen. De EU zal moeten beloven niet mee te doen aan het door China en de BRICS in het leven geroepen alternatieve financiële systeem en de handel met China te beperken. De Europese Centrale Bank (ECB) zal worden uitgenodigd de euro *de facto* te revalueren. Als de EU verschoond wil blijven van importtarieven dient de ECB akkoord te gaan met het omzetten van hun korte termijn T-Bills (dollarreserves in de ECB) in zeer lange termijn Treasury Bonds (Amerikaanse staatsobligaties). De dollar devalueert daarmee, maar blijft een reservevaluta.

Trump wil staatsschuld verkleinen

Met een goedkopere dollar kan het Amerikaanse bedrijfsleven beter concurreren op de wereldmarkt. Samen met het binnenhalen van buitenlandse investeringen en vermindering van regel- en belastingdruk in de VS zelf kan de Amerikaanse economie groeien. Trump zet in op economische groei om de gigantische overheidsschuld relatief (ten opzichte van het bnp) kleiner te maken en daarmee het aandeel in de begroting van de rente en afbetaling op de schuld te verminderen. Dat aandeel is momenteel al groter dan de totale defensiebegroting van de VS en zal zonder harde ingrepen verder toenemen.

De onderhandelingsruimte voor de EU is beperkt. Tot de deadline van 9 juli is het kort dag. In die tijd zal de EU met de VS in ieder geval op hoofdlijnen tot een akkoord moeten komen. Uitwerking kan later geschieden. Een dergelijke gang van zaken was ook met het akkoord tussen de VS en het Verenigd Koninkrijk (VK) het geval. Trump is een resultaatgericht persoon, een *dealmaker*. Hij heeft richting zijn achterban aansprekende successen nodig. Na het akkoord met het VK zou hij een overeenkomst met de EU als een tweede succes kunnen uitventen.

Als EU meewerkt trekt Trump 50%-tarief in

Ik schat in dat Trump het aangekondigde 50%-tarief op EU-producten intrekt als de EU zich bereid toont af te zien van gebruikmaking van de BRICS-systemen, de handel met China tot een minimum beperkt, de handelsbalans tussen de EU en de VS meer in evenwicht brengt, de wetgeving die Amerikaanse techfirma's boetes oplegt versoepelt en de ECB de euro laat revalueren.

Wynia's Week verschijnt drie keer per week, **156 keer per jaar**, met even onafhankelijke als broodnodige artikelen en columns, video's en podcasts. U maakt dat samen met de andere donateurs mogelijk. Doet u weer mee? **Kijk [HIER](#). Hartelijk dank!**