

Zoll-Deal EU-USA: Ein Katalysator für den Binnenmarkt

Pragmatische und strategische Optionen

Matthias Kullas



Militärische Abhängigkeiten und wirtschaftliche Macht werden zunehmend zur Durchsetzung nationaler Interessen eingesetzt – auch gegenüber langjährigen Partnern. Dies zeigt der europäisch-amerikanische Zoll-Deal eindrücklich. Es ist ein einseitiger Deal zu Lasten der EU: 15 % Zölle für US-Importe; dazu umfangreiche Energieimporte aus den USA, Investitionszusagen europäischer Unternehmen sowie die Öffnung des Binnenmarkts für US-Waren. Die Verhandlungen machten die strukturelle Asymmetrie sichtbar: eine wirtschaftlich starke, aber militärisch abhängige EU, die nicht auf Augenhöhe verhandeln konnte.

- ▶ Die wirtschaftlichen Folgen für die EU können erheblich sein: Sinkende Exporte in die USA, Produktionsverlagerungen und zunehmende Importe aus Drittstaaten, vor allem China.
- ▶ Um die Lasten des Zoll-Deals für europäische Unternehmen zu verringern, ist es wichtig, diesen Schock in einen Reformimpuls zu verwandeln: Die EU muss den Binnenmarkt umfassend modernisieren und ihre Außenhandelsbeziehungen diversifizieren. Sie muss ihre interventionistische Industriepolitik zugunsten einer klaren geostrategischen Priorisierung überarbeiten.
- ▶ Konkret gilt es, Hemmnisse innerhalb des Binnenmarktes zügig zu beseitigen und Bürokratie umfassend abzubauen: Maßnahmen wie das „28. Regime“ für Unternehmensgründungen, die Harmonisierung von Produktkennzeichnungen, die schnellere Anerkennung von Berufsqualifikationen sowie die angekündigten Digital- und Umwelt-Omnibus-Gesetze können die Kosten für europäische Unternehmen senken und so ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken.
- ▶ Außenwirtschaftlich gilt es, den Abschluss von Freihandelsverträgen zu beschleunigen und Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung bei Konformitätsbewertungen auszubauen. Auch ein EU-Beitritt zum CPTPP muss geprüft werden.
- ▶ Ergänzt durch eine vertiefte Kapitalmarktunion, die Investitionen erleichtert, könnte der Zollschock so zum Katalysator für einen integrierten, digitalen und wettbewerbsfähigen Binnenmarkt werden.

Inhaltsverzeichnis

1 Protektionismus als Weckruf für Europa	3
2 Der Zoll-Deal EU-USA: Asymmetrische Verhandlungen unter Druck	3
3 Handlungsspielräume: Wie die EU ihre Unternehmen stärken kann	7
4 Fazit: Vom Krisenmoment zum Katalysator des Binnenmarkts	10

1 Protektionismus als Weckruf für Europa

Die Handelspolitik der USA ist seit Jahren von zunehmendem Protektionismus geprägt. Bisher standen vor allem China oder einzelne Produkte – insbesondere Autos, Aluminium und Stahl – im Fokus der USA. Am 2. April 2025 erreichte der amerikanische Protektionismus eine neue Stufe: Er richtet sich nun nahezu gegen alle Länder der Welt und betrifft fast sämtliche Waren, auch die der EU. Begründet wird dieser Schritt mit dem chronischen Leistungsbilanzdefizit der USA.

Für die EU sind die einseitig verhängten US-Zölle von weitreichender wirtschaftlicher und politischer Bedeutung. Denn die USA sind ihr wichtigster Exportmarkt und zugleich ein zentraler Partner bei Sicherheitsfragen. Die Zölle zeigen, wie asymmetrisch das Machtverhältnis zwischen der EU und den USA ist: Auf der einen Seite die EU, die zwar wirtschaftlich stark, aber sicherheitspolitisch von den USA abhängig ist. Auf der anderen Seite die USA, die wirtschaftliche und militärische Stärke zunehmend rücksichtslos zur Durchsetzung eigener Interessen einsetzen.

Um die negativen Auswirkungen der Zölle für die europäische Wirtschaft zu verringern, muss die EU-Kommission Maßnahmen ergreifen, die die Kosten für europäische Unternehmen verringern – allem voran Bürokratie und Binnenmarkthemmnisse abbauen – und es Unternehmen vereinfachen, neue Absatzmärkte jenseits der USA zu erschließen, etwa durch weitere Freihandelsabkommen oder zumindest durch Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung bei Konformitätsbewertungen. Im Folgenden wird zunächst der jüngste Zoll-Deal beschrieben und politisch eingeordnet (Kapitel 2). Anschließend werden Handlungsempfehlungen dargestellt, wie die EU die Anpassung der EU-Unternehmen an das neue Zoll-Regime erleichtern kann (Kapitel 3).

2 Der Zoll-Deal EU-USA: Asymmetrische Verhandlungen unter Druck

Am 2. April 2025 verkündete Donald Trump Zölle für Warenimporte aus 185 Staaten. Die Zollsätze reichen von 10 % für Länder, die im Warenhandel mit den USA ein Defizit aufweisen, bis zu 50 % für Länder mit einem großen Überschuss.¹ Für die EU folgte daraus zunächst ein Zollsatz von 20 %, da sie einen Überschuss im Warenhandel mit den USA aufweist (siehe Abb. 1). Zwar konnte die EU-Kommission die Zölle durch Verhandlungen auf 15 % reduzieren², doch der Preis dafür waren weitreichende Zugeständnisse:³

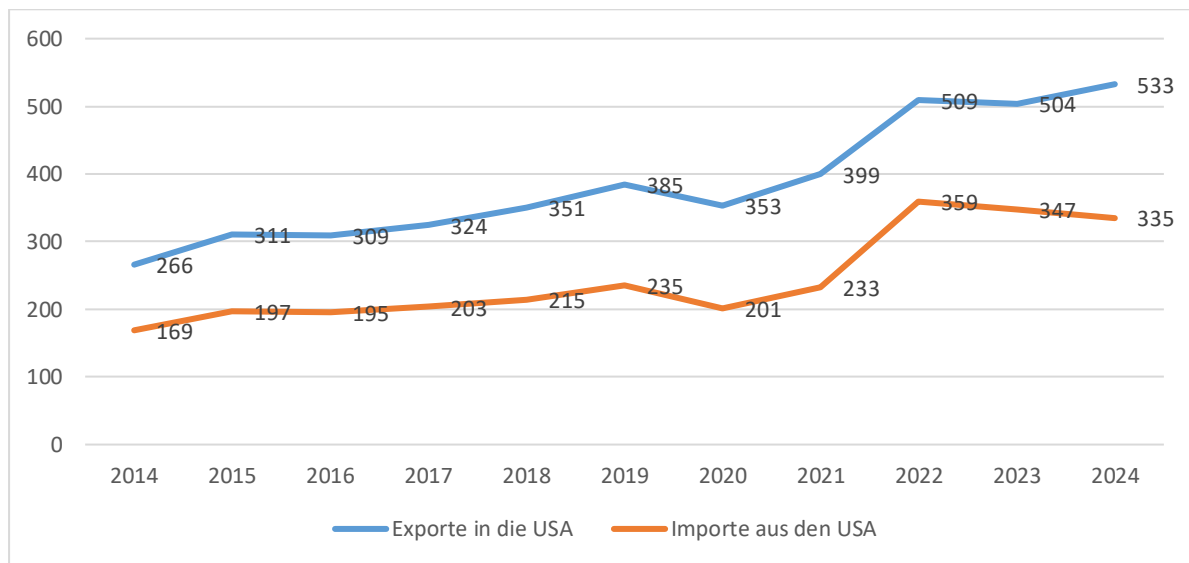
- Kauf von Flüssigerdgas, Öl und Kernenergieprodukten aus den USA im Wert von 750 Mrd. US-Dollar (ca. 645 Mrd. Euro) in den nächsten drei Jahren,
- Investitionen von mindestens 600 Mrd. US-Dollar (ca. 515 Mrd. Euro) bis 2029 in den USA,
- Abschaffung der Zölle auf US-Industriegüter,
- Öffnung des Binnenmarkts für begrenzte Mengen an Fischerei- und Agrarprodukten aus den USA.

¹ Für eine Erläuterung der Berechnung der Zollsätze siehe IW-Report 17/2025, online unter:

https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2025/IW-Report_2025-Liberation-Day.pdf.

² Executive Order vom 31. Juli 2025, online unter: https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/further-modifying-the-reciprocal-tariff-rates/#_ftn1.

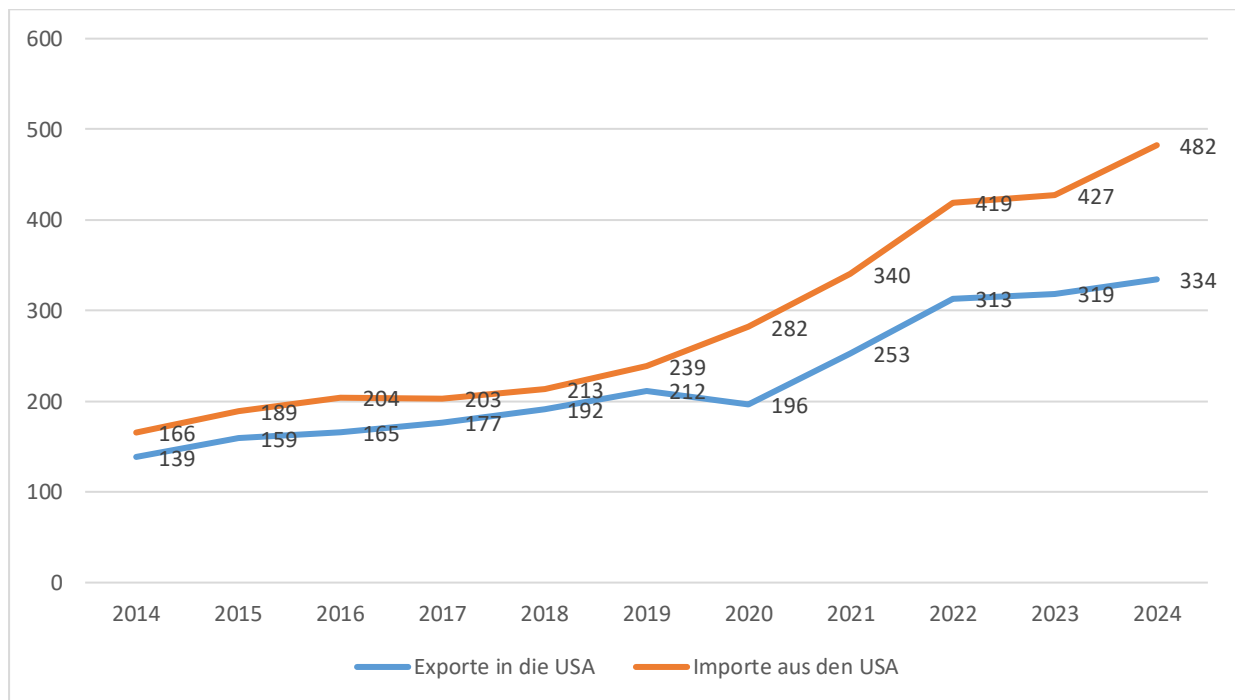
³ Europäische Kommission, Das Handelsabkommen EU-USA auf einen Blick, online unter: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/qanda_25_1930.

Abb. 1: Warenhandel zwischen der EU und den USA (in Mrd. Euro)

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Das Ergebnis der Verhandlungen war also weniger eine faire Balance zwischen den USA und der EU als vielmehr eine Verlagerung der Lasten auf Bereiche, die die EU weniger empfindlich treffen. Dass die EU-Kommission in den Verhandlungen nicht mehr erreichte, lag daran, dass die Verhandlungen nicht auf Augenhöhe stattfanden. Denn die EU-Mitgliedstaaten befinden sich in einer militärischen Abhängigkeit von den USA. Sie brauchen die USA, um die Aggressionen Russlands in der Ukraine sowie in der Ostsee einzudämmen. Aufgrund dieser Abhängigkeit konnte die EU-Kommission den Zollkonflikt nicht eskalieren lassen. Sicherheitspolitik und Handelspolitik können im Kontext nationaler Interessen weniger denn je voneinander getrennt werden – eine Erkenntnis, die im Bestreben der EU, die eigene Souveränität zu stärken, eine wichtige Rolle spielt.

Die Willkür der US-Zollpolitik zeigt sich darin, dass der Handel mit Dienstleistungen unberücksichtigt blieb – wahrscheinlich weil die USA hier einen Überschuss erzielen (siehe Abb. 2). Wären Waren- und Dienstleistungen gemeinsam betrachtet worden, wäre der EU-Überschuss mit 50 Mrd. Euro nur noch ein Viertel so groß. Der Zollsatz wäre entsprechend geringer.

Abb. 2: Dienstleistungshandel zwischen der EU und den USA (in Mrd. Euro)

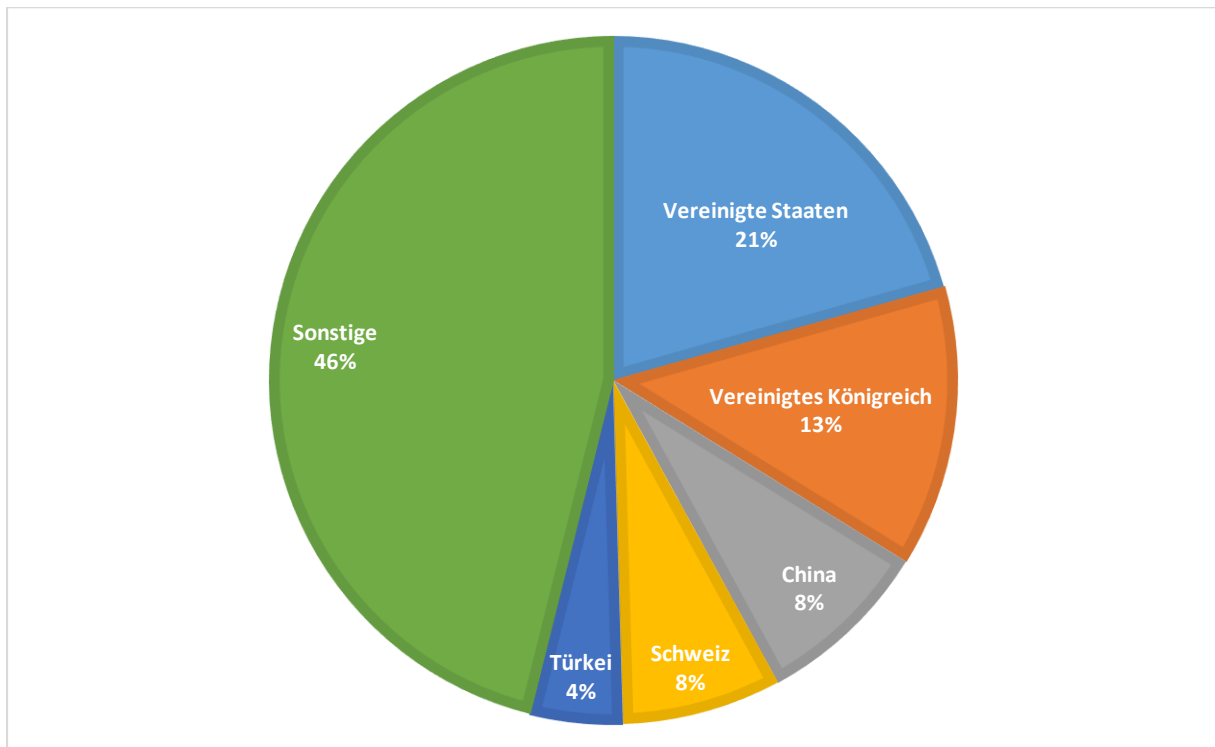
Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Es ist fraglich, ob der aktuelle Zoll-Deal bereits das Ende der US-amerikanischen Zollspirale markiert. Eine weitere Verschärfung ist denkbar – etwa durch Ausweitung auf neue Produktgruppen oder höhere Zölle. Drei Szenarien könnten dies auslösen:

1. Das Defizit der USA im Warenhandel mit der EU bleibt bestehen.
2. Die EU erfüllt die Energieimporte nicht.
3. Die EU erfüllt die Investitionszusagen nicht.

Alle drei Szenarien sind plausibel, denn die EU-Kommission und die Mitgliedstaaten haben keinen direkten Einfluss auf diese drei Größen. Vielmehr werden diese Größen von unternehmerischen Entscheidungen beeinflusst. Die EU-Kommission und die Mitgliedstaaten können europäische Unternehmen nicht zwingen, in den USA zu investieren oder Energie, wie Flüssiggas, aus den USA zu importieren. Sie können höchstens Anreize, etwa in Form von Subventionen, setzen.

Die Folgen des Zoll-Deals für die EU-Wirtschaft sind erheblich. Denn die USA sind mit deutlichem Abstand das wichtigste Exportland für europäische Unternehmen (siehe Abb. 3).

Abb. 3: Warenexporte aus der EU nach Zielländern (in Prozent aller EU-Exporte)

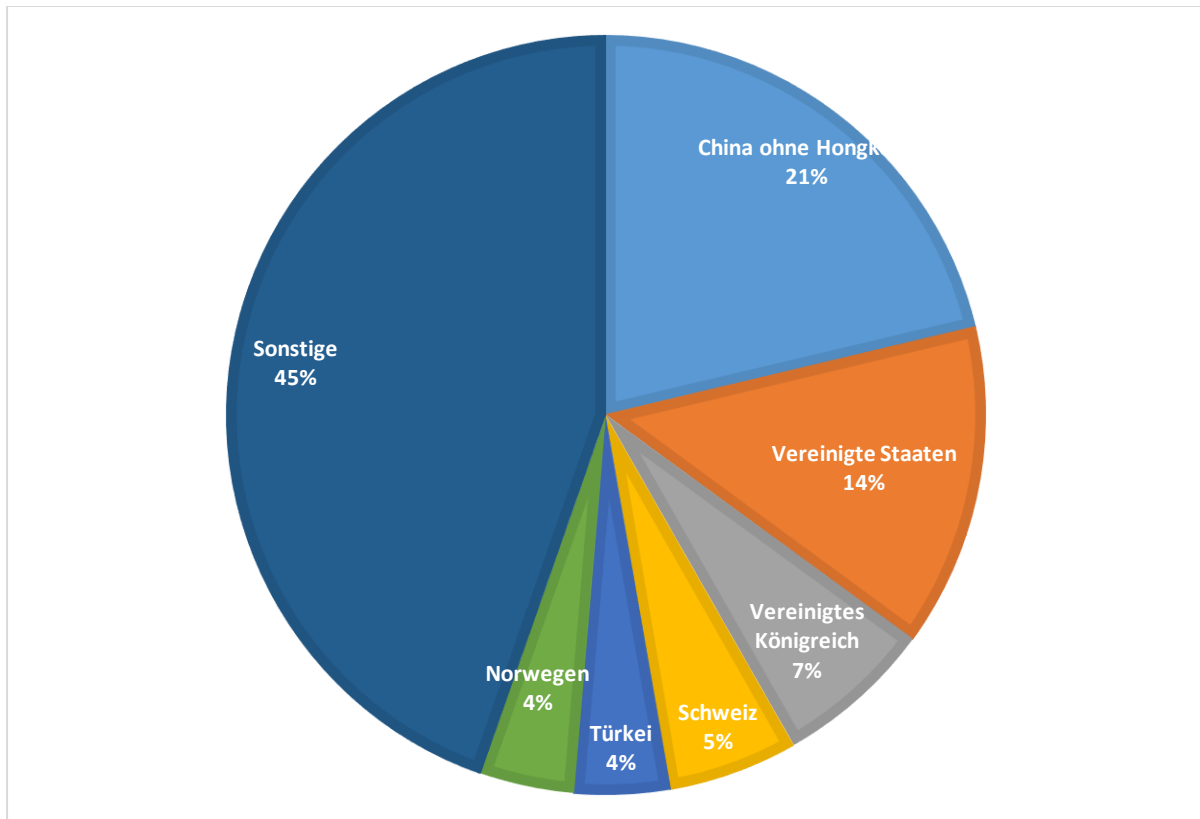
Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Die neuen Zölle werden die EU-Exporte in die USA dämpfen. In welchem Umfang ist noch unklar. Denn dies hängt auch von den US-Zöllen gegenüber Drittstaaten – vor allem China – ab. Hier ist ein Ende des Zollstreits bisher nicht abzusehen. Grundsätzlich gilt: Je höher die Zölle sind, die andere Staaten beim Import in die USA zahlen müssen, desto weniger fällt der 15 %-Zoll für die EU ins Gewicht. Von der Höhe der Zölle, die China und andere Drittstaaten für Importe in die USA zahlen müssen, hängt auch ab, in welchem Umfang europäische Unternehmen als Reaktion auf die Zölle ihre Produktion in den USA oder Drittstaaten ausweiten und in der EU einschränken werden.

Auch bei Importen in die EU ist eine Verschiebung zu erwarten. Bisher kommen 14 % der europäischen Warenimporte aus den USA. Die USA sind damit nach China der zweitwichtigste Importpartner der EU (siehe Abb. 4). Es ist zu erwarten, dass die Warenimporte aus den USA zunehmen werden. Auch hier ist unklar, wie stark dieser Effekt sein wird. Denn neben der Zunahme der US-amerikanischen Importe aufgrund der Abschaffung der EU-Zölle auf amerikanische Industrieimporte, wird es aufgrund zweier weiterer Faktoren zu einem härteren Wettbewerb auf dem EU-Markt kommen. Erstens werden EU-Produzenten, die bislang in die USA exportiert haben, versuchen, ihre Produkte in der EU abzusetzen. Zweitens werden die US-Zölle zu Handelsumlenkungen führen. D.h. auch Unternehmen aus Drittstaaten, die von US-Zöllen betroffen sind, werden versuchen, ihre Produkte verstärkt im Binnenmarkt abzusetzen. Wie stark dieser handelsumlenkende Effekt sein wird, hängt zum einen davon ab, wie hoch die Zölle sein werden, die Drittstaaten – allen voran China – für Importe in die USA zahlen müssen. Je höher die Zölle, desto stärker der handelsumlenkende Effekt. Das Ausmaß der Handelsumlenkung hängt schließlich auch davon ab, wie die EU auf eine mögliche Zunahme – insbesondere chinesischer Importe – reagieren wird. Sie hat bereits angekündigt, notfalls Zölle für Importe aus China zu erheben.

Langfristig könnten amerikanische Exporte darunter leiden, dass Zölle meist zu Ineffizienzen in dem durch Zölle geschützten Land führen. Sollte dies der Fall sein, würden die USA durch die Zölle langfristig an Wettbewerbsfähigkeit verlieren. Die US-amerikanischen Exporte in die EU würden dann nicht so stark zunehmen. Kurzfristige Prognosen gehen davon aus, dass der Zoll-Deal das Bruttoinlandsprodukt der EU um 0,1 % senken wird⁴.

Abb. 4: Warenimporte in die EU nach Herkunftsländern (in Prozent aller EU-Importe)



Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen.

Im Gegensatz zu europäischen Unternehmen, die durch die Zölle belastet werden, werden europäische Verbraucher von den Zöllen profitieren. Denn amerikanische Produkte werden zukünftig günstiger.

3 Handlungsspielräume: Wie die EU ihre Unternehmen stärken kann

Die US-Zollpolitik trifft die EU in einer Phase, in der europäische Unternehmen bereits mit gewaltigen Transformationsaufgaben konfrontiert sind. Dekarbonisierung und Digitalisierung erfordern hohe Investitionen, während gleichzeitig eine komplexe Regulierungsdichte, zunehmende geopolitische Unsicherheiten und fragile Lieferketten Unternehmen belasten. Vor diesem Hintergrund verschärft der Zoll-Deal mit den USA den Druck auf europäische Unternehmen. Die EU-Kommission sollte daher umfassend gegensteuern – insbesondere durch Abbau von Binnenmarkthemmnissen und Bürokratie. Eine Studie des Internationalen Währungsfonds zeigt, dass die bestehenden Hemmnisse im Binnenmarkt faktisch einem Zoll von 45 % beim Warenhandel und sogar 110 % im Dienstleistungshandel entsprechen. Eine Reduktion dieser Hemmnisse würde Ressourcen freisetzen, die Unternehmen zur Bewältigung der Zoll-Lasten nutzen können.

⁴ Berechnungen des Instituts für Weltwirtschaft, online unter: <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/us-zoelle-experten-rechnen-mit-milliarden-schaden-fuer-deutschland/100144426.html>.

Die Kommission hat bereits einige Maßnahmen angekündigt, um Hemmnisse im Binnenmarkt abzubauen. So will sie im 1. Quartal 2026 ein einheitliches EU-Regelwerk („28. Regime“) vorschlagen.⁵ Das 28. Regime soll einen vereinfachten und harmonisierten Rechtsrahmen für die Gründung und den Betrieb von Unternehmen im Binnenmarkt bieten. Idealerweise soll die Gründung von Unternehmen innerhalb von 48 Stunden möglich werden. Das 28. Regime soll zudem die Mobilisierung von grenzüberschreitenden Investitionen erleichtern. Es soll auf Online-Verfahren und digitalen Instrumenten aus dem EU-Gesellschaftsrecht aufbauen und ein breites Spektrum zentraler Fragen für Unternehmen abdecken. Die Kommission will hierfür spezifische Aspekte des Insolvenz-, Arbeits- und Steuerrechts überarbeiten.

Zudem will die Kommission mehrere Vorschläge unterbreiten, um Hemmnisse bei der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen abzubauen. Erstens möchte sie die nationalen Zulassungs- und Zertifizierungssysteme harmonisieren. Unternehmen, die in einem Mitgliedstaat auf der Grundlage des EU-Rechts zugelassen oder zertifiziert sind, könnten so ihre Dienstleistungen leichter EU-weit erbringen. Der Vorschlag hierfür soll im 2. Quartal 2026 veröffentlicht werden. Im selben Jahr will die Kommission zweitens ein Paket zur Erleichterung der grenzüberschreitenden Entsendung von Arbeitnehmern vorlegen. Dieses sog. „Paket für faire Arbeitskräftemobilität“ soll u.a. einen Vorschlag für einen europäischen Sozialversicherungsausweis enthalten, der die digitale Überprüfung von Sozialversicherungsbescheinigungen wie des portablen A1-Formulars ermöglichen soll. Und drittens will die Kommission im 2. Quartal 2026 mittels rechtlicher Leitlinien und Empfehlungen Klarheit über das Recht von EU-Dienstleistungsanbietern schaffen, Dienstleistungen vorübergehend grenzüberschreitend zu erbringen.

Um den Handel im Binnenmarkt zu erleichtern, möchte die Kommission die unterschiedlichen Vorschriften für die Produktkennzeichnung mittels sektorspezifischer Rechtsvorschriften harmonisieren und die Einführung digitaler Kennzeichnungslösungen über den digitalen Produktpass erleichtern. Der digitale Produktpass soll alle produktbezogenen Informationen enthalten. Die Kommission will zudem die EU-Textilkennzeichnungsverordnung überprüfen, um Rechtszersplitterung zu beseitigen und ein „physisches und digitales Etikett“ einführen, das umfassende und vollständig harmonisierte Kennzeichnungsinformationen enthält.

Ferner will die Kommission im 4. Quartal 2026 die Kriterien für das Ende der Abfalleigenschaft und für den Status als „Nebenprodukt“ reformieren und die Annahme EU-weiter Kriterien „erleichtern“. Dadurch will sie die grenzüberschreitende Verbringung von Abfallrohstoffen in Recyclinganlagen und von Sekundärrohstoffen innerhalb der EU fördern.

Um die Mobilität der Arbeitnehmer im Binnenmarkt zu fördern, will die EU-Kommission die Anerkennung von in anderen Mitgliedstaaten erworbenen Berufsqualifikationen beschleunigen.⁶ Konkret will sie die Nutzung digitaler Prozesse (anstelle der Vorlage von Dokumenten in Papierform) fördern und den Anwendungsbereich der – bislang überwiegend auf Berufe im Gesundheitswesen beschränkten – Verfahren zur automatischen Anerkennung ausweiten. Hierzu will die Kommission ggf. weitere „gemeinsame Ausbildungsrahmen“ festlegen, die die für die Ausübung des jeweiligen Berufs mindestens erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen harmonisieren.

⁵ Im Stil des von Enrico Letta avisierten „Europäischen Kodex des Wirtschaftsrechts“:

<https://www.consilium.europa.eu/me-dia/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>.

⁶ Im Einklang mit der am 5. März 2025 ins Leben gerufenen Union der Kompetenzen [Mitteilung COM(2025) 90].

Zudem sollten europäische Unternehmen durch einen umfassenden Bürokratieabbau entlastet werden. Die EU-Kommission hat hier bereits mit mehreren Omnibus-Gesetzen Vorschläge zum Bürokratieabbau unterbreitet. Zusätzlich hat sie einen Umwelt-Omnibus und einen Digital-Omnibus angekündigt. Der Umwelt-Omnibus soll die stark divergierenden Vorgaben der erweiterten Herstellerverantwortung vereinheitlichen – inklusive einer digitalen zentralen Anlaufstelle für Registrierung und Berichte – und Berichtspflichten entbürokratisieren (z. B. Bündelung auf eine jährliche Meldung; Wegfall der Pflicht, in jedem Mitgliedstaat ohne Niederlassung einen Bevollmächtigten zu benennen). Der Digital-Omnibus soll das bislang oft unkoordinierte Nebeneinander von Digitalrechtsakten ordnen, indem Begrifflichkeiten vereinheitlicht und geklärt werden. Zudem sollen Berichtspflichten harmonisiert werden.

Und nicht zuletzt möchte die EU-Kommission Unternehmen besser vor nicht-konformen Produkten aus Drittstaaten schützen. Hierzu will die Kommission die bestehenden Schutzklauselverfahren straffen, um sicherzustellen, dass gegen nicht-konforme Produkte schneller EU-weite Maßnahmen ergriffen werden können, sobald in einem Mitgliedstaat Gefahren festgestellt werden. Sie will zudem eine EU-Marktüberwachungsbehörde einrichten, um in strategischen Schwerpunktbereichen eine Marktüberwachung auf EU-Ebene durchzuführen, wenn die Maßnahmen einzelner Mitgliedstaaten nicht ausreichen. Um Schutzvorkehrungen zu stärken, möchte sie ferner den Produktrechtsrahmen und insbesondere das New Legislative Framework⁷ modernisieren.

Neben Maßnahmen zum Abbau von Binnenmarkthemmnissen sollte die EU-Kommission ihre Bemühungen forcieren, weitere Freihandelsabkommen abzuschließen. Denn dies mindert die Abhängigkeit europäischer Unternehmen vom US-Markt. Die EU sollte hier drei Pfade verfolgen: Erstens sollten die laufenden Freihandelsverhandlungen, insbesondere mit Indien, Indonesien und den Philippinen, beschleunigt werden. Überlegenswert wäre zudem ein Beitritt der EU zum Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Der aktuelle Ansatz der EU-Kommission, mit den einzelnen CPTPP-Ländern Freihandelsabkommen zu schließen, ist zwar nachvollziehbar, da die EU-Kommission so eine größere Verhandlungsmacht hat. Ein Beitritt zum CPTPP könnte aber schneller verhandelt werden als zahlreiche Einzelabkommen. Zudem besteht so die Möglichkeit, ein Abkommen mit Australien zu erreichen, da Australien das CPTPP unterzeichnet hat.

Falls umfassende Freihandelsabkommen nicht möglich sein sollten, sollte die EU-Kommission Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung bei Konformitätsbewertungen mit wichtigen Partnern abschließen. Dies senkt Test- und Zertifizierungskosten und beschleunigt den Marktzugang. Drittens sollte die EU-Kommission gezielt sektoraler Regulierungsdialoge erweitern, etwa zu Industrie 4.0, Cybersicherheit oder grünen Technologien. So können technische Handelshemmnisse schneller abgebaut werden. Diese drei Pfade sind kompatibel mit der Binnenmarktstrategie und wirken direkt auf die Fähigkeit der Unternehmen ein, neue Absatzmärkte zu erschließen.

Um Investitionen für Unternehmen zu verbilligen, sollte die Kommission die Kapitalmarktunion und eine Savings & Investment Union vorantreiben. Ein günstigerer Zugang zu Eigen- und Fremdkapital kombiniert mit schnelleren Genehmigungen und weniger Berichtspflichten, würde es EU-

⁷ Das New Legislative Framework (Neuer Rechtsrahmen) beinhaltet Produktvorschriften, die sich auf die Regelung wesentlicher Anforderungen beschränken. Der harmonisierte EU-Produktrechtsrahmen kombiniert diese Vorschriften mit dem europäischen Normungssystem sowie mit Marktüberwachungsregelungen, die die Einhaltung der Vorschriften und den Verbraucherschutz gewährleisten [S. 14f.].

Unternehmen erleichtern, in Produkt- oder Prozessinnovationen sowie Marktdiversifizierung und Vertrieb zu investieren.

4 Fazit: Vom Krisenmoment zum Katalysator des Binnenmarkts

Der Zoll-Deal stellt die europäische Wirtschaft vor erhebliche Herausforderungen. Die Antwort darauf kann nur ein handlungsfähiger Binnenmarkt sein, in dem Bürokratie reduziert wird, Hemmnisse abgebaut werden und Unternehmen Zugang zu Kapital erleichtert wird.

Wenn die Kommission die angekündigten Maßnahmen – insbesondere den Umwelt- und Digital-Omnibus, die Harmonisierung von Kennzeichnungspflichten, die Modernisierung des Produktrechtsrahmens, die Stärkung der Marktaufsicht sowie die Digitalisierung von Verwaltungsprozessen – zügig umsetzt, verringert sie die Kosten für Unternehmen spürbar. Zugleich gilt es, durch den Abschluss neuer Freihandelsabkommen – idealerweise inklusive eines EU-Beitritts zum CPTPP – die Abhängigkeit vom US-Markt zu verringern.

Gelingt diese Kombination aus Binnenmarktreformen und effizienter Außenhandelsstrategie, wird der Binnenmarkt nicht nur widerstandsfähiger, sondern auch wettbewerbsfähiger. Der Zoll-Deal könnte sich so im Rückblick als heilsamer Schock erweisen, der die EU zu einem unbürokratischen, digitalen und starken Binnenmarkt angetrieben hat.



Centres for European Policy Network
FREIBURG | BERLIN | PARIS | ROMA

Autor:

Dr. Matthias Kullas,
Fachbereichsleiter Binnenmarkt & Wettbewerb
kullas@cep.eu

Centrum für Europäische Politik FREIBURG | BERLIN

Kaiser-Joseph-Straße 266 | D-79098 Freiburg
Schiffbauerdamm 40 Räume 4205/4206 | D-10117 Berlin
Tel. + 49 761 38693-0

Das **Centrum für Europäische Politik** FREIBURG | BERLIN, das **Centre de Politique Européenne** PARIS, und das **Centro Politiche Europee** ROMA bilden das **Centres for European Policy Network** FREIBURG | BERLIN | PARIS | ROMA.

Das Centres for European Policy Network analysiert und bewertet die Politik der Europäischen Union unabhängig von Partikular- und parteipolitischen Interessen in grundsätzlich integrationsfreundlicher Ausrichtung und auf Basis der Grundsätze einer freiheitlichen und marktwirtschaftlichen Ordnung.