



Going International 2026

Sonderauswertung zu den Belastungen der Unternehmen in
Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA

 **GemeinsamWeltweit**



Deutsche
Industrie- und Handelskammer



Deutsche
Industrie- und Handelskammern

Impressum

Ansprechpartnerin in der DIHK:

Lola Machleid
machleid.lola-marie@dihk.de
+49 30 20308 2309

Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) | Berlin | Brüssel
Breite Straße 29, 10178 Berlin
Telefon: 030 20308-0
E-Mail: info@dihk.de

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

DIHK Online

[Homepage](#) | [Facebook](#) | [X \(Twitter\)](#) | [Linkedin](#) | [Instagram](#) | [Youtube](#)

Redaktion: Lola Machleid, Paul Meyer

Grafik: Sebastian Titze, DIHK

Bildnachweis: © Getty Images

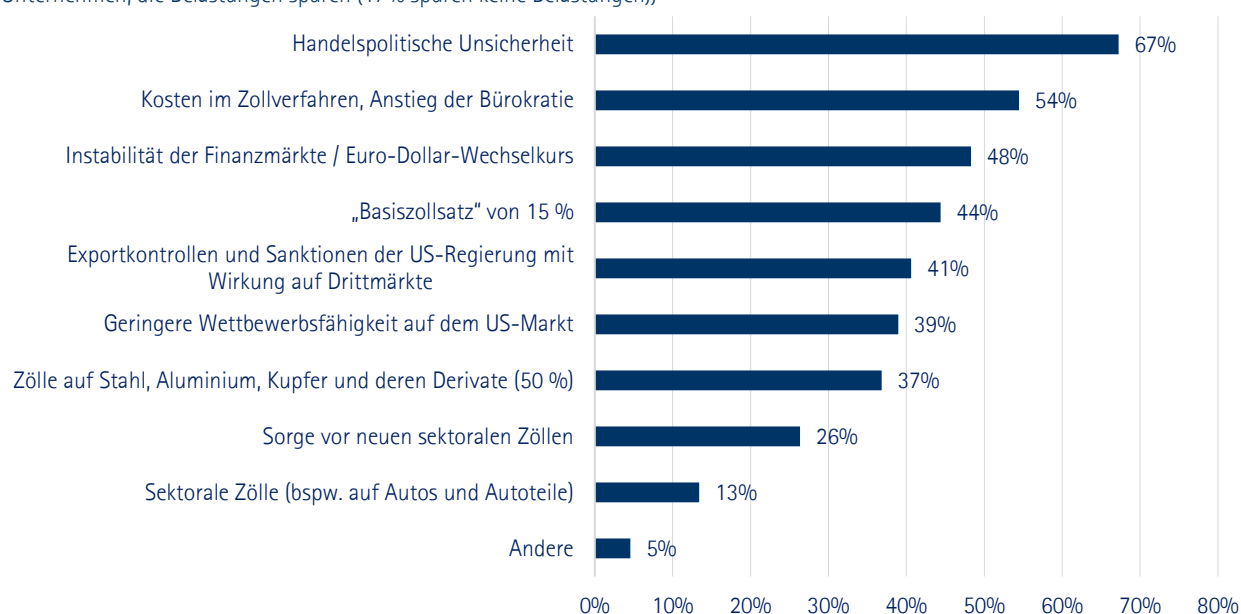
Stand: März 2025

Belastungen in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA

Knapp ein Jahr nach dem sogenannten Liberation Day und der Ankündigung der USA von hohen Zöllen für sämtliche Handelspartner haben handelspolitische Spannungen mit den USA weltweit zugenommen. Als wichtigster Exportmarkt werden die Vereinigten Staaten für die deutsche Wirtschaft zunehmend zum Risikofaktor. Das zeigt sich besonders deutlich durch die erhebliche Verschlechterung der aktuellen Geschäfte sowie die drastischen Einschnitte bei den Geschäftserwartungen für das kommende Jahr: Während sich die Geschäftsperspektiven im Rest der Welt leicht aufhellen, trüben sich die Aussichten im US-Geschäft erneut massiv ein.

Die Belastungen infolge der handelspolitischen Spannungen mit den USA sind für Unternehmen mit US-Geschäft erheblich. Die Volatilität bei der Ankündigung immer neuer handelspolitischer Maßnahmen gegenüber wichtigen Handelspartnern macht die Situation für exportierende Unternehmen hierzulande unberechenbar – daran hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur wenig verändert. Vor dem Hintergrund des Urteils des US Supreme Court vom 20. Februar 2026, das eine der zentralen Rechtsgrundlagen der US-Zollpolitik für illegal erklärte, hat sich die Unsicherheit noch einmal zusätzlich verstärkt. Eine Beruhigung der Lage ist nicht absehbar: Neue Zollmaßnahmen und Untersuchungen werden angestoßen, und ob die bislang erhobenen Zölle rückerstattet werden könnten, bleibt weiterhin offen. Die handelspolitische Unsicherheit scheint größer denn je. Bereits vor dieser neuen Ankündigung berichteten mehr als zwei Drittel der deutschen Unternehmen, dass die handelspolitische Unsicherheit ihre Geschäftsaktivitäten beeinträchtigt. Die fehlende Planbarkeit belastet die Geschäfte in und mit den USA sichtlich.

Worin sehen Unternehmen die größten Belastungen für Ihre Geschäftstätigkeit in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA? (in Prozent, Mehrfachnennung möglich, Angaben beziehen sich auf die Unternehmen, die Belastungen spüren (17% spüren keine Belastungen))



Über die Hälfte (54 Prozent) nennt Kosten im Zollverfahren und Bürokratie als eine Belastung im US-Geschäft. Bemerkenswert dabei ist, dass gerade die USA der EU häufig übermäßige Bürokratie bei der Einfuhr von Waren und Dienstleistungen vorwerfen. Dass nun umgekehrt die USA selbst ein solches Zeugnis ausgestellt bekommen, zeigt, wie die Vereinigten Staaten durch ihre Zollpolitik an Attraktivität für deutsche Unternehmen verlieren. Hier spielen insbesondere die bürokratischen Anforderungen der sektoralen Zölle auf Stahl und Aluminium eine zentrale Rolle. Die große Bandbreite der Zollsätze sowie die administrativen Komplexitäten bei der Ermittlung des Werts und des Ursprungs der Stahl- und Aluminiumanteile gehören zu den gravierendsten Belastungen. Gleichzeitig führen die sich wandelnden rechtlichen Grundlagen der US-Zollpolitik zu zusätzlichem bürokratischem Aufwand in den Unternehmen.

Unter der Instabilität der Finanzmärkte sowie dem volatilen Euro-Dollar-Wechselkurs leidet fast die Hälfte der befragten Unternehmen, da ihre Exporte durch einen starken Euro zunehmend an Wettbewerbsfähigkeit verlieren und sich ihre Margen im US-Geschäft reduzieren. Der Basiszollsatz von 15 Prozent, welcher bisher über den *International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)* erhoben wurde und nun teilweise auf anderer Rechtsgrundlage erhoben wird, sehen 44 Prozent der Unternehmen als eine Belastung im US-Geschäft. Das dieser allgemeine Zollsatz nur als viertgrößte Belastung von Unternehmen bei ihren US-Geschäften genannt wird, verdeutlicht wie stark Auswirkungen der handelspolitischen Unsicherheit und der Anstieg von Bürokratie durch die US-Zollpolitik den bilateralen Handel erschweren.

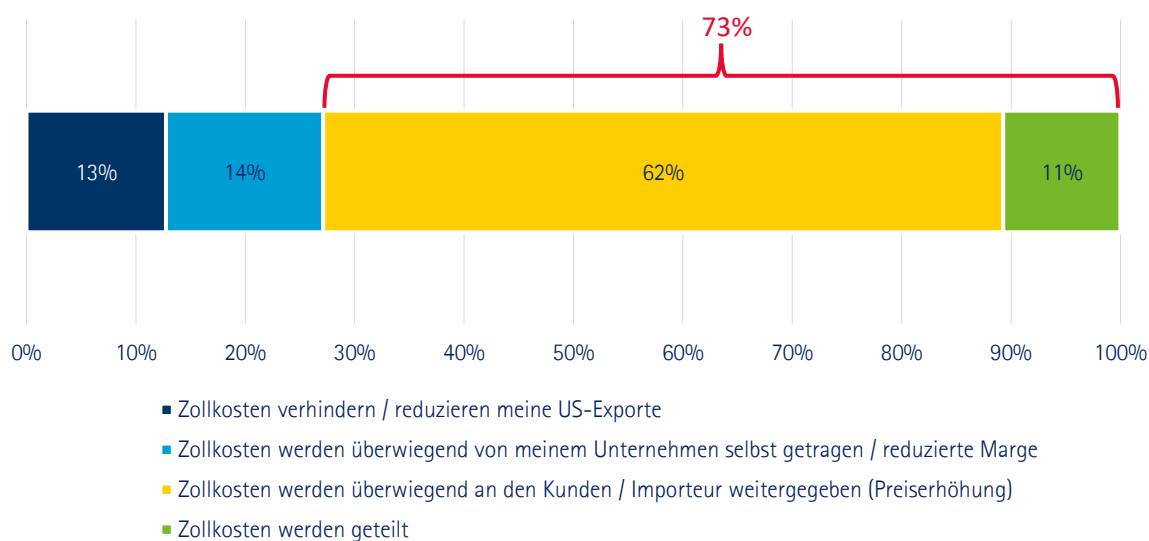
Exportkontrollen und Sanktionen der US-Regierung mit Wirkung auf Drittmärkte (41 Prozent) belasten ebenso viele Unternehmen, wie die geringere Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt (39 Prozent). Von sektoralen Zöllen über Section 232 sind in der Regel nur bestimmte Branchen betroffen. Dennoch nimmt etwas mehr als jedes dritte Unternehmen sektoralen Zölle auf Stahl und Aluminium sowie auf deren Derivate als Belastung wahr (37 Prozent). Von Unternehmen im Maschinenbau spüren sogar 62 Prozent diese sektoralen Zölle als Belastung ihres US-Geschäfts. Vor neuen weiteren sektoralen Zöllen sorgen sich insgesamt immer noch 26 Prozent. Infolge der neusten handelspolitischen Maßnahmen der US-Administration ist zu erwarten, dass diese Untersuchungen hier weiter zunehmen werden. Sektorale Zölle auf Autos- und Autoteile sowie auf Küchen- und Badezimmermöbel beschäftigten 13 Prozent der Unternehmen.

Einzelne Unternehmen nennen als weitere Belastungen die hohen Versandkosten für Kleinsendungen in die USA, die nach der Aufhebung der De-Minimis Freibeträge für Kleinsendungen angestiegen sind, die sinkende Wettbewerbsfähigkeit in den USA sowie auch eine gänzliche Abwendung vom US-Markt.

Der Umgang der Unternehmen mit den zusätzlichen Zollkosten ist deutlich: 73 Prozent der Zollkosten werden ganz oder zumindest teilweise an die US-Kunden weitergeben. Dies bestätigt die jüngsten Erkenntnisse verschiedener wissenschaftlicher Institute, die zeigen, dass die Kosten der US-Zollpolitik primär von amerikanischen Unternehmen und Konsumenten getragen werden. Die Nachfrage nach importierten Produkten sinkt, da US-Kunden nun höhere Preise bezahlen müssen. Die Preiserhöhung wird durch die US-Einfuhrzölle auf deutsche Produkte verursacht, die beim Import der Produkte aufgeschlagen werden. Für 13 Prozent der Unternehmen verringern oder verhindern die höheren Zollkosten ihre Exporte in die USA.

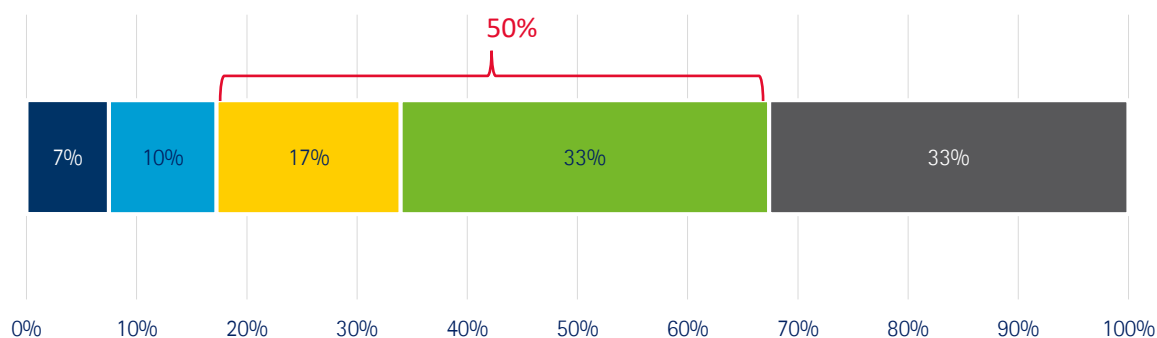
Wer trägt die Kosten der erhöhten US-Zölle?

(Die Angaben beziehen sich auf Unternehmen mit US-Exportgeschäft)



Wie beeinflusst die aktuelle US-Zollpolitik Ihre Investitionspläne in den USA?

(Nur Unternehmen mit US-Geschäft)



- Neuaufnahme / Verlagerung von Investitionen in die USA
- Mehr Investitionen in den USA
- Weniger Investitionen in den USA
- Investitionen werden vertagt
- Keine Veränderung

Ein Kernziel der Zollpolitik der aktuellen US-Administration ist es, durch die Verhängung hoher Einfuhrzölle die amerikanische Wirtschaft zu stärken und die Handelsbilanzdefizite gegenüber anderen Ländern abzubauen. Die Hoffnung, dadurch auch mehr Produktion und damit Investitionen in die USA zu ziehen, scheint bislang nicht aufzugehen. Im Gegenteil: Die Hälfte der Unternehmen mit US-Geschäft gibt an, ihre Investitionen reduzieren oder existierende Investitionspläne in den USA vertagen zu wollen. Nur sieben Prozent der Unternehmen planen hingegen eine Neuaufnahme oder eine Verlagerung von Investitionen in die USA. Lediglich zehn Prozent der Unternehmen planen ihre Investitionen in den USA auszuweiten. Während die aktuelle Zollpolitik einzelne Unternehmen dazu bewegt, mehr in den USA zu investieren, führt sowohl die aktuelle Zollpolitik als auch die anhaltende handelspolitische Unsicherheit bei der Mehrheit der Unternehmen zu einer großen Zurückhaltung bei Investitionen im US-Markt. Auch die Einigung zwischen der EU und den USA vom Sommer 2025 konnte nicht genug Planungssicherheit geben, um diese Investitionszurückhaltung aufzulösen.

Fragebogen

Worin sehen Sie die größten Belastungen für Ihre Geschäftstätigkeit in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA?
(Mehrfachnennung möglich)

- Keine Belastungen
- Handelspolitische Unsicherheit
- „Basiszollsatz“ von 15%
- Zölle auf Stahl, Aluminium, Kupfer und deren Derivate (50%)
- Sektorale Zölle (auf Autos und Autoteile, Küchen- und Badezimmermöbel, etc.)
- Sorge vor neuen sektoralen Zöllen (Pharma, Halbleiter, „robotics & industrial machinery“, etc.)
- Kosten im Zollverfahren, Anstieg der Bürokratie
- Instabilität der Finanzmärkte / Euro-Dollar-Wechselkurs
- Exportkontrollen und Sanktionen der US-Regierung mit Wirkung auf Drittmärkte
- Geringere Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt
- Andere (Freitext)

4.4. Wer trägt die Kosten der erhöhten US-Zölle? (Mehrfachnennung möglich)

- Nicht relevant/keine US-Exporte
- Zollkosten verhindern/reduzieren meine US-Exporte
- Zollkosten werden überwiegend von meinem Unternehmen selbst getragen/reduzierte Marge
- Zollkosten werden überwiegend an den Kunden/Importeur weitergegeben (Preiserhöhung)
- Zollkosten werden geteilt

4.5. Wie beeinflusst die aktuelle US-Zollpolitik Ihre Investitionspläne in den USA? (Nur Unternehmen mit US-Geschäft)

- Nicht relevant/ Keine Investitionen geplant
- Neuaufnahme/ Verlagerung von Investitionen in den USA
- Mehr Investitionen in den USA
- Weniger Investitionen in den USA
- Investitionen werden vertagt
- Keine Veränderung

Methodik

Die DIHK-Sonderauswertung zu den Belastungen der Unternehmen in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA basiert auf der bundesweiten Umfrage „Going International 2026“, die die DIHK mit Unterstützung der 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland durchgeführt hat. An der Befragung vom 2. Februar bis zum 13. Februar 2026 haben sich 2.400 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt.

Die Unternehmensantworten verteilen sich nach Unternehmensgrößenklasse wie folgt: 77 Prozent der Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigte, neun Prozent 250-499 Beschäftigte, fünf Prozent 500-999 Beschäftigte, acht Prozent mehr als 1.000 Beschäftigte.

Von den Unternehmensantworten sind 55 Prozent Industrieunternehmen, drei Prozent kommen aus dem Baugewerbe, 16 Prozent aus dem Handel, 13 Prozent aus den Dienstleistungsbereichen, 13 Prozent sind Sonstige.

Die Unternehmen agieren in ihrem Auslandsgeschäft dabei folgendermaßen: 84 Prozent exportieren aus Deutschland, 32 Prozent haben Tochterunternehmen oder Niederlassungen im Ausland, 27 Prozent importieren nach Deutschland zum Verkauf, 16 Prozent sourcen im Ausland für die Produktion in Deutschland, 17 Prozent unterhalten eine Repräsentanz oder Vertriebsbüro im Ausland, 17 Prozent sind selbstständige Kooperationspartner, neun Prozent haben ein Joint Venture/Allianz, acht Prozent haben Forschung und Entwicklung, sieben Prozent sind über E-Commerce im Ausland aktiv, vier Prozent haben einen Transithandel und zwei Prozent ein Einkaufsbüro im Ausland.