

IfM-Hintergrundpapier

Der Mittelstand angesichts der US-Zölle

Michael Holz, Hans-Jürgen Wolter

Stand: Juli 2025

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn

Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Michael Holz
Hans-Jürgen Wolter

Bonn, im Juli 2025

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft,
Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



1 Einleitung

Die Grundlagen des regelbasierten Welthandelssystems, das nach dem Zweiten Weltkrieg weltweit große Wohlfahrts- und Effizienzgewinne ermöglicht hat, wurden wesentlich durch wirtschaftspolitische Akteure in den USA gelegt. So gehen z. B. die Ursprünge der Regeln für Zölle und den Verhandlungsprozess, der im Laufe der Zeit zu kontinuierlichen Zolllenkungen führte, auf den Reciprocal Trade Agreements Act zurück, der 1934 unter dem US-Präsidenten Franklin D. Roosevelt ausgearbeitet wurde. Dieser Rechtsakt diente im Jahr 1947 auch als Vorlage für den Abschluss des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) sowie im Jahr 1995 für die Schaffung der Welthandelsorganisation (vgl. WTO 2013; Krugman 2025).

Nun stellt ausgerechnet die unilaterale Zollpolitik der aktuellen US-Administration im Hinblick auf die Höhe der (angedrohten) Zollsätze und deren Anwendung auf nahezu alle Länder und Branchen eine gravierende Abkehr vom regelbasierten Welthandelssystem dar. Dieses Vorgehen stützt sich auf die ökonomischen Ansichten des Vorsitzenden des Rates der Wirtschaftsberater der Vereinigten Staaten, Stephen Miran, denen zufolge die verminderte Wettbewerbsfähigkeit amerikanischer Exporte, die Schwächung der Industrie und die wachsenden sozioökonomischen Lücken im industriellen Kernland der USA auf den strukturellen Ungleichgewichten im globalen Währungssystem beruhen. Als Grund hierfür sieht er die Rolle des US-Dollars als weltweit wichtigste Reservewährung an. Er plädiert daher dafür, das langjährige Bekenntnis der USA zu einer "starken Dollar"-Politik zu überdenken, da seiner Ansicht nach durch eine schwächere Währung die heimische Industrie wieder angekurbelt werden könnte. Zugleich hält er Zölle für hilfreich, um auf die weltweiten Handelskonkurrenten Druck auszuüben und vor allem große Unternehmen dazu zu drängen, ihre Betriebe und Investitionen in die USA zu verlagern (vgl. Miran 2024). Entsprechend hat US-Präsident Trump Anfang April verkündet, u. a. alle Importe aus der EU mit einem Basiszoll von 10 % zu belegen. Auf Importe bestimmter Produkte (z.B. Stahlprodukte, Kraftfahrzeuge) wird bereits seit dem 12. März 2025 ein güterspezifischer Zollsatz von 25 % erhoben. Hinzu kommen noch sogenannte reziproke Zölle in Höhe von 20 %, die aber aktuell¹ noch ausgesetzt sind. Bestimmte Produkte wie Halbleiter, Pharmaprodukte, Kupfer,

¹ Am 12. Juli hat US-Präsident Trump Zölle in Höhe von 30 % auf Waren aus der Europäischen Union angekündigt, falls bis zum 1. August 2025 keine Einigung in den Handelsgesprächen zwischen den USA und der EU erzielt werde.

Holzprodukte, einige kritische Rohstoffe, Energie und Energieprodukte sind bislang allgemein vom Basiszoll bzw. den reziproken Zöllen ausgenommen (vgl. vbw 2025; GTAI 2025).

Die US-Administration begründet die zollpolitischen Maßnahmen mit bestehenden Handelsbilanzdefiziten gegenüber vielen Staaten und Währungsblöcken, u.a. auch der EU. Diese Sichtweise lässt allerdings zwei Aspekte außer Acht: Erstens werden (bewusst) die bestehenden Dienstleistungsüberschüsse der USA nicht erwähnt. Zweitens ist es unproblematisch, wenn zwischen Staaten oder Währungsblöcken die Handelsbilanzen (bilateral) nicht ausgeglichen sind, sofern diese insgesamt – d.h. über alle Handelspartner betrachtet – ausgeglichen sind. Wenngleich in diesem Sinne nicht zwingend erforderlich, so ist dennoch z. B. der gesamte bilaterale Handel mit Waren und Dienstleistungen zwischen der Europäischen Union (EU) und den USA tatsächlich nahezu ausgeglichen: Der Überschuss der EU-Ausfuhren in die USA über die US-Ausfuhren in die EU belief sich 2023 auf ca. 48 Mrd. EUR, was nur 3 % des gesamten Handelsvolumens in Höhe von 1,6 Billionen EUR zwischen der EU und den USA entspricht (vgl. European Commission 2025). Nichtsdestotrotz gehen mit der Funktion des US-Dollars als globale Leit-, Reserve- und Anlagewährung – neben den unbestreitbar damit verbundenen Vorteilen – Herausforderungen für die produzierende US-Wirtschaft in Form von anhaltenden Netto-Kapitalimporten in die USA einher. Die daraus resultierende hohe Dollar-Nachfrage führt tendenziell zu einer Aufwertung (Überwertung) des Dollars, die die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des US-Produktionssektors c. p. beeinträchtigt und damit die industrielle Basis der USA schwächt.

Gleichwohl ist sich der beratende Ökonom von US-Präsident Trump, Stephen Miran, bewusst, dass der Erfolg seiner Strategie wesentlich davon abhängt, dass groß angelegte Vergeltungsmaßnahmen seitens der Handelspartner ausbleiben. Entsprechend betrachtet er die Zölle auch nur als vorübergehendes Druckmittel, um Neuverhandlungen einzuleiten – und nicht als Selbstzweck. In diesem Sinn hat die US-Administration in der Vergangenheit beispielsweise Zollabkommen mit China, Großbritannien und Vietnam geschlossen. Darüber hinaus ist die US-Administration in den vergangenen Monaten immer wieder bereit gewesen, Zollankündigungen mit einzelnen Staaten und der Europäischen Union terminlich weiter nach hinten zu verschieben.

2 Was die US-Zollpolitik für die mittelständischen Unternehmen in Deutschland bedeutet

Mehr als drei Viertel aller Industrieunternehmen (mit mindestens zehn Beschäftigten) in Deutschland sind im Außenhandel aktiv. Gut die Hälfte von ihnen ist als "Two-way Trader" in komplexe globale Wertschöpfungsketten eingebunden. Für sie sind die ausländischen Absatz- und Beschaffungsmärkte von größerer wirtschaftlicher Bedeutung als für Unternehmen, die entweder nur im- oder exportieren. Aufgrund der globalen Unsicherheiten und dem zunehmend restriktivem Verhaltens der chinesischen Regierung gegenüber ausländischen Unternehmen sind die USA in 2024 zum wichtigsten Handelspartner Deutschlands avanciert. Besonders für die Pharmaindustrie und Medizintechnik sowie für den Fahrzeug- und Maschinenbau ist der US-Markt ein sehr bedeutender Exportmarkt (vgl. Statistisches Bundesamt 2025). Auch für den Mittelstand gehören die USA zu den wichtigsten Absatzmärkten (vgl. Pahnke et al. 2023). Die protektionistische Zollpolitik der US-Administration trifft die (mittelständischen) Exporteure im Ausland auf unterschiedliche Weise. Die Zölle und die Zollformalitäten, die bei der Einfuhr von Gütern in die USA anfallen, sind effektiv von den Importeuren in den USA zu leisten.² Die Exportunternehmen haben damit unmittelbar nichts zu tun. Für sie ergeben sich jedoch verschiedene direkte und indirekte Auswirkungen der US-Zollpolitik, die ihre Wettbewerbsposition verändern und ggf. Anpassungsmaßnahmen erfordern.

3 Direkte Auswirkungen der US-Zollpolitik auf den Mittelstand

Das unmittelbarste Risiko für den exportierenden Mittelstand in Deutschland besteht darin, dass sich infolge zollinduzierter Preiserhöhungen die Nachfrage und somit die Absatzmenge und der erzielbare (Netto-)Preis verringern. Ob und in welchem Ausmaß dies tatsächlich geschieht, hängt vom jeweiligen Einzelfall ab. Vielen mittelständischen Unternehmen kommt zugute, dass sie – speziell im B2B-Bereich – enge und langjährige Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen und mit innovativen und passgenauen Lösungen einen hohen Nutzen für diese generieren können (vgl. Holz et al. 2016). Daher werden mittelständische Unternehmen, die über diese spezifischen, schwer kopierbaren Vorteile verfügen, ihre Umsätze vergleichsweise stabil halten können, solange die anfallenden Zölle nicht übermäßig hoch sind. Der seit April geltende Basiszoll von 10%

² Dazu können jedoch auch in den USA ansässige Tochterunternehmen von deutschen Unternehmen gehören, wie z.B. eigene Produktions-, Service- oder Vertriebsstätten.

dürfte für viele mittelständische Unternehmen noch verkraftbar sein, die im Raum stehenden Zollandrohungen gegenüber europäischen Unternehmen in Höhe von 30 % hingegen mutmaßlich weniger (vgl. VDMA 2025). Generell mehr Probleme mit der US-amerikanischen Zollpolitik haben mittelständische Unternehmen, die weitgehend standardisierte Produkte anbieten. Diese Unternehmen müssen sowohl mit Reduktionen des erzielbaren Preises als auch ihrer Absatzmengen rechnen.

Jedoch kann dieser Effekt teilweise durch die – von vielen weiteren Faktoren beeinflusste – Wechselkursentwicklung abgemildert werden: Gehen die US-amerikanischen Warenimporte infolge der Zollerhöhung zurück, kann dies zu einer Aufwertung des US-Dollar führen. Hierdurch würden sich die in Euro ausgedrückten Umsätze der mittelständischen Exporteure auf dem US-Markt tendenziell erhöhen und die negativen Effekte der Zollerhöhung abschwächen. Unabhängig von der Zollpolitik der US-Administration wirkt sich allerdings auch das erratische, schwer vorhersehbare Vorgehen negativ auf die Auslandsaktivitäten der (mittelständischen) Unternehmen aus: In einem Umfeld, das bereits durch vielfältige und zunehmende wirtschafts- und geopolitische Unsicherheiten gekennzeichnet ist, werden so (zukünftige) Export-, Standort- und Investitionsentscheidungen der Unternehmen zusätzlich erschwert. Zugleich wird die Funktionsweise von eingespielten Wertschöpfungsketten beeinträchtigt.

All' diese Folgen treffen mittelständische Unternehmen tendenziell schwerer als z. B. große Publikumsgesellschaften, da Mittelständler aufgrund ihrer begrenzten Ressourcen oft nicht im selben Ausmaß wie Großunternehmen De-Risking-Strategien umsetzen können und zudem auch regional weniger breit aufgestellt sind. Scheiden (kleinere) Mittelständler einmal aus einem Auslandsmarkt aus, so sind die Hürden für einen erneuten Markteintritt deutlich höher als für Großunternehmen.

4 Indirekte Auswirkungen der US-Zollpolitik auf den Mittelstand

Neben den zuvor geschilderten direkten Auswirkungen gehen von der US-Zollpolitik auch indirekte Effekte aus, die den deutschen Mittelstand betreffen. Diese Effekte können sowohl positiv als auch negativ sein. So ist z.B. bei einem eskalierenden Handelskonflikt zwischen den USA und China mit einem starken Rückgang der chinesischen Lieferungen in die USA zu rechnen. Dieses freiwerdende Marktvolumen eröffnet einerseits dem deutschen Mittelstand zusätzliche Markt- und Absatzchancen in den USA. Andererseits könnte es – zumindest kurzfristig – zu einer Umlenkung chinesischer Produkte in die EU oder andere Märkte kommen, was mit einem steigenden Wettbewerbsdruck in diesen Märkten einhergehen würde.

Profitieren könnte der deutsche Mittelstand von einer geringer werdenden Wettbewerbsfähigkeit US-amerikanischer Anbieter: Da die US-Zollpolitik Importzölle für nahezu alle Länder weltweit vorsieht, verteuern sich tendenziell die Vorleistungen für Unternehmen aus den USA.

5 Zusammenfassende Bewertung der aktuellen US-Zollpolitik

- Ein eskalierender Handelskrieg würde die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung auch für US-amerikanische Unternehmen zunichtemachen und letztendlich alle beteiligten Akteure – Wirtschaft, Verbraucher und die Staaten – gleich ob in den USA, in Europa oder Deutschland schlechter stellen. Allerdings trifft es die USA selbst am schwersten: So zeigen empirische Studien, die auf der Zollpolitik während der ersten Amtszeit des US-Präsidenten Trump basieren, dass die verhängten Importzölle weitgehend von den US-amerikanischen Importeuren getragen worden sind (vgl. Amiti et al. 2019; Cavallo et al. 2021).
- Das Finden von sachgemäßen Lösungen wird erschwert, wenn die Debatte zwischen den beteiligten politischen Akteuren emotional stark aufgeladen ist. Gleiches gilt, wenn Zölle mit macht- und sicherheitspolitischen Ansprüchen sowie mit Versuchen politischer Einflussnahme verknüpft werden (z. B. hohe Zollandrohungen gegenüber Brasilien aufgrund des Gerichtsverfahrens gegen den ehemaligen Präsidenten Jair Bolsonaro).
- Unabhängig davon gilt: Je mehr die Unternehmen in Deutschland in Länder mit geringen wirtschafts- und handelspolitischen Risiken (z. B. EFTA) liefern, je diversifizierter ihre Produktpalette ist und je flexibler sie Mengen- und Produktmerkmalsanpassungen vornehmen können, desto weniger wird die erratische US-Zollpolitik die mittelständischen Unternehmen hierzulande

treffen (vgl. Holz/Ptok 2019). Entsprechend sollten gerade die kleineren mittelständischen Unternehmen, deren Ressourcen im Hinblick auf Auslandsaktivitäten beschränkt sind, für eine geopolitische und produktpolitische Diversifizierung sensibilisiert werden.

- Der wichtigste Beschaffungs- und Absatzmarkt ist und bleibt für die Unternehmen in Deutschland jedoch der EU-Binnenmarkt – nicht zuletzt, weil er eine hohe Rechtssicherheit und verlässliche Rahmenbedingungen bietet (vgl. Pahnke et al. 2023). In Anbetracht der konfrontativen US-Zollpolitik besteht eine "Second-best"-Lösung darin, dass die EU verstärkt Freihandelsabkommen mit anderen Staaten und Ländergruppen schließt, die ihren Unternehmen und Verbrauchern ebenfalls verlässliche, handelserleichternde Rahmenbedingungen bieten wollen. In einer von Unsicherheit und zunehmendem Antagonismus geprägten Welt könnte sich die EU im günstigsten Fall als verlässliche und auf fairen Interessensausgleich ausgerichtete "Insel der Stabilität" erweisen.

6 Literaturhinweise

Amiti, M.; Redding, S.J.; Weinstein, D.E. (2019): The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare, *Journal of Economic Perspectives*, 33 (4), S. 187-210.

Cavallo, A.; Gopinath, G.; Neiman, B.; Tang, J. (2021): Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy, *American Economic Review: Insights* 2021, 3(1): S. 19-34.

European Commission (2025): Trade and Economic Security. United States. Trade relations with the United States. Facts, figures and latest developments, Last updated: 14/02/2025, https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-states_en, zuletzt aufgerufen am 07.05.2025.

Holz, M.; Nielen, S.; Paschke, M.; Schröder, C.; Wolter, H.-J. (2016): Globale Vernetzung, Kooperation und Wertschöpfung im Mittelstand, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 252, Bonn.

Holz, M.; Ptok, S. (2019): Die Renaissance des Protektionismus: Auswirkungen auf KMU, IfM Bonn: Denkpapier, Bonn.

Germany Trade and Invest (GTAI) (2025): Häufig gestellte Fragen (FAQ) zu den US-Handelsmaßnahmen, Stand: 29. April 2025, <https://www.gtai.de/de/trade/usa/zoll/faq-us-handelsmassnahmen-1893498>, zuletzt aufgerufen am 08.05.2025.

Krugman, P. (2025): More Than You Wanted to Know About Tariffs, 16 February 2025, <https://paulkrugman.substack.com/p/more-than-you-wanted-to-know-about>, zuletzt aufgerufen am 07.05.2025.

Miran, S. (2024): A User's Guide to Restructuring the Global Trading System, Hudson Bay Capital Research Series, https://www.hudsonbaycapital.com/documents/FG/hudsonbay/research/638199_A_Users_Guide_to_Restructuring_the_Global_Trading_System.pdf, zuletzt aufgerufen am 05.05.2025.

Pahnke, A.; Holz, M.; Welter, F. (2019): Unternehmerische Zielsysteme: Unterscheiden sich mittelständische Unternehmen tatsächlich von anderen?, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 276, Bonn

Pahnke, A.; Reiff, A.; Wolter, H.-J. (2023): Entwicklungstendenzen globaler Wertschöpfungsketten aus Sicht mittelständischer Unternehmen, in: IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 302, Bonn.

Schlepphorst, S.; Welter, F.; Holz, M. (2022): Die gesellschaftliche Wertschöpfung des Mittelstands, in: IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 292, Bonn.

Statistisches Bundesamt (2025): Pressemitteilung "Seit 33 Jahren Exportüberschuss mit den Vereinigten Staaten", 17.04.2025, https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/04/PD25_147_51.html, zuletzt aufgerufen am 06.05.2025.

Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA): Ergebnisse der VDMA-Blitzumfrage USA, vom 20.5. bis 23.5. 2025, Maschinenbau insgesamt, https://vdma.org/documents/d/group-34568/umfrage_usa_2025_presse, zuletzt aufgerufen am 15.07.2025.

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft (vbw) (2025): Aktuelle Informationen über die US-Zollpolitik für bayerische Unternehmen, <https://www.vbw-bayern.de/vbw/Themen-und-Services/Au%C3%9Fenwirtschaft/Auslandsmarkt-Export/Aktuelle-Informationen-%C3%BCber-die-US-Zollpolitik-f%C3%BCr-bayerische-Unternehmen.jsp>, letzte Aktualisierung: 02. Mai 2025, zuletzt aufgerufen am 08.05.2025.

World Trade Organization (WTO) (2013): The History and Future of the World Trade Organization, Geneva.