



Neue Dynamiken für deutsche
Lebensmittel- und Getränkeexporte
Zwei mögliche Szenarien zu
den Auswirkungen der US-
Zollverschärfungen

Seit dem Antritt der neuen US-Administration vollzieht sich in Washington ein handelspolitischer Kurswechsel: Um die eigene Wirtschaft stärker zu schützen, wurden am 2. April 2025 zahlreiche zusätzliche Importzölle angekündigt, die je nach Land zwischen 10 und 50 Prozent betragen. Die Folgen treffen auch die deutsche Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Für sie sind, wie auch für die anderen Länder der Europäischen Union (EU), künftig Zölle in Höhe von 20 Prozent vorgesehen. Welche Auswirkungen die US-Zolloffensive auf deutsche Unternehmen aus der Branche hat, untersucht das vorliegende Whitepaper. Dafür wurden Hunderte von Handelsbeziehungen analysiert und daraus zwei Szenarien modelliert, über die sich die künftige Zollbelastung für die deutsche Lebensmittel- und Getränkeindustrie präzise beziffern lassen.

Kernaussagen der Analyse

- Die USA sind außerhalb von Europa das derzeit wichtigste Exportland für deutsche Lebensmittel und Getränke: Zuletzt wurden Waren im Wert von 2,2 Milliarden Euro exportiert.
- Verschärft US-Zölle betreffen nicht nur die bilaterale Handelsbeziehung zwischen Deutschland und den USA, sondern haben auch Folgen für den deutschen Handel mit anderen Ländern.
- Die EU hat bereits Gegenmaßnahmen angekündigt. Damit sind laut aktueller Analyse zwei Szenarien besonders wahrscheinlich:
 - 1.) individuelle Importzölle werden genauso eingeführt, wie sie angekündigt wurden sowie
 - 2.) die EU schafft es, die Höhe der für sie geltenden Zölle auf 15 Prozent zu begrenzen.

- In **Szenario 1** würden die deutschen Exporte von Lebensmitteln und Getränken in die USA um 23 Prozent einbrechen – ein Umsatzverlust von circa einer halben Milliarde Euro. Zusätzliche Exporte nach Europa könnten den Rückgang teilweise kompensieren, zudem würden sich Exporte auch stärker in Richtung Asien und Südamerika verlagern.
- Sollte es der EU, wie in **Szenario 2** beschrieben, gelingen, die geplanten US-Zölle in den Verhandlungen abzumildern, wäre für die deutschen Lebensmittel- und Getränkeexporte nach Nordamerika viel gewonnen (-350 statt -560 Millionen Euro). Europa bliebe zudem ein verlässlicher Absatzmarkt, neue Märkte würden allerdings nur punktuell erschlossen.

Im März 2025 sorgte eine Ankündigung aus den USA für Aufsehen: Alkoholimporte aus der EU könnten künftig mit Strafzöllen von 200 Prozent belegt werden – als politische Reaktion auf diskutierte EU-Zollerhöhungen für US-Whiskey.¹ Wir haben berechnet, welche Folgen solche Maßnahmen für die deutschen Alkoholexporte hätten.²

2024 lieferte Deutschland alkoholische Getränke im Wert von rund 270 Millionen Euro in die USA – vor allem Spirituosen und Wein, aber auch Bier. Sollten die 200-Prozent-Zölle tatsächlich in Kraft treten, würde der deutsche Export von Alkohol in die USA nach unseren Berechnungen um 97 Prozent einbrechen – und damit nahezu vollständig zum Erliegen kommen. Grund dafür wäre der große Preisnachteil gegenüber Ländern ohne Strafzölle, die ihre alkoholischen Getränke zu weitaus besseren Konditionen auf den US-Markt bringen könnten. Premium-Spirituosen und -Weine aus Deutschland wären von dieser Dynamik vermutlich weniger betroffen, da sie häufig einen Liebhaberstatus genießen und ein Preisaufschlag daher eher akzeptiert würde.

¹ BBC (2025): [Trump threatens 200% tariff on alcohol from EU](#), abgerufen am 9.4.2025.

² Unser Modell und die Simulation basieren auf aggregierten Daten für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie. Um die wirtschaftlichen Folgen für die Alkoholindustrie abschätzen zu können, wurde diese Simulation entsprechend heruntergebrochen.



Lebensmittel und Getränke im Wert von 2,2 Milliarden Euro werden von Deutschland in die USA exportiert

In die USA exportieren deutsche Unternehmen aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie vor allem Zucker(erzeugnisse), Schokolade und andere Kakaoprodukte, Kaffee, Getreideerzeugnisse sowie im Getränkesegment insbesondere Alkoholika. Diese Warengruppen decken knapp 60 Prozent der deutschen Lebensmittel- und Getränkeexporte in die USA ab. Insgesamt belaufen sich die deutschen Ausfuhren von Lebensmitteln und Getränken in die Vereinigten Staaten auf einen jährlichen Gesamtwert von 2,2 Milliarden Euro. Damit stehen die USA an zwölfter Stelle der wichtigsten deutschen Exportmärkte in dieser Branche und gleichzeitig an erster Stelle unter den außereuropäischen Ländern. Vor diesem Hintergrund erscheint die deutsch-amerikanische Handelspartnerschaft für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie im aktuellen Zolldiskurs zunächst nicht unbedingt systemkritisch. Die vorliegende Deloitte-Analyse zeigt jedoch, dass es für die Branche nicht nur um die Handelsbeziehung zwischen Deutschland und den USA geht. Eine US-amerikanische Zolloffensive würde stattdessen zu Verschiebungen zahlreicher globaler Handelsströme und Lieferketten führen.

Zwei Szenarien zeigen, wie sich Handelsbeziehungen mit Deutschland durch neue US-Zölle verändern würden

Das vorliegende Whitepaper beschreibt die zwei wahrscheinlichsten Szenarien für die Zeit nach den Zoll-Ankündigungen vom 2. April und zeigt auf, welche Folgen höhere US-Zölle für deutsche Lebensmittel- und Getränkehersteller hätten.³

Szenario 1: Die USA führen, wie angekündigt, individuelle Importzölle auf fast 200 Länder ein; die EU ist in diesem Fall von einem 20-prozentigen Zoll betroffen.

Szenario 2: Die EU schafft es durch Verhandlungen, den Importzoll der USA auf 15 Prozent zu begrenzen. Alle anderen Länder sind wie angekündigt betroffen.

³ Die hier dargestellte Simulation von Deloitte Trade Foresight basiert auf den für das Jahr 2023 aktualisierten Daten des Global Trade Analysis Project (GTAP). Für die betrachteten Szenarien wird somit angenommen, dass das Wachstum in den nächsten drei bis vier Jahren der Dynamik des Jahres 2023 folgt. Damit wird sichergestellt, dass die Ergebnisse den reinen Zolleffekt widerspiegeln. Für die Analyse wurden die Handelsbeziehungen der 50 wichtigsten Länder betrachtet. Die Exportzahlen stammen aus der UN Comtrade-Datenbank.

Szenario 1:

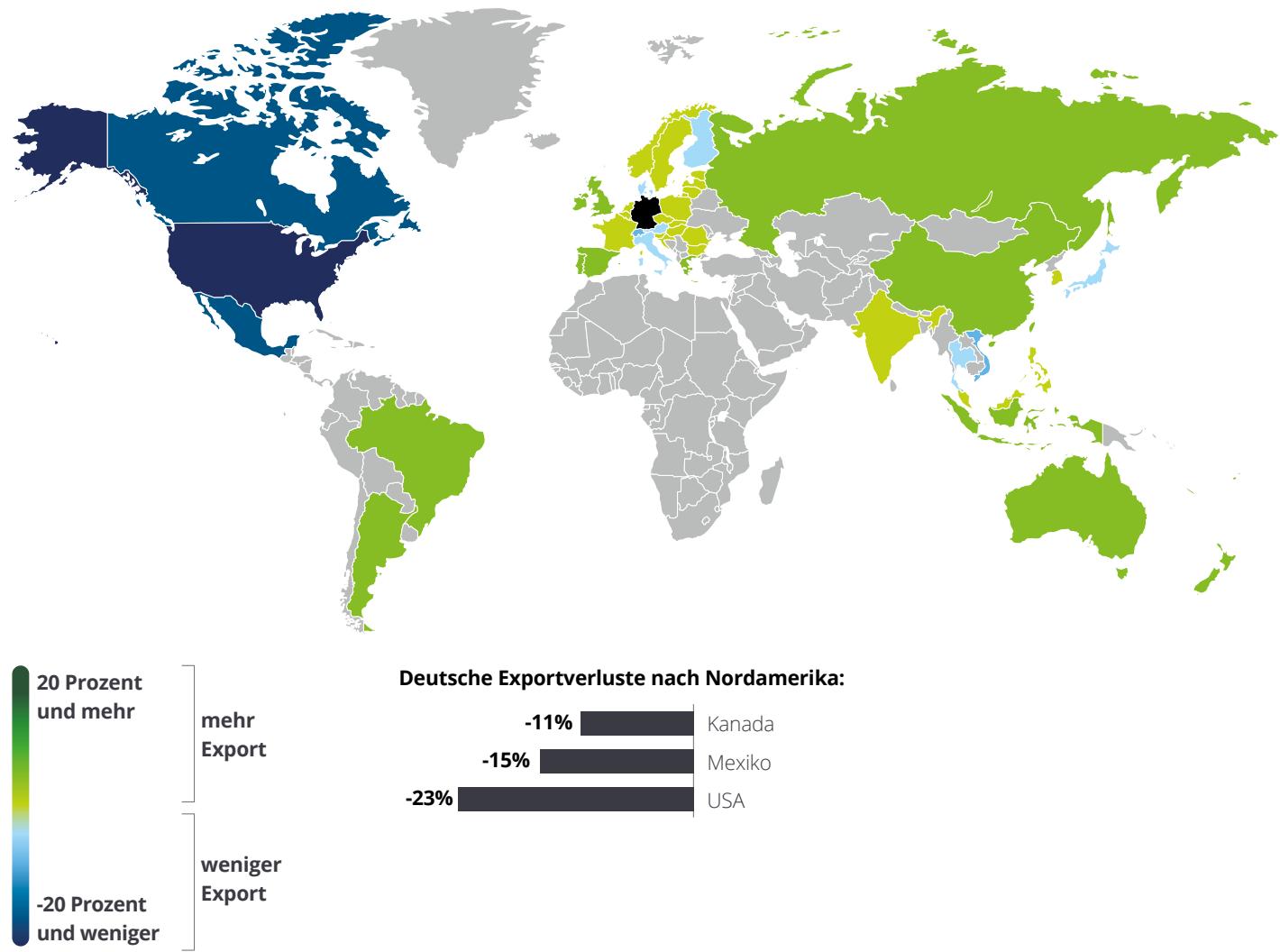
Starker Rückgang für Lebensmittel- und Getränkeexporte in die USA

Die angekündigten EU-Importzölle in Höhe von 20 Prozent würde nach Deloitte-Berechnungen zu einem Rückgang der deutschen Lebensmittel- und Getränkeexporte in die USA in Höhe von 23 Prozent führen (s. Abb. 1). Insgesamt entspräche dies einem Exportverlust in Höhe von knapp einer halben Milliarde Euro. Auch der Handel mit den regional eng verflochtenen Partnerländern Kanada und Mexiko wäre negativ betroffen – hier ist mit einem Exportrückgang von ins-

gesamt rund 65 Millionen Euro zu rechnen. Ursache hierfür ist die Tatsache, dass Lieferketten regional verflochten sind und die USA häufig als logistisches Drehkreuz in die Region fungieren. Unternehmen, die stark auf den nordamerikanischen Markt ausgerichtet sind, wären bei diesem Szenario also besonders betroffen. Sie müssten zügig neue Absatzmärkte erschließen – in einem Umfang und Tempo, die erhebliche Herausforderungen mit sich bringen würden.

Abb. 1 – Während deutsche Lebensmittel- und Getränkeexporte in einige Länder zunehmen würden (grün), würden vor allem die Ausfuhren in die USA, nach Mexiko und Kanada unter den neuen Zollmaßnahmen zurückgehen (blau)

Szenario 1: Fast 200 individuelle Länderzölle zwischen 10 und 50 Prozent, darunter 20-prozentige Zolle für Importe aus der EU





Doch weitaus wichtiger für den deutschen Export von Lebensmitteln und Getränken ist der europäische Binnenmarkt: 84 Prozent der deutschen Exporte in dieser Branche fließen in diese Region. Im Zuge der US-Zölle wäre ein weiterer leichter Anstieg zu erwarten, der letztlich zu Mehr-Exporten nach Europa im Wert von 335 Millionen Euro führen würde. Dies würde zwar nur rund 60 Prozent des nordamerikanischen Defizits kompensieren, aber wesentlich zur Stabilisierung des Gesamtergebnisses beitragen. Allein die Niederlande, das wichtigste Exportland für deutsche Lebensmittel und Getränke, würden Waren im Wert von 110 Millionen Euro zusätzlich abnehmen.

Darüber hinaus würde sich der Export deutscher Lebensmittel und Getränke stärker nach Asien und Südamerika verlagern – mit China, Brasilien und Argentinien als Zielländer mit den nach unserer Prognose größten relativen Verschiebungen. Unterm Strich ergäbe sich hier jedoch nur ein Exportplus in Höhe von rund 45 Millionen Euro. Dennoch sollten die asiatischen und südamerikanischen Märkte im Fokus der Anbieterseite bleiben, denn ihre Attraktivität könnte in Zukunft deutlich zunehmen. Eine wachsende, kaufkräftige Mittelschicht verspricht neue Konsumgewohnheiten und Absatzpotenziale. Zudem wurden in den letzten Jahren neue Freihandelsabkommen zwischen der EU und den ASEAN-Staaten⁴ sowie dem Mercosur⁵ verhandelt. Mit deren Inkrafttreten werden unter anderem Zölle für viele verarbeitete und unverarbeitete Lebensmittel und auch für einige alkoholische Getränke abgebaut.

⁴ Vereinigung der zehn südostasiatischen Staaten Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.

⁵ Regionaler Zusammenschluss der fünf südamerikanischen Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela.

Szenario 2:

Mildere Auswirkungen bei erfolgreicher EU-Verhandlung

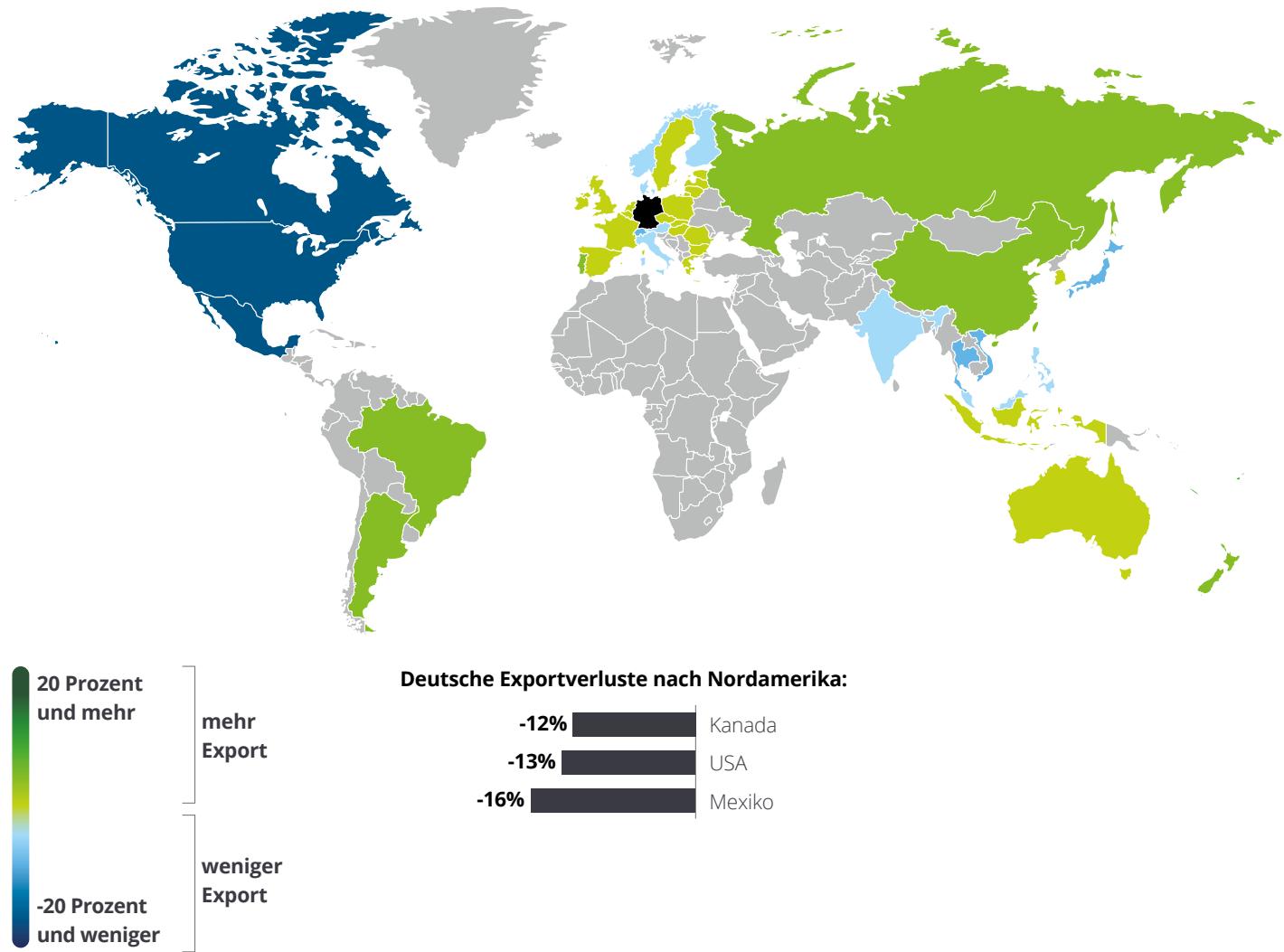
Sollte es der EU gelingen, in den Verhandlungen mit den USA eine Senkung der US-Zölle von 20 auf 15 Prozent zu erreichen, könnten die Auswirkungen auf deutsche Lebensmittel- und Getränkeexporte spürbar gemildert werden (s. Abb. 2). Der nordamerikanische Markt bliebe mit einem Rückgang deutscher Exporte von rund 350 Millionen Euro (davon 276 Millionen Euro in den USA) zwar weiterhin belastet, die Einbußen fielen insgesamt aber geringer aus als in Szenario 1.

Der europäische Binnenmarkt würde in seiner stabilisierenden Funktion auch hier wieder Einiges auffangen können. Prozentual gesehen wären die europäischen Zuwächse mit bis zu 1,2 Prozent nur gering, absolut gesehen würde das hohe Exportvolumen in Europa trotzdem für ein Export-Mehr von deutschen Lebensmitteln und Getränken in Höhe von 175 Millionen Euro sorgen.

Der deutsche Export von Lebensmitteln und Getränken in die restliche Welt würde dagegen nur geringfügig tangiert. Prozentual würden Brasilien, China und Russland am stärksten von den zu erwartenden Handelsverlagerungen profitieren. In absoluten Zahlen bliebe der Exportzuwachs mit 45 Millionen Euro jedoch überschaubar.

Abb. 2 – Wäre die EU in Verhandlungen erfolgreich, würden Lebensmittel- und Getränkeexporte in die USA weniger stark zurückgehen

Szenario 2: Fast 200 individuelle Länderzölle zwischen 10 und 50 Prozent, die EU kann ihre Zölle auf 15 Prozent runterhandeln



Veränderungen werden die Zukunft prägen

Die Ergebnisse unserer Analyse machen deutlich, dass erfolgreiche Verhandlungen der EU mit den USA erhebliche Konsequenzen haben werden. Die kommenden Monate werden daher in jedem Fall turbulent und von Unsicherheiten geprägt sein. Unabhängig vom Ausgang ist mit umfassenden Veränderungen im globalen Handel zu rechnen: Partnerschaften werden sich verändern, Handelsströme richten sich neu aus. Unternehmen – besonders solche, die in großem Umfang in die USA exportieren – sollten dementsprechend langfristige Strategien entwickeln, um sich den veränderten Marktbedingungen anzupassen. Lebensmittel- und Getränkehersteller müssen sich zügig auf alle Eventualitäten einstellen und eventuell aus der Not eine Tugend machen.

Handlungsoptionen für Unternehmen aus der Consumer Industry

Um der erhöhten Unsicherheit am Markt zu begegnen, sollten Unternehmen aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie unter anderem diese vier strategischen Handlungsoptionen stärker als bislang berücksichtigen:



1. Aufmerksam bleiben

Die geo- und handelspolitische Lage bleibt hochdynamisch. Eine genaue Beobachtung – nicht nur der Entwicklungen in den USA – ist und bleibt entscheidend. Auch die Reaktion von Verbrauchenden sollte in jedem Fall im Blick gehalten werden (siehe hierzu auch unsere monatliche Verbraucherumfrage [Deloitte Consumer Signals](#)). Eine enge Verzahnung mit Branchenverbänden, Wirtschaftskammern und Expertenteams kann dabei helfen, frühzeitig auf veränderte Rahmenbedingungen zu reagieren und diese zu bewerten.



2. Mehr in Szenarien denken

Unternehmen sollten die potenziellen Zollbelastungen genau quantifizieren, um die finanziellen Risiken möglichst realistisch einschätzen zu können. Dabei können Szenarien wie die eben diskutierten helfen, die aktuelle Unsicherheit ein Stück weit planbarer zu machen. In der Praxis bedeutet das, die direkten und indirekten Auswirkungen höherer Zölle auf Lieferbeziehungen, Warenströme, Kostenstrukturen, Preisgestaltung und Margen zu analysieren. Erst dann sollten Maßnahmen zur Reduzierung der Zollrisiken diskutiert und eingeleitet werden.



3. Kurzfristig reagieren, aber langfristig planen

Durch eine Kombination aus kurzfristigen Anpassungen und langfristigen strategischen Weichenstellungen können Unternehmen ihre Resilienz deutlich erhöhen. Kurz- bis mittelfristig könnten etwa Zollabgaben reduziert werden, indem nicht zollwirksame Preiselemente vom Verkaufspreis getrennt ausgewiesen oder Importe vor Inkrafttreten der Maßnahmen beschleunigt werden. Auch die Nutzung von Freihandelszonen sollte in jedem Fall untersucht werden. Längerfristig sollten die Auswirkungen auf direkte und indirekte Steuern entlang der (szenarisch zu planenden) Supply Chain und ein neues Verrechnungspreissystem geprüft und Optimierungsmöglichkeiten innerhalb der bestehenden Lieferkette ausgelotet werden.



4. Derisking ins Zentrum setzen

Geopolitik und insbesondere Derisking sind die großen Entwicklungen – weltweit und industrieübergreifend (zu Auswirkungen auf die Konsumgüterbranche siehe [Deloitte Consumer Trend Radar](#)). Die zunehmenden geopolitischen Spannungen verdeutlichen, dass eine starke Abhängigkeit von einzelnen Märkten oder Handelspartnern ein erhebliches Risiko darstellt. Unternehmen sollten gezielt in eine breitere Diversifizierung investieren – sowohl auf der Absatz- als auch auf der Produktionsseite. Anpassungsprozesse sind hier zwar zeit- und kostenintensiv, aber erforderlich, um auf Außeneinwirkungen reagieren zu können. Weitere Infos zum Thema geoökonomische Resilienz finden Sie auf unserer [Webseite](#).

Bei **Fragen und Diskussionsbedarf** oder für weitere Szenarien wenden Sie sich gerne jederzeit an unser Expertenteam!

Ihre Kontakte für Diskussionen und Szenarienanalysen



Egbert Wege

Lead Partner
Consumer Products & Retail
Tel: +49 40 32080 4596
ewege@deloitte.de



Dr. Astrid Bregenhor-Kuhs

Partner | Tax & Legal
Consumer Products & Retail
Tel: +49 211 8772 2250
abregenhorkuhs@deloitte.de



Markus Wipfler

Partner | Tax & Legal
Zoll & Global Trade
Tel: +49 69 75695 7562
mwipfler@deloitte.de



Stamatoula Schick

Industry Insights
Consumer Products & Retail
Tel: +49 89 29036 5943
sschick@deloitte.de



Dr. Timo Walter

Economic Insights
Tel: +49 62 11590 1263
twalter@deloitte.de

**Herzlichen Dank an
Dr. Pauliina Sandqvist für den
wertvollen Austausch.**

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeitenden liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die rund 457.000 Mitarbeitenden von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.