



Deutsche Textil- und Bekleidungs-
unternehmen unter Druck
Zwei mögliche Szenarien
zu den Auswirkungen der
US-Zollverschärfungen

Die von der neuen US-Regierung avisierten zusätzlichen Zölle für Warenimporte in die USA treffen auch die Textil- und Bekleidungsindustrie. Länder auf der ganzen Welt werden nach den Ankündigungen vom 2. April 2025 mit Zöllen zwischen 10 und 50 Prozent belegt. Klassische Textilproduktionsländer wie China, Vietnam und Indien hat es besonders hart getroffen. Doch auch für Importe aus der Europäischen Union (EU) – und damit aus Deutschland – wird zukünftig ein 20-prozentiger Zoll fällig. Die Folgen für das globale Handelsumfeld im der Textil- und Bekleidungsindustrie sind weitreichend.

Das vorliegende Whitepaper untersucht die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Zolloffensive mit Fokus auf deutsche Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie. Dafür wurden Hunderte von Handelsbeziehungen analysiert und daraus zwei Szenarien modelliert, über die sich die künftige Zollbelastung für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie exakt quantifizieren lassen.

Kernaussagen der Analyse

- Die USA sind das derzeit wichtigste außereuropäische Exportland für deutsche Textilien und Bekleidung: Zuletzt wurden Waren im Wert von 1,78 Milliarden Euro exportiert.
- Zollverschärfungen werden nicht nur die Handelsbeziehung zwischen Deutschland und den USA beeinflussen, sondern auch Abstrahleffekte auf den deutschen Handel mit anderen Ländern haben.
- 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.

- **Szenario 1** würde zu einem Rückgang der deutschen Textil- und Bekleidungsexporte in die USA um 16 Prozent (Wert: circa 280 Millionen Euro) führen. Ausfuhren in asiatische und südamerikanische Länder würden dagegen überproportional steigen, europäische Kernmärkte wären in absoluten Zahlen die größten Profiteure.
- **In Szenario 2** würden deutsche Textil- und Bekleidungsexporte in die USA sogar leicht steigen (+4 Prozent), da vergleichsweise verbesserte Zollbedingungen und Wettbewerbsverhältnisse wirksam würden. Auch Exporte nach Südamerika und in die europäischen Kernmärkte nähmen zu. Dagegen würden die Exporte nach Asien etwas zurückgehen.



Textilien und Bekleidung im Wert von 1,78 Milliarden Euro wurden 2023 von Deutschland in die USA exportiert

Die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie hat traditionell einen Einfuhrüberschuss, es werden also jedes Jahr mehr Waren aus anderen Ländern importiert als wiederum in andere Länder exportiert wird. Dennoch machen Exporte einen beachtlichen Anteil aus: Mehr als 40 Prozent des deutschen Außenhandels mit Textilien und Bekleidung entfallen auf Exportgeschäfte.¹ Das entspricht einem Gesamtvolumen im Jahr 2023 von 52 Milliarden Euro. Hauptexportgüter sind neben Oberbekleidung, Arbeits- und Berufsbekleidung, Strumpfwaren und Schuhen auch synthetische Gewebe und technische Textilien.² Darüber hinaus ist Deutschland weltweit der zweitgrößte Exporteur von Altkleidern und -textilien mit Polen und den Niederlanden als wichtigsten Absatzmärkten.³ Auch Re-Exporte sind mit zwei Dritteln der deutschen Bekleidungsexporte ein zentraler Bestandteil des deutschen Außenhandels. Das heißt, ein Großteil wird zwar im Ausland produziert, allerdings dann wieder von Deutschland aus ins Ausland exportiert.⁴

Die USA selbst stehen mit einem Exportvolumen von 1,78 Milliarden Euro auf Platz zehn der wichtigsten Länder für deutsche Bekleidungs- und Textilexporte und gleichzeitig auf Platz eins der außereuropäischen Länder. Damit scheint diese Handelspartnerschaft für die Textil- und Bekleidungsindustrie im aktuellen Zolldiskurs zunächst nicht systemkritisch zu sein. Die vorliegende Deloitte-Analyse zeigt jedoch, dass es nicht nur um die Handelsbeziehung zwischen Deutschland und den USA geht. Eine US-amerikanische Zolloffensive würde auf den gesamten Weltmarkt einwirken und zu Verschiebungen zahlreicher Handelsströme und Lieferketten führen.

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

Nach den Zoll-Ankündigungen vom 2. April simuliert das vorliegende Whitepaper anhand von zwei Szenarien die aus Sicht von Deloitte derzeit wahrscheinlichsten und zeigt auf, welche Folgen höhere US-Zölle für deutsche Textil- und Bekleidungsunternehmen hätten.⁵

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, den Importzoll der USA auf 15 Prozent zu begrenzen. Alle anderen Länder sind wie angekündigt betroffen.



¹ Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (2025): [Textil- und Bekleidungsindustrie](#), abgerufen am 28.2.2025.

² Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie (2023): [2023 Die deutsche Textil- und Modeindustrie in Zahlen](#), abgerufen am 5.3.2025.

³ Statistisches Bundesamt (2023): [Pressemitteilung Nr. N019 vom 22. März 2023](#), abgerufen am 5.3.2025.

⁴ Statistisches Bundesamt (2023): [Pressemitteilung Nr. 434 vom 13. November 2023](#), abgerufen am 5.3.2025.

⁵ 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:

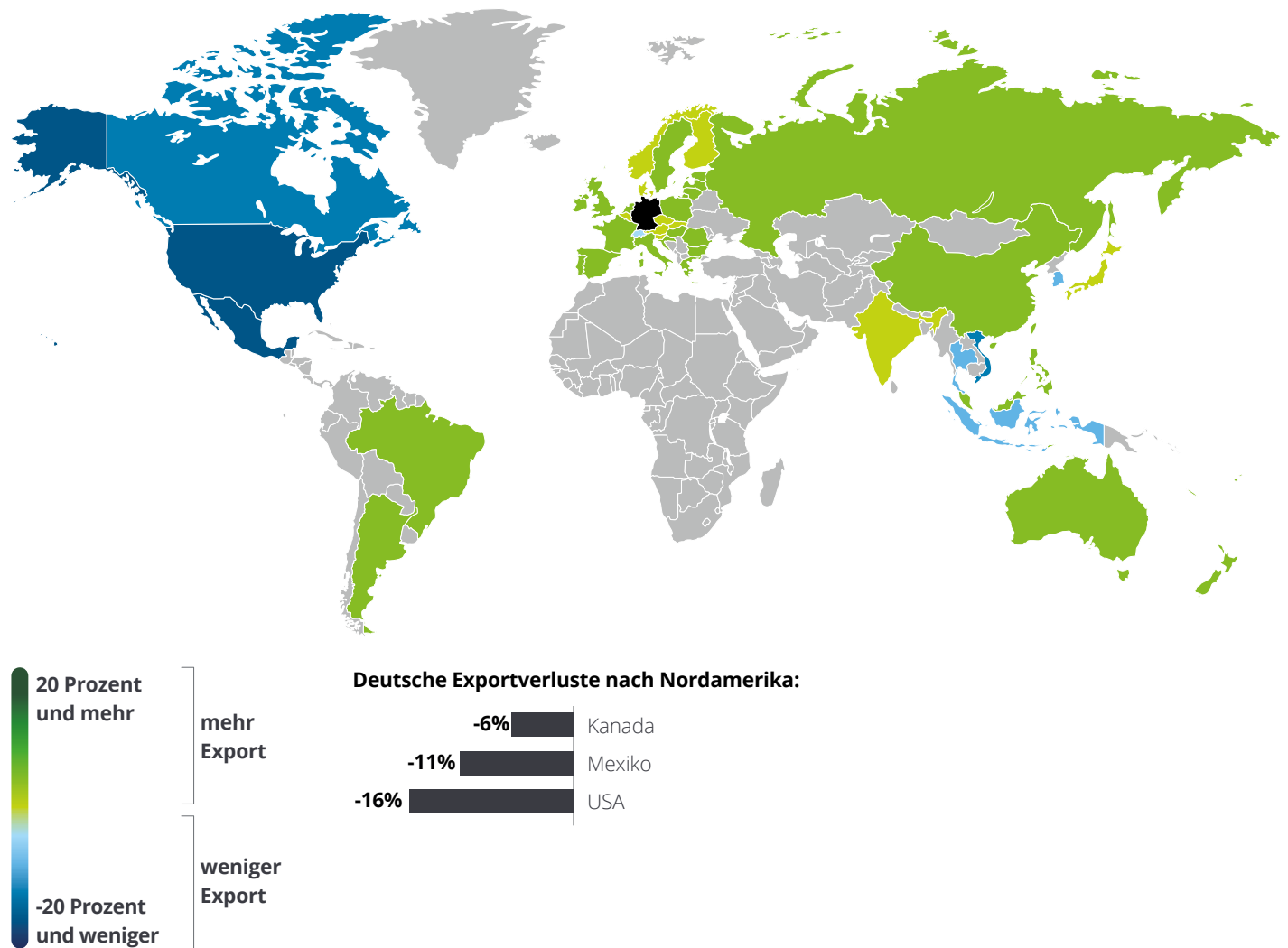
Gedämpfter Rückgang für Textil- und Bekleidungsexporte in die USA

Das Inkrafttreten neuer US-Zölle auf EU-Importe in Höhe von 20 Prozent würde zu einem Rückgang der deutschen Textil- und Bekleidungsexporte in die USA um 16 Prozent führen (s. Abb. 1). In Summe entspräche dies einem deutschen Exportverlust in die USA von 282 Millionen Euro. Auch der Handel mit Kanada und Mexiko

würde sich negativ entwickeln (-40 Millionen Euro), da die USA für diese Märkte häufig als Umschlagplatz fungieren und eng in Lieferketten eingebunden sind.

Abb. 1 – Während deutsche Textil- und Bekleidungsexporte in einige Länder zunehmen würden (grün), würden die Ausfuhren nach Nordamerika unter den neuen Zollmaßnahmen deutlich zurückgehen (blau)

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



Quelle: Eigene Berechnungen der Deloitte GmbH.

Diese Rückgänge würden nach dem ersten Zollschock allerdings durch die europäischen Märkte gut aufgefangen. Prozentual gesehen hätte die Einführung der US-Zölle zwar lediglich ein Exportwachstum von maximal 2,5 Prozent zur Folge und damit auf den ersten Blick eher wenig Einfluss auf den innereuropäischen Export von deutschen Textilien und deutscher Bekleidung. Durch das hohe Volumen ergäbe sich absolut betrachtet aber umsatzseitig ein Plus in Höhe von knapp einer halben Milliarde Euro –genug, um das Defizit mit Nordamerika vollständig auszugleichen.

Auch in einigen asiatischen Ländern und in Südamerika würde infolge dieser Zölle der Export von deutschen Textilien und Bekleidung zunehmen. Traditionell importiert zwar eher Deutschland Bekleidung und Textilien aus diesen Regionen, durch die veränderten Rahmenbedingungen würde sich der Handelsfluss allerdings verändern und deutsche Exporte könnten hier vereinzelt steigen. Denn eine geringere Nachfrage nach deutschen Produkten auf dem nordamerikanischen Markt würde das Angebot auf dem Weltmarkt erhöhen. Dadurch würde der Weltmarktpreis für Textilien und Bekleidung sinken, sodass qualitativ hochwertige Ware zu günstigeren Preisen gehandelt würde. Langfristig könnten auch verbesserte Handelsabkommen wie etwa das EU-Mercosur⁶-Freihandelsabkommen⁷ die Attraktivität bisher weniger relevanter Absatzmärkte erhöhen. Als Nebeneffekt kann eine verstärkte Diversifizierung der Absatzmärkte dazu beitragen, Abhängigkeiten zu reduzieren und langfristig eine stabilere Exportstruktur zu schaffen.



⁶ Regionaler Zusammenschluss der fünf südamerikanischen Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela.

⁷ European Commission (2024): [Fragen und Antworten zum Partnerschaftsabkommen EU-Mercosur](#), abgerufen am 28.2.2025.

Szenario 2:

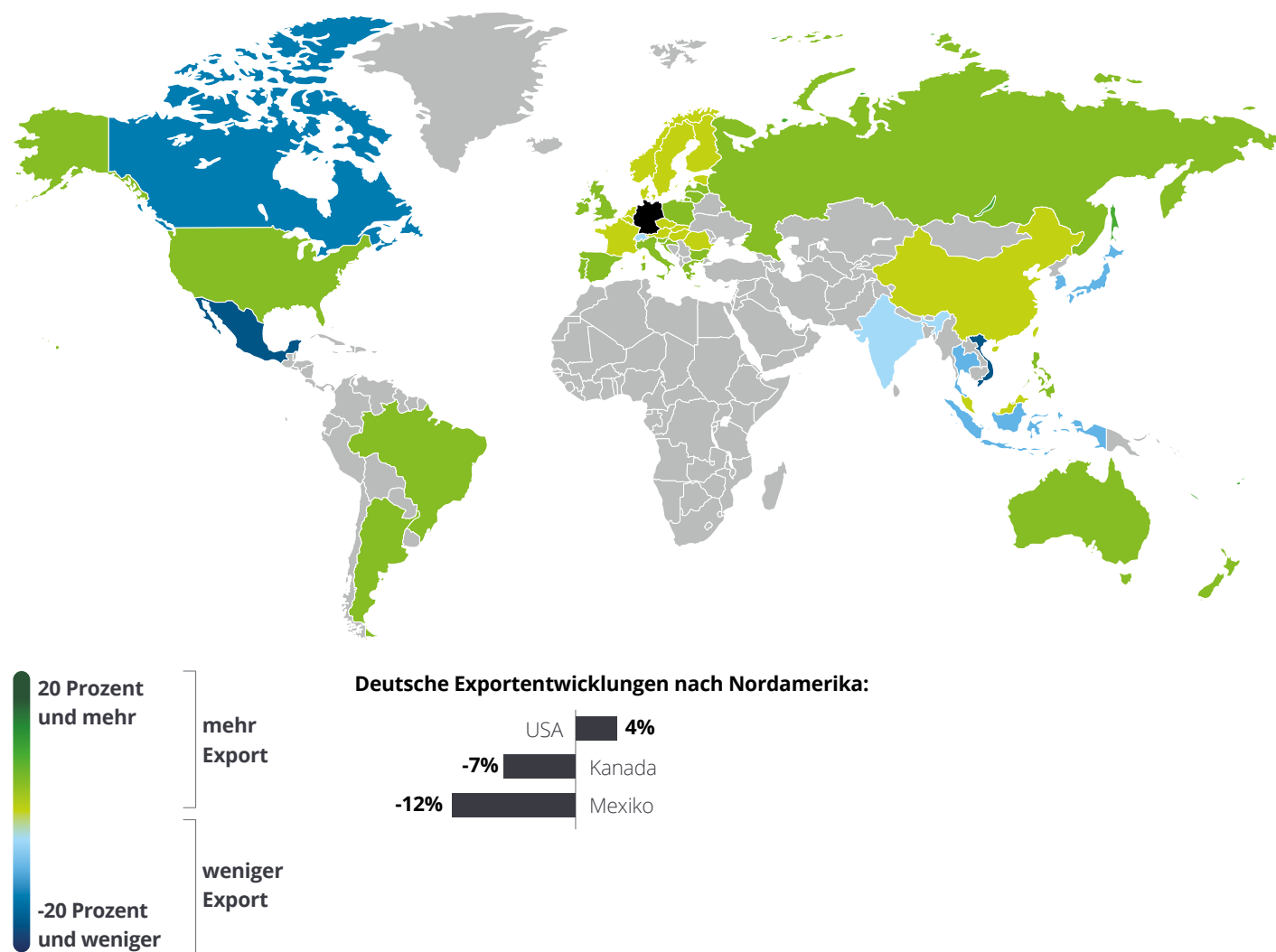
EU-Verhandlungserfolge würden Textil- und Bekleidungsexporte in die USA ankurbeln

Sollte sich die EU in den Verhandlungen mit den USA erfolgreich für die Reduzierung der Importzölle von 20 auf 15 Prozent einsetzen, ergäbe sich ein auf den ersten Blick

überraschendes Bild: Deutsche Textil- und Bekleidungsexporte in die USA würden in diesem Szenario nämlich leicht zunehmen (s. Abb. 2).

Abb. 2 – Schafft die EU es, ihre Importzölle zu drücken, würden Textil- und Bekleidungsexporte in die USA aufgrund besserer Wettbewerbsverhältnisse sogar etwas zunehmen

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



Quelle: Eigene Berechnungen der Deloitte GmbH.

Ursächlich ist die Tatsache, dass China, Vietnam und Indien als wichtigste Textil- und Bekleidungshandelspartner der USA von deutlich höheren Zöllen (zwischen 26 und 46 Prozent) betroffen wären. Die Preisdifferenz zu deutschen Waren würde sich verringern und die Nachfrage entsprechend steigen. Deutsche Hersteller könnten in einem solchen Umfeld verstärkt mit Differenzierungsmerkmalen wie Qualität punkten. Während deutsche Textil- und Bekleidungsexporte in die USA zunehmen würden, bliebe diese Entwicklung für Kanada und Mexiko aus. Dennoch würde sich auch hier eine Verbesserung gegenüber Szenario 1 ergeben. Aufgrund der Größe des US-Marktes wäre die Bilanz für Nordamerika insgesamt leicht positiv.

Die europäischen Kernmärkte würden auch in diesem Szenario wieder eine stabilisierende Rolle einnehmen. Fast eine Viertelmilliarde Euro mehr an Ausfuhren könnten erwartet werden. Allein Polen als größter Abnehmer der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie, würde Waren im Wert von rund 70 Millionen Euro mehr importieren. Und auch Exporte in den südamerikanischen Markt würden steigen. In Asien hingegen würden einige Volkswirtschaften durch die neuen US-Zölle zunehmend geschwächt, da der Zugang zu einem für sie zentralen Absatzmarkt erschwert ist. Der positive Handelsablenkungseffekt würde für alle betrachteten asiatischen Länder geringer ausfallen als im letzten Szenario.



Veränderungen werden die Zukunft prägen

Die beiden Szenarien zeigen, dass ein erfolgreiches Verhandeln der EU entscheidend ist. Über mögliche Maßnahmen wird bereits viel diskutiert. Die kommenden Monate werden in jedem Fall turbulent. Weltweit wird so oder so mit weitreichenden Veränderungen zu rechnen sein: Partnerschaften verändern sich, Handelsströme verschieben sich, Umsatzeinbußen drohen und Unternehmen müssen langfristige Strategien entwickeln, um sich den veränderten Marktbedingungen anzupassen. Besonders drastisch werden die Folgen für Unternehmen sein, die in großem Umfang in die USA exportieren. Textil- und Bekleidungshersteller sollten auf alles vorbereitet sein – und versuchen, aus der Not eine Tugend zu machen.

Handlungsoptionen für Unternehmen aus der Consumer Industry

Textil- und Bekleidungshersteller haben unter anderem die folgenden Handlungsoptionen, um der erhöhten Unsicherheit am Markt zu begegnen:



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 ConsumerSignals](#)). 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 zollwertrelevante 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 absolut notwendig. 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 Bregenhorn-Kuhs**

Partner | Tax & Legal
Consumer Products & Retail
Tel: +49 211 8772 2250
abregenhornkuhs@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 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/UeberUns.

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.