

Baur, Andreas; Flach, Lisandra; Link, Sebastian

Article

Die deutsche Industrie im Strudel der US-Handelspolitik: Wie blicken Unternehmen auf Trump 2.0?

ifo Schnelldienst Digital

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Baur, Andreas; Flach, Lisandra; Link, Sebastian (2025) : Die deutsche Industrie im Strudel der US-Handelspolitik: Wie blicken Unternehmen auf Trump 2.0?, ifo Schnelldienst Digital, ISSN 2700-8371, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 6, Iss. 11, pp. 1-10

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/324158>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



Die deutsche Industrie im Strudel der US-Handelspolitik: Wie blicken Unternehmen auf Trump 2.0?

Andreas Baur, Lisandra Flach und Sebastian Link

Impressum
ifo Schnelldienst digital
ISSN 2700-8371

Herausgeber: ifo Institut
Poschingerstraße 5
81679 München

Telefon: (089) 92 24-0
E-Mail: ifo@ifo.de
Internet: www.ifo.de

Redaktion: Annette Marquardt
Dr. Cornelia Geißler

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Clemens Fuest
Prof. Dr. Oliver Falck
Prof. Dr. Lisandra Flach
Prof. Dr. Sarah Necker
Prof. Dr. Andreas Peichl
Prof. Dr. Karen Pittel
Prof. Dr. Niklas Potrafke
Prof. Dr. Panu Poutvaara
Prof. Dr. Helmut Rainer
Prof. Dr. Marcel Thum
Prof. Dr. Ludger Wößmann

Titelbild: © Unsplash | Getty Images

Vertrieb: ifo Institut

Erscheinungsweise: unregelmäßig

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):
Nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.
Kommerzielle Verwertung der Daten, auch über elektronische Medien,
nur mit Genehmigung des ifo Instituts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Die deutsche Industrie im Strudel der US-Handelspolitik: Wie blicken Unternehmen auf Trump 2.0?

Andreas Baur, Lisandra Flach und Sebastian Link

In Kürze

Im Rahmen der ifo Konjunkturumfragen im Juni 2025 wurden mehr als 1 500 deutsche Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zu ihrer Betroffenheit durch die neuen US-Zölle befragt. Zusätzlich erfasste die Umfrage ihre Erwartungen zur zukünftigen amerikanischen Handelspolitik sowie bereits eingeleitete oder geplante Investitions- und Strategieanpassungen. Mehr als 60% der befragten Unternehmen geben an, von den Trump-Zöllen negativ betroffen zu sein. Fast ebenso viele befürchten einen erhöhten Wettbewerbsdruck durch chinesische Unternehmen infolge der US-Handelspolitik. Rund ein Drittel erwartet, dass bis zum Ende der Amtszeit Trumps der US-Markt an Bedeutung für ihr Unternehmen verlieren wird. Gleichzeitig gehen viele Unternehmen von einer wachsenden Bedeutung des EU-Binnenmarkts aus. Die Wirtschaftspolitik der Trump-Regierung wirkt sich auch auf die Investitionspläne deutscher Unternehmen aus: Rund 30% der Unternehmen mit entsprechenden Plänen haben ihre US-Investitionen zeitlich verschoben. Etwa 15% haben ihre US-Investitionen sogar komplett gestrichen.

Seit dem Amtsantritt von Donald Trump als 47. Präsident der Vereinigten Staaten im Januar 2025 haben die USA einen radikalen Bruch mit dem offenen und regelbasierten Welthandel vollzogen. Mit beispielloser Geschwindigkeit hat die neue Trump-Administration seit dem Frühjahr 2025 eine Vielzahl von neuen Einfuhrzöllen eingeführt, deren Ausmaß seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs seinesgleichen sucht. Drastische Zollerhöhungen gegen nahezu alle Handelspartner, zwischenzeitliche „Zollpausen“ und die Androhung weiterer Maßnahmen schufen ein handelspolitisches Umfeld, das von erheblicher Unsicherheit

geprägt ist. Wie Simulationen mit dem ifo Handelsmodell zeigen, könnten die handelspolitischen Maßnahmen der US-Regierung mittelfristig zu beträchtlichen Export- und Wertschöpfungsverlusten für die deutsche Wirtschaft führen (Baur et al. 2025). Gleichzeitig untergraben die neu eingeführten US-Zölle systematisch die Grundprinzipien der multilateralen Welthandelsordnung, von der Deutschland in besonderem Maße profitiert hat.

Doch wie beurteilen deutsche Unternehmen nach einem halben Jahr praktischer Erfahrung mit der neuen US-

Zollpolitik deren tatsächliche Auswirkungen? Welche Erwartungen verbinden sie mit der verbleibenden Amtszeit Trumps und welche strategischen Anpassungen haben sie bereits eingeleitet? Im Rahmen der ifo Konjunkturumfragen im Juni 2025 wurden hierzu rund 1 500 deutsche Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes befragt.¹ Neben der direkten Betroffenheit durch die neuen US-Zölle wurden auch die Erwartungen der Unternehmen bezüglich der künftigen Entwicklung der amerikanischen Handelspolitik sowie bereits eingeleitete oder geplante Investitions- und Strategieranpassungen erhoben. Dieser Beitrag stellt die Ergebnisse der Umfrage vor und beleuchtet, wie deutsche Unternehmen die neue handelspolitische Realität unter Trump 2.0 bewerten.

Handelspolitischer Hintergrund

Im Befragungszeitraum im Juni 2025 sahen sich die deutschen Unternehmen mit einer äußerst unübersichtlichen und unsicheren handelspolitischen Lage in den Vereinigten Staaten konfrontiert. Grundsätzlich beruhte die Zollstrategie der neuen US-Administration auf zwei Säulen: Zum einen wurden spezifische Produktgruppen nach einer formalen Untersuchung (in der Regel basierend auf Section 232 zum Schutz der nationalen Sicherheit) von der US-Regierung mit US-Einfuhrzöllen belegt. Anfang März hatte die US-Regierung damit begonnen, auf Stahl- und Aluminiumimporte zusätzliche Zölle in Höhe von 25 % (wieder) einzuführen. Am 30. Mai kündigte Trump eine Erhöhung dieser Zölle auf 50 % an, die am 4. Juni schließlich in Kraft trat. Auch der Import von Autos und Autoteilen ist seit dem 3. April bzw. 3. Mai mit zusätzlichen Zöllen in Höhe von 25 % belegt. Weitere formale Untersuchungen der US-Regierung waren im Befragungszeitraum u.a. auch für Pharmazeutika, Flugzeuge, Holz, Lkw sowie verschiedene Produkte aus dem Elektronikbereich bereits im Gange, wobei davon auszugehen war (und nach wie vor ist), dass nach Abschluss dieser Untersuchungen im Laufe der kommenden Monate ebenfalls zusätzliche Einfuhrzölle für diese Produktgruppen verhängt werden.

Die zweite Säule der Zollstrategie des Weißen Hauses umfasst länderspezifische Zusatzzölle, die auf der Ausrufung einer nationalen Notlage (*International Emergency Economic Powers Act – IEEPA*) beruhen. Produktgruppen, die bereits mit produktspezifischen Zusatzzöllen belegt wurden oder für die entsprechende Untersuchungen laufen, sind von diesen länderspezifischen Zöllen grundsätzlich ausgenommen. Zuerst waren im Januar China, Kanada und Mexiko von länderspezifischen Zusatzzöllen be-

troffen. Im Rahmen des „Liberation Day“ am 2. April 2025 wurden dann für mehr als 60 US-Handelspartner länderspezifische Zusatzzölle festgelegt, wobei EU-Importe mit einem Zoll von 20 % belegt wurden. Nur knapp eine Woche nach dem Liberation Day erklärte Trump eine „Zollpause“ bis zum 9. Juli, in denen die Zusatzzölle für die meisten Handelspartner auf 10 % gesenkt wurden, um Zeit für bilaterale Verhandlungen zu schaffen. Mit China kam es dagegen zu einer kurzzeitigen Zolleskalation mit Zöllen von bis zu 145 %, die nach Verhandlungen im Mai wieder für 90 Tage ausgesetzt wurden. Unmittelbar vor dem Befragungszeitraum im Juni drohte Trump der EU am 23. Mai schließlich aufgrund stockender bilateraler Verhandlungen in einem Social-Media-Post mit Zöllen in Höhe von 50 %, die zum 1. Juni in Kraft treten sollten. Zwei Tage später aber wurden diese ebenfalls auf den 9. Juli verschoben, um Zeit für eine Verhandlungslösung zu gewinnen. Aus europäischer Sicht verlief der Befragungszeitraum im Juni – mit Ausnahme der Erhöhung der Stahl- und Aluminiumzölle zum Monatsbeginn – ohne größere US-Zollerhöhungen oder -drohungen. Letztlich wurden dann auch die für den 9. Juli von Trump angedrohten Zölle auf Importe aus der EU in Höhe von 50 % nicht verhängt. Stattdessen kündigte der US-Präsident im Rahmen seiner „Zoll-Briefe“ am 12. Juli an, dass Einfuhren aus der EU ab August mit einem Zusatzzoll von 30 % belegt werden sollen. Diese letzten Entwicklungen im Juli fanden aber bereits außerhalb des Befragungszeitraums statt.

Mehr als 60% der deutschen Industrieunternehmen sind von den Trump-Zöllen negativ betroffen

Welche Auswirkungen hatten die von der Trump-Administration seit Januar tatsächlich eingeführten zusätzlichen Einfuhrzölle auf deutsche Industrieunternehmen? Mit einem Anteil von rund 62 % gibt die große Mehrheit der Unternehmen an, von diesen Zöllen negativ betroffen zu sein, aus Sicht von 14 % der Unternehmen sind die Folgen sogar sehr negativ (vgl. Abb. 1). Etwas mehr als ein Drittel der Industrieunternehmen in Deutschland sieht sich dagegen weder positiv noch negativ bzw. überhaupt nicht betroffen. Positive Auswirkungen der Trump-Zölle bleiben die Ausnahme: Der entsprechende Anteil liegt bei verschwindend geringen 1,2 %.

Die negative Betroffenheit durch die neu eingeführten US-Zölle variiert deutlich zwischen den einzelnen Industriebranchen (vgl. Abb. 2). Mit einem Anteil von knapp 80 % berichten insbesondere Unternehmen im stark exportorientierten Maschinenbau am häufigsten von negativen Auswirkungen durch die Zollpolitik Donald Trumps. Ein Viertel der Maschinenbauunternehmen sieht sich sogar von sehr negativen Effekten betroffen. Ähnlich ist die Situation auch

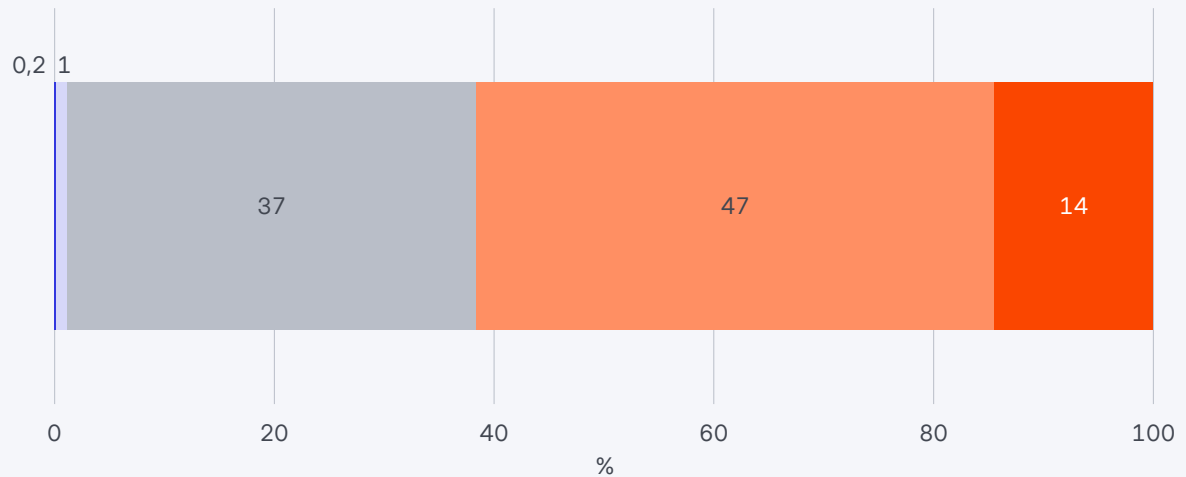
¹ Die entsprechenden Fragen wurden Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten gestellt.

Abb. 1

Betroffenheit durch Trump-Zölle

Anteil der Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe

■ Sehr positiv ■ Eher positiv ■ Nicht betroffen bzw. weder positiv noch negativ ■ Eher negativ ■ Sehr negativ



Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juni 2025.

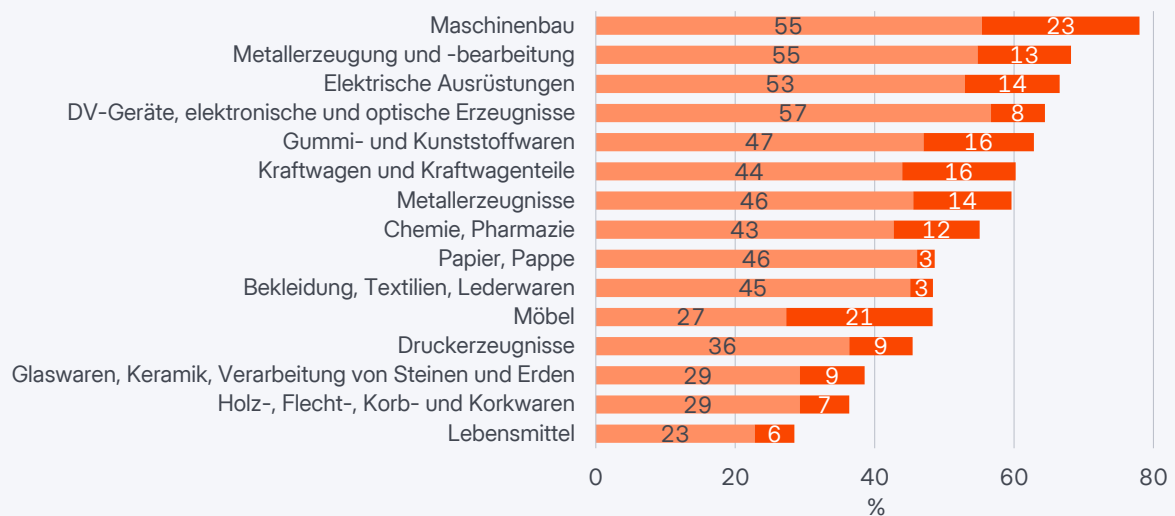
© ifo Institut

Abb. 2

Negative Betroffenheit durch Trump-Zölle

Anteil der Unternehmen nach Branchen

■ Eher negativ ■ Sehr negativ



Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juni 2025.

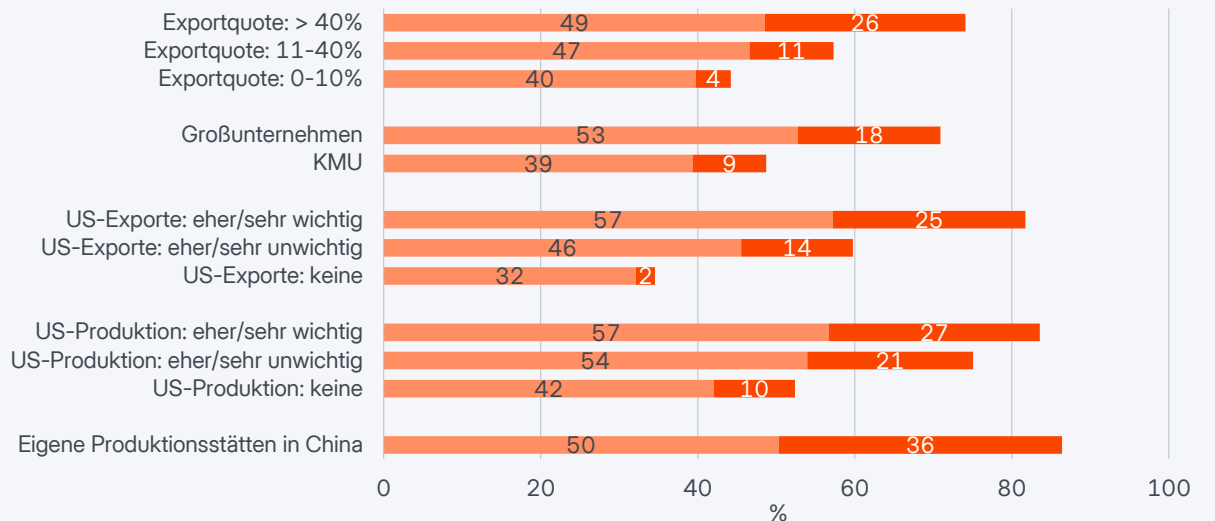
© ifo Institut

Abb. 3

Negative Betroffenheit durch Trump-Zölle

Anteil der Unternehmen

■ Eher negativ ■ Sehr negativ



Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juli 2025.

© ifo Institut

aus Sicht der Unternehmen der Metallerzeugung und -bearbeitung, die zu rund 70 % negative Auswirkungen angeben. Dieser hohe Anteil ergibt sich auch dadurch, dass diese Branche u.a. die Erzeugung von Stahl und Aluminium umfasst und somit unmittelbar von den Anfang Juni auf 50 % angehobenen produktspezifischen US-Zöllen betroffen war. Weniger stark von den US-Zöllen betroffen sind dagegen beispielsweise die Lebensmittelindustrie (29 %) sowie die Hersteller von Holz-, Flecht-, Korb- und Korkwaren (35 %), die sich tendenziell durch eine stärkere Fokussierung auf den Heimmarkt auszeichnen.

Grundsätzlich sind Industrieunternehmen mit einer starken Exportorientierung von den Trump-Zöllen besonders negativ betroffen (vgl. Abb. 3). Dies ist häufig für weltweit agierende Großunternehmen der Fall und erklärt die tendenziell weniger starke Betroffenheit kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Insbesondere Unternehmen, für die der US-Export nach eigenen Angaben eine wichtige Rolle spielt, sind mit einem Anteil von rund 80 % überdurchschnittlich häufig von negativen Folgen betroffen. Bemerkenswert ist zudem, dass auch deutsche Unternehmen, die in den USA selbst produzieren, in ihrer überwiegenden Mehrheit von negativen Folgen der US-Zölle berichten und somit nicht, wie von Trump beabsichtigt, von der US-amerikanischen Zollmauer profitieren. Das ist in einer Welt globaler Wertschöpfungsketten, in der viele Vorleistungen für die Produktion importiert werden und Außenhandel und

Auslandsproduktion häufig Hand in Hand gehen, nicht unbedingt überraschend. So zeigen Umfrageergebnisse des ifo Instituts unmittelbar vor der US-Wahl, dass deutsche Firmen mit US-Produktionsstätten fast ausnahmslos ebenfalls in die USA exportieren (Baur et al. 2024). Dass globale Produktionsnetzwerke durch Zölle in einem Land über mehrere Ländergrenzen hinweg gestört werden können, zeigt sich auch darin, dass deutsche Unternehmen mit eigenen Produktionsstätten in China zu den von den US-Zöllen am stärksten negativ betroffenen Gruppen zählen.

Unternehmen befürchten erhöhten Wettbewerbsdruck durch chinesische Unternehmen

Globale Handelsverflechtungen führen dazu, dass deutsche Industrieunternehmen auch mit Spillovereffekten der US-amerikanischen Handelspolitik rechnen. Knapp 60 % der deutschen Industrieunternehmen fürchten, dass infolge der US-amerikanischen Handelspolitik der Wettbewerbsdruck durch chinesische Mitbewerber, die sich aufgrund der erhöhten US-amerikanischen Handelsschranken nach neuen Absatzmärkten umsehen, steigen wird (vgl. Abb. 4). Die dadurch entstehenden Handelsumlenkungseffekte könnten sowohl in Europa als auch auf anderen Drittmärkten zu einer verschärften Konkurrenzsituation mit deutschen Unternehmen führen. Diese Befürchtung ist allerdings über die verschiedenen Industriebranchen in Deutschland unterschiedlich stark ausgeprägt (vgl. Abb. 5).

Abb. 4

Erwartete Spillovereffekte der US-Handelspolitik in den kommenden zwölf Monaten: China
Anteil der Unternehmen

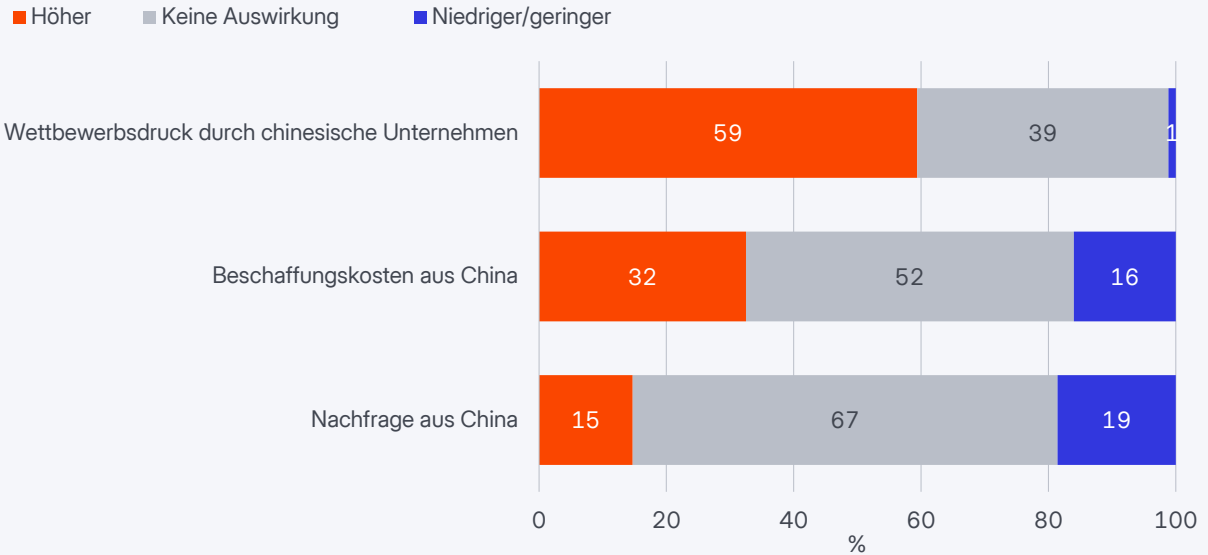


Abb. 5

Höherer Wettbewerbsdruck durch chinesische Unternehmen aufgrund US-Zölle
Erwartungen für die kommenden zwölf Monate

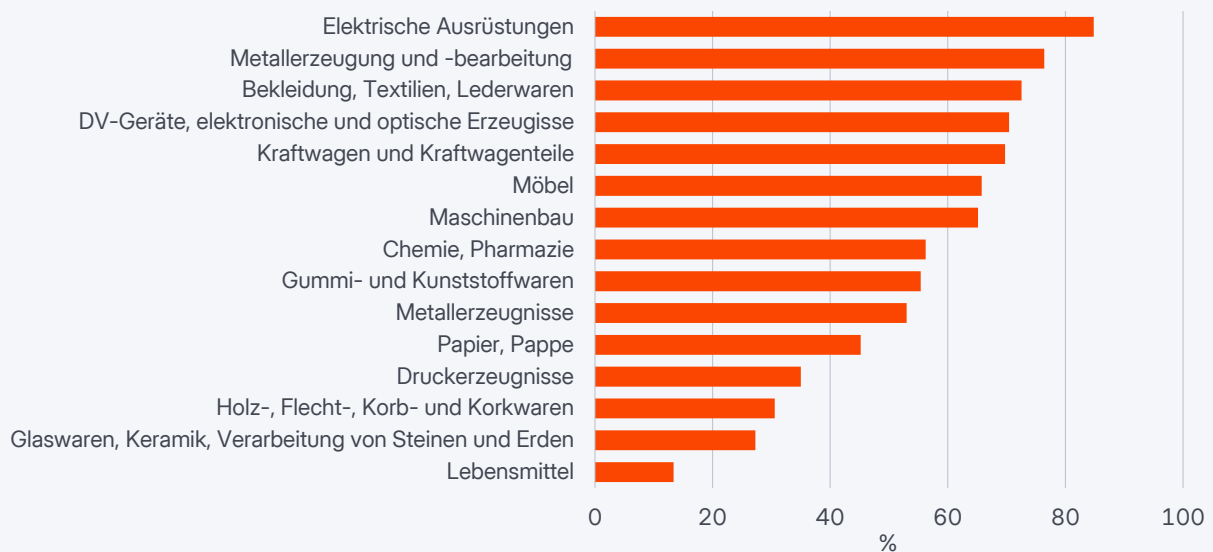
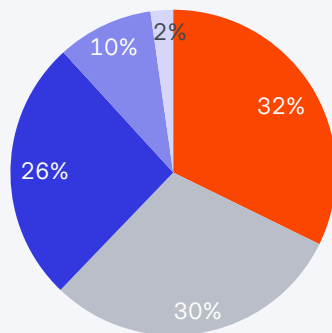


Abb. 6

Erwartetes US-Zollniveau zum Ende der Amtszeit Donald Trumps (Januar 2029) Anteil der Unternehmen

- Höher als heute
- In etwa auf dem Niveau von heute
- Niedriger als heute, aber höher als Januar 2025
- Niedriger als heute, und zwar wie Januar 2025
- Niedriger als bei Amtsantritt



Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juni 2025.

© ifo Institut

Insbesondere Unternehmen im Bereich der Herstellung elektrischer Ausrüstungen, der Bekleidungsindustrie sowie der Metallerzeugung und -bearbeitung rechnen mit einem erhöhten Wettbewerbsdruck. Demgegenüber sehen beispielsweise nur rund 10% der Unternehmen der Lebensmittelindustrie ein entsprechendes Risiko.

Neben der Wettbewerbssituation könnten die durch die US-Zölle hervorgerufenen Handelsumlenkungseffekte auch tendenziell zu sinkenden Beschaffungskosten für Vorprodukte aus China führen. Dies erwarten jedoch nur 16% aller Industrieunternehmen in Deutschland. 32% gehen sogar von erhöhten Beschaffungskosten aus, die insbesondere durch chinesische Gegenmaßnahmen gegenüber der US-Handelspolitik, wie die zuletzt eingeführten Exportkontrollen, hervorgerufen werden könnten. Mit einer veränderten Nachfrage aus China durch die US-Zölle rechnen nur wenige Unternehmen, wobei sich kein einheitliches Bild über die erwartete Richtung des Effekts ergibt.

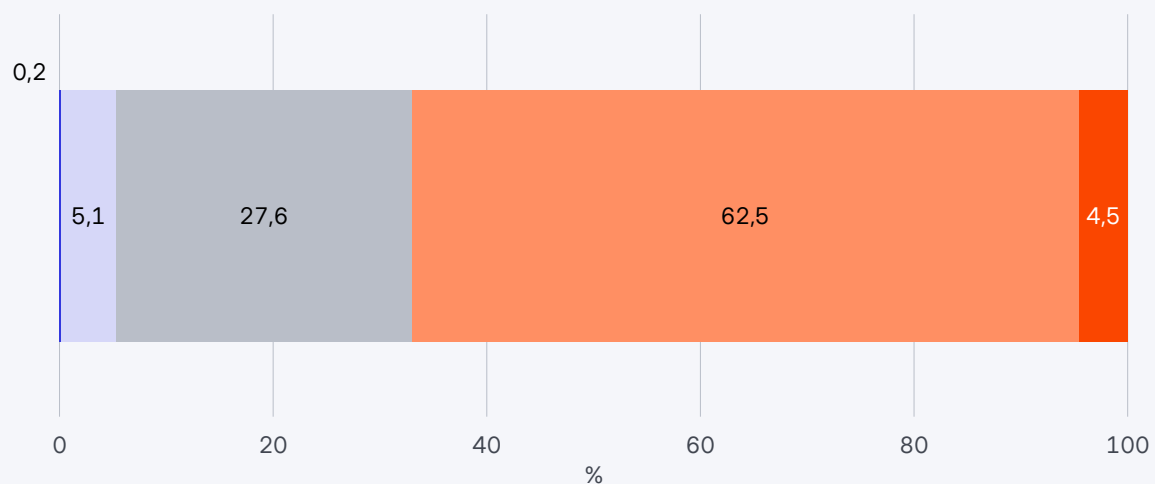
Uneinigkeit über längerfristiges US-Zollniveau

Ein zweiter Block der Umfrage richtet den Blick auf die Erwartungen der deutschen Industrieunternehmen hinsichtlich des weiteren Verlaufs der zweiten Amtszeit Donald Trumps. Große Uneinigkeit besteht dabei besonders bezüglich der weiteren Entwicklung der US-Zollpolitik (vgl. Abb. 6). Rund ein Drittel der Unternehmen geht von

Abb. 7

Erwartete Auswirkungen durch Trump 2.0 auf Geschäftslage bis zum Ende von Trumps Amtszeit Anteil der Unternehmen

- Sehr positiv
- Eher positiv
- Kein Effekt
- Eher negativ
- Sehr negativ

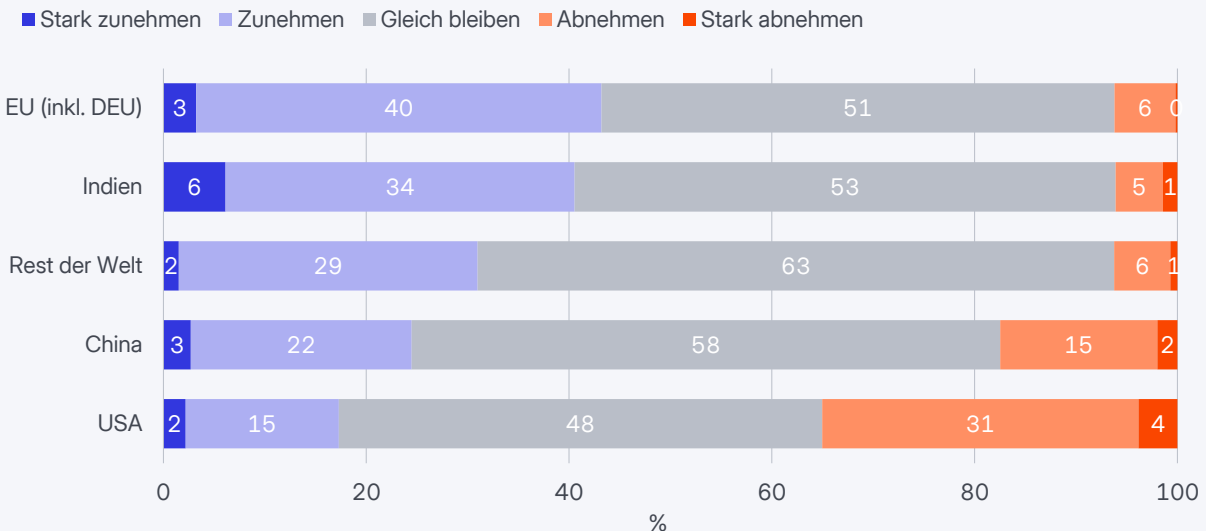


Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juni 2025.

© ifo Institut

Abb. 8

Bedeutung von Märkten nach Ende der aktuellen Amtszeit Donald Trumps
Anteil der Unternehmen



Quelle: ifo Konjunkturumfragen Juni 2025.

© ifo Institut

einer weiteren Verschärfung aus und rechnet damit, dass die Zölle zum Ende der zweiten Amtszeit Donald Trumps im Januar 2029 höher ausfallen werden als zum Umfragezeitpunkt im Juni. Ein weiteres Drittel erwartet, dass die US-Zölle im Januar 2029 in etwa den Zöllen im Juni 2025 entsprechen. Das verbleibende Drittel erwartet dagegen, dass die Zölle zumindest zum Teil wieder sinken, wobei nur 12 % damit rechnen, dass die US-Zölle bis zum Amtsende Trumps auf oder sogar unter das Niveau der Biden-Jahre fallen werden. Die Umfrageergebnisse spiegeln somit die große handelspolitische Unsicherheit infolge der Trumpschen Handelspolitik wider und zeigen, dass innerhalb der deutschen Industrie kein Konsens darüber herrscht, in welche Richtung sich die US-Zölle in den kommenden Jahren entwickeln werden.

Großteil der Unternehmen befürchtet negative Auswirkungen infolge Trumps zweiter Amtszeit

Auch wenn die Uneinigkeit über das zukünftige US-Zollniveau beachtlich ist, ergibt sich bei den erwarteten Auswirkungen der Politik Trumps auf die Geschäftslage der Unternehmen am Ende seiner Amtszeit ein relativ deutliches Bild (vgl. Abb. 7). Zwei von drei Unternehmen rechnen damit, dass sich die Politik Trumps bis zum Ende seiner Amtszeit im Januar 2029 insgesamt negativ auf ihre Geschäftslage auswirken wird: 63 % der Unternehmen gehen von „eher negativen“ Auswirkungen aus,

5 % fürchten „sehr negative“ Auswirkungen. Mit keinen größeren Effekten rechnet rund ein Viertel der befragten Unternehmen. Die Firmen, die auf positive Impulse durch Trumps zweite Amtsperiode hoffen, fallen mit einem Anteil von rund 5 % kaum ins Gewicht.

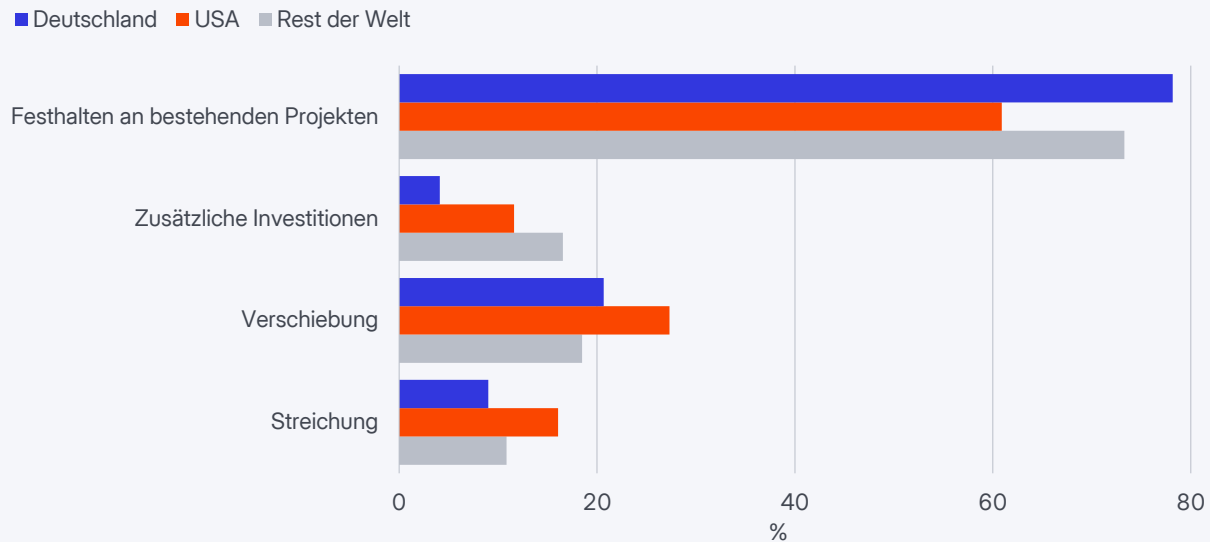
Jedes dritte Unternehmen geht davon aus, dass die USA als Markt an Bedeutung verlieren werden

Die erwarteten negativen Auswirkungen spiegeln sich auch in der Frage wider, wie sich die Bedeutung der USA als Markt für die Unternehmen bis zum Amtsende Trumps verändern wird (vgl. Abb. 8). Hier rechnet rund jedes dritte Industrieunternehmen damit, dass die Bedeutung des US-Marktes abnehmen wird. Lediglich 17 % gehen dagegen davon aus, dass die USA als Markt wichtiger werden. Im Vergleich zu den USA ergibt sich beim europäischen Binnenmarkt ein deutlich anderes Bild. Hier erwarten mehr als 40 %, dass dessen Bedeutung für das jeweilige Unternehmen bis zum Ende der Amtszeit Trumps zunehmen wird. Kaum ein Unternehmen antizipiert dagegen einen Bedeutungsverlust des EU-Binnenmarkts. Der entsprechende Anteil liegt hier bei 6 %. Positiv blicken viele Unternehmen auch auf Indien, wo ebenfalls rund 40 % davon ausgehen, dass der indische Markt für das eigene Unternehmen an Bedeutung in der verbleibenden Trump-Amtszeit gewinnen wird. Mit Blick auf China sind die Unternehmenserwartungen gespalten: Während ein Viertel der Unternehmen

Abb. 9

Veränderung von Investitionsprojekten infolge der Wahl Donald Trumps

Anteil der Unternehmen mit bestehenden Investitionsplänen

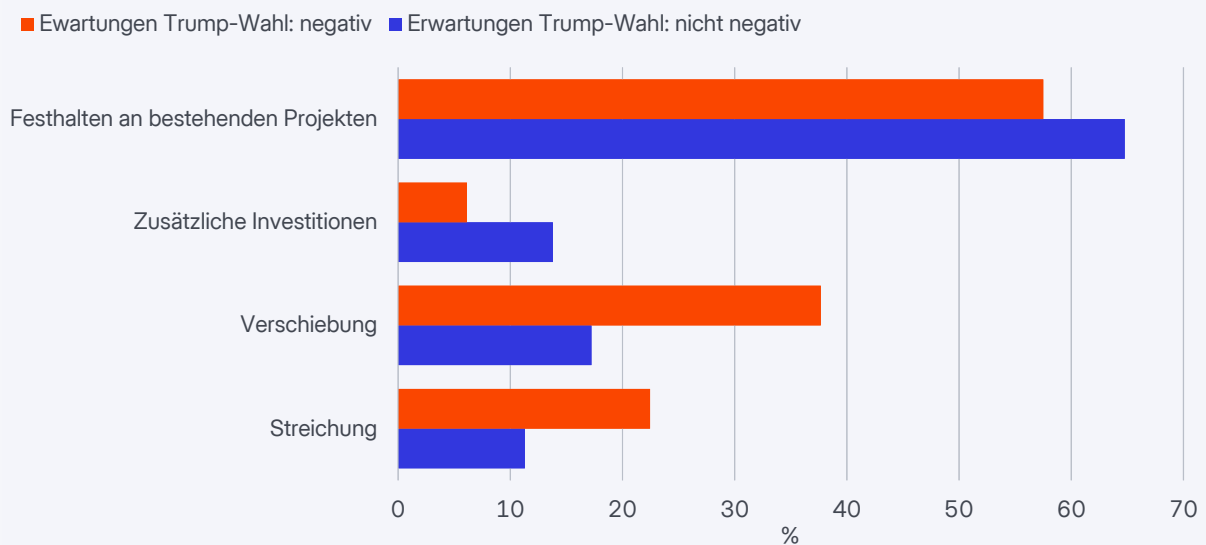


© ifo Institut

Abb. 10

Veränderung von US-Investitionsprojekten infolge der Wahl Donald Trumps

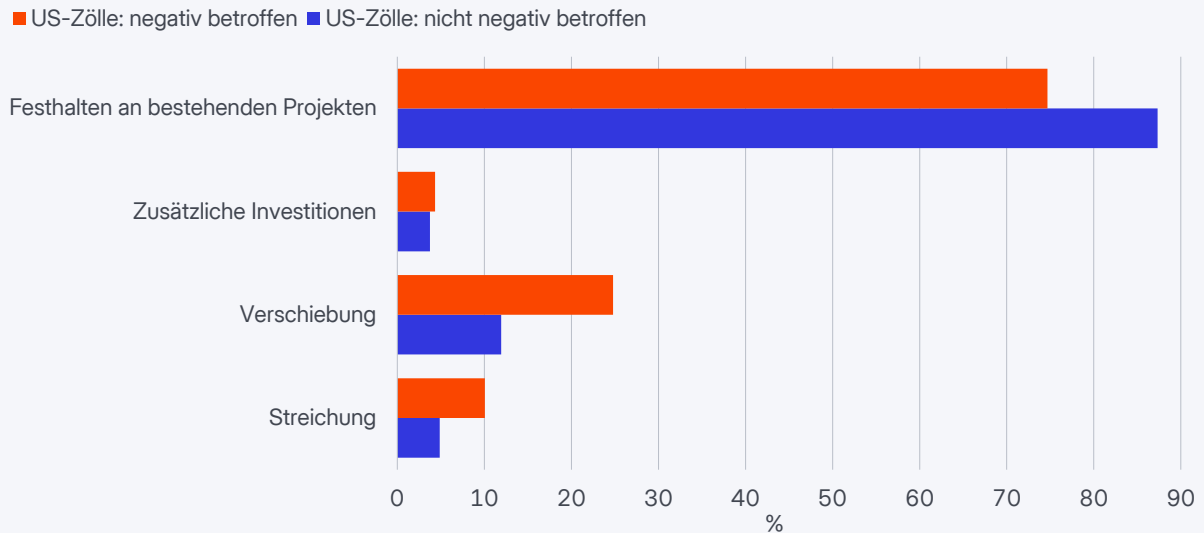
Anteil der Unternehmen mit bestehenden Investitionsplänen



© ifo Institut

Abb. 11

Veränderung von Investitionsprojekten in Deutschland infolge der Wahl Donald Trumps Anteil der Unternehmen mit bestehenden Investitionsplänen



mit einer wachsenden Bedeutung des chinesischen Marktes aus der eigenen Unternehmenssicht rechnet, erwarten 17 % der Unternehmen dagegen, dass China als Markt an Bedeutung für das eigene Unternehmen verliert. Dennoch ist es angesichts der öffentlichen Diskussionen über ein *De-Risking* der Handelsbeziehungen mit China durchaus überraschend, dass auch hier mehr Unternehmen von einem Bedeutungsgewinn des chinesischen Marktes ausgehen als von dessen Bedeutungsverlust. Die Perspektive deutscher Unternehmen auf China unterscheidet sich somit ebenfalls qualitativ von derjenigen auf die USA.

Investitionen

Ein dritter Teil der Umfrage befasste sich damit, welche Investitions- und Strategieanpassungen die Unternehmen angesichts der aktuellen und erwarteten US-Politik getroffen bzw. geplant haben. Insbesondere wurde erhoben, inwieweit die Unternehmen ihre Investitionspläne infolge der Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten verändert haben (vgl. Abb. 9). Dabei wurde zwischen Investitionen in Deutschland, den USA und den übrigen Ländern der Welt unterschieden. Rund 60 % der Unternehmen haben laut eigener Angabe keine Investitionsprojekte in den USA. Für Investitionen im restlichen Ausland gilt dies für 55 %, während für Deutschland lediglich 19 % keinerlei Investitionsprojekte angeben. Für Unternehmen mit entsprechenden Investitionsprojekten zeigt sich aber schon heute, dass sich

Investitionspläne infolge der Trump-Wahl verändert haben. Das trifft insbesondere für die USA selbst zu: Hier haben fast 30 % der Unternehmen mit entsprechenden Plänen ihre US-Investitionen zeitlich verschoben. Etwa 15 % haben ihre Investitionen sogar komplett gestrichen. Dem stehen etwa 10 % der Unternehmen mit US-Investitionsplänen gegenüber, die zusätzliche Investitionen in den USA anstreben. An bestehenden Investitionsprojekten in den USA halten 60 % fest. Dieser Wert liegt deutlich unter dem Wert für Investitionen im Rest der Welt, bei dem der entsprechende Unternehmensanteil bei mehr als 70 % liegt. Bei Investitionen in Deutschland geben sogar knapp 80 % der Unternehmen mit Investitionsprojekten an, an diesen festzuhalten. Der Trump-Effekt für Investitionen deutscher Unternehmen in den USA ist in der Tendenz also eher negativ. Interessanterweise sind es vor allem Unternehmen, die bereits vor der Wahl negative Auswirkungen durch eine zweite Präsidentschaft befürchteten, die nun Investitionsprojekte in den USA verschieben oder sogar streichen (vgl. Abb. 10).

Allerdings gibt es auch in Deutschland erste Anzeichen für einen negativen Trump-Effekt: Jedes fünfte Unternehmen mit Investitionsprojekten in Deutschland hat Investitionsprojekte infolge der Trump-Wahl verschoben, knapp 10 % sogar einzelne Projekte gestrichen. Zusätzliche Investitionen in Deutschland infolge der Trump-Wahl kommen dagegen bei nur sehr wenigen Unternehmen zum Tragen. Be-

sonders häufig verschieben oder streichen Unternehmen Investitionsprojekte in Deutschland, die von den aktuellen US-Zöllen negativ betroffen sind (vgl. Abb. 11).

Fazit und Ausblick

Die erneute Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten war keine gute Nachricht für die deutsche Industrie, wie die Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen aus dem Juni 2025 zeigen. Mehr als 60% der deutschen Industrieunternehmen sind negativ von den seit Januar neu eingeführten US-Zöllen betroffen, ebenso viele rechnen bis zum Ende der Amtszeit Trumps mit negativen Auswirkungen auf ihre Geschäftslage. Die große Unsicherheit über den zukünftigen handelspolitischen Kurs der aktuellen US-Administration erschwert die Lage der Unternehmen zudem und hat zur Folge, dass einige Unternehmen weltweit eigene Investitionsvorhaben vorerst verschieben oder sogar streichen. Setzt die aktuelle US-Regierung ihre derzeitige Wirtschaftspolitik auch in Zukunft fort, könnte der US-Markt in den kommenden Jahren erzwungenermaßen für die deutsche Industrie an Bedeutung verlieren. Eine wichtige Aufgabe der deutschen Wirtschaftspolitik wird daher darin bestehen, den Zugang zu alternativen Märkten zu verbessern. Die Ratifizierung des bereits ausverhandelten Handelsabkommens mit den Mercosur-Ländern wäre dabei ein wichtiger Schritt, ebenso der Abschluss eines Handelsabkommens mit anderen Ländern wie Indien. Die in diesem Beitrag vorgestellten Umfrageergebnisse zeigen zudem, dass viele Unternehmen in Zukunft von einer größeren Rolle des EU-Binnenmarkts für ihr Unternehmen ausgehen. Hier liegt es an der europäischen Politik, bestehende Integrationshemmnisse, die in Bereichen wie dem Dienstleistungshandel bestehen (Dorn et al. 2024), zu adressieren und das Potenzial des europäischen Binnenmarkts besser auszuschöpfen. •

Referenzen

Baur, A., L. Flach und L. Scheckenhofer (2025), „Von Zolllücken und Zolleffekten: Trumps Handelspolitik 2.0 und ihre Folgen für die deutsche Wirtschaft“, *ifo Schnelldienst* 78(6), 4–11.

Baur, A., L. Flach, S. Link und A. Peichl (2024), „Wer hat Angst vor Trump im Weißen Haus? Der Blick deutscher Unternehmen auf die US-Wahl“, *ifo Schnelldienst digital* 5(8), 1–5.

Dorn, F., L. Flach und I. Gourevich (2024), „EU-Binnenmarkt stärken: Die ungenutzten Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels“, *ifo Schnelldienst* 77(5), 24–29.