

Seite: 12 bis 12
Rubrik: INDUSTRIE
Mediengattung: Zeitschrift/Magazin

Jahrgang: 2024
Nummer: 49
Auflage: 24.000 (gedruckt) ¹ 34.404 (verkauft) ¹
 47.200 (verbreitet) ¹

¹ IVW 3/2024

Hersteller rüsten sich für Trump

Exporteure stellen sich auf neue Zölle ein – Importeure von Rohstoffen fürchten Vergeltungsmaßnahmen der EU

Die deutsche Lebensmittelindustrie stellt sich nach der US-Wahl auf Verwerfungen auf einem ihrer wichtigsten Exportmärkte außerhalb Europas ein. Abschottung betreibt jedoch auch die EU.

Eine Zollspirale zwischen den USA und Europa nach dem Amtsantritt von Donald Trump könnte auch für die deutsche Lebensmittelindustrie nach Branchenangaben deutliche Folgen haben. Transatlantische Handelsstreitigkeiten führten „am Ende zu erheblichen Preisaufschlägen oder gar dem Versiegen von schwer ersetzbaren Lieferketten“, sagt Stefanie Sabet, Geschäftsführerin der Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE). Schon in der Vergangenheit hätten Handelsstreitigkeiten in anderen Sektoren zu Zollspiralen im Agrarhandel zwischen der EU und den USA geführt, die zum Teil bis heute nicht beigelegt seien.

Zahlreiche deutsche Unternehmen aus der Lebensmittelindustrie haben in den USA eigene Produktionen aufgebaut. Unter anderem sind Fruchtzubereitungs-Hersteller Zentis, Senfproduzent Develley und Brezelbäcker Ditsch mit eigenen Fabriken in den Staaten aktiv – und damit von Zöllen nur indirekt betroffen. Sollte Trump das Land weiter abschotten, trifft es in Deutschland vor allem die reinen Exporteure. Es geht um viel Geld: Die Ausfuhren von Nahrungsmitteln, Futtermitteln und Getränken in die USA beliefen sich im Jahr laut BVE 2023 auf 2 Mrd. Euro (siehe Grafik). Besonders für Süßwarenproduzenten sind die USA ein bedeutendes Exportziel. So hat etwa der Aachener Printen- und Schokoladenhersteller Lambertz in den vergangenen Jahrzehnten nach eigenen Angaben feste Beziehungen mit großen US-Handelsgruppen aufbauen können. „Neue Strafzölle auf unsere

Waren würden unsere ohnehin schon angespannte Angebots-, Preis- und Wettbewerbssituation sicherlich noch weiter negativ belasten“, sagt Alleininhaber Hermann Bühlbecker. Eine Produktionsverlagerung kommt für den Lambertz-Chef nicht in Frage, da die Alleinstellungsmerkmale der deutschen und europäischen Spezialitäten mit EU-Herkunftsschutz so verloren gingen.

Für die Hamburger Deutsche Extrakt Kaffee (DEK) GmbH wären Einfuhrzölle in die USA ein „empfindlicher Einschnitt“, wie Vertriebsleiter Arnulf Meuser sagt. Der Hersteller hat sich auf Instantkaffee spezialisiert, der im Gegensatz zu Bohnen- oder Filterkaffee einen Großteil der deutschen Ausfuhren in die Vereinigten Staaten ausmacht. „Mit unserer Produktion am Standort Deutschland sind wir durch hohe Kosten, etwa für Energie, im internationalen Wettbewerb ohnehin schlecht aufgestellt“, sagt Meuser. Zwar versuche die DEK, noch möglichst viel Ware vorab über den Atlantik zu verschiffen. „Doch angesichts der knappen Containerkapazitäten ist das nur sehr begrenzt möglich“, sagt Meuser.

Spirituosen-Hersteller Jägermeister hat in der Vergangenheit schon leidvolle Erfahrungen mit US-Zöllen gesammelt. Die Einfuhr des Kräuterlikörs war in den USA von 2019 bis 2021 mit 25 Prozent belegt. Jägermeister sieht sich als eine Art Zufallsopfer in Folge des inzwischen beigelegten Subventionsstreits über die Flugzeugbauer Boeing und Airbus und drängt darauf, dass sich so etwas nicht wiederholt: „Es ist unerlässlich, die politischen Voraussetzungen zu schaffen, den Handel mit allen Teilen der Welt zu intensivieren, auch mit den USA“, so eine Sprecherin. Denn der US-Markt sei „der größte und wichtigste Premium-Spirituosenmarkt der

Welt und der zweitgrößte Markt für Jägermeister“.

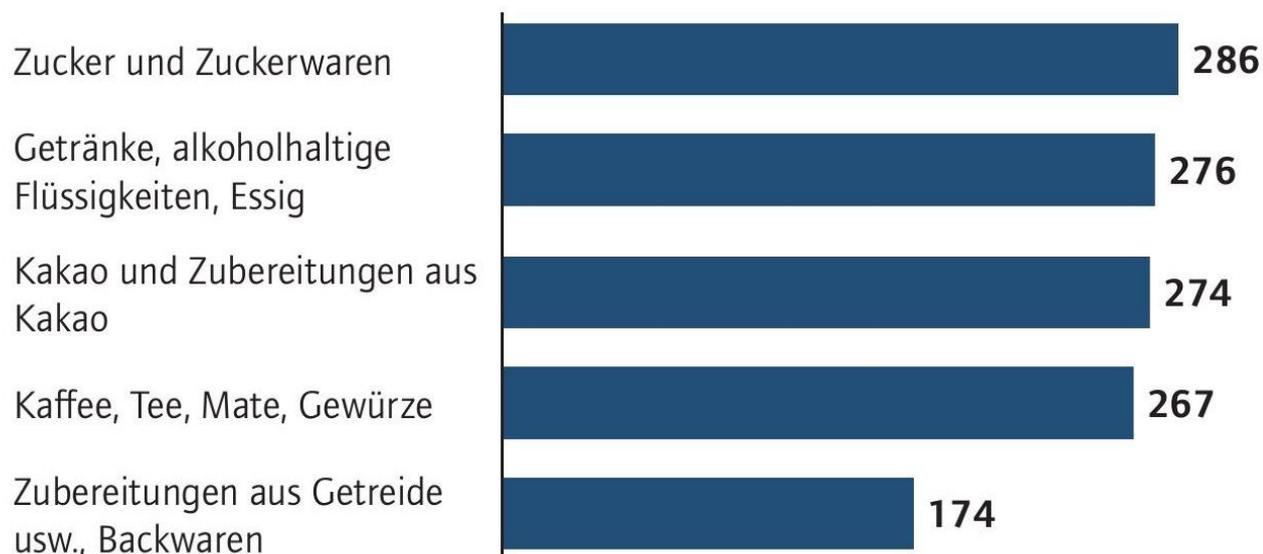
» Neue Strafzölle auf unsere Waren würden unsere ohnehin schon angespannte Angebots-, Preis- und Wettbewerbssituation sicherlich noch weiter negativ belasten « *Hermann Bühlbecker, Inhaber Lambertz*

Die USA sind nicht nur als Exportmarkt von Bedeutung, aus den Staaten stammen auch wichtige Rohstoffe für die deutsche Lebensmittelindustrie. Die deutschen Importeure von Rohwaren aus den USA summierten sich 2023 auf 1,97 Mrd. Euro. Der Nuss- und Trockenfrüchte-Spezialist Kluth etwa bezieht unter anderem Pistazien, Mandeln und Walnüsse aus den USA. „Sollte die EU mit Einfuhrzöllen auf neue US-Zölle reagieren, würde das unser Geschäft massiv beeinflussen“, sagt Vertriebschef Micha Kohn. „Auch der Dollar-Wechselkurs ist abhängig von politischen Entwicklungen und hat eine große Bedeutung für unsere Kalkulation.“

Doch manchmal ist es auch die EU, die Hürden aufbaut. Die Ökonomin Samina Sultan vom Kölner Institut der deutschen Wirtschaft weist auf ein Ungleichgewicht hin: „Anders als im gesamten Handel mit den USA importieren wir im Agrarbereich deutlich mehr, als wir exportieren“, sagt sie. Gleichzeitig verhalte die EU sich protektionistischer als ihr Handelspartner: „Der durchschnittliche Zoll für Agrarprodukte, die die EU in die USA exportiert, lag im Jahr 2022 laut WTO bei 2,7 Prozent. Die USA hingegen mussten für Exporte in die EU einen Zoll von durchschnittlich 4,2 Prozent zahlen“, sagt Sultan. „Gerade in dem Sektor könnte die EU der US-Regierung entgegenkommen, indem sie etwa den Zoll auf Einfuhren senkt.“ [des/cs/mbr/lz 49-24](https://www.dies/des/cs/mbr/lz/49-24)

Süßwarenindustrie führt im US-Exportgeschäft

Wichtigste Warengruppen für Ausfuhren in die USA, 2023, in Mio. Euro



LZ GRAFIK; QUELLE: STATISTISCHES BUNDESAMT (DESTATIS)

Abbildung:

Wichtiger Handelspartner: Die USA sind für die deutsche Lebensmittelindustrie ein attraktiver Markt, auch wegen der dort höheren Ladenpreise.

Fotograf/-in:

FOTOS: IMAGO/OLIVER FOERSTNER; ISTOCK

Wörter:

711