

Viele Mittelständler ziehen sich aus dem US-Geschäft zurück

Nr. 259, 15. März 2026

Autorin: Dr. Jennifer Abel-Koch, Telefon 069/7431-9592, Jennifer.Abel-Koch@kfw.de

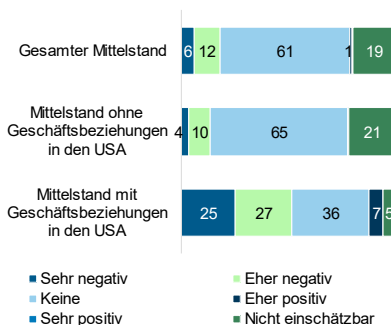
Seit gut einem Jahr ist die neue US-Regierung unter Führung von Donald Trump im Amt – und hat deutliche Spuren in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen hinterlassen. Die US-Zölle haben die deutschen Exporte in die USA im Jahr 2025 einbrechen lassen, und auch die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in den USA sind infolge der hohen Unsicherheit zurückgegangen.¹

Mittelstand mit Geschäftsbeziehungen in den USA stark belastet

Die neue Handels-, Wirtschafts- und Außenpolitik der USA trifft auch den deutschen Mittelstand, wie die repräsentativen Ergebnisse einer Sonderbefragung zum KfW-Mittelstandspanel im Januar 2026 zeigen. Auf mehr als jeden zweiten Mittelständler mit Geschäftsbeziehungen in den USA hat sie sich negativ ausgewirkt (Grafik 1).

Grafik 1: Auswirkungen der US-Politik seit Januar 2025 auf den Mittelstand

Anteil an allen Unternehmen in Prozent.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: Sonderbefragung zum KfW-Mittelstandspanel im Januar 2026.

Für 36 % aller Mittelständler mit Geschäftsbeziehungen in den USA haben sich durch die neue US-Regierung keine Änderungen ergeben. Nur ein kleiner Teil von rund 7 % hat vom politischen Kurswechsel in Washington profitiert. Dies dürften insbesondere Unternehmen mit Produktionsstandorten in den USA sein und Unternehmen aus speziellen Branchen wie der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie. Mittelständler ohne Geschäftsbeziehungen in die USA sind deutlich seltener und nur indirekt betroffen. Die Investitionszurückhaltung infolge der hohen Unsicherheit, Nachfragerückgänge infolge konjunktureller Effekte oder die Umlenkung von Handelsströmen dürften hier eine wichtige Rolle gespielt haben. Damit sind die Auswirkungen für den Mittelstand in der Breite moderat.

Viele Mittelständler ziehen sich aus dem US-Geschäft zurück

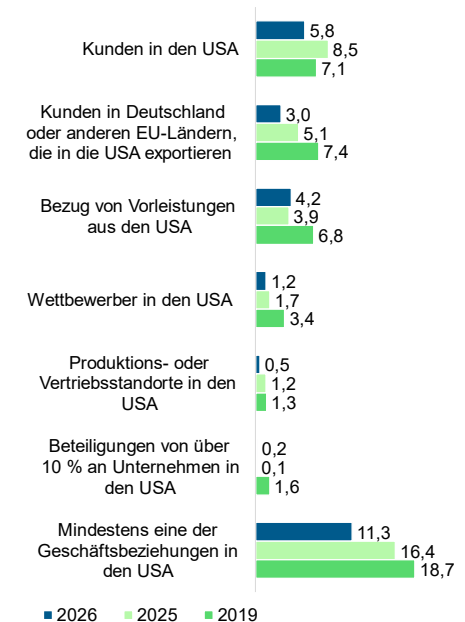
Eine Konsequenz aus dem – im Vergleich zu Trumps erster Amtszeit nochmals verschärften – US-Protektionismus ist für viele Mittelständler der Rückzug aus dem US-Geschäft. So ist der Anteil der Mittelständler mit Geschäftsbeziehungen in den USA zwischen September 2019 und Januar 2026 deutlich zurückgegangen, von 18,7 auf 11,3 % (Grafik 2). Vor allem aus dem Export haben sich viele Unternehmen zurückgezogen: Im Januar 2026 hatten nur noch 5,8 % aller 3,9 Mio. Mittelständler Kunden in den USA, und nur noch 3,0 % exportierten indirekt in die größte Volkswirtschaft der Welt.

Mit seinem Urteil vom 20. Februar 2026 hat der Supreme Court zwar einen großen Teil der US-Zölle für rechtswidrig

erklärt. In Reaktion darauf hat Trump sich allerdings auf eine andere Gesetzesgrundlage berufen, um Importzölle von 10 % einzuführen, die er auf 15 % anheben will. Damit wird die Umsetzung des im vergangenen Sommer zwischen der EU und den USA geschlossenen Handelsabkommens in Frage gestellt und die effektiven Zollsätze dürften moderat steigen. Noch stärker als die höheren Zölle könnte allerdings die erneute Unsicherheit zu einer zusätzlichen Belastung für die deutsche Wirtschaft – und die Geschäftsbeziehungen deutscher Mittelständler mit den USA – werden.²

Grafik 2: Mittelständler mit Geschäftsbeziehungen in den USA

Anteil der Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen in den USA in Prozent.



Quelle: Sonderbefragungen zum KfW-Mittelstandspanel im Januar 2026, Januar 2025 und September 2019.

¹ Vgl. Sultan, S. (2026): Ein Jahr Trump 2.0: Eine bittere Bilanz, IW-Kurzbericht 2/2026.

² Vgl. auch Bales, S. (2026): US-Zollurteil: Rechtmäßigkeit bricht, Unsicherheit bleibt, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 257, KfW Research.