

US-Strafzölle 2025 – Was deutsche Unternehmen jetzt wissen und tun müssen.

Advyce & Company



Auf einen Blick

Liebe Kunden und Partner,

am 9. April 2025 treten die US-Zollmaßnahmen in Kraft, die viele deutsche Unternehmen in ihren Grundfesten erschüttert. Ohne Vorlauf, ohne Ausnahmen, ohne Diskussion – und mit dramatischen Folgen für exportierende Betriebe, gerade im industriellen Mittelstand.

Wir wissen aus zahlreichen Gesprächen: Die Sorge ist groß, die Zeit knapp. In dieser Lage sind Schnellschüsse gefährlich. Wer übereilt handelt, kann sich leicht in ernsthafte zoll- oder steuerrechtliche Schwierigkeiten bringen. Unzulässige Deklarationen oder falsch aufgesetzte Vertragskonstruktionen können teuer werden – finanziell und rechtlich.

Es braucht jetzt keinen Alarmismus, aber Klarheit und Handlungskraft. Dieses Whitepaper richtet sich deshalb konkret an Sie als Entscheider*in, Geschäftsführer*in oder Verantwortliche*n im Außenhandel – und zeigt, welche pragmatischen, rechtssicheren und steuerlich tragfähigen Wege es gibt, um das eigene Geschäftsmodell gegen die neuen Zölle zu wappnen.

Unsere Empfehlung: Warten Sie nicht auf politische Lösungen. Nutzen Sie die nächsten Wochen, um sich resilient und intelligent aufzustellen – zollstrategisch, vertraglich und logistisch. Denn selbst wenn die Zölle nicht dauerhaft erhalten bleiben sollten, so zeigen sie doch, wie angreifbar viele deutsche Unternehmen sind: Und für manche könnten die Kosten des nicht-handelns schlicht existenzbedrohend sein.

Deshalb haben wir eine **kostenlose Notfall-Beratung** für Sie eingerichtet, die Ihnen bei Fragen und Unsicherheiten rund um das Thema „US-Zölle“ kurzfristig zur Verfügung steht.

Mit den besten Grüßen, Ihre

Dr. Steffen Schuckmann



Martin Geißler



Zölle über Nacht: Warum jetzt Handlungsdruck herrscht

Seit dem 9. April 2025 erhebt die US-Regierung pauschale Strafzölle in Höhe von 20 Prozent auf alle Importe aus der EU. Diese Maßnahme kam überraschend, ohne Vorlauf oder Ausnahmen – und trifft exportierende Unternehmen mitten im Geschäftsjahr. Für viele Betriebe, die direkt oder indirekt in den US-Markt liefern, steht damit die wirtschaftliche Tragfähigkeit ganzer Geschäftsbereiche in Frage.

Besonders gefährlich ist: Diese Zollaufschläge greifen unabhängig vom Produktwert, der Branche oder bestehenden Lieferverträgen. Wer nicht schnell reagiert, riskiert nicht nur massive Gewinnverluste, sondern auch die Absage laufender Projekte.

Beispielrechnung: Wie der Zoll die Marge frisst

Nehmen wir an, ein Maschinenbauunternehmen exportiert jährlich 30.000 Komponenten zu je 800 € in die vereinigten Staaten. Der US-Umsatz beträgt also rund 24 Mio. €. Bei einer Marge von 12 % entspricht das 2,88 Mio. € Gewinn. Durch die neuen Zölle von 20 % entstehen jedoch zusätzliche Kosten von 4,8 Mio. €. Damit würde nicht nur die komplette Marge vernichtet, sondern sogar ein Defizit entstehen – das Geschäftsmodell wird unrentabel. Gleichzeitig würde eine Preiserhöhung um 20% mit hoher Wahrscheinlichkeit den Verlust der Wettbewerbsfähigkeit bedeuten – und die Zolllast noch weiter erhöhen! Für viele bleibt so auf den ersten Blick nur ein unbefriedigender Mittelweg.

Wer ist besonders stark betroffen?

Vor allem Firmen mit direktem Export ohne US-Tochter, E-Commerce-Anbieter, OEM-Zulieferer und Unternehmen ohne US-Lagerbestand. Auch indirekt betroffene Firmen (deren US-Kunden importieren selbst) geraten unter Druck.

Das betrifft quer durch die Branchen ganz besonders zahlreiche Mittelständler. So warnte etwa ein Geschäftsführer des Baden-Württembergischen Automatisierungs-Spezialisten FMB Maschinenbau jüngst vor dem Verlust von Großkunden in den USA. Auch PS Marcom, ein Metallzulieferer aus Nordrhein-Westfalen, rechnet mit einem Einbruch bei Wiederbestellungen.

Selbst spezialisierte Anbieter wie der Remscheider Werkzeugbau Lutz berichten von einer spürbaren Zurückhaltung ihrer amerikanischen Partner – oft verbunden mit Hinweisen auf erwartete „erhebliche Preissteigerungen durch neue Zölle“.

Viel Unsicherheit – wenig Vorbereitung

Tatsächlich muss man sagen: Das Problem kam nicht wirklich ohne Vorwarnung. Schon seit Trumps Wiederwahl ist die strategische Unsicherheit enorm. In einer IHK-Umfrage im Februar erklärten 80 % der befragten Firmen, die Unvorhersehbarkeit politischer Entscheidungen in Washington sei das größte Problem. Viele beobachten – doch kaum jemand hat bislang strukturelle Konsequenzen gezogen. Und so treffen die hohen Zölle die meisten Unternehmen völlig unvorbereitet, und das mitten in einer laufenden Wirtschaftskrise. Und das nicht nur in Deutschland:

Verteilung der US-Strafzölle weltweit

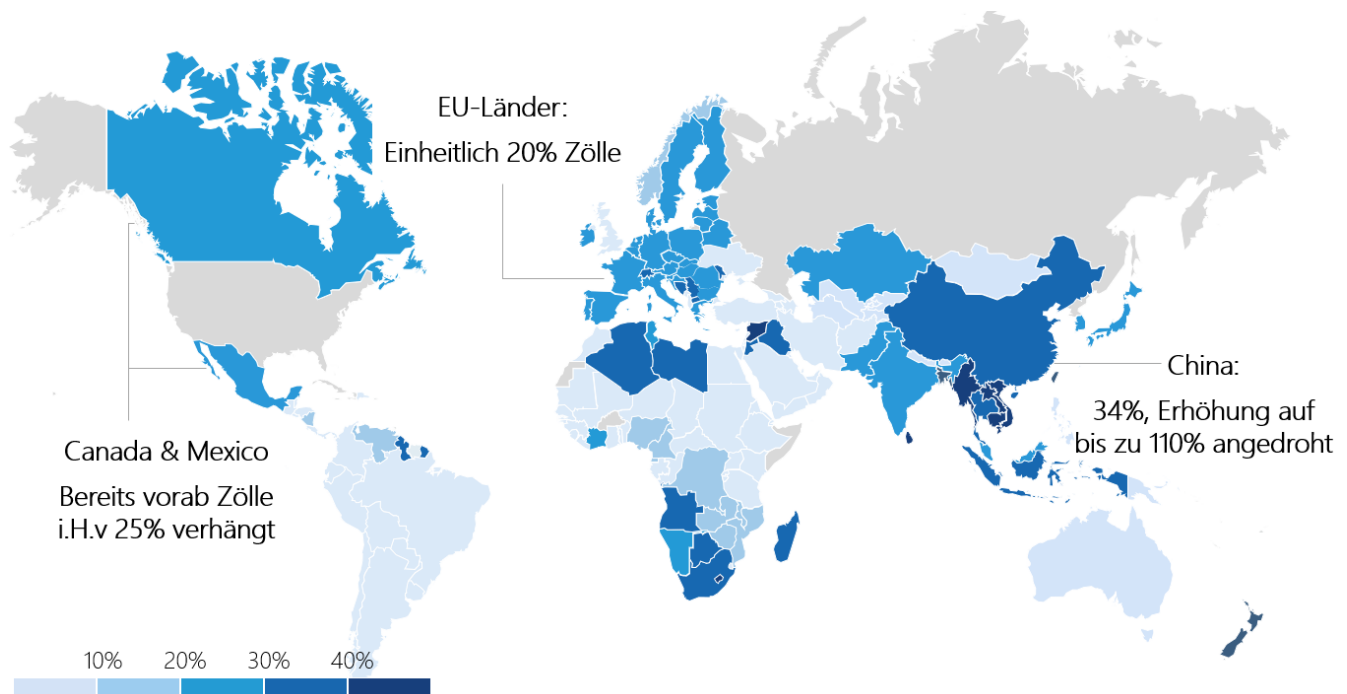


Abb. 1: Übersicht der verkündeten Einfuhrzollhöhe nach Ursprungsland. Quelle: Weißes Haus, 04.04.2025

Denn das Zollpaket ist umfassend und betrifft fast alle Länder der Welt. Kanada und Mexico sind zwar nicht Teil des aktuellen Zollpaketes, gegen beide Länder wurden aber bereits pauschale Zölle in Höhe von 25% verhängt. So unterscheidet sich die Zollhöhe zwar erheblich, aber fast überall auf der Welt dürften Unternehmen, die in die USA exportieren betroffen sein.

Dreiecksgeschäft über Drittland

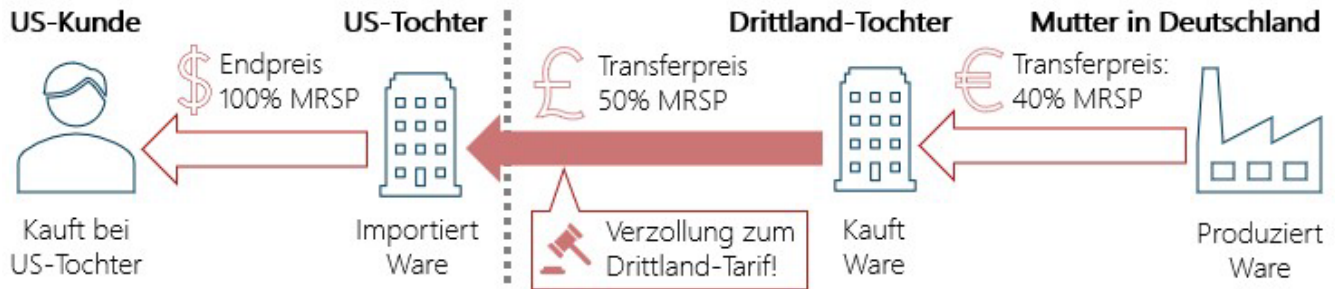


Abb. 3: Reduktion des Zollaufkommens durch Einfuhr aus Drittländern

3. Wertschöpfung verlagern: Endmontage in den USA

Wird nur ein Bausatz eingeführt (z.B. 2 Komponenten), lässt sich der Zollwert auf den Materialwert reduzieren. Was zunächst langwierig klingt, lässt sich durch intelligente Planung oft auch kurzfristig realisieren, z.B. wenn nur eine Steckverbindung gelöst oder ein Anbauteil nicht verschraubt wird. In den USA kann dann die Endmontage kurzfristig in einer Zelthalle realisiert werden. Oftmals können auch Logistikpartner solche Aktivitäten als zusätzliche Dienstleistung unkompliziert anbieten.

Dadurch entstehen kurzfristig Kosten, die ganz genau gegen die Zoll-Reduktionen abgewogen werden müssen – langfristig lassen sich dadurch aber nicht selten die Montagekosten in Deutschland reduzieren und damit in vielen Fällen die US-Montage sogar wirtschaftlich darstellen.

Endmontage in den USA

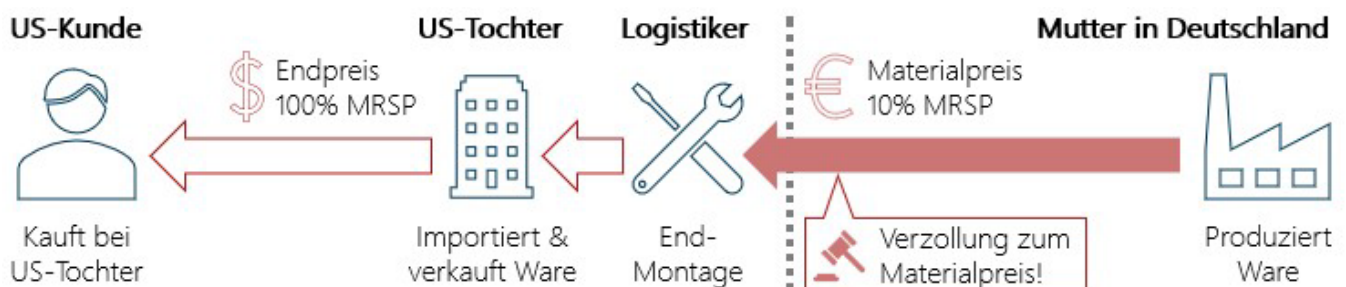


Abb. 4: Verlagerung der Wertschöpfung durch Endmontage in den USA



Was tun mit Ware, die schon unterwegs ist?

Für bereits versandte oder in Transit befindliche Waren gilt: Handeln statt hoffen. In vielen Fällen kann eine kurzfristige Umleitung an eine US-Freihandelszone sinnvoll sein, um Zeit zu gewinnen und Zollzahlungen zunächst auszusetzen. Bei hochpreisigen Gütern lohnt sich gegebenenfalls sogar eine Rückführung nach Europa oder eine Umleitung in zollgünstige Drittstaaten – z.B. als temporäres Lager. Entscheidend ist, jetzt die Logistikketten zu analysieren und gemeinsam mit Speditionen oder Zolldienstleistern flexible Szenarien zu entwerfen.

Egal, welchen Weg Sie wählen: Kundenkommunikation nicht vergessen!

Ein Punkt, der gerne untergeht, ist, dass es nicht nur die Produzenten sind, die von plötzlichen Zöllen verunsichert werden: Sondern auch die Kunden. Gerade in Krisensituationen kommt es deshalb auf schnelle und umfassende Kommunikation an. Ihre US-Kunden brauchen jetzt eine klare Botschaft, dass weiterhin Lieferfähigkeit besteht.

Dazu gehört:

- Rationierung bestehender Lagerbestände für A-Kunden,
- ggf. Priorisierung nach Auftragsvolumen,
- sowie transparente Hinweise zu neuen Lieferzeiten oder Übergangsregelungen.

Wer offen kommuniziert und Flexibilität signalisiert, baut Vertrauen auf – und schützt sich vor langfristigem Kundenverlust.

Langfristiger Outlook

Viele Firmen werden sich fragen, ob die Zölle nur eine vorübergehende Phase sind, die schnell durch einen „Deal“ behoben werden wird. Doch ein einfaches Abwarten ist keine Option.

Zum einen, weil die Auswirkungen einfach zu groß sind: Für viele Unternehmen könnten schon wenige Monate unmitigierter Zolllast das Jahresergebnis nachhaltig belasten. Wer sich jetzt nicht anpasst, läuft Gefahr, den Anschluss an den US-Markt zu verlieren – oder unter regulatorischen Druck zu geraten.

Zum anderen haben die USA deutlich gezeigt, dass sie bereit sind, wirtschaftliche Hebel abrupt und pauschal einzusetzen. Selbst wenn die aktuellen Zölle also keinen Bestand haben sollten, könnte diese Karte jederzeit wieder gezogen werden.

Diese Unsicherheit dürfte außerdem auch Auswirkungen auf die amerikanischen Kunden haben: Kunden in den USA könnten zunehmend auf 'Made in USA' oder lokalisierte Wertschöpfung achten, um solchen Turbulenzen in der Zukunft vorzubeugen.

Die nachhaltigste Reaktion ist deshalb, sich langfristig auf einen komplexeren Außenhandel einzustellen: Durch kluge strukturelle Anpassung – sei es durch Lokalisierung von Wertschöpfung, kluge Routing-Modelle oder vorausschauende Transferpreisgestaltung.

Checkliste: Bin ich betroffen?

- ☐ Ich exportiere direkt in die USA.
- ☐ Ich nutze keine US-Tochter als Importeur.
- ☐ Mein Kunde importiert auf meinen Namen.
- ☐ Ich arbeite ohne US-Lagerbestand.
- ☐ Ich nutze DE-Ursprungsware in Drittland-Strukturen.

Wenn zwei oder mehr der Punkte auf Sie zutreffen, dann sollten Sie sofort aktiv werden. Neben einer rechtlichen Prüfung geht es dabei insbesondere auch um die wirtschaftliche Beurteilung und das schnelle Entwickeln einer Gegenstrategie. Dabei können Sie sich an dem folgenden 5-Punkte-Plan orientieren.

5-Punkte Plan als Sofortreaktion auf die US-Zölle

1. Zollkosten berechnen: Wie stark ist Ihr Modell betroffen?
2. Transferpreise prüfen: Ist der Zollwert optimierbar?
3. Struktur neu denken: Drittland, US-Tochter oder Montage?
4. Laufende Lieferungen analysieren: Was ist unterwegs?
5. Kundendialog vorbereiten: Vertrauen sichern.

Schlusswort und letzte Ratschläge

Wie viele andere Unternehmen stehen auch Sie vermutlich gerade unter enormem Druck, schnell auf eine plötzlich veränderte zollrechtliche Realität reagieren zu müssen. Dabei geht es nicht nur um logistische Anpassung, sondern auch um komplexe steuerliche, bilanziell-strategische und operative Entscheidungen.

Grundsätzlich ist das eine Gemengelage, bei der eine kombinierte rechtliche und wirtschaftliche Beratung sehr zu empfehlen ist. Allerdings ist klar, dass die Zeit drängt und es vielfach sehr kurzfristiger Unterstützung bedarf.

Um hier kurzfristig Hilfe zu leisten, haben wir eine kostenfreie Notfallberatung eingerichtet. Unsere Expertinnen und Experten helfen Ihnen dabei, Ihre individuelle Betroffenheit realistisch einzuschätzen, geeignete Sofortmaßnahmen zu identifizieren – und begleiten Sie bei der konkreten Umsetzung, wenn Sie das wünschen. Sie erreichen unsere Notfallberatung unter:

Kostenlose Notfall-Beratung

 **Telefon Hotline:** +49 (0) 151 18100017

 **Erstberatung:** kontakt@advyce.com (*kostenfrei & vertraulich*)

Wir hoffen, Ihnen damit helfen zu können, die dringlichsten Fragen zu beantworten und möglichst schnell eine auskömmliche Lösung zu finden.

Herzlichst, Ihr Martin Geißler & Dr. Steffen Schuckmann

Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 4 Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2025 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in 9 Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum siebten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, Restrukturierung & Sanierung, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie und im Bereich Data Analytics.

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder suchen nach Unterstützung bei strategischen Fragen zu internationaler Geschäftstätigkeit?

Ihre Ansprechpartner



Martin Geißler

Partner

Oberanger 43
80331 München

+49 151 18 1000 17
m.geissler@advyce.com



Dr. Steffen Schuckmann

Partner

Oberanger 43
80331 München

+49 151 15 0052 43
s.schuckmann@advyce.com