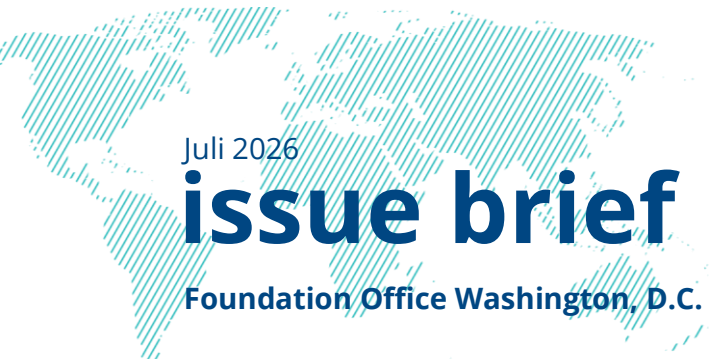




Juli 2026

issue brief

Foundation Office Washington, D.C.

 **KONRAD
ADENAUER
STIFTUNG**

USMCA vor der Bewährungsprobe

Historie, Stand der Dinge und die Bedeutung für die EU und Deutschland

Andreas Hellmann

Mit der erstmaligen Überprüfung des nordamerikanischen Handelsabkommens haben die USA eine Verlängerung in seiner bisherigen Form verweigert. Damit beginnt eine Phase jährlicher Reviews, die das Abkommen bis 2036 unter permanenten Neuverhandlungsdruck stellt. Für Deutschland ist dies besonders relevant, da Mexiko ein zentraler Produktions- und Investitionsstandort für die exportorientierte Industrie ist. Strengere Ursprungsregeln, neue Anforderungen an Lieferketten und eine härtere Abgrenzung gegenüber China könnten die Geschäftsmodelle vieler Unternehmen grundlegend verändern. Die Zukunft des nordamerikanischen Wirtschaftsraums bleibt damit offen – mit spürbaren Folgen für Europa.

Executive Summary

Am 1. Juli 2026 wurde mit dem sogenannten „Joint Review“ erstmals eine reguläre Überprüfung des United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) durch die Vertragsstaaten vorgenommen. Das Ergebnis: Die USA verweigerten die Zustimmung zur Verlängerung des Abkommens in seiner jetzigen Form. Das USMCA wurde damit nicht um weitere 16 Jahre verlängert; stattdessen wirkt nun ein Mechanismus jährlicher Überprüfungen.¹ Das Abkommen bleibt zwar zunächst in Kraft, läuft jedoch zum 1. Juli 2036 aus, sofern sich die drei Staaten bis dahin nicht doch noch auf eine Verlängerung einigen. Seit seinem Inkrafttreten im Jahr 2020 weist das Abkommen eine in US-Handelsverträgen bislang einzigartige Revisionsklausel auf. Demnach ist alle sechs Jahre eine Bestätigung der Fortführung durch die drei Partnerstaaten erforderlich; erfolgt diese nicht, greift genau jener nun ausgelöste Mechanismus jährlicher Überprüfungen, an dessen Ende 2036 das potenzielle Auslaufen des Abkommens steht. Diese erstmalige Überprüfung erfolgte vor dem Hintergrund eines seit Monaten angespannten politischen und wirtschaftlichen Klimas.

Die zweite Administration unter Präsident Trump führte ab Anfang 2025 umfassende Zölle gegenüber Mexiko und Kanada ein, anfänglich unter Berufung auf den International Emergency Economic Powers Act (IEEPA). Nachdem der Supreme Court im Februar 2026 die Anwendung dieser Zölle auf Grundlage des IEEPA für unzulässig erklärte, erfolgte eine Umstellung auf alternative Rechtsgrundlagen. Parallel dazu verschärfte Mexiko im Januar 2026 die nationale Zollordnung, wodurch Importe aus Staaten ohne Freihandelsabkommen verteuert wurden. Im Juni 2026 äußerte Präsident Trump öffentlich, dass die Vereinigten Staaten ohne das USMCA bessergestellt seien. Diese Aussage erwies sich als Vorbote der Entscheidung vom 1. Juli 2026: Auf der virtuellen Sitzung der Free-Trade-Kommission erklärten die US-Vertreter, das Abkommen in seiner jetzigen Form nicht zu verlängern. Der US-Handelsbeauftragte Jamieson Greer begründete dies mit den Handelsdefiziten gegenüber beiden Nachbarn sowie damit, dass die Belange von US-Landwirten, Herstellern und Unternehmen nicht ausreichend berücksichtigt würden. Zugleich betonte Washington, den Dialog mit Mexiko und Kanada fortzusetzen; die dritte Verhandlungsrunde ist für den 20. Juli 2026 angesetzt.² Inhaltlich ist eine Tendenz zu erkennen, die auf strengere Ursprungsregeln

im Automobilsektor, verschärfte Local-Content- und Arbeitsrechtsvorgaben sowie eine kohärentere gemeinsame Position gegenüber chinesischen Vorprodukten abzielt.

Für die Bundesrepublik Deutschland besitzt die Entwicklung erhebliche wirtschaftliche Relevanz. Mexiko stellt seit Jahren den bedeutendsten Investitionsstandort deutscher Unternehmen in Lateinamerika dar und fungiert insbesondere für die Automobilindustrie sowie deren Zulieferer als zentrale Schnittstelle zum nordamerikanischen Markt. Aktuell sind über 330 deutsche Zulieferunternehmen in Mexiko ansässig.³ Sollten zukünftig strengere Ursprungsregeln implementiert und bestehende Zollrisiken nicht ausgeräumt werden, während sich die Nachverhandlungen nach der ausgebliebenen Verlängerung nun tatsächlich über Jahre – im Extremfall bis 2036 – erstrecken können, könnte das bisherige Nearshoring-Konzept grundlegend in Frage gestellt werden. In der Folge wären umfangreiche Anpassungen der nordamerikanischen Lieferketten erforderlich, was sich mittelbar auch auf die deutschen Exportstrukturen auswirken dürfte.

Von NAFTA zu USMCA Der Vorläufer: NAFTA (1994–2020)

Mit dem North American Free Trade Agreement (NAFTA) entstand ab dem 1. Januar 1994 eine der größten Freihandelszonen der Welt.⁴ Zölle verschwanden Schritt für Schritt, Märkte für Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Beschaffung öffneten sich, und das Handelsvolumen zwischen den drei Ländern legte spürbar zu. Für deutsche Industrieunternehmen mit Produktionsstandorten in Nordamerika, insbesondere in der Autoindustrie, war NAFTA ein Schlüsselfaktor: Der zollfreie Marktzugang über den gesamten Raum hinweg machte integrierte Wertschöpfungsketten erst richtig attraktiv. Die Handelszahlen stiegen über Jahrzehnte hinweg stark an. Der Handel zwischen Kanada und Mexiko verzehnfachte sich zwischen 1981 und 2018.⁵ Zwischen den USA und Kanada stieg das Handelsvolumen von 211 Milliarden US-Dollar (1993) auf 526 Milliarden (2020). Im Handel zwischen den USA und Mexiko erhöhte es sich im selben Zeitraum von 81 auf 535 Milliarden US-Dollar, also fast um den Faktor sieben.⁶ Das Büro des US-Handelsbeauftragten (USTR) bezifferte schon 2007 den jährlichen Wohlstandsgewinn für eine durchschnittliche vierköpfige US-Familie durch NAFTA auf 350 bis 930 US-Dollar, bedingt durch höhere Einkommen und niedrigere Preise.⁷

Gleichzeitig blieb NAFTA politisch umkämpft. Die Vorteile waren breit gestreut, doch bestimmte Sektoren trugen spürbar die Anpassungskosten, genau dort sammelte sich Widerstand. Im Wahlkampf 2016 machte Donald Trump NAFTA für den Verlust von hunderttausenden Industriearbeitsplätzen und das US-Handelsdefizit verantwortlich und nannte sie den „schlechtesten Handelsvertrag“, den die USA je geschlossen hätten.⁸ Bereits 2015 argumentierte er, Mexiko „schlage“ die USA, weil Jobs wegen niedrigerer Löhne abgewandert seien.⁹ 2018 sprach er von „4,1 Millionen Arbeitsplätzen im verarbeitenden Gewerbe“ und „etwa 25 Prozent der Arbeitsplätze in der Automobilindustrie“, die NAFTA gekostet habe.¹⁰ Daten der US-Wirtschaftsdatenbank FRED (Federal Reserve Economic Data)

zeigen zwar einen Rückgang der absoluten Beschäftigtenzahl im verarbeitenden Gewerbe zwischen 1994 und 2020, doch die Bewertung bleibt umstritten.¹¹ In der Handelsbilanz gab es jedenfalls eine klare Verschiebung: Aus einem leichten Überschuss der USA gegenüber Mexiko 1993 wurde bis 2025 ein Defizit von knapp 200 Milliarden US-Dollar.¹² Das Congressional Budget Office hielt dagegen, NAFTA habe bis 2001 nur einige Milliarden Dollar zum US-BIP-Wachstum beigetragen, was darauf hindeutet, wie ungleich die Effekte über

Sektoren und Regionen verteilt waren.¹³ Nach seinem Amtsantritt 2017 stieß Trump über die Trade Promotion Authority formelle Neuverhandlungen an.

Die Neuverhandlung (2017–2020)

Offiziell begannen die Gespräche am 16. August 2017, zunächst ohne großen Durchbruch. Im März 2018 erhöhte Trump den Druck und kündigte 25 Prozent Zoll auf Stahl und 10 Prozent auf Aluminium gegenüber Kanada und Mexiko an.¹⁴ Das veränderte die Dynamik. Im August 2018 einigten sich die USA und Mexiko, im September 2018 stieg Kanada in den überarbeiteten Text ein. Am 30. September 2018 waren die Verhandlungen in der Sache abgeschlossen, unterzeichnet wurde das Abkommen am 30. November 2018 am Rande des G20-Gipfels in Buenos Aires durch Trump, Mexikos damaligen Präsidenten Enrique Peña Nieto und Kanadas Premier Justin Trudeau.¹⁵ Mit dem Wahlerfolg der Demokraten bei den Zwischenwahlen 2018 kam es zu einem Nachschlag. Im Dezember 2019 vereinbarten die drei Staaten ein Ergänzungsprotokoll: strengere Arbeitsrechtsvorschriften inklusive Rapid Response Labor Mechanism (RRM), Anpassungen der Ursprungsregeln im Autosektor sowie Änderungen in den Bereichen Umwelt, Streitschlichtung und geistigem Eigentum.¹⁶ Mexiko ratifizierte im Dezember 2019, das US-Repräsentantenhaus stimmte mit 385 zu 41 zu; der Senat im Januar 2020 mit 89 zu 10, Kanada folgte im März 2020. Am 1. Juli 2020 trat das USMCA in Kraft; NAFTA wurde nach 26 Jahren ersetzt.¹⁷

Was gegenüber NAFTA neu ist:

Im Zentrum stehen mehrere Änderungen, die bis heute die Debatte prägen:

- Strengere Ursprungsregeln im Automobilsektor: Der Regional Value Content für Pkw stieg von 62,5 auf 75 Prozent. Stahl und Aluminium müssen zu mindestens 70 Prozent aus einem Vertragsstaat stammen. Dazu kam eine neue Lohnkomponente, der Labor Value Content. Mindestens 40 Prozent der Fahrzeugkomponenten (bei Nutzfahrzeugen 45 Prozent) müssen aus Fabriken stammen, in denen mindestens 16 US-Dollar pro Stunde gezahlt werden.¹⁸
- Arbeitsrecht: Verschärfungen mit dem Rapid Response Labor Mechanism (RRM), einem schnellen Instrument, das gezielt einzelne Betriebe in Mexiko ins Visier nehmen kann. Investor-Staat-Streitbeilegung (ISDS): Der Anwendungsbereich wurde deutlich reduziert. Zwischen den USA und Kanada entfiel ISDS vollständig; für US-Investoren in Mexiko blieb es nur in ausgewählten Sektoren wie Energie und Transport erhalten.
- Agrarhandel: Bestehende Zollfreiheit blieb, darüber hinaus erhielten US-Exporteure besseren Zugang zu zuvor geschützten kanadischen Märkten für Milchprodukte, Geflügel und Eier.¹⁹ Eine ursprünglich vorgesehene zehnjährige Marktexklusivität für biologische Arzneimittel wurde im US-Kongress aufgehoben.²⁰
- Geistiges Eigentum: Kanada verlängerte den Urheberrechtsschutz von „Lebenszeit plus 50 Jahre“ auf „Lebenszeit plus 70 Jahre“. Dazu kamen schärfere Regeln gegen den Diebstahl von Geschäftsgeheimnissen, auch cybergestützt, und Änderungen bei der Streitschlichtung, damit Verfahren nicht mehr von einer einzelnen Partei blockiert werden können.

- Digitalhandel: Ein eigenes Kapitel untersagt Zölle auf elektronisch übermittelte Produkte, schützt grenzüberschreitende Datenflüsse und begrenzt Local-Data-Storage-Vorgaben, Themen, die 1994 bei NAFTA noch kaum existierten.²¹

Revisions- bzw. „Sunset“-Klausel (Artikel 34.7):

Das zentrale neue Element, das die regelmäßige Überprüfung verbindlich macht, ist die Revisions- bzw. „Sunset“-Klausel. Heute deckt das USMCA rund 21,5 Millionen Quadratkilometer ab, umfasst knapp 500 Millionen Menschen und bündelt laut Weltbank-Daten etwa 30 Prozent der Weltwirtschaftsleistung.²² Je nach Berechnung gehört es zu den größten Freihandelsabkommen weltweit. Die Revisionsklausel (Art. 34.7) verpflichtet die USA, Kanada und Mexiko, das Abkommen alle sechs Jahre gemeinsam zu überprüfen und über dessen Fortführung zu entscheiden.²³ Der erste Termin war der 1. Juli 2026. Bestätigen alle drei Partner schriftlich den Fortführungswillen, verlängert sich das Abkommen automatisch um weitere 16 Jahre, der nächste reguläre Termin wäre dann 2032 gewesen. Wenn mindestens ein Land nicht zustimmt, fällt das Abkommen nicht sofort weg. Stattdessen beginnt eine Phase jährlicher Überprüfungen, die bis spätestens 2036 abgeschlossen sein muss. Kommt bis dahin keine Einigung zustande, läuft das USMCA zum 1. Juli 2036 aus. Genau dieser Fall ist nun eingetreten: Da die USA am 1. Juli 2026 die Zustimmung zur Verlängerung verweigerten, befindet sich das Abkommen seither im Modus der jährlichen Überprüfungen. Zusätzlich erlaubt Artikel 34.6 einen einseitigen Rückzug mit sechs Monaten Vorlauf, auch das kann als Drohkulisse dienen; ein hochrangiger US-Regierungsvertreter betonte im Zuge der Entscheidung ausdrücklich, dass Präsident Trump sich diese Option offenhalte. Schon bei der Aushandlung war dieser Mechanismus umstritten. Kritiker warnten, die Pflicht zur regelmäßigen Bestätigung schaffe dauerhafte Unsicherheit und erschwere Investitionsentscheidungen. Genau diese Sorge steht nun bei Unternehmen im Vordergrund.

Joint Review 2026, politisches Umfeld und Verhandlungsstand Politischer Kontext

Seit Anfang 2025 hat die Trump-Administration unter Berufung auf den IEEPA breit angelegte Zölle gegen viele Handelspartner verhängt, darunter Kanada und Mexiko.²⁴ Der Supreme Court stoppte diese Praxis im Februar 2026 (Learning Resources, Inc. v. Trump). Um ähnliche Zollniveaus zu halten, griff die Regierung auf die Sektionen 122, 301 und 232 zurück. Im Kern geht es damit in den USMCA-Gesprächen auch um eine Grundfrage: Wie viel Zoll- und Handelspolitik soll künftig über den USMCA-Rahmen laufen, und wie viel bleibt als separates Notfallinstrument verfügbar? Mexiko hat im Januar 2026 parallel seine Zollreform beschlossen, die Importe aus Ländern ohne Freihandelsabkommen mit Mexiko verteuert.²⁵ Praktisch trifft das vor allem China. Viele sehen darin eine Vorbereitung auf den Joint Review: Ein Signal an Washington, dass Mexiko bereit ist, Drittstaatenimporte strenger zu kontrollieren und damit Verhandlungsspielräume zu sichern. Zusätzliche Unruhe brachte Trumps Aussage Mitte Juni 2026, wonach die USA ohne USMCA besser zurechtkämen.²⁶ Als Taktik vor der dritten Runde war das naheliegend, doch es schürte auch Zweifel an der Verlässlichkeit einer Fortführung – Zweifel, die sich mit der Nicht-Verlängerung am 1. Juli 2026 zumindest teilweise bestätigt haben.

Verfahren und Zeitplan

Am 5. März 2026 teilte das USTR mit, in die „Scoping Discussions“ mit Mexiko einzusteigen.²⁷ Ziel: Vorteile stärker bei den Vertragspartnern zu halten, die Importabhängigkeit von außerhalb der Region zu senken, die Ursprungsregeln zu verschärfen und Lieferketten in Nordamerika abzusichern. Daraus wurden drei Gesprächsrunden USA-Mexiko: Runde eins am 28./29. Mai 2026, Runde zwei am 16./17. Juni 2026, die dritte ist für die Woche ab dem 20. Juli 2026 vorgesehen.²⁸ Die Themen reichen von Autoursprung über Stahl und Aluminium bis hin zu wirtschaftlicher Sicherheit. Kanada bereitet ebenfalls Gespräche mit Washington vor, steht jedoch unter dem Eindruck anhaltender Zollkonflikte, und die Gespräche sind bislang weniger fortgeschritten als die mit Mexiko. Die Free-Trade-Kommission der drei Handelsminister trat am 1. Juli 2026 zu einer virtuellen Sitzung zusammen und markierte damit den formellen Start der Überprüfung. Dabei erklärten die USA, das Abkommen in seiner jetzigen Form nicht zu verlängern – das USMCA wurde folglich nicht erneuert und wechselt in den Modus jährlicher Überprüfungen.²⁹ Als Begründung nannte Washington die Handelsdefizite mit beiden Nachbarländern sowie die aus US-Sicht unzureichende Berücksichtigung der Belange von Landwirten, Herstellern und Unternehmen. Das Abkommen bleibt während der laufenden Gespräche in Kraft; bei der Neugestaltung will die Trump-Administration den Kongress einbeziehen. Es gibt keine feste Frist für den Abschluss der Verhandlungen – gelingt innerhalb der bis zu zehnjährigen Frist keine Einigung auf eine Verlängerung um 16 Jahre, läuft das Abkommen 2036 aus.

Zentrale Streitpunkte Ursprungsregeln im Automobilsektor

Der Auto-Sektor gilt als der Bereich mit dem größten Änderungsdruck.³⁰ Der American Automotive Policy Council und die United Auto Workers plädieren für eine strengere Berechnung des regionalen Wertschöpfungsanteils sowie für stärkere Anreize, regional zu beschaffen und zu investieren.³¹ Weil parallel zur USMCA-Überprüfung auch sektorale Section-232-Zölle auf Fahrzeuge, Teile, Stahl und Aluminium bestehen, wird diskutiert, ob USMCA-konforme Ware künftig niedrigere Zollsätze als diese Zusatzzölle erhalten soll, um die Produktion in der Region gezielt zu belohnen.

Abgrenzung gegenüber China

Washington will den Anteil chinesischer Vor- und Zwischenprodukte in nordamerikanischen Lieferketten reduzieren, insbesondere in der Elektronik und in Bereichen, in denen Mexiko durch Nearshoring an Bedeutung gewonnen hat. Erwartet werden strengere Herkunftsprüfungen und möglicherweise Regeln, die Investitionen chinesischer Unternehmen in Mexiko und Kanada stärker erfassen.³² Befürworter betonen dabei auch die strategische Dimension: Als großes wirtschaftliches Gegengewicht zu RCEP hätte ein Scheitern des Reviews nicht nur ökonomische Kosten, sondern würde auch die gemeinsame Position der drei Länder gegenüber konkurrierenden Blöcken schwächen.

Arbeitsrecht und Energie

Der unter Biden stark genutzte RRM, mit mehr als 50 Verfahren, davon 18 in der Autoindustrie, dürfte weiterlaufen und könnte ausgebaut werden. Im Energiebereich sind mexikanische Reformen von 2025, die den Sektor stärker staatlich ordnen, ebenso Thema wie das Investitionsklima nach den Reformen des Justizsystems.

Ausgang der Überprüfung: Eintritt des Szenarios jährlicher Reviews

In der Fachdebatte wurden im Vorfeld meist drei Grundverläufe unterschieden:³³

- Vollständige Verlängerung: Alle drei Länder bestätigen die Fortführung, ergänzt durch Anexen etwa zu Auto-Ursprung, China-Bezug oder Sicherheitsfragen. Das Abkommen hätte dann weitere 16 Jahre Bestand.
- Keine Einigung: Mindestens ein Land verweigert die Zustimmung, es beginnt die bis zu zehnjährige Phase jährlicher Reviews. Fitch beschreibt ein solches Umfeld als „geringe Planungssicherheit“, was Nearshoring-Investitionen in Mexiko bremsen könnte.
- Überprüfung als Hebel: Die USA nutzen das Review, gestützt durch die Rückzugsoption nach Artikel 34.6 sowie öffentliche Drohungen, um einseitige Zugeständnisse von Mexiko und Kanada zu erhalten, etwa in den Bereichen Migration, Drogenbekämpfung oder Verteidigung.

Mit der Entscheidung vom 1. Juli 2026 ist das zweite Szenario eingetreten: Die USA verweigerten die Zustimmung zur Verlängerung, und das Abkommen befindet sich nun in der Phase jährlicher Überprüfungen. Zugleich trägt der Ausgang deutliche Züge des dritten Szenarios, denn der jährliche Rhythmus verschafft Washington ein permanentes Druckmittel. Germany Trade & Invest erwartet, dass die USA den Mechanismus nutzen könnten, um politischen Druck auf Mexiko und Kanada auszuüben, etwa in Fragen des Drogenhandels oder der Energiepolitik.³⁴ Für die Unternehmen bedeutet der Ausgang vor allem eines: anhaltende Unsicherheit ohne absehbaren Endpunkt. Der intraregionale Handel, der 2024 die Marke von 1,6 Billionen US-Dollar überschritt, steht damit für Jahre unter dem Vorbehalt strittiger Nachverhandlungen.³⁵ Auffällig ist zudem die asymmetrische Verhandlungsführung: Während Washington mit Mexiko bereits mehrere formelle Gesprächsrunden absolviert hat, blieb Kanada bislang weitgehend außen vor – auch infolge der Spannungen zwischen Präsident Trump und Premierminister Mark Carney. Ein Ausweichen auf separate bilaterale Abkommen bleibt daher als Möglichkeit im Raum.

Trotz der Rhetorik gilt ein kompletter Ausstieg weiterhin als eher unwahrscheinlich, weil die wirtschaftliche Verflechtung zwischen allen drei Partnern sehr teuer zu durchtrennen wäre und das Abkommen im US-Kongress über Parteigrenzen hinweg Rückhalt genießt.³⁶ Plausibler erscheint eine Reihe gezielter Anpassungen, vor allem im Auto-Sektor, ohne den Kern des Abkommens zu sprengen. Während die US-Seite die heimische Produktion stärker absichern will, werden Mexiko und Kanada voraussichtlich vor allem Berechenbarkeit und Stabilität priorisieren. Eine Totalrevision dürften sie ablehnen, punktuelle Aktualisierungen hingegen mittragen. Unabhängig vom Ergebnis spricht viel dafür, dass am Ende strengere Auto-Ursprungsregeln, eine festere gemeinsame Linie gegenüber China und höhere Anforderungen an Herkunftsnachweise sowie an Transparenz in Lieferketten stehen. Unternehmen mit Nordamerika-Geschäft, darunter viele deutsche Hersteller und Zulieferer, müssen sich also ohnehin auf mehr Compliance einstellen.³⁷

Folgen für Kanada

Für Kanada beginnt mit der Nicht-Verlängerung eine Zeit großer Verunsicherung – und sie trifft das Land inmitten einer technischen Rezession: Zwei Quartale in Folge wuchs die kanadische Volkswirtschaft nicht, belastet vom Auf und Ab aus Straf- und Gegenzöllen, hohen Energie- und Lebenshaltungskosten, einer Arbeitslosenquote von über 6 Prozent, einer

Jugendarbeitslosigkeit von rund 13 Prozent sowie einer auf über 3 Prozent gestiegenen Inflation, die durch die gewachsene Staatsverschuldung weiter angeheizt werden könnte³⁸. Dennoch reagiert Ottawa demonstrativ gelassen und setzt auf weitere Verhandlungen: Handelsminister Dominic LeBlanc erklärte, Kanada halte uneingeschränkt an der Unterstützung und Erneuerung des Abkommens – in Kanada als CUSMA bezeichnet – fest, da es Millionen von Arbeitsplätzen in ganz Nordamerika sichere. Zugleich dürfte die Entscheidung Kanadas Bestrebungen verstärken, sich durch eine breite Diversifizierung der Handelsbeziehungen – mit der EU und Deutschland sowie im Indo-Pazifik-Raum insbesondere mit Australien, Südkorea, Japan und auch China – aus der hohen wirtschaftlichen Abhängigkeit von den USA zu lösen; Zeit zum Abwarten bleibt der Regierung kaum.

Die wirtschaftlichen Folgen dürften – so oder so – erheblich sein und das beiderseitige Investitionsaufkommen weiter dämpfen. Besonders betroffen von der Drohkulisse einer jederzeit möglichen Aufkündigung sind der kanadische Automobilsektor und seine Zulieferer, die Stahl- und Aluminiumindustrie, die chemische Industrie sowie der Agrar- und Forstsektor. Das strahlt auch auf deutsche Hersteller aus: Volkswagens rund fünf Milliarden schweres Gigafactory-Projekt für Elektromobilität in St. Thomas (Ontario) hängt am zollfreien Zugang zum US-Markt für mehrheitlich im CUSMA-Raum gefertigte Komponenten – und wie schon 2018 setzt die US-Regierung genau hier den Hebel an. Rückwirkungen auf deutsche Produktionsstandorte könnten die laufende Debatte über Arbeitsplatzabbau in deutschen Werken zusätzlich verschärfen; ob das im Frühjahr 2026 geschlossene Memorandum of Understanding zwischen der Bundesregierung und Ottawa zum Aufbau von Produktionskapazitäten deutscher Automobilbauer in Kanada noch erfolgreich umgesetzt werden kann, bleibt abzuwarten. Dabei verdeutlichen schon wenige Zahlen des kanadischen Handelsministeriums die enge Verflechtung: Täglich werden zwischen Kanada und den USA Waren und Dienstleistungen im Wert von umgerechnet rund 2,2 Milliarden Euro ausgetauscht; beide Länder sind füreinander der jeweils größte Investor, mit US-Direktinvestitionen in Kanada von rund einer halben Billion Euro (2025) und kanadischen Direktinvestitionen in den USA von rund 800 Milliarden Euro; Mexiko ist mit rund 40 Milliarden Euro immerhin achtgrößter Investor in Kanada. Mit Blick auf die Midterm-Wahlen im Herbst dürfte die US-Administration mit ihrem Kernargument der Benachteiligung der USA gleichwohl bei den Gewerkschaften auf Zustimmung stoßen – das Gefühl vermeintlicher Ungerechtigkeit zu bedienen scheint wichtiger als die Fakten der gegenseitigen Abhängigkeit, gerade im Energie- und Rohstoffbereich, wo die USA von der Energie-Supermacht Kanada abhängiger sind, als sie sich eingestehen wollen.

Folgen für EU und Deutschland

Mexiko als Brücke in den US-Markt

Für deutsche Unternehmen ist Mexiko seit Jahren der zentrale Investitionsstandort in Lateinamerika, zugleich ein Produktionsstandort mit präferenziellem Zugang zum US-Markt.³⁹ Volkswagen, Audi und BMW betreiben große Werke; Zulieferer wie ZF Friedrichshafen, Continental und Bosch sind laut VDA mit über 330 Standorten vertreten. Im Vertrauen auf die USMCA-Vorteile wurde in den letzten Jahren deutlich ausgebaut.

Seit 2025 gerät diese Logik unter Druck. Die aggressive US-Zollpolitik schmälert Standortvorteile.⁴⁰ Mercedes-Benz stellte im Mai 2026 die Produktion im Joint Venture mit Nissan in Aguascalientes ein; Branchenexperten führen dies auf die Unwirtschaftlichkeit infolge der US-Zölle für dort produzierte Oberklassemodelle zurück. Und auch wenn USMCA-Ursprungswaren bei einigen globalen Zusatzzöllen ausgenommen sind, bleiben Section-232-

Sonderzölle auf Stahl, Aluminium und Fahrzeuge in Kraft und schwächen die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Standorte in Mexiko.

Strengere Ursprungsregeln, was das in Lieferketten auslöst

Sollte 2026, wie US-Branchenverbände fordern, der Auto-Ursprung weiter verschärft und der Local Content angehoben werden, müssten deutsche Hersteller und Zulieferer noch mehr Wertschöpfung innerhalb der USMCA-Zone erbringen, um Zollvorteile zu sichern. Das verstärkt den Trend, weniger Teile aus Deutschland nach Nordamerika zu liefern und stattdessen vor Ort zu fertigen. Mittelfristig kann das zu einer zusätzlichen Verlagerung von Investitionen und Wertschöpfung aus Deutschland nach Nordamerika führen, mit Folgen für Beschäftigung und Exportvolumen.

Gleichzeitig steigt der administrative Aufwand, weil die Herkunftsprüfung strenger wird. US- und mexikanische Behörden verlangen inzwischen eher lückenlose Dokumentation statt bloßer Ursprungserklärungen, für komplexe grenzüberschreitende Lieferketten ist das ein echter Zusatzaufwand.

Die China-Strategie, USMCA im Kontext europäischer Neujustierung

China-bezogene Verschärfungen im USMCA fallen in eine Phase, in der auch die EU und Deutschland ihre China-Politik anpassen. Beim G7-Gipfel im Juni 2026 in Évian-les-Bains einigte man sich darauf, die Abhängigkeit von chinesischen Seltenen Erden zu reduzieren: Bis 2030 soll der Anteil chinesischer Importe unter 60 Prozent fallen, mittelfristig auf rund 50 Prozent.⁴¹ In der Abschlusserklärung finden sich zudem Aussagen zu Marktverzerrungen, industriellen Überkapazitäten und globalen Ungleichgewichten, Formulierungen, die klar auf chinesische Subventionspraktiken zielen und an die Begründung der von den USA im März 2026 gestarteten Section-301-Untersuchungen anlehnen. Bundeskanzler Friedrich Merz hatte bereits vor Amtsantritt vor zu großer Abhängigkeit gewarnt, ohne das Verhältnis zu Peking abubrechen. Bei seinem China-Besuch vereinbarte er etwa neue Bestellungen chinesischer Airlines für Airbus-Flugzeuge und mahnte zugleich Reformen zur Stärkung der chinesischen Binnennachfrage an, um neue Konflikte mit der EU zu vermeiden.⁴² Auf EU-Ebene ergänzt die Kommission diesen Kurs um ein Diversifizierungsinstrument für strategische Sektoren und den Aufbau eines „EU Critical Raw Materials Centre“ für gemeinsame Beschaffung.⁴³ Für deutsche Firmen mit Nordamerika- und Mexiko-Fokus heißt das: Die USMCA-Vorgaben zur Begrenzung chinesischer Vorprodukte wären kein isolierter US-Sonderweg, sondern Teil eines breiteren Trends, weg von einseitigen Abhängigkeiten. Lieferketten werden sich in Nordamerika und in der EU tendenziell nach ähnlichen Grundmustern umbauen.

Transatlantische Zölle /doppelter Druck

Die USMCA-Überprüfung läuft parallel zu einer angespannten transatlantischen Lage. Seit August 2025 gilt im Turnberry-Abkommen ein pauschaler Importzoll von 15 Prozent auf die meisten europäischen Waren; hinzu kommen Section-232-Zölle auf Stahl, Aluminium und Fahrzeuge.⁴⁴ Für deutsche Unternehmen mit integrierten Netzwerken zwischen Deutschland, der EU und Nordamerika ergibt sich so ein Doppelschlag: direkte Zölle auf Ausfuhren in die USA plus indirekte Effekte durch verschärfte USMCA-Regeln auf Vorprodukte aus Mexiko oder Kanada.

Mexikos Zollreform als zusätzlicher Faktor

Die mexikanische Reform von Januar 2026 trifft auch Vorprodukte, die deutsche Unternehmen über Drittlieferanten, etwa aus Asien, in mexikanische Werke einführen. Damit steigt der Bedarf an präziser Prüfung, da Teile künftig teurer werden. Gleichzeitig wird die Ursprungsdokumentation noch stärker zum kritischen Erfolgsfaktor.

Das modernisierte EU-Mexiko-Abkommen als Chance

Ein Gegenpol kann das modernisierte Abkommen zwischen der EU und Mexiko sein. Es baut fast alle verbliebenen Zölle auf EU-Einfuhren nach Mexiko ab, reduziert bürokratische Hemmnisse, führt ein Digitalhandelskapitel ein und erleichtert europäischen Unternehmen den Zugang zu öffentlichen Aufträgen.⁴⁵ Deutschland ist bereits heute Mexikos wichtigster europäischer Handelspartner. Maschinenbau, Autozulieferung, Chemie und IT-Dienstleistungen könnten profitieren, sobald das Europäische Parlament endgültig ratifiziert hat. Für deutsche Unternehmen ist das eine Möglichkeit, das Mexiko-Engagement handelspolitisch breiter abzusichern, unabhängig davon, wie das USMCA-Review ausgeht.

Gesamtbewertung

Die USMCA-Überprüfung ist keine technische Pflichtübung, sie fällt in eine Phase, in der die US-Handelspolitik spürbar umgebaut wird. Aggressive Zollmaßnahmen, die Niederlage vor dem Supreme Court und Mexikos eigenständige Zollreform bilden den Hintergrund. Mit der Entscheidung vom 1. Juli 2026 hat sich das Szenario der jährlichen Nachprüfungen realisiert: Die USA verlängerten das Abkommen nicht in seiner jetzigen Form, es bleibt aber vorerst in Kraft und läuft ohne Einigung 2036 aus. Für die deutsche Industrie, die Mexiko als Brückenkopf in den nordamerikanischen Markt eingeplant hat, bleibt die Lage damit auf Jahre unsicher – zumal die jährlichen Reviews Washington zugleich als politischer Hebel gegenüber beiden Nachbarn dienen dürften und die Rückzugsoption nach Artikel 34.6 als Drohkulisse bestehen bleibt. Sinnvoll ist, sich früh auf strengere Ursprungsregeln, eine härtere Linie gegenüber chinesischen Vorprodukten und höhere Compliance-Anforderungen einzustellen und zugleich die Optionen aus dem modernisierten EU-Mexiko-Abkommen als strategische Ergänzung mitzudenken.

Quellen und weiterführende Literatur

¹ Office of the United States Trade Representative: „Ambassador Greer Issues Statement on the USMCA Joint Review“, 1. Juli 2026, <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/july/ambassador-greer-issues-statement-usmca-joint-review>.

² dpa-AFX: „USA wollen Freihandelsabkommen USMCA nicht verlängern“, 1. Juli 2026, <https://www.onvista.de/news/2026/07-01-usa-wollen-freihandelsabkommen-usmca-nicht-verlaengern-0-10-26527825>.

³ Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI): „Mexiko: Bedeutender Standort für die deutsche Industrie“, <https://bdi.eu/artikel/news/mexiko-bedeutender-standort-fuer-die-deutsche-industrie>.

⁴ Wikipedia: „Nordamerikanisches Freihandelsabkommen“, https://de.wikipedia.org/wiki/Nordamerikanisches_Freihandelsabkommen.

⁵ Villarreal, M. Angeles: „The North American Free Trade Agreement (NAFTA)“, Congressional Research Service, R42965, 24. Mai 2017, <https://www.congress.gov/crs-product/R42965>.

⁶ U.S. Census Bureau: „Foreign Trade – U.S. Trade with Mexico“, <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>.

⁷ Office of the United States Trade Representative: „NAFTA Facts: An Annual Tax Cut and Income Gain for American Families“, 2007, [https://ustr.gov/archive/assets/Trade Agreements/Regional/NAFTA/Fact Sheets/asset_upload_file496_13496.pdf](https://ustr.gov/archive/assets/Trade%20Agreements/Regional/NAFTA/Fact%20Sheets/asset_upload_file496_13496.pdf).

⁸ Manak, Inu: „The Worst Trade Deal Ever Negotiated Goes into Effect Today“, Cato Institute, 1. Juli 2020, <https://www.cato.org/blog/worst-trade-deal-ever-negotiated-goes-effect-today>.

⁹ Washington Post Staff: „Full Text: Donald Trump Announces a Presidential Bid“, The Washington Post, 16. Juni 2015, <https://www.washingtonpost.com/news/post-politics/wp/2015/06/16/full-text-donald-trump-announces-a-presidential-bid/>.

¹⁰ The White House (Trump Administration Archives): „Remarks by President Trump on the United States-Mexico-Canada Agreement“, 1. Oktober 2018, <https://trumpwhitehouse.archives.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-united-states-mexico-canada-agreement/>.

¹¹ Federal Reserve Economic Data (FRED): „All Employees, Manufacturing“, 2026, <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=1DYse>.

¹² Office of the United States Trade Representative: „Mexico | United States Trade Representative“, 2023, <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>.

¹³ United States Congressional Budget Office: „The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP“, 2003, https://www.cbo.gov/sites/default/files/108th-congress-2003-2004/reports/report_0.pdf.

¹⁴ Cox, Jeff: „Trump Signs Steel and Aluminum Tariffs That Exempt Canada and Mexico and Leave Door Open to Other Countries“, CNBC, 8. März 2018, <https://www.cnbc.com/2018/03/08/trump-signs-tariffs-that-exempt-canada-and-mexico-open-door-to-others.html>.

¹⁵ Restuccia, Andrew, Doug Palmer und Adam Behsudi: „Trump Says He Will Withdraw from NAFTA, Pressuring Congress to Approve New Trade Deal“, POLITICO, 2018, <https://www.politico.com/story/2018/12/02/trump-trade-canada-mexico-1006164>.

¹⁶ Wirtschaftsdienst (Christoph Scherrer): „Erfolgreiche Nachverhandlung des Freihandelsvertrags mit Mexiko“, Heft 3/2020, <https://www.wirtschaftsdienst.eu/inhalt/jahr/2020/heft/3/beitrag/erfolgreiche-nachverhandlung-des-freihandelsvertrags-mit-mexiko-6129.html>.

¹⁷ Congressional Research Service: „The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)“, R44981, <https://www.congress.gov/crs-product/R44981>.

¹⁸ Congressional Research Service: „USMCA: Automotive Rules of Origin“, IF12082, 2025, <https://www.congress.gov/crs-product/IF12082>.

¹⁹ Office of the United States Trade Representative: „United States–Mexico–Canada Trade Fact Sheet: Agriculture – Market Access and Dairy Outcomes“, 2018, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/market-access-and-dairy-outcomes>.

²⁰ Labonté, Ronald, Deborah Gleeson und Courtney L. McNamara: „USMCA 2.0: A Few Improvements but far from a ‚Healthy‘ Trade Treaty“, Globalization and Health 16(1), 2020, <https://doi.org/10.1186/s12992-020-00565-4>

²¹ Office of the United States Trade Representative: „Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada Text“, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>.

²² Broom, Douglas: „These Are the World's Biggest Trading Blocs“, World Economic Forum, 28. April 2023, <https://www.weforum.org/stories/2023/04/growth-summit-2023-world-biggest-trading-blocs/>.

²³ Congressional Research Service: „USMCA Joint Review: Process and Role of Congress“, R48787, <https://www.congress.gov/crs-product/R48787>.

²⁴ Higgs, Milly: „Liberation Day Was One Year Ago: Did the President's Tariff Promises Happen?“, Tax Foundation, 30. März 2026, <https://taxfoundation.org/blog/liberation-day-trump-tariffs/>.

²⁵ ad-hoc-news.de: „Mexikos Zollreform: Neue Hürden für den Welthandel“, 30. Januar 2026, <https://www.ad-hoc-news.de/boerse/news/ueberblick/mexikos-zollreform-neue-huerden-fuer-den-welthandel/68533095>.

²⁶ Holland, Steve und David Shepardson: „Trump Says US Would Do Better without USMCA Trade Agreement“, Reuters, 17. Juni 2026, <https://www.reuters.com/world/americas/trump-says-us-would-do-better-without-usmca-trade-agreement-2026-06-17/>.

²⁷ King & Spalding: „Talks to Begin Ahead of USMCA Joint Review“, <https://www.kslaw.com/news-and-insights/talks-to-begin-ahead-of-usmca-joint-review>.

²⁸ Office of the US Trade Representative: „The United States and Mexico Announce Series of Bilateral Negotiating Rounds Related to the First Joint Review of the USMCA“, 27. Mai 2026, <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2026/may>.

²⁹ CNBC: „U.S. won't renew USMCA, opening door for negotiations with Canada and Mexico“, 1. Juli 2026, <https://www.cnn.com/2026/07/01/trump-usmca-canada-mexico-trade-treaty.html>.

³⁰ Brookings Institution: „Challenges and Opportunities for the North American Auto Industry in the 2026 USMCA Renegotiation“, <https://www.brookings.edu/articles/challenges-and-opportunities-for-the-north-american-auto-industry-in-the-2026-usmca-renegotiation/>.

³¹ Congressional Research Service: „USMCA Joint Review: Background on Prior Negotiations and Selected Issues for Congress“, R48964, <https://www.congress.gov/crs-product/R48964>.

³² Baker Institute: „Strategic Priorities for the 2026 USMCA Review“, <https://www.bakerinstitute.org/research/strategic-priorities-2026-usmca-review>.

³³ CSIS: „USMCA Review 2026: Six Scenarios for North America's Future“, <https://www.csis.org/analysis/usmca-review-2026>.

³⁴ Germany Trade & Invest, zitiert nach dpa-AFX: „USA wollen Freihandelsabkommen USMCA nicht verlängern“, 1. Juli 2026, <https://www.onvista.de/news/2026/07-01-usa-wollen-freihandelsabkommen-usmca-nicht-verlaengern-0-10-26527825>.

³⁵ Transport Topics: „U.S. Rejects Longer USMCA Renewal, Opts for Annual Reviews“, 1. Juli 2026, <https://www.ttnews.com/articles/us-rejects-long-usmca-renewal>.

³⁶ Transport Topics: „U.S. Rejects Longer USMCA Renewal, Opts for Annual Reviews“, 1. Juli 2026, <https://www.ttnews.com/articles/us-rejects-long-usmca-renewal>.

³⁷ BSI: „USMCA Review: What You Need to Know Before July 2026“, <https://www.bsigroup.com/en-US/insights-and-media/insights/blogs/usmca-review-what-you-need-to-know-before-july-2026/>.

³⁸ This section draws on the analysis in Bernd Althusmann, "Newsletter Special – Top News on CUSMA," KAS International, Konrad-Adenauer-Stiftung Canada, July 3, 2026. [Newsletter special- Top news on CUSMA - Konrad-Adenauer-Stiftung](#)

³⁹ Germany Trade & Invest (GTAI): „Wirtschaftsausblick Mexiko“, <https://www.gtai.de/de/trade/mexiko-wirtschaft/wirtschaftsausblick>.

⁴⁰ AHK Mexiko: „US-Zölle gegen Mexiko sind harter Schlag für deutsche Firmen“, <https://mexiko.ahk.de/news/news-details/ahk-mexiko-zu-us-zoellen>.

⁴¹ WirtschaftsWoche: „G7-Gipfel 2026 in Évian-les-Bains: Iran-Abkommen und China im Fokus“, <https://www.wiwo.de/politik/ausland/g7-gipfel-2026-in-evian-les-bains-iran-abkommen-und-china-im-fokus/100233157.html>.

⁴² IPG Journal: „Riskante Illusion: Merz' Vorstoß für ein China-Abkommen“, April 2026, <https://www.ipg-journal.de/regionen/asien/artikel/riskante-illusion-8983/>.

⁴³ ad-hoc-news.de: „Seltene Erden: EU plant Diversifizierung gegen 90%-China-Abhängigkeit“, Juni 2026, <https://www.ad-hoc-news.de/wirtschaft/seltene-erden-eu-plant-diversifizierung-gegen-90-percent/69491657>.

⁴⁴ ad-hoc-news.de: „GTAI warnt: Deutscher US-Export kämpft mit Zollmauer 2026“, 11. Februar 2026, <https://www.ad-hoc-news.de/boerse/news/ueberblick/gtai-warnt-deutscher-us-export-kaempft-mit-zollmauer-2026/68571969>.

⁴⁵ dr-web.de: „EU-Mexiko-Abkommen 2026: Was Exporteure wissen müssen“, <https://www.drweb.de/eu-und-mexiko-unterzeichnen-globalabkommen-was-deutsche-exporteure-jetzt-wissen-muessen/>.

The Author

Andreas Hellmann ist Direktor für internationale Steuer- und Regulierungspolitik bei der Tholos Foundation, der Schwesterorganisation von dem U.S. Thinktank Americans for Tax Reform, und spezialisiert auf transatlantische Regulierungs- und Handelspolitik. Seine Arbeit konzentriert sich auf die strategischen Auswirkungen von Steuern, Industriepolitik und internationalen Handelskonflikten auf Unternehmen in Europa und den Vereinigten Staaten, sowie auf das transatlantische Bündnis insgesamt. Hellmann berät Entscheidungsträger zu geopolitischen Risiken, US-Handelspolitik und den regulatorischen Entwicklungen in der EU.

Mit seinem Schwerpunkt auf Technologiepolitik, Marktöffnung und Wettbewerbsfähigkeit analysiert er regelmäßig die Wechselwirkungen zwischen Politik, Wirtschaft und Regulierung. Hellmann äußert sich regelmäßig bei öffentlichen Konsultationen der US-amerikanischen und europäischen Behörden, einschließlich der europäischen Kommission und des europäischen Parlamentes. Er publiziert und spricht auf internationalen Konferenzen regelmäßig zu Fragen der globalen Wettbewerbsfähigkeit, der Rolle der USA in der Weltwirtschaft und den Folgen europäischer Regulierungsansätze.

Hellmann setzt sich seit Jahren aktiv für die Stärkung des transatlantischen Bündnisses ein. Er fördert gezielt die Vernetzung von politischen Entscheidungsträgern aus den USA und Europa und unterstützt Formate, die den direkten Austausch über Sicherheit, Handel und technologische Wettbewerbsfähigkeit ermöglichen. Dialog, Vertrauen und ein klares Verständnis der unterschiedlichen politischen Realitäten sind die Grundlage für eine robuste transatlantische Partnerschaft.

Disclaimer

All rights reserved. No part of this publication may be reprinted or reproduced or utilized in any form or by any electronic, mechanical or other means, now known or hereafter invented, including photocopying or recording, or in any information storage or retrieval system, without permission from the publisher.

The views, conclusions and recommendations expressed in this report are solely those of its author(s) and do not reflect the views of the Konrad-Adenauer-Stiftung, or its employees. This publication of the Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. is solely intended for information purposes. It may not be used by political parties or by election campaigners or supporters for the purpose of election advertising. This applies to federal, state and local elections as well as elections to the European Parliament.

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

Konrad-Adenauer-Stiftung USA
1233 20th Street, NW, #610

Washington, DC 20036
USA

www.kas.de/usa



The text of this publication is published under a Creative Commons license: "Creative Commons Attribution- Share Alike 4.0 international" (CC BY-SA 4.0), <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode>
