

Nr. 3/2026
vom 2. März 2026

Neue Handelspartnerschaften können Deutschlands Exporte um 100 Milliarden US-Dollar steigern

Seite 1/2

- Neue Märkte können USA- und China-Risiken abfedern
- Passgenauigkeit der Exporte zur Nachfrage steigert Chancen
- Schutz geistigen Eigentums bei Handelsabkommen berücksichtigen

Rückfragen an:

Henrik Jeimke-Karge
Telefon 030 20604-205
h.jeimke-karge@vfa.de

2. März 2026. Deutschlands Industrie gerät auf den Auslandsmärkten immer mehr unter Druck: Der Zugang zum US-Markt wird unsicherer, gleichzeitig macht China der deutschen Wirtschaft mehr und mehr Konkurrenz. Deshalb braucht Deutschlands Industrie neue Absatzmärkte – und deren Potenzial ist enorm. Mit vertieften Handelspartnerschaften – etwa mit Ländern des Mercosur-Raums, Indien, Mexiko oder Australien – könnten sich mittelfristig Exportchancen im Gegenwert von nahezu 100 Milliarden US-Dollar (rund 85 Milliarden Euro) eröffnen. Das ergab eine Auswertung für die neueste Ausgabe des *MacroScope Pharma Economic Policy Briefs*.

Kern der Auswertung ist der sogenannte Partner Similarity Index (PSI). Er misst, wie gut das deutsche Exportangebot zur Nachfrage einzelner Länder passt. Ergebnis: Wird das Exportvolumen in die Mercosur-Länder auf das gemäß Passfähigkeit erwartbare Niveau ausgeweitet, entspräche das rund acht Milliarden US-Dollar. In den CPTPP-Ländern (u.a. Kanada, Mexiko, Australien, Japan) läge das zusätzliche Potenzial bei rund 87 Milliarden US-Dollar.

Chancen in einzelnen Ländern besonders hoch

Besonders vielversprechend sind die Chancen in einzelnen Ländern: In Kanada könnte Deutschland – gemessen an der strukturellen Passfähigkeit – seinen Importanteil von derzeit 3,2 Prozent auf mehr

Charlottenstraße 59
10117 Berlin
Telefon 030 206 04-0
www.vfa.de

als 14 Prozent ausweiten, in Mexiko von 3,6 Prozent auf mehr als acht Prozent.

Seite 2/2

„Das Potenzial ist größer, als viele vermuten: Es entspricht mehr als der Hälfte der derzeitigen Ausfuhren in die USA. Wer neue Märkte konsequent erschließt, kann einen substanziellen Teil der Unsicherheit aus den USA- und China-Risiken abfedern. Deutschland und Europa sollten daher bestehende Partnerschaft ausbauen und neue erschließen. Je genauer die Exporte zur jeweiligen Nachfrage in den einzelnen Regionen passen, desto größer ist der wirtschaftliche Hebel“, sagt vfa-Chefökonom Dr. Claus Michelsen.

Pressemitteilung
Nr. 3/2026
vom 2. März 2026

In vielen potenziellen Partnerländern trägt die pharmazeutische Branche positiv zur strukturellen Passfähigkeit bei. Allerdings gibt es auch Hürden, die die Absatzchancen begrenzen können. Michelsen: „Damit Chancen realisiert werden, müssen Handelsabkommen neben Zöllen auch nicht-tarifäre Hürden adressieren – einschließlich verlässlichem Schutz geistigen Eigentums. Das ist für eine Hightech-Branche wie Pharma essenziell.“

Lesen Sie die gesamte Auswertung [in der neuesten Ausgabe des MacroScope Pharma Economic Policy Briefs](#).

Der vfa ist der Verband der forschenden Pharma-Unternehmen in Deutschland. Er vertritt die Interessen von 48 weltweit führenden Herstellern und ihren rund 90 Tochter- und Schwesterfirmen in der Gesundheits-, Forschungs- und Wirtschaftspolitik. Die Mitglieder des vfa stehen für mehr als die Hälfte des deutschen Arzneimittelmarktes und beschäftigen in Deutschland rund 100.000 Mitarbeiter:innen. Rund 20.000 davon arbeiten in Forschung und Entwicklung.

Folgen Sie uns auf unseren Social Media Kanälen:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

[YouTube](#)