

Auswirkungen des Mercosur Abkommens auf die europäische Lebensmittelindustrie

März 2026, martina.lannert@kfw.de

Status Quo

Seit 25 Jahren ist ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den süd-amerikanischen Mercosur Staaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) angedacht. Am 17. Januar 2026 unterzeichneten beide Seiten nach zahlreichen Verhandlungsrunden schließlich ein umfassendes Assoziierungsabkommen. Parallel dazu beauftragte das EU-Parlament ein Rechtsgutachten beim EuGH, wodurch die notwendige Ratifizierung des Abkommens aufgeschoben wurde. Die Aussetzung des Ratifizierungsverfahrens schwächt die rechtliche Basis des Abkommens und birgt das Risiko, dass die EU mögliche handelspolitische Vorteile gegenüber Wettbewerbern verliert. Trotz der Blockade des EU-Parlaments und noch vor der Prüfung durch den EuGH will die EU-Kommission das Mercosur Abkommen demnächst vorläufig anwenden.

Ziel und Inhalt des Abkommens

Kern des Abkommens ist der Handelsteil, der durch den Abbau von Zöllen und Handelshemmnissen neue Impulse für Wachstum, Innovation und Beschäftigung setzen soll. Darüber hinaus trägt das Abkommen zu resilienteren und diversifizierteren Lieferketten bei. Eine der weltweit größten Freihandelszonen mit über 720 Mio. Menschen könnte geschaffen und hohe Abhängigkeiten von China beim Bezug von Rohstoffen reduziert werden.

Das Freihandelsabkommen umfasst insbesondere folgende bedeutenden Neuerungen:

- Zollfreiheit für ca. 90% der importierten Industrieprodukte aus Südamerika
- Sukzessiver Zollabbau für „sensible“ Güter (bspw. Rindfleisch, Geflügel, Zucker, Ethanol) über 15 Jahre
- Vereinbarungen zum Schutz geografischer Herkunftsangaben für Lebensmittel
- Bilaterale Schutzklausel zur Vermeidung wirtschaftlicher Schäden (etwa im Agrarsektor)
- Stärkere Zusammenarbeit bei der Entwicklung verbesserter Tierschutzstandards im Rahmen der Weltorganisation für Tiergesundheit
- Verpflichtung zur Einhaltung von Arbeits- und Umweltstandards

Chancen und Herausforderungen für die europäische Lebensmittelindustrie

Vom Abkommen profitieren vor allem Branchen, die bisher mit hohen Zöllen belastet waren. Dazu zählen Automobilhersteller und -zulieferer sowie die Chemie-, Pharma- und Textilindustrie. Im Nachfolgenden soll es jedoch speziell um die Betroffenheit der europäischen Lebensmittelindustrie gehen:

1. *Verbesserter Marktzugang und Exportmöglichkeiten:* Einer der zentralen Vorteile des Mercosur Abkommens für die europäische Lebensmittelindustrie liegt im verbesserten Zugang zu den südamerikanischen Märkten. Durch den schrittweisen Abbau von Zöllen können Lebensmittelproduzenten ihre Produkte günstiger in Mercosur Länder exportieren. Dies eröffnet Unternehmen neue Absatzmärkte, die bisher durch hohe Importzölle erschwert waren. Zudem können europäische Unternehmen von der steigenden Kaufkraft und der wachsenden Mittelschicht in diesen Ländern profitieren.
2. *Zunehmender Wettbewerb durch Importe:* Das Abkommen erleichtert den Import von Agrar- und Lebensmittelprodukten aus den Mercosur Staaten in die EU. Der Wettbewerbsdruck für europäische Landwirte und Hersteller wird steigen. Anpassungen und Spezialisierungen werden erforderlich.

3. *Qualitäts- und Nachhaltigkeitsanforderungen:* Die europäische Lebensmittelindustrie legt großen Wert auf hohe Qualitäts-, Umwelt- und Sozialstandards. Das Abkommen sieht zwar in Teilen Regelungen zum Schutz der Umwelt und sozialen Standards vor, doch deren konkrete Umsetzung und Einhaltung wird kritisch diskutiert. Für europäische Unternehmen, die einen Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit setzen, könnte dies einen fairen Wettbewerb beeinträchtigen. Hier sind Monitoring Mechanismen und klare Zertifizierungen gefragt.
4. *Chancen zur Diversifizierung von Lieferketten:* Das Abkommen bietet europäischen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Lieferketten zu diversifizieren und neue Bezugsquellen für Rohstoffe aus Südamerika zu erschließen. So können Abhängigkeiten reduziert und die (Lebensmittel-) Versorgung in der EU langfristig gesichert werden. Darüber hinaus könnten Produktpaletten erweitert und/ oder Kosten optimiert werden.
5. *Potenzial für Innovation und Kooperation:* Über den reinen Handel hinaus kann das Abkommen auch Impulse für Innovationen und Kooperationen im Bereich nachhaltige Landwirtschaft, Agrartechnologien oder Lebensmittelverarbeitung bieten. Auch der Austausch von Know How zur Verbesserung von Produktionsprozessen sowie zur Nachhaltigkeit könnte für beide Seiten Vorteile schaffen.

Fazit:
Global agierende Lebensmittelunternehmen können profitieren; bei lokalen Produzenten überwiegt Sorge um Wettbewerbsnachteile

Zuckersektor dürfte besonders betroffen sein

Das Mercosur Abkommen bringt für die europäische Lebensmittelindustrie ein komplexes Zusammenspiel aus Chancen und Herausforderungen mit sich. Während der erleichterte Zugang zu neuen Märkten und Lieferquellen vielen (insbesondere jetzt schon global agierenden) Unternehmen Wachstumsmöglichkeiten bietet, erhöht der Wettbewerbsdruck durch günstigere Importe den Anpassungsbedarf. Bei „sensiblen“ Agrarprodukten wie bspw. Rindfleisch oder Zucker bleibt der Marktzugang für Importe in die EU durch Quoten vorläufig begrenzt. Es ist jedoch vorgesehen, den Handel auch für diese Produkte schrittweise über mehrere Jahre hinweg zu liberalisieren. Bilaterale Schutzklauseln können bei Marktstörungen schützen.

Einige **Zuckerunternehmen** haben sich zum Mercosur Abkommen kritisch geäußert und fürchten eine Schwächung des europäischen Agrarsektors durch die Einfuhr billiger Agrarprodukte. Insbesondere beim Rohstoff Zucker dürften die zusätzlichen (wenn auch geringen) Mengen Druck auf die ohnehin niedrigen EU-Zuckerpreise und damit auf die Ertragssituation der zuckerverarbeitenden Unternehmen ausüben. Die Auswirkungen zusätzlicher Zuckermengen auf die Geschäftszahlen dieser Unternehmen machten sich zuletzt durch zollbegünstigte Importe aus der Ukraine in die EU negativ bemerkbar.

Die größeren, global agierenden **Molkereigesellschaften** hingegen dürften vom Abkommen insgesamt profitieren. Sie erhalten erleichterten Zugang zu südamerikanischen Märkten und können ihre Exportaktivitäten ausbauen. Der zusätzliche Wettbewerbsdruck durch Importe nach Europa dürfte für diese globalen Player begrenzt bleiben. Für lokale Produzenten hingegen könnte es angesichts erhöhtem Wettbewerbsdruck schwierig werden.

Für die Lebensmittelbranche ist es wichtig, strategisch auf diese Veränderungen zu reagieren bspw. durch Investitionen in Innovation, Qualität und nachhaltige Produktion, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Unternehmen sollten sich bereits jetzt auf eine mögliche Anwendung des Abkommens vorbereiten (durch Anpassung von Lieferketten, Sourcing Strategien, Zollkalkulationen) und Chancen für Kooperationen oder neue Geschäftsmodelle nutzen.