

Machleid, Lola; Treier, Volker

Article

Der Welthandel am Abgrund? – die Zukunft der deutschen Außenwirtschaft

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Machleid, Lola; Treier, Volker (2025) : Der Welthandel am Abgrund? – die Zukunft der deutschen Außenwirtschaft, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 78, Iss. 06, pp. 34-37

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/321358>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Zur Diskussion gestellt

Der Welthandel am Abgrund? – die Zukunft der deutschen Außenwirtschaft



Lola Machleid ist Referatsleiterin Internationale Konjunktur, Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK).



Dr. Volker Treier ist Außenwirtschaftschef und Mitglied der Hauptgeschäftsführung der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK).

Bereits während seiner ersten Amtszeit stellte Donald Trump die internationale Handelsordnung auf die Probe. Mit einem harten Kurswechsel gibt die neue US-Regierung nun ihre künftige Richtung in der Handelspolitik vor. Sie setzt auf Konfrontation statt Kooperation. Mit der Ankündigung „reziproker“ Zölle auf US-Importe aus fast allen Ländern startet sie einen direkten Angriff auf das multilaterale Handelssystem, das jahrzehntelang für Stabilität und Wachstum gesorgt hat, und hält Unternehmen weltweit in Atem.

Die bis noch vor kurzem erfreulich robuste Weltkonjunktur hat dadurch einen herben Dämpfer erlitten. So hat auch der Internationale Währungsfonds seine jüngste Prognose entsprechend gesenkt. Er erwartet nur noch ein unterdurchschnittliches Wachstum der Weltwirtschaft von 2,8% in diesem und 3,0% im kommenden Jahr (IMF 2025).

Bereits seit mehreren Jahren ist ein weltweit zunehmender Protektionismus zu beobachten: Zölle, Industriepolitik und nicht-tarifäre Handelsbarrieren waren schon vor Trump-II auf dem Vormarsch. Mit der erneuten US-Präsidentschaft von Donald Trump erreicht dieser Trend jedoch eine neue Dimension. Der sich im Herbst 2024 ankündigende weltweite leichte konjunkturelle Aufschwung wurde mit dem Amtsantritt der neuen US-Administration abrupt beendet.

In aktuellen DIHK-Befragungen sehen wir, dass deutsche Unternehmen im Ausland in nahezu allen Weltregionen wegen der verschlechterten Rahmenbedingungen zunehmend verunsichert sind. International steigende Handelsbarrieren, wie zum Beispiel lokale Zertifizierungsvorgaben, Local-Content-Vorschriften oder Exportkontrollen von Rohstoffen und zunehmende regulatorische Vorgaben in der Europäischen Union (EU) und Deutschland machen es für Unternehmen immer planungsaufwändiger und teurer, ihre Auslandsgeschäfte abzuwickeln.

Für internationale Geschäfte ist das makroökonomische und geopolitische Umfeld belastend und volatil. Gerade für den Wirtschaftsstandort Deutschland, dessen wirtschaftlicher Erfolg maßgeblich auf offenen Märkten basiert, ist das eine bedrohliche Entwicklung. Besonders betroffen von aktuellen US-Zöllen auf Stahl- und Aluminiumerzeugnisse und -derivate sowie Autos und Autokomponenten sind die Automobilhersteller sowie der Maschinenbau, aber auch die Breite der Wirtschaft spürt die Folgen der eingeführten US-Basiszölle. Die Kehrseite der hohen deutschen Außenhandelsquote wird heutzutage insbesondere für den exportorientierten Teil der Wirtschaft deutlich. Gleichwohl müssen die Einhaltung multilateraler Handelsregeln, funktionierende Lieferketten und international wettbewerbsfähige Standortfaktoren essenziell für das Wirtschaftsmodell Deutschlands bleiben.

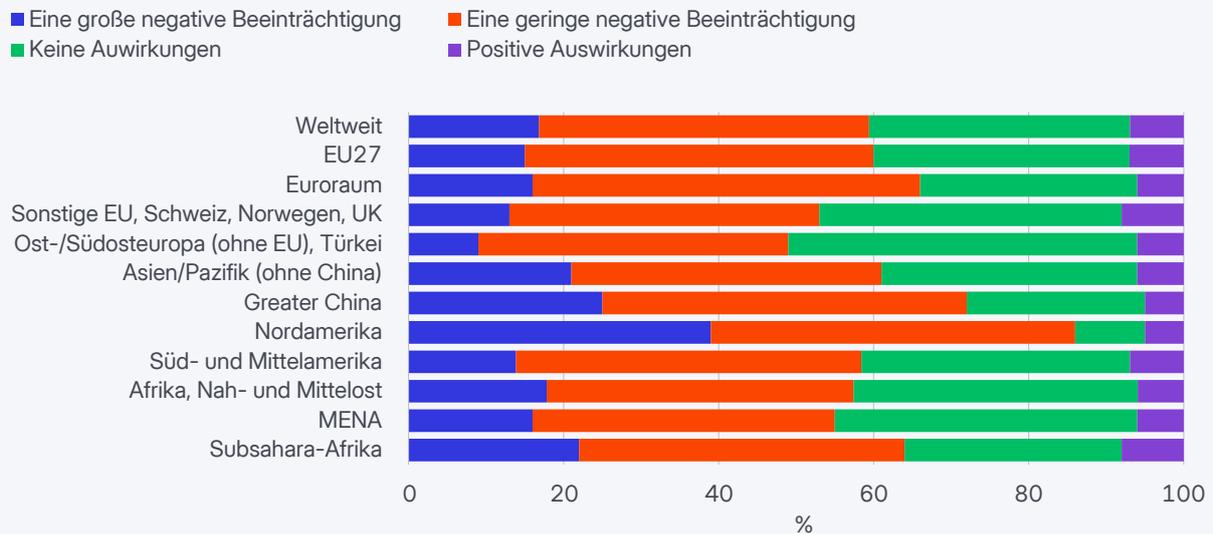
Betroffenheit der Unternehmen weltweit

Laut AHK World Business Outlook Frühjahr 2025, einer Umfrage unter weltweit mehr als 4 600 Mitgliedern der Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs), erwarten knapp zwei Drittel (60%) der befragten Unternehmen negative Auswirkungen auf ihr Geschäft durch die US-Handelspolitik (vgl. Abb. 1; DIHK 2025).

Die US-Handelspolitik und die internationalen Reaktionen darauf senden Schockwellen durch die Weltwirtschaft – und treffen deutsche Unternehmen an ihren Auslands-

Abb. 1

Welche Auswirkungen der neuen US-Handelspolitik erwarten die Unternehmen für das Geschäft vor Ort?



Quelle: AHK World Business Outlook Frühjahr 2025.

© ifo Institut

standorten mit voller Wucht. Im Vergleich der Rückmeldungen vor und nach den Zollankündigungen am sogenannten „Liberation Day“ am 2. April 2025 stieg der Anteil der Unternehmen, die dadurch negative Auswirkungen auf ihr Geschäft sehen, weltweit noch einmal deutlich an.

Die regionale Betroffenheit variiert stark, aber die Verunsicherung ist überall spürbar. Deutlich wird dabei auch, dass der Anteil verunsicherter Betriebe in den USA höher ist als im weltweiten Durchschnitt. 85% der dort aktiven deutschen Unternehmen erwarten Einschränkungen durch die US-Handelspolitik.

Auch über die Zollankündigungen der USA hinaus sehen sich Unternehmen mit einer schwierigen Gemengelage konfrontiert (vgl. Abb. 2). Mittelfristig stellen Handelskonflikte und protektionistische Tendenzen (64%) eine zentrale Herausforderung für die Geschäfte deutscher Unternehmen an ihren internationalen Standorten dar. Hinzu kommen strukturelle Herausforderungen wie Inflation und Geldpolitik (42%), eine Fragmentierung der Weltwirtschaft (40%) sowie die digitale Transformation und die Künstliche Intelligenz (40%). Die Vielzahl an Herausforderungen, mit denen sich die Unternehmen konfrontiert sehen, lässt manche drängenden Themen weniger bedeutend erscheinen, wie beispielsweise den Klimawandel (21%) oder die Transformation der Wirtschaft zu nachhaltiger Energieerzeugung und Produktionsabläufen (25%). Auch wenn

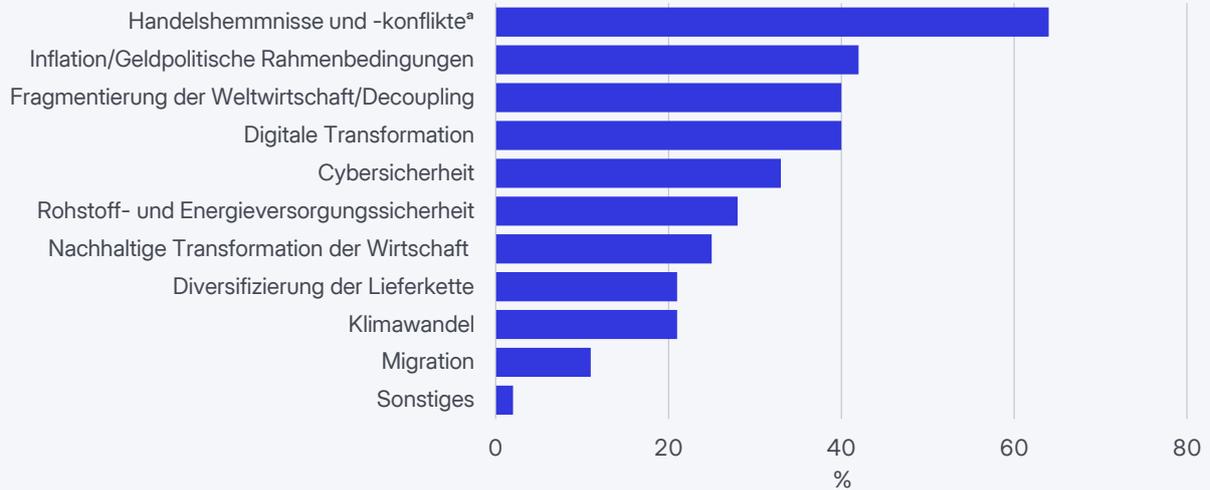
einige Indikatoren im aktuellen wirtschaftspolitischen Geschehen scheinbar an Bedeutung verloren haben, werden sie von Unternehmen dennoch häufiger genannt als noch zwei Jahre zuvor – bei der vorangegangenen Befragung. Unternehmen sind weltweit auf funktionierende Lieferketten und zuverlässige internationale Handelsbeziehungen angewiesen, mit der verschärften US-Handelspolitik stehen sie nun vor besonders großen Herausforderungen. Auch die Fragmentierung der Weltwirtschaft – perpetuiert durch den US-China-Handelskonflikt – kann der Diversifizierung von Lieferketten im Wege stehen. De-Risking – und damit geringere Abhängigkeiten in den Lieferketten von unsicheren Handelspartnern – bekommt damit eine neue Bedeutung: Ein Fünftel (21%) der Unternehmen sieht darin eine große globale Herausforderung in den kommenden fünf Jahren.

Die Verunsicherung zeigt bereits ihre negative Wirkung

Das Vertrauen in globale Marktmechanismen erodiert – und mit ihm die Investitionsdynamik. Der Stimmungsumschwung in Nordamerika (USA, Mexiko, Kanada) ist drastisch. Wo in den Vorjahren oft ungetrübter Optimismus herrschte, brechen die Investitionspläne nun regelrecht ein. Die USA sind traditionell ein starker Investitionsstandort für deutsche Unternehmen, aktuell stechen sie jedoch besonders negativ hervor. Nur noch ein Viertel (24%) der

Abb. 2

Globale Herausforderungen aus Sicht der Unternehmen in den kommenden fünf Jahren
Mehrfachantworten möglich



^a Darunter: 77 % Zölle und Gegenzölle; 63 % Zunahme von politischem Einfluss auf Lieferketten; 32 % Subventionen.
Quelle: Berechnungen des Autors.

© ifo Institut

Unternehmen plant eine Ausweitung ihrer Investitionen – ein markanter Rückgang zum Herbst 2024, als noch 37% dort mehr investieren wollten. Der Plan, durch die neue US-Wirtschaftspolitik Investitionen ins Land zu ziehen, scheint nicht aufzugehen. Im Gegenteil: Knapp ein Drittel der Unternehmen (29%) will seine Budgets sogar kürzen. Die Investitionsbereitschaft verliert an Fahrt, neue Projekte werden auf Eis gelegt.

Die regelbasierte Welthandelsordnung steht unter massivem Druck. Die USA erheben nicht nur sogenannte reziproke Zölle, die einen klaren Bruch mit dem Meistbegünstigungsprinzip¹ der Welthandelsorganisation (WTO) darstellen, sondern darüber hinaus auch sektorale Zölle. Um diese Zölle, beispielsweise auf Auto-, Stahl- oder Aluminiumimporte nach der sogenannten Section 232 zu rechtfertigen, wird die WTO-Ausnahme zur Wiederherstellung der „nationalen Sicherheit“ als Vorwand verwendet.

Angesichts geopolitischer Unsicherheiten und komplexer Lieferketten setzen Unternehmen verstärkt auf De-Risking, Nearshoring und Local-for-local-Ansätze. Ziel ist es, Abhängigkeiten – etwa von China oder den USA – zu reduzieren, Lieferketten resilienter zu gestalten und Compli-

ance-Risiken zu beherrschen. Doch diese Strategien sind kostenintensiv und können nicht über Nacht umgesetzt werden. Insgesamt müssen Unternehmen jedoch geopolitische Risiken heute viel stärker in ihre Standort- und Investitionsentscheidungen integrieren als je zuvor.

Weltwirtschaft am Wendepunkt – Europa ist gefragt

In einer Welt fragmentierter Lieferketten, zunehmender geopolitischer Spannungen und einer Verschiebung wirtschaftlicher Machtzentren fungiert der europäische Binnenmarkt heute mehr denn je als eine Art Rückversicherung für die deutsche Wirtschaft. Nur mit den Argumenten von 450 Mio. EU-Bürgern kann auch die deutsche Wirtschaft sich ein so großes Gehör verschaffen, um im Kampf der Giganten USA und China nicht unterzugehen. Auch gingen 2024 die Hälfte (53%) des deutschen Handelsvolumens in Länder des EU-Binnenmarkts. Die EU ist unser Handelspartner Nummer 1 (Destatis 2025).

Dennoch liegt ein noch größeres Potenzial im gemeinsamen Wirtschaftsraum der EU. Nach einer Schätzung des Internationalen Währungsfonds wirken hausgemachte bürokratische Hürden wie Regulierungen und Berichtspflichten wie ein Zollsatz von 44% für die Industrie und sogar 110% für Dienstleistungen (Kammer 2024). Europa muss seine Unternehmen ohne weitere Verzögerungen fit für den Wettbewerb machen. Energiekosten senken, Bürokrati-

¹ Meistbegünstigung (Artikel I GATT): Das Prinzip der Meistbegünstigung verpflichtet die WTO-Mitglieder, alle Vorteile, die sie im Handel mit Waren einem Handelspartner zugestehen, unverzüglich und bedingungslos auch jedem anderen WTO-Mitglied und seinen Staatsbürgern zu gewähren.

tie abbauen und Fachkräfte sichern, sind nur einige Schrauben, an denen die EU schleunigst drehen muss. Ein erster Dreh sind die Omnibus-Verfahren der Europäischen Kommission zur Vereinfachung zahlreicher neuer Regulierungen. Dass die EU im herausfordernden geopolitischen Umfeld nicht „zerrieben“ wird, ist absolut zentral. Aber das geht nur, wenn die Mitgliedstaaten selbst – insbesondere das wirtschaftlich starke Deutschland – als Impulsgeber auftreten.

Vor dem Hintergrund der vielen Krisenfaktoren ist eine resiliente Wirtschaft vonnöten. Denn die weiteren Pläne der neuen US-Regierung mit Blick auf eine Steuerreform oder die zukünftige Zollpolitik als Einnahmequelle lassen nur erahnen, was noch bevorstehen könnte. Die unberechenbare und sprunghafte US-Handelspolitik untergräbt das Vertrauen der Märkte in die USA und den US-Dollar. Die Gefahr eines weiteren Werteverlusts des US-Dollar und dessen Stellung als Weltleitwährung ist ein ernstzunehmendes Szenario. Die größten ausländischen Gläubiger der USA zählen gleichzeitig zu deren wichtigsten Handelspartnern.

Auch mit den Ländern außerhalb des europäischen Binnenmarkts ist ein Abbau von Handelshemmnissen wichtig. Die Diversifizierung von Bezugs- und Absatzmärkten ist aktuell wichtiger denn je. Für die Reduzierung kritischer Abhängigkeiten, die Diversifizierung von Lieferanten sowie von Absatz- und Beschaffungsmärkten bräuchten die Unternehmen allerdings politische Unterstützung, um bislang eher verschlossene und auch schwierige Märkte möglichst rechtssicher und mit vertretbarem betriebswirtschaftlichem Aufwand bearbeiten zu können. Ein gesichertes multilaterales Handelssystem und gute neue Freihandelsabkommen, wie mit dem Mercosur, Indien und Indonesien, sind jetzt dringend vonnöten. Dabei muss die EU als verlässlicher, starker und souveräner Handelspartner auftreten. Denn: Verlässliche Handelsabkommen bauen Handelshemmnisse ab und schaffen gemeinsame Standards sowie Rechts- und Planungssicherheit.

Die Globalisierung wird sich verändern. Sie wird regionaler, digitaler, politischer. Die Europäische Union steht vor einer doppelten Herausforderung: Sie muss einerseits kurzfristig auf protektionistische Maßnahmen reagieren, andererseits langfristig ihre wirtschaftliche Resilienz stärken. Die Zeit des bloßen Beobachtens ist vorbei. Gleichzeitig können auch neue Chancen entstehen – etwa durch Diversifizierung oder den Aufbau strategischer Partnerschaften jenseits der klassischen Achsen USA-EU-China. Die EU muss jetzt Geschlossenheit zeigen und eine Handelspolitik mit Weitblick verfolgen, die sich wehrhaft zeigt, wo es nötig ist, zugleich aber auf Dialog und klare, belastbare faire Regeln setzt.

Was erwarten die Unternehmen jetzt?

Die Rückkehr protektionistischer Politik, geopolitische Spannungen und die Erosion multilateraler Institutionen fordern auch die Politik. Mehr und nicht weniger internationale Zusammenarbeit sollte das Gebot der Stunde sein. Dabei muss die EU als verlässlicher, starker und souveräner Handelspartner auftreten.

Entkopplungstendenzen und zunehmendem Protektionismus muss entgegengewirkt werden. Die Stärkung des regelbasierten WTO-Welthandelssystems und die weitere Diversifizierung von Handelsbeziehungen durch moderne Abkommen wären elementare Antworten auf die Krisen unserer Zeit. Bei der notwendigen Diversifizierung der Lieferketten ist es für die Unternehmen wichtig, von geeigneten politischen Rahmenbedingungen flankiert zu werden. Umso wichtiger für die international stark vernetzte deutsche Wirtschaft sind deshalb globale gleiche und faire Wettbewerbsbedingungen sowie offene Märkte.

Die Globalisierung ist nicht vorbei – aber sie verändert sich. Wer jetzt die richtigen Weichen stellt, kann sie mitgestalten. Die nächsten Jahre werden entscheidend dafür sein, ob Europa seine wirtschaftliche Handlungsfähigkeit bewahren kann. Die Politik muss daher dringend klare, verlässliche und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen – und zwar zu Hause, in Europa und auf globaler Ebene. •

Referenzen

Kammer, A. (2024), „Europe's Choice: Policies for Growth and Resilience“, Rede, 16. Dezember, International Monetary Fund, verfügbar unter: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2024/12/15/sp121624-europes-choice-policies-for-growth-and-resilience>.

Statistisches Bundesamt – Destatis (2025), „Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel“, 20. Mai, verfügbar unter: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Aussenhandel/Tabellen/rangfolge-handelspartner.html>.

Deutsche Industrie- und Handelskammer – DIHK (2025), „AHK World Business Outlook Frühjahr 2025: Globale Stimmung kippt“, 5. Mai, verfügbar unter: <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/internationales/wbo-fj-25/ahk-world-business-outlook-fruehjahr-2025-globale-stimmung-kippt-131438>.

International Monetary Fund – IMF (2025), World Economic Outlook, April 2025, verfügbar unter: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>