

Dialog International | Präsenz + Stream

Weniger Abhängigkeiten durch Diversifizierung des Außenhandels

Donnerstag, 06.11.2025 um 11:00 Uhr

hbw | Haus der Bayerischen Wirtschaft, ExecutiveArea

Max-Joseph-Straße 5, 80333 München

Begrüßung

Bertram Brossardt

Hauptgeschäftsführer

vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Veranstaltung
„Weniger Abhängigkeiten durch Diversifizierung
des Außenhandels“, die wir auch live aus dem
Haus der Bayerischen Wirtschaft in München
übertragen.

Besonders herzlich begrüße ich die aktiv
Beteiligten unserer heutigen Veranstaltung:

- Dr. Michael Böhmer, Partner bei der
Prognos AG,
- Dr. Simon Züfle vom Think Tank „Doing
Business in Africa“ der ESB Business School
sowie Consultant beim Institut für Neue
Märkte
- sowie Christian Engels, stellvertretender
Delegierter der Deutschen Wirtschaft für
Ostafrika und Geschäftsführer der AHK
Services Eastern Africa, der uns aus Kenia
zugeschaltet ist und an der Diskussion
teilnehmen wird.

Schön, dass Sie sich alle die Zeit genommen haben und uns heute Rede und Antwort stehen!

[weitere persönliche Begrüßungen]

Meine Damen und Herren,

unsere Welt befindet sich in einem dramatischen Umbruch. Der Protektionismus ist auf dem Vormarsch. Krisen und Konflikte nehmen zu. Die Weltordnung ist zu einer Weltunordnung geworden!

All das stellt gerade die Wirtschaft in Bayern vor große Herausforderungen.

Denn Fakt ist:

- Die Wirtschaft im Freistaat ist hochgradig internationalisiert. So erwirtschaftet beispielsweise die bayerische Industrie mit rund 60 Prozent über die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland!

- Zudem brauchen wir den Import von Rohstoffen und Vorleistungsgütern, um wettbewerbsfähig zu bleiben.
- Kurzum: Wir leben vom Außenhandel! Es gibt für uns keine gute Alternative zu offenen Märkten und freiem Handel!

Doch gerade auf unseren wichtigsten Auslandsmärkten knirscht es gegenwärtig. Ich spreche von den Vereinigten Staaten und China.

Bleiben wir zunächst bei den USA: Mit einem Volumen von fast 30 Milliarden Euro waren die Vereinigten Staaten im vergangenen Jahr größter Exportmarkt des Freistaats. Fast 13 Prozent der bayerischen Ausfuhren gingen in die USA.

Die Zollpolitik Donald Trumps trifft uns in Bayern daher besonders hart. Inzwischen ist zwar ein Zoll-Deal zwischen den USA und der EU zustande gekommen, der einen Handelskrieg glücklicherweise verhindert hat.

Der Kompromiss schmeckt aber bitter. Denn Tatsache ist, dass unsere Exporte in die USA teurer werden: Der Deal sieht bekanntermaßen einen US-Zollsatz von 15 Prozent für den Großteil der Produkte aus Europa vor.

Außerdem bleiben Unsicherheiten: Man weiß nie, was der US-Präsident als Nächstes vorhat.

Ebenfalls vor große Herausforderungen stellt uns China. Das Reich der Mitte hat für viele Unternehmen aus dem Freistaat als Absatzmarkt und Bezugsmarkt von Vorleistungen sowie Rohstoffen überragende Bedeutung. So ist China noch vor den USA der größte bayerische Handelspartner.

Wir müssen allerdings feststellen: China hat sich inzwischen zu einem knallharten Wettbewerber entwickelt – und zwar nicht nur in Asien. Peking sieht Europa längst als lukrativen Absatzmarkt.

China schickt sich sogar an, uns in unserem absoluten Kernbereich zu überholen: den

industriellen Fähigkeiten – und das nicht immer mit fairen und marktwirtschaftlichen Mitteln.

Hinzu kommt unsere Abhängigkeit beim Rohstoffimport. In unserer Umfrage unter den bayme vbm Unternehmen gab rund ein Viertel im August an, direkt oder indirekt durch die chinesischen Exportbeschränkungen für Seltene Erden beeinträchtigt zu sein. Seit dem US-chinesischen Handelsdeal von letzter Woche herrscht immer noch Verunsicherung. Was wir wissen: Die Bundesregierung und die EU dürfen die Aussetzung der jüngst angekündigten Exportkontrollen für Seltene Erden nicht als Verschnaufpause ansehen. Wir müssen diese Zeit nutzen, um uns strategisch besser aufzustellen.

Meine Damen und Herren,

unstrittig ist, dass die USA und China wichtigste Handelspartner bleiben müssen. Ein De-Coupling, also ein Abkoppeln von diesen riesigen Märkten, wäre wirtschaftlicher Suizid.

Wir brauchen allerdings ein De-Risking. Das heißt:

- Nicht weniger Geschäft mit den USA und China,
- sondern mehr Geschäft mit anderen Ländern und Regionen in der Welt.

Das Schlüsselwort im aktuell schwierigen geopolitischen Umfeld lautet: Diversifizierung.

Und damit bin ich beim zentralen Thema unserer heutigen Veranstaltung angekommen.

Gebot der Stunde ist es,

- einseitige Abhängigkeiten von einzelnen Märkten und Lieferländern zu verringern
- und die Anzahl unserer Beschaffungs- und Absatzmärkte auszuweiten.

Angesichts der veränderten Weltlage sind die EU und Deutschland mehr denn je gefordert, neue internationale Handels-, Rohstoff- und Investitionspartnerschaften abzuschließen.

Denn dies ermöglicht es Unternehmen, neue Kunden und neue Lieferanten zu gewinnen – und so ihre Resilienz zu steigern.

Die EU macht hier gerade einiges richtig: Denken Sie nur an das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Indonesien und das Handelsabkommen mit dem Wirtschaftsbündnis Mercosur. Diese Linie gilt es fortzuführen!

Meine Damen und Herren,

für europäische, deutsche und bayerische Unternehmen sind einerseits solche Märkte interessant, die

- mit stabilen politischen Verhältnissen,
- einem ähnlichen Wertefundament
- und einem hohen Wohlstandsniveau punkten.

Dazu zählen einige Länder, mit denen die EU bereits ein Freihandelsabkommen abgeschlossen

hat. Ich nenne nur Kanada, Japan, Südkorea und perspektivisch auch Australien.

Andererseits geraten aber auch solche Länder immer stärker ins Blickfeld exportierender Unternehmen, die

- über eine junge Bevölkerung,
- steigende Konsumausgaben
- und dynamisches Wachstum verfügen.

Zu nennen sind hier unter anderem Vietnam, Indonesien und Indien.

Spannend bleiben im Hinblick auf das Freihandelsabkommen mit dem Wirtschaftsbündnis Mercosur natürlich auch Länder in Südamerika, wie Argentinien und Brasilien.

Herr Dr. Böhmer wird uns zum Diversifizierungspotenzial in Asien, Australien und Amerika gleich noch genauer berichten.

Zudem schauen wir mit Dr. Simon Züfle auf das noch wenig beachtete Subsahara-Afrika. Aufgrund ihrer wachsenden Bevölkerung, ihres dynamischen Wirtschaftswachstums und ihres Rohstoffreichtums bietet diese Region viele bislang ungenutzte Chancen für die bayerische Wirtschaft.

Politische Reformen haben in vielen Ländern Afrikas die wirtschaftliche Stabilität und das Investitionsklima verbessert. Heute ist Afrika für zahlreiche international agierende Unternehmen ein attraktiver Markt.

Meine Damen und Herren,

es ist selbstverständlich Sache der Unternehmen, auf welches Geschäftsmodell sie setzen und auf welchen Märkten sie in welchem Umfang tätig sind.

Als Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft wollen wir Sie aber dabei unterstützen, neue Absatz- und Beschaffungsmärkte zu identifizieren.

Wir wollen vor allem aufzeigen, in welchen Regionen der Welt sich für die bayerischen Unternehmen neue Chancen eröffnen.

In diesem Sinne freue ich mich jetzt auf interessante Vorträge und eine spannende Diskussion und übergebe das Wort zunächst an Dr. Böhmer, gefolgt von Herrn Dr. Züfle.