

International

Wertschöpfungsketten, Geopolitik, Transformation – Herausforderungen für das deutsche Geschäftsmodell

vbw

Studie

Stand: April 2024

Eine vbw Studie, erstellt von der Prognos AG

Die bayerische Wirtschaft



Hinweis

Zitate aus dieser Publikation sind unter Angabe der Quelle zulässig.

Vorwort

Durch Diversifizierung den außenwirtschaftlichen Herausforderungen erfolgreich begegnen

Deutschland und Bayern sind Globalisierungsgewinner. Unser wirtschaftlicher Erfolg basiert zu großen Teilen auf dem Außenhandel und der Internationalisierung der Wertschöpfungsketten. Doch die Globalisierung ist ins Stocken geraten. Geopolitische Spannungen und Konflikte belasten die globale Wirtschaft, Protektionismus ist wieder auf dem Vormarsch, die multilaterale Weltwirtschaftsordnung ist geschwächt und zum Teil handlungsunfähig.

Dies stellt unsere Unternehmen vor große Herausforderungen. Mitten in einer Phase, in der sie eine tiefgreifende technologische Transformation bewältigen müssen. Unser auf Industrie und Internationalisierung bauendes Geschäftsmodell steht unter Druck.

Die Wirtschaft muss sich auf die veränderten außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen einstellen – das betrifft Unternehmen genauso wie die Wirtschaftspolitik. Ein „weiter so“ ist mit enormen Risiken verbunden. Umgekehrt ist aber auch ein komplettes Abkoppeln von bestimmten Staaten ein sehr kritischer Weg. Dies würde unsere heutigen Absatz- und Beschaffungsnetze über den Haufen werfen.

Den größten Erfolg verspricht die Diversifizierung der Außenhandelsstrukturen. Durch die Erschließung neuer Export- und Importmärkte können Abhängigkeiten reduziert und Risiken gestreut werden. Hierfür ist es unabdingbar, dass der aktuelle handelspolitische Stillstand auf europäischer Ebene überwunden wird. Wir brauchen neue und zusätzliche Handelsabkommen, um Zölle und nicht-tarifäre Hemmnisse abzubauen und den Unternehmen den Marktzugang zu erleichtern.

Bertram Brossardt
17. April 2024

Inhalt

1	Hintergrund	1
2	Wirtschaftliche Globalisierung: Blick zurück und Status quo	2
2.1	Die Treiber der Globalisierungsdynamik nach Ende des Kalten Krieges	2
2.2	Effizientere Produktionsprozesse durch grenzübergreifende Zusammenarbeit	2
2.3	Größere Produktvielfalt und günstigere Preise	3
2.4	Quantifizierung der positiven Effekte der Globalisierung	3
2.5	Deutschland und Bayern an der Spitze der Globalisierungsgewinner	4
2.6	Stagnation der Globalisierung in der jüngeren Vergangenheit	5
2.7	Massive, temporäre Störung der Weltwirtschaft durch die Pandemie	6
2.8	Eskalation geopolitischer Konflikte bedroht die Globalisierung in der Substanz	6
3	Zentrale außenwirtschaftliche Herausforderungen im aktuellen geopolitischen Umfeld	7
3.1	Anhaltende geopolitische Spannungen	7
3.2	Geschwächte Institutionen der multilateralen Weltwirtschaftsordnung	8
3.3	Zunehmender Protektionismus	9
3.4	Bilaterale und regionale Abkommen statt Multilateralismus	9
3.5	Bilaterale Abkommen für Insider vorteilhaft, für Außenstehende von Nachteil	10
3.6	Große Fortschritte bei regionalen Freihandelsabkommen in Asien	11
3.7	Europa in der Wachstumsregion Asien ein Stück weit außen vor	11
4	Mögliche Folgen einer De-Globalisierung	13
4.1	Erhebliche Folgewirkungen einer De-Globalisierung für Bayern und Deutschland	13
4.2	Sehr hohe Importabhängigkeiten bei bestimmten Vorleistungsimporten von China	14

4.3	Handelshemmnisse bei Schwächung der regelbasierten Weltwirtschaftsordnung	14
4.4	Riesige Folgeschäden bei eskalierenden geopolitischen Konflikten	15
5	Mögliche Außenwirtschaftsstrategien	17
5.1	De-Coupling und Bildung von Handelsblöcken mit massiven Folgeschäden	17
5.2	Verlagerung von Wertschöpfungsstufen: Re-, Near- und Friend-Shoring	18
5.3	De-Risking durch eine verstärkte Diversifizierung	19
5.4	Ausblendung der neuen geopolitischen Rahmenbedingungen zu risikobehaftet	19
6	Fazit und Ausblick	21
	Ansprechpartner/Impressum	23

1 Hintergrund

Wie kann Europa in politisch und wirtschaftlich unruhigen Zeiten seine außenwirtschaftliche Zukunftsfähigkeit sicherstellen?

Deutschland und die übrigen europäischen Länder sehen sich aktuell einer ganzen Reihe an unterschiedlichen Herausforderungen gegenüber. Die Nachwirkungen der Covid-19-Pandemie, der Brexit und der russische Angriffskrieg auf die Ukraine veränderten die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf dem Kontinent in den vergangenen Jahren nachhaltig. Weitere Herausforderungen bilden die geplanten Maßnahmen zu Klimaschutz und Klimaanpassung sowie der globale technologische Modernisierungswettbewerb vor dem Hintergrund der digitalen Transformation.

Mit dem geopolitischen Umfeld hat sich nicht nur der Rahmen für Europa und Deutschland, sondern für die gesamte Weltwirtschaft in den letzten Jahren stark verändert. Die Bereitschaft auf politischer und wirtschaftlicher Ebene zur globalen, grenzüberschreitenden Zusammenarbeit hat merklich abgenommen. Multilaterale Regelwerke – etwa der Welthandelsorganisation oder der Vereinten Nationen – verlieren an Durchsetzungskraft und Relevanz. Das internationale Umfeld ist vielmehr von zunehmenden geopolitischen Auseinandersetzungen gekennzeichnet. Insbesondere die Spannungen zwischen den USA und anderen westlich orientierten Ländern auf der einen Seite sowie China und anderen, meist autoritär regierten, Ländern auf der anderen Seite nehmen zu.

Diese Entwicklung erschwert den globalen wirtschaftlichen Austausch. Dabei wäre angesichts der anderen großen Herausforderungen – dazu gehören insbesondere die grüne und die digitale Transformation – vielmehr eine intensiviertere internationale Kooperation wünschenswert: Maßnahmen zu Klimaschutz und Klimaanpassung erfordern eine möglichst globale Abstimmung und die möglichst schnelle weltweite Anwendung der jeweils am besten funktionierenden Technologien. Und um beim globalen technologischen Modernisierungswettbewerb vor dem Hintergrund des digitalen Wandels erfolgreich bestehen zu können, brauchen die heimischen Unternehmen einen möglichst guten Zugang zu den globalen Beschaffungsmärkten, um jeweils auf die besten Technologien, Vorprodukte und Produktionsstandorte zurückgreifen zu können.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie sich künftig die grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit gestaltet – und damit zusammenhängend, was Deutschland und Europa tun können, um den verschiedenen Herausforderungen im Hinblick auf Wertschöpfungsketten, Geopolitik und Transformation erfolgreich zu begegnen und damit die außenwirtschaftliche Zukunftsfähigkeit des europäischen – und speziell auch deutschen Geschäftsmodells – bestmöglich abzusichern. Die folgende Kurzstudie fasst den derzeitigen Kenntnisstand zum Thema (De-)Globalisierung zusammen und skizziert und bewertet mögliche Strategien zur Sicherung der außenwirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit Europas und damit auch der deutschen und bayerischen Wirtschaft.

2 Wirtschaftliche Globalisierung: Blick zurück und Status quo

Die Globalisierungsdynamik nach dem Ende des Kalten Krieges mehrte in Europa Wachstum und Wohlstand – ist aber zum Erliegen gekommen.

Die wirtschaftliche Globalisierung in ihrer modernen Ausprägung begann nach dem Ende des zweiten Weltkriegs und beschränkte sich zunächst vorwiegend auf die westliche Welt. Ein großer Globalisierungsschub erfolgte um die Jahrtausendwende. Insbesondere in den 1990er- und 2000er-Jahren nahm die grenzüberschreitende Zusammenarbeit rasant zu – der zunehmende wirtschaftliche, politische und kulturelle Austausch über Landesgrenzen hinweg konnte den Anschein einer Art nicht aufzuhaltendem „Naturgesetz“ erwecken.

2.1 Die Treiber der Globalisierungsdynamik nach Ende des Kalten Krieges

Es lassen sich eine Reihe unterschiedlicher Faktoren und Treiber identifizieren, die der damaligen Globalisierungsdynamik den Weg bereiteten. Eine zentrale Rolle spielten das Ende des Kalten Krieges und der Eintritt der früheren Warschauer-Pakt-Staaten, Chinas und weiterer Entwicklungs- und Schwellenländer in die marktwirtschaftlich geprägte Weltwirtschaft. Unter dem Dach der Welthandelsorganisation (WTO) entstand eine fast weltweit gültige regelbasierte Weltwirtschaftsordnung, die zahlreiche Handelshemmnisse beseitigte und den grenzüberschreitend tätigen Unternehmen einen verlässlichen Rahmen bot. Auch der Abschluss zahlreicher bilateraler Freihandelsabkommen oder in Europa die Osterweiterung der Europäischen Union (EU) vereinfachten in der Zeit um die Jahrtausendwende die wirtschaftliche Globalisierung. Für einen weiteren Schub sorgten verbesserte Kommunikationsmöglichkeiten und gesunkene Transportkosten.

2.2 Effizientere Produktionsprozesse durch grenzübergreifende Zusammenarbeit

Der deutlich gestiegene grenzüberschreitende Austausch von Gütern, Technologie, Kapital und Wissen hatte spürbare Auswirkungen auf die Volkswirtschaften weltweit. Häufig haben sich nationale Spezialisierungsmuster herausgebildet: Die Produktion wurde zunehmend in einzelne Arbeitsschritte zerlegt. Dies bereitete den Weg hin zur verstärkten Arbeitsteilung über einzelne Unternehmen und Länder hinweg. Grenzüberschreitende Produktions- und Wertschöpfungsnetzwerke ersetzen zunehmend nationale und regionale Produktionsprozesse. Dies ermöglichte Spezialisierungs- und Effizienzgewinne, etwa durch Economies of Scale oder den Bezug von kostengünstigen ausländischen Vorprodukten.

Eine arbeitsteilige Spezialisierung fand auch im Bereich Investitionen und Ausgaben für Forschung und Entwicklung (FuE) statt, was zu höheren Lerneffekten und in der Folge zu

einer weiteren Optimierung der jeweiligen Produktionsprozesse führte. Der Bereich FuE profitierte darüber hinaus vom gestiegenen grenzüberschreitenden Wissensaustausch, etwa in Form von internationalen Forschungsk Kooperationen: Durch die internationale Bündelung von finanziellen Ressourcen und der globalen fachlichen Kompetenz konnte in der Tendenz eine höhere Geschwindigkeit beim technologischen Fortschritt erreicht werden.

2.3 Größere Produktvielfalt und günstigere Preise

Nicht nur Unternehmen profitierten von neuen und effizienteren Möglichkeiten bei den Produktionsprozessen. Die Globalisierung zahlte sich in vielerlei Hinsicht auch für die Verbraucherinnen und Verbraucher aus: Der vermehrte Markteintritt neuer Anbieter führte zu einer größeren Produktvielfalt. Zudem führte der dadurch gestiegene Wettbewerbsdruck in Kombination mit den effizienteren Produktionsprozessen in der Tendenz zu kostengünstigeren Produkten.

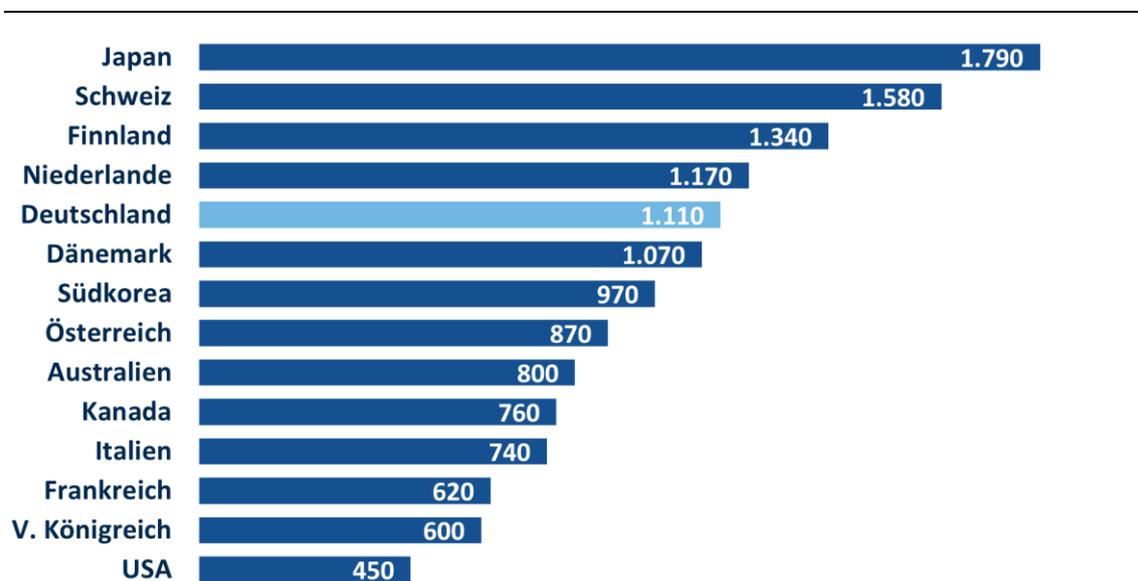
2.4 Quantifizierung der positiven Effekte der Globalisierung

Die positive Wirkung der Globalisierung auf die Wirtschaft insgesamt und für den Einzelnen lässt sich auch datenbasiert zeigen: Die deutsche Volkswirtschaft wäre in den Jahren 1990 bis 2018 ohne zunehmende Globalisierung jedes Jahr um durchschnittlich 0,3 Prozentpunkte langsamer gewachsen, so das zentrale Ergebnis des Globalisierungsreports 2020 (Bertelsmann Stiftung / Prognos 2020). Damit waren im betrachteten Zeitraum im Durchschnitt über ein Fünftel des gesamten Wirtschaftswachstums je Einwohner in Deutschland auf die fortschreitende Vernetzung mit der übrigen Welt zurückzuführen.

Auch aus der Perspektive des Einzelnen gehört Deutschland zur Gruppe der Länder, die am stärksten von der Globalisierung profitiert haben. So hätte das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner im Jahr 2018 ohne den Globalisierungsschub in den 1990er- und 2000er-Jahren um mehr als 1.100 Euro niedriger gelegen (Abbildung 1). In nur wenigen anderen Ländern lag der durchschnittliche individuelle Globalisierungsgewinn noch höher.

Abbildung 1

Durchschnittlicher jährlicher Einkommensgewinn je Einwohner durch die zunehmende Globalisierung zwischen 1990 und 2018, in Euro



Quelle: Bertelsmann Stiftung / Prognos 2020

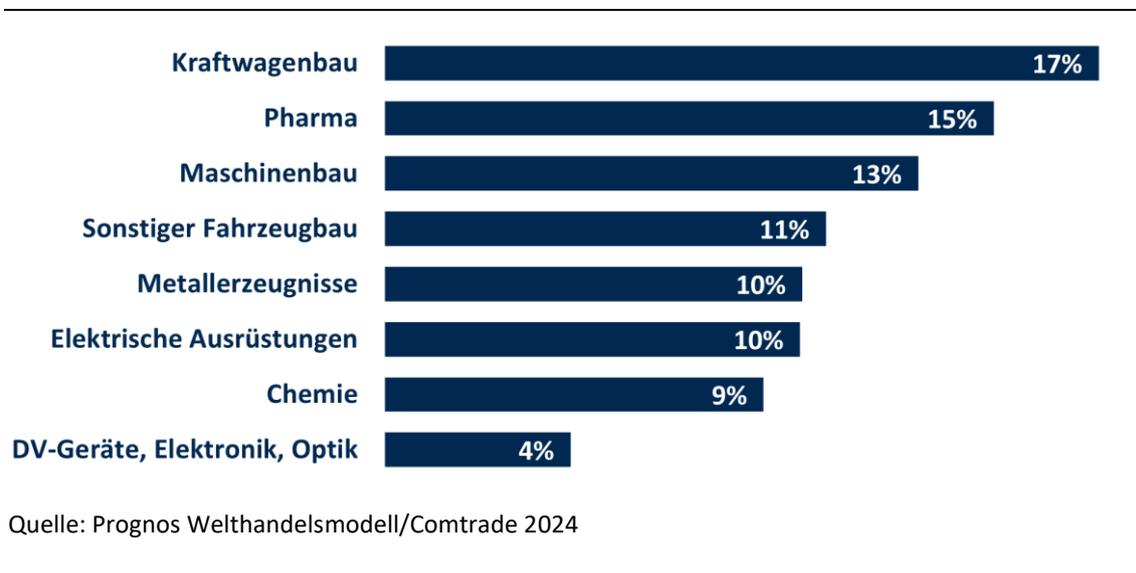
2.5 Deutschland und Bayern an der Spitze der Globalisierungsgewinner

Diese Zahlen sind bereits ein Hinweis darauf: Wie kaum eine zweite große Volkswirtschaft ergriff die exportorientierte deutsche und bayerische Wirtschaft die mit der Globalisierung verbundenen Wachstumschancen. Dies spiegelt sich zum einen in den hohen deutschen Exportanteilen vieler Branchen auf dem Weltmarkt wider. Insbesondere in den Bereichen Kraftwagen, Pharma und Maschinen gehören die heimischen Anbieter zur weltweiten Spitze (Abbildung 2).

Die enge außenwirtschaftliche Verflechtung zeigt sich auch daran, in welchem Umfang Wertschöpfung und Beschäftigung am Außenhandel hängen. So werden rund 30 Prozent der in Deutschland generierten Wertschöpfung ins Ausland exportiert. Insgesamt exportierte Deutschland im Jahr 2018 über 800 Milliarden Euro an Wertschöpfung in andere Länder. Daran hängen rund 11 Millionen Erwerbstätige – umgerechnet hängt also damit rund jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland am Auslandsgeschäft.

Abbildung 2

Deutsche Weltexportanteile in ausgewählten Warengruppen, in %, 2022



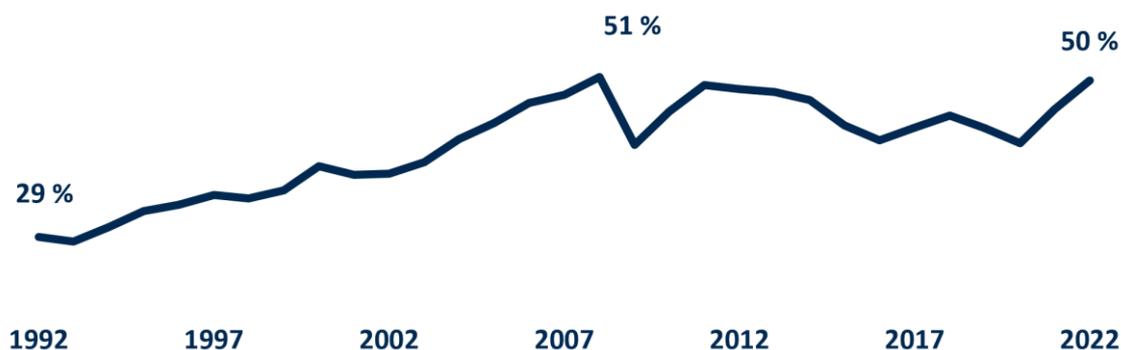
2.6 Stagnation der Globalisierung in der jüngeren Vergangenheit

Die Ära der starken Globalisierungsdynamik endete mit der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009. Seitdem hat sich die Globalisierungsdynamik stark abgebremst oder ist sogar zum Erliegen gekommen. Zum einen hat sich das Potenzial der vormaligen Globalisierungstreiber – etwa im Hinblick auf Fortschritte bei den Kommunikationsmöglichkeiten oder den Transportkosten – zu einem guten Teil erschöpft. Zum anderen gab es im Hinblick auf die Modernisierung und Vertiefung der multilateralen, regelbasierten Weltwirtschaftsordnung unter dem Dach der WTO seit Mitte der 1990er Jahre keine nennenswerten Fortschritte mehr.

Die Stagnation bei der globalen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit lässt sich auch anhand von volkswirtschaftlichen Zahlen ablesen. So ist etwa bereits seit längerem bei der globalen Exportquote keine Dynamik mehr zu beobachten: Seit dem Ende der Nullerjahre stagniert der Wert der weltweiten Warenexporte und -importe im Verhältnis zum weltweiten Bruttoinlandsprodukt (BIP) (Abbildung 3). Es bleibt abzuwarten, ob sich der jüngste Anstieg beim Offenheitsgrad dauerhaft bestätigt.

Abbildung 3

Globale Entwicklung der Summe von Warenexporten und -importen als Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt, in %, 1992 bis 2022



Quelle: WTO 2024

Auch die Entwicklungen weiterer ökonomischer Kenngrößen zeichnen ein ähnliches Bild. So zeigen Patentdaten, dass der Anteil der grenzüberschreitend patentierten Erfindungen weltweit abnimmt – ein Zeichen dafür, dass sich die internationale Forschungskooperation rückläufig entwickelt. Auch beim internationalen Kapitalverkehr lässt sich keine Dynamik mehr beobachten: Seit der Finanzkrise stagnieren im langjährigen Mittel die grenzüberschreitenden Kapitalströme in Relation zum Welt-BIP (Prognos / BayernLB 2023).

2.7 Massive, temporäre Störung der Weltwirtschaft durch die Pandemie

In den letzten Jahren hat sich die Situation nicht verbessert – im Gegenteil: Die Covid-19-Pandemie führte nicht nur beim globalen Warenhandel zumindest temporär zu deutlichen Verwerfungen. Eine länger wirksame Folge dürfte sein, dass Resilienzaspekten seit der Pandemie eine größere Bedeutung zugemessen wird: Sowohl einzelne Länder als auch viele Unternehmen haben sich zum Ziel gesetzt, hohe Importabhängigkeiten bei wichtigen Importgütern zu reduzieren. Dies kann u. a. zu einem Re-Shoring der Produktion von bisher importierten Gütern führen und damit den globalen Handelsaustausch dämpfen.

2.8 Eskalation geopolitischer Konflikte bedroht die Globalisierung in der Substanz

In der jüngeren Vergangenheit hinzugekommen ist die Eskalation geopolitischer Auseinandersetzungen. Im Zuge des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine sind die ökonomischen Austauschbeziehungen zwischen Russland und den westlichen Volkswirtschaften in weiten Teilen massiv eingebrochen. Darüber hinaus hat der geopolitische Konflikt zwischen den USA und China an Schärfe gewonnen.

3 Zentrale außenwirtschaftliche Herausforderungen im aktuellen geopolitischen Umfeld

Geopolitische Konflikte schwächen den Multilateralismus, neue regionale Handelsabkommen könnten den Marktzugang in Asien erschweren.

In der Gesamtschau stehen die heimischen Unternehmen bei der künftigen Ausgestaltung ihres Auslandsgeschäfts vor mehreren außenwirtschaftlichen Herausforderungen: Die bereits aktuell akuten geopolitischen Konflikte dürften sich künftig eher noch intensivieren, wodurch ein Zurück zu einer starken und handlungsfähigen multipolaren Weltwirtschaftsordnung mit einer starken Rolle der WTO unwahrscheinlich scheint – eine weitere Liberalisierung des Weltwirtschaftssystems ist auf absehbare Zeit nicht realistisch. Bilaterale oder regionale Handelsabkommen dürften hingegen weiter an Bedeutung gewinnen. Hier steht die EU vor der Herausforderung, selbst ein möglichst aktiver Part dieser Entwicklung zu sein – ansonsten sehen sich die europäischen Unternehmen auf wichtigen Absatz- und Wachstumsmärkten einem wachsenden Wettbewerbsnachteil gegenüber.

3.1 Anhaltende geopolitische Spannungen

Die in der jüngeren Vergangenheit deutlich gestiegenen geopolitischen Spannungen werden auch in den kommenden Jahren zu den größten außenwirtschaftlichen Herausforderungen gehören. Die größten Konfliktlinien werden weiterhin zwischen den demokratisch geprägten westlichen Ländern und einer Gruppe von autoritär geführten Ländern verlaufen. Innerhalb der westlichen Ländergruppe nehmen die USA (noch) eine Führungsrolle ein. Zudem kommt den Ländern der Europäischen Union ein großes wirtschaftspolitisches Gewicht zu, außenpolitisch und militärisch ist der Einfluss und Gestaltungsspielraum der Europäer jedoch eingeschränkt. In der zweiten Ländergruppe befindet sich China in der Führungsrolle. Zudem spielt Russland eine relevante Rolle – ein Land mit vergleichsweise geringer Wirtschaftskraft, aber mit einem historisch gewachsenen großen geopolitisch-militärischen Einfluss. Ein zunehmend größeres geopolitisches Gewicht haben zudem Schwellenländer wie Indien, Brasilien und Südafrika.

Eine baldige und anhaltende Entspannung der geopolitischen Konfliktlandkarte ist aus heutiger Perspektive unwahrscheinlich. Es ist nach wie vor unklar, wie der russische Angriffskrieg auf die Ukraine in einem stabilen Frieden enden könnte. Auch eine konfliktlösende Verständigung zwischen den USA und China scheint unwahrscheinlich. Vielmehr gewinnt die Rivalität zwischen den beiden global führenden Mächten an Schärfe. Gleichzeitig sind die zugrundeliegenden Konflikte ungelöst. So besteht China auf eine notfalls mit militärischen Mitteln herbeigeführte „Wiedervereinigung“ Taiwans mit dem chinesischen Zentralstaat, wohingegen die USA seit Jahrzehnten militärisch und sicherheitspolitisch eng mit dem Inselstaat kooperieren und umfangreiche Sicherheitsgarantien abgegeben haben.

Auch der Bereich Außenhandel sorgt für Unstimmigkeiten: Insbesondere der sehr hohe US-amerikanische Importüberschuss beim Handel mit China führt seit vielen Jahren zum Vorwurf, dass China mit unfairen bzw. unlauteren wirtschaftspolitischen Praktiken seine eigenen Unternehmen schützt und ihnen damit einen Vorteil gegenüber den US-amerikanischen Unternehmen verschafft. In der Folge kam es insbesondere während der Präsidentschaft Trumps vermehrt zu einem „Handelskrieg“ mit der wechselseitigen Verhängung von Strafzöllen.

Sicherheitsbedenken führen darüber hinaus dazu, dass vermehrt geopolitisch motivierte Maßnahmen den grenzüberschreitenden technologischen Austausch einschränken. So haben etwa die USA und andere westliche Länder den chinesischen Technologieanbieter Huawei vom Ausbau ihres nationalen 5G-Netzes ausgeschlossen. Auch Deutschland hat Sicherheitsvorschriften erlassen, die einem De-facto-Ausschluss des Unternehmens gleichkommen. Im Fall von Russland wurde der Handel von Hochtechnologiegütern in Reaktion auf den Angriffskrieg auf die Ukraine im Jahr 2022 seitens der westlichen Länder sogar gänzlich untersagt. Insgesamt ist zu beobachten, dass Länder weltweit einen deutlich höheren Stellenwert als früher darauf legen, bei als strategisch wichtig geltenden Technologiebereichen oder Produktgruppen eine möglichst große Unabhängigkeit von einzelnen Lieferländern oder sogar ein gewisses Maß an Autarkie sicherzustellen.

3.2 Geschwächte Institutionen der multilateralen Weltwirtschaftsordnung

In der Folge belastet diese primär zwischen den USA und China stattfindende geopolitische Rivalität nicht nur das Verhältnis zwischen den beiden Ländern und deren Unternehmen, sondern beeinträchtigt die globale geopolitische Kooperation weltweit. Dies zeigt sich auch im Hinblick auf eine Schwächung der multilateralen Institutionen. An dieser Stelle spielt im Bereich des grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Austausches die Welthandelsorganisation (World Trade Organisation – WTO) eine herausgehobene Rolle.

Über viele Jahrzehnte konnte die WTO ihrer Funktion als „Wächterin“ über den freien Welthandel nachkommen – und so den international tätigen Unternehmen ein hohes Maß an Planungssicherheit bei grenzüberschreitenden Geschäften bieten. Eine nennenswerte Weiterentwicklung und Ausweitung des WTO-Regelwerks blieben jedoch seit deren Gründung aus – die 2001 begonnene sogenannte Doha-Runde war der letzte groß angelegte Versuch dazu, der jedoch scheiterte.

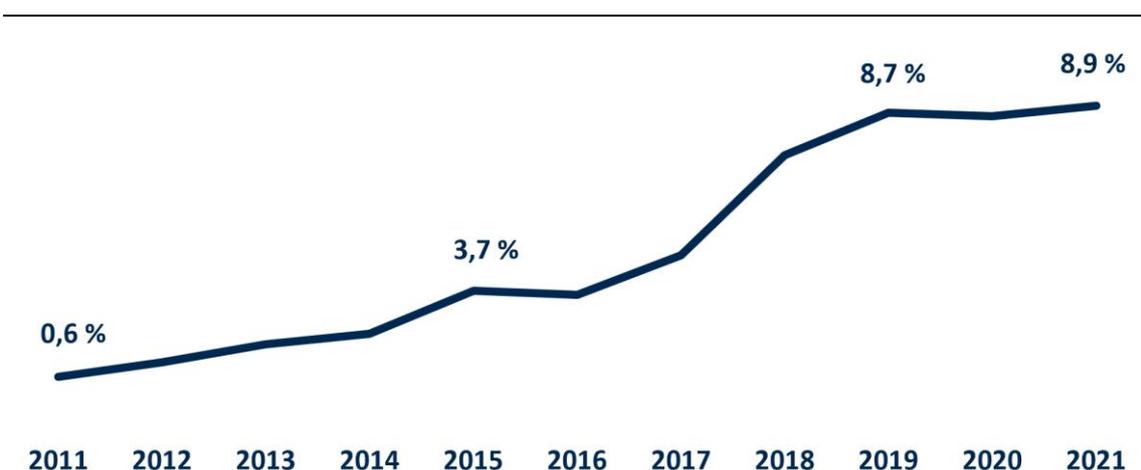
In den vergangenen Jahren schwächten dann die immer stärker zutage kommenden Meinungsverschiedenheiten die Durchsetzungskraft und Relevanz der Organisation. So kann die WTO derzeit einer ihrer Kernaufgaben – der Streitschlichtungsfunktion – nicht nachkommen, da sich die Mitgliedstaaten nicht auf die personelle Besetzung des relevanten Gremiums einigen können. In der Folge können Handelskonflikte derzeit nicht im Rahmen der WTO gelöst werden. Zudem kann die WTO nicht auf neue Entwicklungen bei möglicherweise diskriminierenden und wettbewerbsverzerrenden Maßnahmen reagieren.

3.3 Zunehmender Protektionismus

Im Gegenzug haben in den letzten Jahren protektionistische handelspolitische Maßnahmen an Bedeutung gewonnen. Diese behindern als Handelshemmnisse direkt den grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Austausch. Häufig treten diese in Form von nichttarifären Handelshemmnissen auf, als Strafzölle in Form von sogenannten Anti-Dumping-Maßnahmen, als spezifische technische Standards oder aufwendige Nachweispflichten für Importwaren. Im Ergebnis treiben die Handelshemmnisse die Importpreise und verzerren den Wettbewerb. WTO-Daten zeigen eine deutliche Zunahme: So ist in den vergangenen Jahren der Anteil der weltweiten Importe, der von Handelshemmnissen betroffen ist, deutlich angestiegen (Abbildung 4). Im Jahr 2021 waren nahezu 2.000 Einfuhrbeschränkungen in Kraft, wovon in Summe fast 9 Prozent der weltweiten Importe betroffen waren.

Abbildung 4

Weltweit von Handelshemmnissen betroffene Importe, in %, 2011 bis 2021



Quelle: WTO 2024a

3.4 Bilaterale und regionale Abkommen statt Multilateralismus

Spiegelbildlich zum schleichenden Bedeutungsverlust des Multilateralismus hat die Zahl und Bedeutung von bilateralen und regionalen Handelsabkommen zugenommen. So zählt die WTO mittlerweile über 360 regionale Handelsabkommen – und verzeichnet einen deutlichen Anstieg in den vergangenen Jahren (Abbildung 5). Dazu zählen sowohl bilaterale Freihandelsabkommen zwischen zwei einzelnen Ländern als auch größere Freihandelsabkommen mit zahlreichen unterschiedlichen Teilnehmerstaaten. Der Anteil dieser Abkommen, an denen die EU beteiligt ist, hat dabei in den vergangenen Jahren abgenommen. In den letzten Jahren blieb der Anteil zwar stabil, allerdings hat die EU in dieser Zeit fast ausschließlich Abkommen mit relativ Staaten abgeschlossen.

Abbildung 5

Kumulierte Anzahl in Kraft getretener regionaler Handelsabkommen und Beteiligung der EU an diesen Abkommen in %, 1990 bis 2024*



Quelle: WTO 2024a; *bis einschließlich 24.02.2024

24.02.2024

3.5 Bilaterale Abkommen für Insider vorteilhaft, für Außenstehende von Nachteil

Der Abschluss von bilateralen oder regionalen Freihandelsabkommen ist für die beteiligten Staaten ein erfolgversprechender Weg, Handelshemmnisse abzubauen und den wechselseitigen außenwirtschaftlichen Austausch zu fördern. Für die daran unbeteiligten Länder ist diese Alternative zu multilateralen Handelsliberalisierungen jedoch mit Nachteilen verbunden: Während die Preise für Importwaren aus den beteiligten Ländern aufgrund der reduzierten Handelshemmnisse sinken, bleiben die Importwarenpreise aus den unbeteiligten Ländern gleich hoch – was zu spürbaren Wettbewerbsnachteilen für die dort produzierenden Unternehmen führen kann.

Die Europäische Kommission konnte in den vergangenen Jahren zwar einige moderne und umfassende Freihandelsabkommen abschließen. Dazu gehören die Abkommen mit Südkorea (in Kraft getreten 2011), Kanada, Ukraine (beide 2017), Japan, Singapur (beide 2019) und Vietnam (2020). Zeitgleich scheiterten aber auch zahlreiche wichtige geplante Abkommen, etwa mit den USA, oder konnten bisher nicht abgeschlossen werden und liegen zum Teil bereits viele Jahre auf Eis (z. B. mit den Mercosur-Staaten, Indien und mehreren südostasiatischen Ländern). Insgesamt gehört Europa damit zwar nach wie vor zu den Regionen mit der stärksten Beteiligung an regionalen Handelsabkommen. Die Dynamik hat jedoch im Vergleich zu früheren Jahren spürbar nachgelassen.

3.6 Große Fortschritte bei regionalen Freihandelsabkommen in Asien

Gleichzeitig hat es in anderen Weltregionen – insbesondere in Asien – große Fortschritte beim Abbau von Handelshemmnissen durch Freihandelsabkommen gegeben. So ist Anfang 2022 mit der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) das weltweit größte Freihandelsabkommen in Kraft getreten. Die beteiligten Länder – China, Japan, Südkorea, Australien, Neuseeland und die ASEAN-Staaten – stehen für annähernd 30 Prozent des Welthandels, der Weltwirtschaftsleistung und der Weltbevölkerung. Das Abkommen sieht im Kern den umfassenden Abbau von Handelshemmnissen, insbesondere von Zöllen, im Bereich Industriewaren vor.

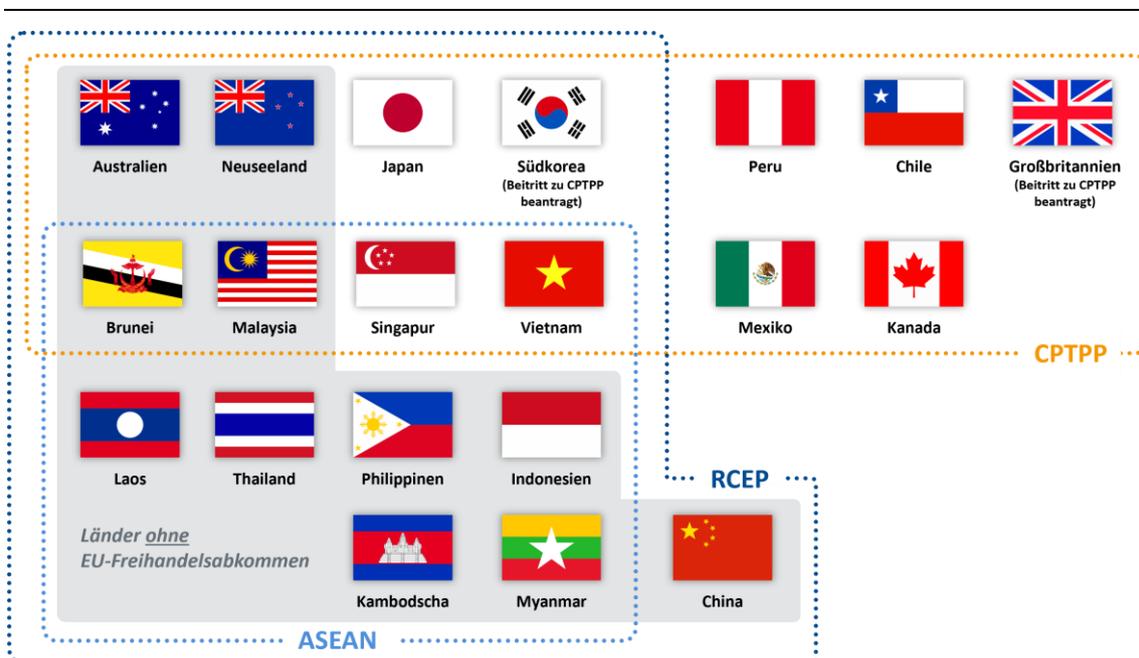
Ein anderes großes regionales Freihandelsabkommen ist das 2018 in Kraft getretene Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Die Mitglieder kommen aus Asien und Ozeanien (Japan, Malaysia, Vietnam, Singapur, Brunei, Australien, Neuseeland) sowie Nord- und Südamerika (Kanada, Mexiko, Peru, Chile) und stehen für rund ein Siebtel der Weltwirtschaft. 2023 unterzeichnete zudem das Vereinigte Königreich das Beitrittsprotokoll, das Inkrafttreten ist noch ausstehend. Weitere Länder, wie China, Kolumbien, Thailand und Südkorea verhandeln über eine Teilnahme. Neben dem Abbau von Handelshemmnissen regelt CPTPP auch arbeitsrechtliche und umweltschutzpolitische Fragen sowie Bedingungen für öffentliche Ausschreibungen.

3.7 Europa in der Wachstumsregion Asien ein Stück weit außen vor

Es ist davon auszugehen, dass diese Freihandelsabkommen spürbare Auswirkungen auf die globalen Handelsströme haben und diese ein Stück weit umlenken werden: Der Handel zwischen den beteiligten Ländern wird durch deren Inkrafttreten günstiger und einfacher, der Handel mit nichtbeteiligten Ländern im Vergleich zum vorigen Status quo weniger attraktiv. Da die EU an den großen regionalen Abkommen nicht beteiligt ist, ist dies mit Nachteilen für deutsche Unternehmen verbunden. Dies gilt zumindest für die Länder und Märkte, mit denen die EU kein eigenes Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Ein Überblick zeigt, dass sich durch diese Entwicklung der Marktzugang zu zahlreichen asiatischen Wachstumsmärkten relativ verschlechtert. Dazu zählen neben einigen kleineren Märkten u. a. auch die großen Märkte China, Australien, Indonesien, Malaysia und Thailand (Abbildung 6, grau schattiert).

Falls es der EU in den kommenden Jahren nicht gelingt, mit möglichst vielen Wachstumsmärkten in Asien oder Lateinamerika (insbesondere den Mercosur-Staaten) Freihandelsabkommen abzuschließen, während Länder aus anderen Regionen an dieser Stelle Fortschritte erzielen, verlieren die europäischen Unternehmen in den jeweiligen Märkten an relativer Wettbewerbsfähigkeit.

Abbildung 6
Freihandelsabkommen und -zonen ausgewählter Länder



Quelle: Prognos 2024

Es gibt Befürchtungen, dass auch Klimaschutzmaßnahmen handelshemmend wirken können. So verteuert etwa die Ende 2023 begonnene schrittweise Einführung des Europäischen CO₂-Grenzausgleichs (CBAM) die Importpreise von emissionsintensiven Waren, was sich dämpfend auf die Importnachfrage auswirkt. Vordergründig wirkt diese Maßnahme daher schädlich auf den grenzüberschreitenden Handel und wird von einigen Handelspartnern als protektionistische Maßnahme kritisiert. Gleichwohl ist ein solcher „Klimazoll“ nicht als Protektionismus einzuordnen, da er lediglich die in manchen Produktionsländern nicht bepreisten externen Emissionskosten ausgleicht.

In der Gesamtschau stehen die heimischen Unternehmen bei der künftigen Ausgestaltung ihres Auslandsgeschäfts vor mehreren außenwirtschaftlichen Herausforderungen: Die bereits aktuell akuten geopolitischen Konflikte dürften sich künftig intensivieren, wodurch ein Zurück zu einer starken und handlungsfähigen multipolaren Weltwirtschaftsordnung mit einer starken Rolle der WTO unwahrscheinlich ist. Vielmehr dürfte eine Liberalisierung des Weltwirtschaftssystems auf absehbare Zeit durch eine weitere Zunahme von protektionistischen Maßnahmen ausgebremst oder sogar rückabgewickelt werden. Bilaterale oder regionale Handelsabkommen gewinnen hingegen weiter an Bedeutung. Hier steht die EU vor der Herausforderung, selbst ein möglichst aktiver Part dieser Entwicklung zu sein – ansonsten sehen sich die europäischen Unternehmen auf wichtigen Absatz- und Wachstumsmärkten einem wachsenden Wettbewerbsnachteil gegenüber.

4 Mögliche Folgen einer De-Globalisierung

Ein deutlicher Rückgang der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Kooperation bedroht die bayerischen Absatz- und Beschaffungsstrukturen.

Es ist unklar, wie es mit der Globalisierung weitergeht. Eine Rückkehr der Globalisierungsdynamik erscheint sehr unwahrscheinlich. Zwei Szenarien haben hingegen eine höhere Eintrittswahrscheinlichkeit: Eine anhaltende Stagnation und eine teilweise Rückabwicklung der Globalisierung.

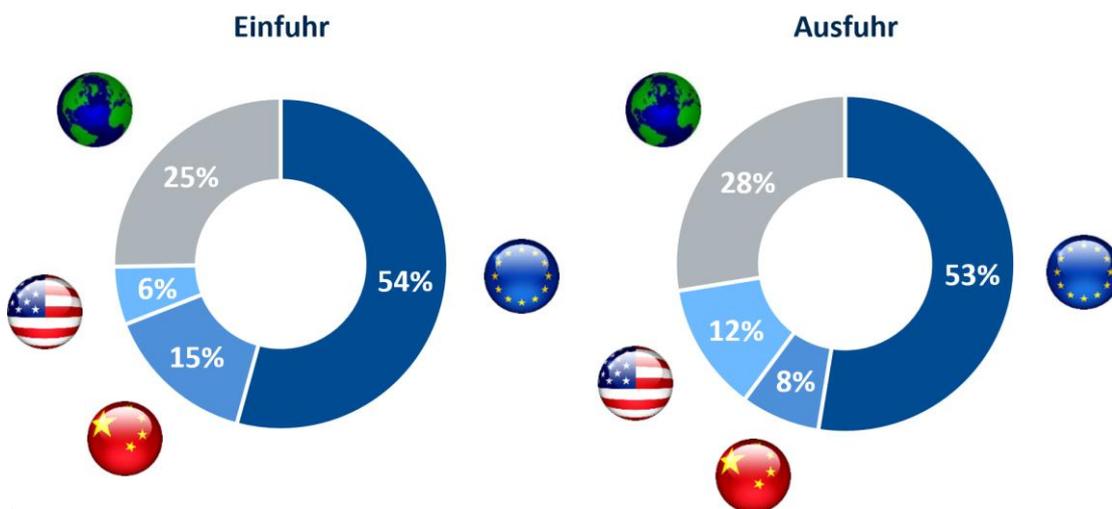
4.1 Erhebliche Folgewirkungen einer De-Globalisierung für Bayern und Deutschland

Bayern und Deutschland sind gemessen an ihrer volkswirtschaftlichen Größe überdurchschnittlich stark international vernetzt. So zeigte die Studie „Folgen einer Bi-Polarisierung der Weltwirtschaft“, dass aktuell rund ein Drittel der insgesamt in Deutschland erwirtschafteten Wertschöpfung ins Ausland exportiert wird (vbw / Prognos 2023). Umgerechnet auf die Arbeitsplatzzahl bedeutet dies, dass knapp 11 Millionen Erwerbstätige für den Export produzieren. Entsprechend hätten eine wie auch immer geartete wirtschaftliche De-Globalisierung erhebliche volkswirtschaftliche Auswirkungen.

Sollte es zu einer teilweisen wirtschaftlichen De-Globalisierung – also einem deutlichen Rückgang der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Zusammenarbeit – kommen, dürfte dies mit einer deutlichen Verschiebung der Handelsstruktur einhergehen. Der mit Abstand wichtigste bayerische Absatz- und Beschaffungsmarkt sind die übrigen EU-Länder. Über die Hälfte der bayerischen Ein- und Ausfuhr entfällt auf diese Ländergruppe und ist mit einem sehr geringen geopolitischen Risiko verbunden (Abbildung 7). Anders stellt sich die Situation bei China dar: Sollte es etwa tatsächlich zu einer militärischen Konfrontation zwischen China und Taiwan kommen, ist mit handelspolitischen Sanktionen und Gegensanktionen zwischen China und den westlichen Ländern zu rechnen. Und auch das US-Auslandsgeschäft ist mit größeren Unwägbarkeiten verbunden als das EU-Geschäft. So könnte es im Fall einer erneuten Trump-Präsidentschaft wieder zu handelspolitischen Auseinandersetzungen zwischen den USA und der EU kommen.

Abbildung 7

Wichtigste Beschaffungs- und Absatzmärkte Bayerns, in %, 2023



Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik, 2024

4.2 Sehr hohe Importabhängigkeiten bei bestimmten Vorleistungsimporten von China

Insgesamt entfällt ein Großteil der bayerischen Absatz- und Beschaffungsmärkte auf Länder, bei denen ein geringes geopolitisches Risiko unterstellt werden kann, so ein Ergebnis der Studie „Bi-Polarisierung der Weltwirtschaft“, die Prognos 2023 im Auftrag der vbw erstellt hat. Sichtbar wurde jedoch auch, dass die vergleichsweise geringen Anteilswerte von besonders risikobehafteten Beschaffungsmärkten verdecken, dass bei bestimmten Vorleistungsimporten eine deutlich höhere Abhängigkeit bestehen kann. So bezieht Deutschland z.B. in den drei Warengruppen photovoltaische Wechselstromgeneratoren, Laptops und Metall-Dauermagnete jeweils mehr als 85 Prozent seines Importbedarfs aus China.

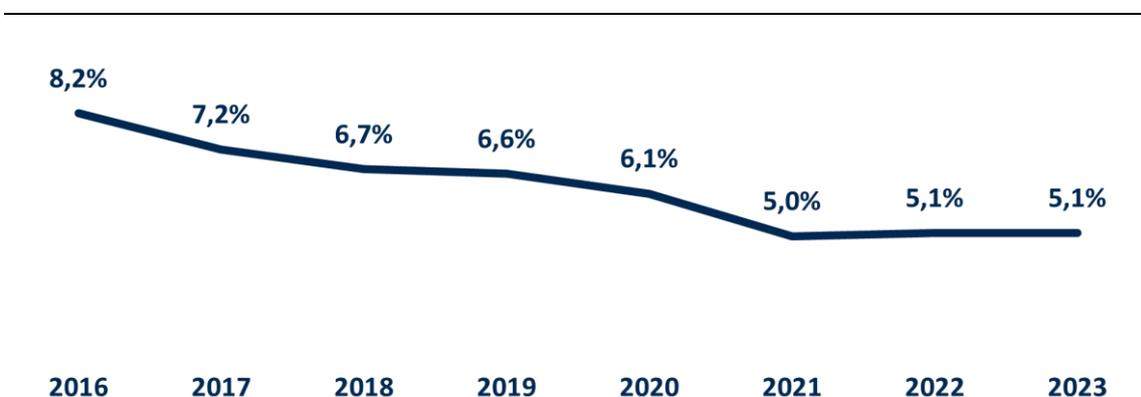
4.3 Handelshemmnisse bei Schwächung der regelbasierten Weltwirtschaftsordnung

Ein Rückgang des globalen Handels könnte z. B. durch eine weitere Schwächung der WTO verursacht werden. Denn eine Verschlechterung der institutionellen außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat spürbare negative Auswirkungen auf den Außenhandel, weil der grenzüberschreitende Austausch erschwert wird. Gleiches gilt, wenn weitere Handelsabkommen ausbleiben. Auch dadurch verschlechtern sich die Handelsbedingungen, zumindest relativ zu den Staaten, die Handelsabkommen abschließen. Das zeigt exemplarisch der Brexit: Vor dem Votum der Briten für einen EU-Austritt hatten bayerische Unternehmen aufgrund der EU- und Binnenmarktzugehörigkeit des Vereinigten Königreichs einen

verlässlichen Rechtsrahmen mit sehr wenigen Handelshemmnissen. Das Brexit-Votum bedeutete dann zunächst eine lange Phase an unternehmerischer Unsicherheit, bevor dann das EU-UK-Freihandelsabkommen einen neuen Rechtsrahmen schuf, der jedoch mit deutlich mehr Handelshemmnissen als zuvor einherging. Diese Entwicklung lässt sich sehr anschaulich anhand der bayerischen Außenhandelsdaten ablesen. So war UK im Jahr 2016 der dritt wichtigste bayerische Absatzmarkt. In den Folgejahren sank der Anteil des Absatzmarktes an der gesamten bayerischen Ausfuhr jedoch kontinuierlich von über acht auf nur noch fünf Prozent. Aktuell ist UK nur noch der siebtgrößte Absatzmarkt (Abbildung 8).

Abbildung 8

Anteil des Vereinigten Königreichs an der bayerischen Ausfuhr, in %, 2016-2023



Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik, 2024

4.4 Riesige Folgeschäden bei eskalierenden geopolitischen Konflikten

Noch deutlich unmittelbarer und massiver sind die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von eskalierenden geopolitischen Konflikten, da diese mit einem umfassenden „Wirtschaftskrieg“ in Form von handelspolitischen Sanktionen einhergehen dürften. In der Folge kommt es nicht nur zwischen den direkten Gegnern zu massiven volkswirtschaftlichen Verwerfungen, sondern – je nach Größe des Konflikts – auch zu globalen weltwirtschaftlichen Schäden. Dies zeigen exemplarisch die Folgen des russischen Angriffs auf die Ukraine. So verhängten v. a. die westlich orientierten Länder weitreichende wirtschaftliche Sanktionen gegen Russland, das mit Gegensanktionen reagierte. In der Folge kam es insbesondere im Bereich Energie sowie verschiedenen Rohstoffen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen zur temporären Verknappung des Angebots, was bei diesen Produkten mit zum Teil massiven Preissprüngen in vielen Weltregionen einherging. Zudem ging der Handel mit Russland massiv zurück: So lag der Wert der bayerischen Ausfuhr 2021 bei 3,1 Milliarden Euro, im Jahr 2023 bei lediglich 0,9 Milliarden Euro – ein Minus von über 70 Prozent.

In der Gesamtschau zeigt sich eindringlich, dass eine De-Globalisierung – verstanden als ein deutlicher Rückgang der grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Zusammenarbeit –

deutlich spürbare volkswirtschaftliche Folgewirkungen nach sich ziehen würde. Am unmittelbarsten zeigen sich die Effekte beim Außenhandel: Zum einen würde eine De-Globalisierung einen großen Teil der bayerischen und deutschen Absatzmärkte bedrohen, und damit Wertschöpfung und Arbeitsplätze gefährden. Zum anderen würde eine De-Globalisierung die Beschaffungsstrukturen massiv stören.

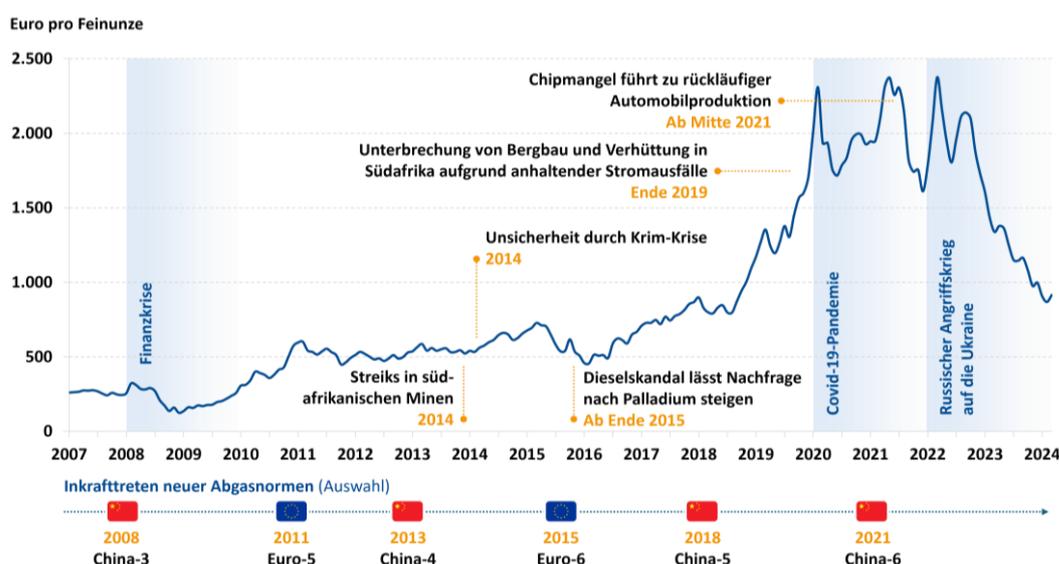
Exkurs: Geopolitische Unsicherheit geht mit höherer Preisvolatilität einher

Ein fragileres und störanfälligeres Welthandelssystem bedeutet, dass für Unternehmen insgesamt die Unwägbarkeiten zunehmen – was die unternehmerische Planungssicherheit reduziert. So zeigt die KI-gestützte Analyse von ausgewählten Rohstoffen und Vorprodukten im Rahmen des bayme-vbm-Lieferkettenmonitorings, wie schnell sich die Beschaffungspreise auf dem Weltmarkt aufgrund der in den letzten Jahren häufiger auftretenden Krisen und externen Schocks verändern können. Eine Vielzahl von Risiken kann zu größeren oder kleineren Preisausschlägen führen, so eine zentrale Erkenntnis der Analyse. Dazu gehören insbesondere globale externe Schocks (z. B. die Eskalation geopolitischer Konflikte) sowie länderspezifische und rohstoff- bzw. produktspezifische Risiken.

Am konkreten Beispiel von Palladium – ein Rohstoff, der insbesondere für die Abgasreinigung von Benzinmotoren eine hohe Bedeutung aufweist – lassen sich die Preisausschläge in Reaktion auf verschiedene Impulse und Schocks exemplarisch ablesen (Abbildung 9). So führte etwa der Beginn des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine zu einer kurzfristigen Verknappung des Angebots auf dem Weltmarkt und zu temporär stark steigenden Preisen.

Abbildung 9

Preisentwicklung von Palladium, 2007-2024, in Euro



Quelle: bayme vbm / Prognos 2022-2024, finanzen.net, 2024

5 Mögliche Außenwirtschaftsstrategien

Es muss ein sinnvoller Mittelweg zwischen einem De-Coupling und einem schlichten „Weiter so“ gefunden werden.

Vor dem Hintergrund der Analyse stellt sich die Frage, was Deutschland und Europa tun können, um den verschiedenen Herausforderungen im Hinblick auf Wertschöpfungsketten, Geopolitik und Transformation erfolgreich zu begegnen und damit die außenwirtschaftliche Zukunftsfähigkeit bestmöglich abzusichern.

Stärker als bisher wird der künftige Grad an grenzüberschreitender Kooperation und damit der wirtschaftlichen Globalisierung von den geopolitischen Rahmenbedingungen bestimmt – und damit vom politischen Willen der maßgeblichen weltpolitischen Entscheidungsträger, insbesondere der USA und China. Geopolitisch stehen die übrigen Akteure auf der Weltbühne – dazu gehören auch die Länder der EU – in der zweiten Reihe. Gleichwohl können auch die EU-Länder mit den richtigen außenwirtschaftlichen Strategien ihre Position im künftigen Weltwirtschaftssystem maßgeblich mitbestimmen.

Grundsätzlich gibt es eine weite Spannweite an möglichen Strategien. Sie reicht von einem schlichten „Weiter so“ – also einem Verzicht auf eine Anpassung an die sich veränderte geopolitische Großwetterlage und den damit verbundenen Risiken – bis hin zu einem aktiven Vorantreiben einer umfassenden volkswirtschaftlichen Entflechtung von geopolitischen Gegnern (Abbildung 10).

5.1 De-Coupling und Bildung von Handelsblöcken mit massiven Folgeschäden

Ein solches konsequentes wirtschaftliches De-Coupling von Volkswirtschaften, die als geopolitische Gegner bzw. deren Verbündete gelten, hätte weitreichende unmittelbare Konsequenzen. Im Ergebnis stünde eine in zwei oder mehrere Blöcke unterteilte Weltwirtschaft. Diese könnten zwar untereinander eng zusammenarbeiten, der wirtschaftliche Austausch über die Blockgrenzen hinweg wäre jedoch sehr stark eingeschränkt. Historisch erinnert ein solches Szenario an die Phase des Kalten Krieges, in der sich die marktwirtschaftlich orientierten westlichen Volkswirtschaften unter Führung der USA und die sozialistisch verfassten Länder des sowjetisch dominierten Ostblocks feindlich gegenüberstanden, während die blockfreien Länder weltwirtschaftlich eine untergeordnete Rolle spielten.

Im Ergebnis würde ein konsequentes De-Coupling zwar das Risiko von externen volkswirtschaftlichen Schocks durch ggf. eskalierende geopolitische Auseinandersetzungen deutlich reduzieren. Dies liegt jedoch in erster Linie daran, dass der externe volkswirtschaftliche Schock durch das „freiwillige“ Abbrechen der wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zu großen Teilen vorweggenommen wird – mit ganz erheblichen volkswirtschaftlichen Schäden: Die Ergebnisse des vorangehenden Abschnitts zeigen, dass in einem solchen Fall

große Teile der heutigen Absatz- und Beschaffungsmärkte wegfallen würden. Die Wahrscheinlichkeit einer vollständigen Kompensation eines solchen Verlusts durch die Erschließung alternativer Märkte ist sehr gering. Im Ergebnis würden die Wertschöpfungsnetzwerke in Europa und weltweit massiv gestört und teils in ihrer bestehenden Form zerstört werden.

5.2 Verlagerung von Wertschöpfungsstufen: Re-, Near- und Friend-Shoring

Eine weniger radikale Strategie, die trotzdem eine deutliche Abkehr von einer stark arbeitsteilig organisierten Weltwirtschaft darstellen würde, ist die großflächige Verlagerung von Wertschöpfungsketten. Unter dieser Überschrift finden sich verschiedene Ausprägungen, unter anderem Re-Shoring, Near-Shoring oder Friend-Shoring. Gemeinsam ist ihnen, dass ausländische Produktionsstätten inländischer Unternehmen (oder auch ihre Zuliefererstrukturen) verlagert werden.

Re-Shoring ist die stärkste Ausprägung dieser Außenwirtschaftsstrategie und bedeutet etwa für ein deutsches Unternehmen, dass es einen großen Teil seiner Produktionsstätten aus dem Ausland nach Deutschland verlagert. Dadurch können Unternehmen einen Großteil der mit dem Ausland verbundenen Risiken minimieren, darunter u. a. Qualitätsrisiken, geopolitische Risiken und Transportrisiken. Near-Shoring beinhaltet auch Produktionsstätten im geografisch näher liegenden Ausland. Hier steht die Minimierung von Risiken im Vordergrund, die mit langen Transportwegen zusammenhängen. Das sogenannte Friend-Shoring hat zum Ziel, die Produktions- und Wertschöpfungsketten auf solche Länder auszurichten, mit denen Werte und sicherheitspolitische Interessen übereinstimmen.

Ein offensichtlicher Vorteil von solchen Verlagerungen ist die Verringerung von geopolitischen Risiken für die Unternehmen bzw. die gesamte Volkswirtschaft. Aus nationalstaatlicher Perspektive kann zudem als Vorteil gewertet werden, dass Unternehmen in der Tendenz vermehrt im eigenen Land investieren und dadurch Wertschöpfung und Arbeitsplätze schaffen – sofern dies nicht durch die gegenläufige Entwicklung, der Verlagerung von ausländisch kontrollierten Produktionsstätten weg aus dem eigenen Land, kompensiert wird. Nachteilig wirkt sich aus, dass sich Unternehmen bei ihren Produktions- und Beschaffungsstrukturen stark einschränken müssen. Anders als bisher würden Unternehmen nicht mehr vorrangig auf jenen Märkten produzieren und einkaufen, die eine möglichst hohe Qualität zu einem möglichst kostengünstigen Preis bieten. Dieses Hintanstellen von Effizienzaspekten wirkt sich nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen aus. Zudem handeln sich Unternehmen insbesondere durch Re-Shoring standortspezifische Klumpenrisiken ein. Im Ergebnis sehen sich die Unternehmen dadurch einer neuen Art von Abhängigkeit – nämlich vom eigenen Heimatmarkt bzw. von den verbleibenden Beschaffungsmärkten – ausgesetzt. Darüber hinaus ist davon auszugehen, dass eine umfassende Verlagerung von Produktions- und Beschaffungsstrukturen nur dann stattfindet, wenn den Unternehmen strikte handelspolitische Vorgaben gemacht würden – was ein Mehr an Regulatorik und Handelshemmnissen bedeutet.

5.3 De-Risking durch eine verstärkte Diversifizierung

Eine De-Risking-Strategie versucht eine umfassende Abkehr von den globalen Liefer- und Wertschöpfungsnetzwerken zu vermeiden, trotzdem aber der gestiegenen geopolitischen Unsicherheit Rechnung zu tragen. Dies soll durch eine verstärkte Diversifizierung der Lieferketten sichergestellt werden: Die Abhängigkeit von einzelnen Märkten und den damit verbundenen Risiken – sei es von geopolitisch motivierten Handelsbeschränkungen oder anderen marktspezifischen Risiken – soll besser kalkulierbar werden, indem große (Import) Abhängigkeiten von einzelnen Märkten vermieden und stattdessen mehrere verschiedene Bezugsquellen erschlossen werden – im Ergebnis wird ein mögliches Ausfallrisiko auf verschiedene Akteure verteilt.

Die Analyse im Rahmen der Studie „Neue Beschaffungsmärkte für die bayerische Wirtschaft“ zeigte, dass ein De-Risking bei den Beschaffungsmärkten in vielen Fällen gut möglich ist: In fast allen Vorproduktkategorien gibt es auch jenseits der aktuellen deutschen Beschaffungsmärkte alternative Lieferländer. So bieten sich auch in Bereichen, in denen Deutschland aktuell in sehr großem Umfang Vorprodukte aus China bezieht, häufig Alternativen: Bei Elektromotoren könnte z. B. eine Diversifizierung durch eine stärkere Erschließung der nordamerikanischen Beschaffungsmärkte erfolgen, bei integrierten Schaltkreisen bieten sich z. B. asiatische Beschaffungsmärkte wie Singapur und Südkorea an. Und auch auf der Absatzseite lässt sich ein De-Risking durch eine verstärkte Diversifizierung der ausländischen Absatzmärkte erreichen.

Im Ergebnis lässt die De-Risking-Strategie damit Raum für unternehmerische Aktivitäten auf allen Märkten weltweit – und damit auch in jenen Ländern, die für das jeweilige Produkt die besten und effizientesten Produktions- und Beschaffungsbedingungen bieten. Ein potenzieller mittel- bis langfristiger Vorteil einer De-Risking-Strategie stellt zudem dar, dass sie Unternehmen dazu zwingt, sich kontinuierlich mit der Suche nach bisher noch nicht erschlossenen Beschaffungs- und Absatzmärkten zu beschäftigen. Deren frühzeitige Erschließung kann den dort aktiven Unternehmen einen gewissen zeitlichen Vorsprung vor der internationalen Konkurrenz und damit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Nachteilig wirkt sich hingegen der mit einer Diversifizierung der Beschaffungs- und ggf. auch Absatzmärkte verbundene Mehraufwand aus. So steigt die Komplexität der Lieferketten und somit generell die Komplexität im Auslandsgeschäft. Die Erschließung von neuen Märkten erfordert eine intensive Auseinandersetzung mit den jeweiligen landesspezifischen Herausforderungen, etwa im Hinblick auf besondere regulatorische Anforderungen – was insbesondere für mittelständische Unternehmen eine große zeitliche und personelle Herausforderung darstellt.

5.4 Ausblendung der neuen geopolitischen Rahmenbedingungen zu risikobehaftet

Darüber hinaus ist auch eine bewusste oder unbewusste Ausblendung der in den letzten Jahren gestiegenen geopolitischen Risiken denkbar. Dies käme einem Festhalten an einer

Mögliche Außenwirtschaftsstrategien

Außenwirtschaftsstrategie gleich, die sich in der Hochphase der Globalisierung insbesondere für bayerische und deutschen Unternehmen ausbezahlt hat. So können Unternehmen weiterhin Effizienzgesichtspunkte priorisieren und die mit den oben genannten Strategien verbundenen Kosten und Aufwand vermeiden. Gleichwohl ist ein solches Vorgehen vor dem Hintergrund der sich veränderten geopolitischen und weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit einem zu großen Nachteil im Hinblick auf die damit verbundenen unternehmerischen und volkswirtschaftlichen Risiken verbunden.

Abbildung 10
Mögliche Außenwirtschaftsstrategien



Quelle: Eigene Darstellung Prognos 2024

6 Fazit und Ausblick

Zukunftsfähige Außenwirtschaftsstrategien erfordern ein gutes Zusammenspiel von Unternehmen und Politik auf europäischer Ebene.

Der Blick auf die Entwicklung der Globalisierung und die zentralen außenwirtschaftlichen Herausforderungen zeigt deutlich, dass sich die Welt und damit auch die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen grundlegend verändert haben. Eine Revitalisierung der multilateralen globalen Zusammenarbeit ist unwahrscheinlich. Eine teilweise Rückabwicklung der wirtschaftlichen Globalisierung ist ein realistisches Szenario – und die damit verbundenen Risiken und potenziellen Folgeschäden für die Unternehmen und Volkswirtschaften in Europa sind enorm – dies gilt insbesondere für das „deutsche Geschäftsmodell“ mit einer hohen außenwirtschaftlichen Offenheit.

Europa muss sich bestmöglich auf die veränderte Lage einstellen. Zwar werden v. a. die beiden maßgeblichen weltpolitischen Entscheidungsträger USA und China die geopolitische Entwicklung und damit auch die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestimmen. Doch auch die EU-Länder können mit den richtigen außenwirtschaftlichen Strategien ihre Position im künftigen Weltwirtschaftssystem maßgeblich mitbestimmen.

Bei den diskutierten Außenwirtschaftsstrategien dürfte De-Risking sowohl für die meisten Unternehmen als auch aus volkswirtschaftlicher Perspektive der bestmögliche Mittelweg darstellen. Zwar geht auch eine konsequente Diversifizierung der Beschaffungs- und Absatzstrukturen mit Aufwand und Kosten einher, was zulasten der Effizienz bei der unternehmerischen Produktion geht. Jedoch halten sich diese Kosten in Grenzen und es gelingt, die außenwirtschaftlichen Risiken durch deren möglichst breite Streuung deutlich zu reduzieren.

Bei der Umsetzung von solchen Strategien liegt die Verantwortung zum einen auf Seiten der international tätigen Unternehmen. Sie müssen ein jeweils auf ihr spezifisches Geschäft und Risikoprofil angepasstes Konzept entwickeln und ggf. kontinuierlich anpassen. Dabei sind die Unternehmen jedoch auch – und stärker als noch als vor einigen Jahren – auf die Unterstützung der Politik angewiesen.

Ziel der Politik sollte sein, für die Unternehmen die bestmöglichen Rahmenbedingungen zur Implementierung von deren eigenen Außenwirtschaftsstrategien zu schaffen. Von entscheidender Bedeutung für Unternehmen ist es, dass die Rahmenbedingungen möglichst verlässlich und regelbasiert sind. Deshalb sollten die EU-Länder zum einen soweit möglich die bestehenden multilateralen Strukturen der WTO stärken. Zum anderen sollte ein noch stärkerer Fokus auf den Abschluss von neuen Freihandelsabkommen gelegt werden. Auch dies erhöht die Verlässlichkeit und Planbarkeit des außenwirtschaftlichen Rahmens. Zudem erleichtert ein möglichst einfacher Zugang zu neuen Märkten die Diversifizierung und damit die unternehmensindividuelle Umsetzung einer De-Risking-Strategie. Nicht zuletzt verhindern eigene Freihandelsabkommen, dass europäische Unternehmen durch den

Fazit und Ausblick

Abschluss von Freihandelsabkommen zwischen nicht europäischen Ländern auf diesen Märkten schlechtere Zugangsbedingungen haben als ihre internationale Konkurrenz.

Damit können von europäischer Seite die Rahmenbedingungen so gelegt werden, dass trotz des sich verdüsterten geopolitischen Umfelds der größtmögliche Grad an grenzüberschreitendem wirtschaftlichem Austausch möglich ist. Und eine möglichst intensive internationale Kooperation ist eine Voraussetzung, dass die einzelnen Länder und Unternehmen die großen Herausforderungen der grünen und digitalen Transformation erfolgreich bewältigen können.

In den Grundzügen ist eine solche Entwicklung auf Ebene der europäischen Politik schon sichtbar. Mit einer Reihe von Handelspartnern in Asien und Lateinamerika befindet sich die EU in Verhandlungen zu Freihandelsabkommen. Und Mitte 2023 veröffentlichte die Europäische Kommission eine Europäische Strategie für wirtschaftliche Sicherheit, die u. a. das Handelsschutz-Instrumentarium verbessern und die internationale Zusammenarbeit mit verlässlichen Partnerländern ausbauen soll, um außenwirtschaftliche Abhängigkeiten zu reduzieren und die wirtschaftliche Resilienz zu erhöhen.

Ansprechpartner/Impressum

Volker Leinweber

Geschäftsführer Volks- und Außenwirtschaft

Telefon 089-551 78-133

volker.leinweber@vbw-bayern.de

Impressum

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich ohne jede Diskriminierungsabsicht grundsätzlich auf alle Geschlechter.

Herausgeber

vbw

Vereinigung der Bayerischen
Wirtschaft e. V.

Max-Joseph-Straße 5
80333 München

www.vbw-bayern.de

Weitere Beteiligte

Dr. Michael Böhmer
Prognos AG

089-95 41 586-701
michael.boehmer@prognos.com

Johann Weiß
Prognos AG

089-95 41 586-705
johann.weiss@prognos.com