

Europa

Industrial Accelerator Act: Local-Content-Vorgaben nur mit Bedacht einsetzen

vbw

Position
Stand: Juni 2026

Die bayerische Wirtschaft



Vorwort

Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie stärken, ohne neue Hürden aufzustellen

Mit dem Industrial Accelerator Act (IAA, Rechtsakt zur beschleunigten Dekarbonisierung der Industrie) will die EU-Kommission die industrielle Basis ausbauen und im internationalen Wettbewerb stärken. Kein Ziel könnten wir mehr begrüßen. Die vorgesehenen Instrumente werfen allerdings einige Fragen auf.

Insbesondere „Made in Europe“-Anforderungen und Vorgaben für ausländische Investitionen stellen einen Paradigmenwechsel dar. Unser bisheriges Geschäftsmodell beruht auf globaler Arbeitsteilung und offenen Märkten. Das gilt grundsätzlich auch in einer Zeit, in der Lieferketten immer wieder abreißen und Protektionismus weltweit zunimmt.

Auf der einen Seite erscheint es naheliegend, dass die stark unter Druck stehenden heimischen Produzenten bei öffentlichen Aufträgen und der Fördermittelvergabe vorrangig zum Zuge kommen sollen. Auf der anderen Seite bedeuten die vorgeschlagenen weitreichenden Regelungen auch erhebliche Risiken im Hinblick auf mögliche Gegenreaktionen, eine Verteuerung europäischer Produkte und zusätzlichen Bürokratieaufwand. Diese Bedenken müssen zuverlässig ausgeräumt werden, wenn gleichwohl Local-Content-Regulierung greifen soll. Derartige Eingriffe dürfen in jedem Fall nur mit größtmöglicher Sorgfalt und gegenständlich wie zeitlich klar begrenzt getätigt werden.

Dringend notwendig sind dagegen verfahrensbeschleunigende und -vereinfachende Maßnahmen, die der IAA ebenfalls vorsieht. Von solchen innovations- und investitionsfördernden Rahmenbedingungen brauchen wir noch viel mehr, auf der europäischen und der nationalen Ebene. Insgesamt bin ich davon überzeugt: wenn es uns gelingt, die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts in Bereichen wie Energiekosten, Arbeitskosten, Besteuerung und Bürokratie spürbar zu erhöhen, brauchen wir keine Local-Content-Vorgaben.

Bertram Brossardt
17. Juni 2026

Inhalt

Position auf einen Blick	1
1 Industrial Accelerator Act	3
1.1 „Made in Europe“ Vorgaben	3
1.2 Weitere Regelungsinhalte	4
1.3 Aufgeworfene Fragen	4
2 Die Einschätzung bayerischer Unternehmen	6
2.1 Local Content	7
2.1.1 Betroffenheit	7
2.1.2 Erwartungen	7
2.2 Investitionsregelungen	9
2.3 Low Carbon Anforderungen	10
3 Fazit	11
3.1 Gesamteinschätzung der Unternehmen zu den Effekten	11
3.2 Weiteres Vorgehen bezüglich Local Content	12
3.2.1 Größtmögliche Sorgfalt bei der Ausgestaltung erforderlich	12
3.3 Wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen am Standort entscheidend	14
3.3.1 Handlungsbedarf auf der europäischen Ebene	14
3.3.2 Handlungsbedarf in Deutschland	15
3.3.3 Mindset für die Transformation	15
Ansprechpartner/Impressum	17

Position auf einen Blick

Local-Content-Vorgaben sind *ein* mögliches Element zur Stärkung des Industriestandorts, erfordern aber kraftvolle flankierende Maßnahmen

Die EU-Kommission hat einen Industrial Accelerator Act (IAA) vorgeschlagen, der Local-Content-Regelungen enthält. Danach müssen bei öffentlicher Förderung und Beschaffung bestimmter Produkte – zum Beispiel Pkw und deren Komponenten – Mindestanteile aus europäischer Produktion stammen. Einige Länder sollen gleichgestellt werden, etwa die EFTA-Region.

Eine „Made in Europe“ Vorgabe würde einen Paradigmenwechsel bedeuten. Grundsätzlich fußt unser bisheriges Erfolgsmodell auf arbeitsteiligem Wirtschaften und offenen Märkten. Eingriffe in dieses System bergen per se ein Risiko. Gleichzeitig hat Protektionismus in den letzten Jahren weltweit spürbar zugenommen. Befürworter einer Local-Content-Regelung argumentieren daher, es werde lediglich wieder ein Level Playing Field zu Wettbewerbern wie China hergestellt. Auch wenn das zutrifft, so schützt es die EU trotzdem nicht vor Gegenmaßnahmen. Zudem erscheinen andere Maßnahmen wie WTO-konforme Anti-Subventions- beziehungsweise Anti-Dumping-Zölle ehrlicher und zielgerichteter.

Es wurde schnell deutlich, dass die Meinungen geteilt sind. Wir haben deshalb eine Umfrage zum IAA unter unseren Mitgliedern durchgeführt. Auch hier ist das Bild differenziert: Sehr viele Unternehmen sehen gravierende Nachteile, vor allem im Hinblick auf Gegenreaktionen, Mehrkosten, Lieferengpässe und Bürokratie. Gleichzeitig überwiegt aber insgesamt leicht die Hoffnung, dass eine dosiert und mit Bedacht eingesetzte Buy European Regelung in bestimmten Bereichen dazu beitragen kann, kritische Abhängigkeiten zu verringern und die Widerstandsfähigkeit strategischer Wertschöpfung in Europa zu sichern.

Local-Content-Vorgaben können bei sachgerechter Ausgestaltung *ein* Element im Rahmen einer größer angelegten Strategie zur Stärkung des Industriestandorts sein. Das gilt aber nur unter den Voraussetzungen, dass einerseits die bestehenden Bedenken (Gegenreaktionen, Lieferengpässe, Mehrkosten, Bürokratie) wirkungsvoll ausgeräumt werden, denn ansonsten droht eine weitere Schwächung unseres Standorts, und dass andererseits parallel die Rahmenbedingungen für Produktion in der EU und in Deutschland (Arbeits- und Energiekosten, Steuerbelastung, Innovationsfreundlichkeit, Bürokratie etc.) deutlich verbessert werden – denn Quoten allein können niemals fehlende Wettbewerbsfähigkeit ausgleichen.

Eine glaubwürdige Beschleunigungsagenda muss zudem den sektoralen Fokus schärfen. In Anlehnung an die Überlegungen des Draghi-Berichts sollten gezielt jene Spitzentechnologiefelder gestärkt werden, in denen Europa tatsächlich einen Unterschied machen kann. Es muss unterschieden werden zwischen dem Ziel, bestehende Industriestrukturen zu erhalten und dem Ziel, neuere Industriezweige wie Halbleiter oder Batterien anzusiedeln.

[Position auf einen Blick](#)

Letzteres kann regulatorisch nicht erzwungen werden und benötigt Kapital, Risikobereitschaft sowie vor allem ausreichend Zeit.

Insgesamt kann es also nur um eine Kombination aus allenfalls sehr maßvoll eingesetzten „Made in Europe“ Vorgaben mit angemessenen Ausnahmeregelungen und klarer zeitlicher Befristung mit großzügigen, nachhaltigen Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts gehen.

1 Industrial Accelerator Act

Ein Paradigmenwechsel in der Industriepolitik kündigt sich an.

Die Europäische Kommission hat im März 2026 mit dem Entwurf des Industrial Accelerator Act (IAA) eine weitreichende Initiative vorgeschlagen, um die Wettbewerbsfähigkeit und Souveränität der europäischen Industrie zu stärken sowie die Dekarbonisierung zu beschleunigen. Der IAA zielt darauf ab, Genehmigungsprozesse zu verkürzen, „Made in Europe“ zum Standard bei öffentlichen Aufträgen zu machen und strategische Industrien vor einseitigen Abhängigkeiten zu schützen. Hintergrund sind zunehmender globaler Wettbewerb (insbesondere mit USA und China), hohe Transformationskosten sowie Investitionshemmnisse in der EU.

Der Industrial Accelerator Act (IAA) markiert einen Paradigmenwechsel in der europäischen Industriepolitik: Insbesondere mit verbindlichen Anforderungen an öffentliche Beschaffung und Förderung („Made in EU“- und Low-Carbon-Kriterien) und einem neuen Regime für ausländische Direktinvestitionen greift die EU tief in die Rahmenbedingungen für Produktion und Investition ein.

1.1 „Made in Europe“ Vorgaben

Der Schwerpunkt der Initiative liegt auf energieintensiven Industrien (Stahl, Aluminium, Zement, Chemikalien), der automobilen Wertschöpfungskette (Elektrofahrzeuge, Bauteile) und Schlüsseltechnologien für Klimaneutralität (z. B. Batterien, Elektrolyseure, PV, Windkraft). Um die Nachfrage nach heimischen Produkten zu stärken, werden Kriterien für die öffentliche Beschaffung und Förderprogramme eingeführt. Produkte mit hohem EU-Wertschöpfungsanteil sollen dadurch Vorrang erhalten.

Der IAA konkretisiert unter anderem das EU-Automobilpaket vom 16. Dezember 2025, indem er „Union Origin“ Kriterien definiert. So müssen die erfassten Fahrzeuge in der EU endmontiert werden und einen definierten Mindestanteil an EU-Schlüsselkomponenten (Traktionsbatterie, E-Powertrain, Elektroniksysteme) enthalten.

Einige Länder sollen den EU-Mitgliedstaaten dabei gleichgestellt werden: Produkte aus Drittländern, mit denen die Union ein Abkommen zur Errichtung einer Freihandelszone oder einer Zollunion geschlossen hat oder die Vertragsparteien des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen sind, sofern die Union im Rahmen dieses Übereinkommens entsprechende Verpflichtungen eingegangen ist, gelten als Unionsursprung. Zur Europäischen Zollunion gehören die Länder Andorra, San Marino und die Türkei. Das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (kurz: GPA) haben u. a. die USA, UK, die Schweiz, Japan, Südkorea, Taiwan und Australien unterzeichnet. Über delegierte Rechtsakte können Drittländer ausgeschlossen werden, wenn es beispielsweise keine Reziprozität gewährt. Die Definition des Unionsursprungs variiert allerdings und orientiert

sich offenbar am Endkunden. So ist beispielsweise bei Firmenkunden der Unionsursprung auf die EU-Mitgliedstaaten beschränkt, während er für Privatkunden auch Handelspartner der EU miteinschließt. Dies führt zu unterschiedlichen Betrachtungen für identische Produkte.

1.2 Weitere Regelungsinhalte

Mit dem IAA sollen neue Bedingungen für hohe ausländische Direktinvestitionen eingeführt werden, damit diese einen Mehrwert für die EU schaffen. Für ausländische Investitionen über 100 Mio. Euro aus Nicht-EU-Staaten (und nicht gleichgestellten Staaten) plant die EU in bestimmten Bereichen (Batterietechnologien, Elektrofahrzeuge, PV, kritische Rohstoffe) unter anderem einen Zwang zur Gründung von Joint Ventures mit EU-Partnern sowie die Vorgabe einer überwiegenden Beschäftigung von EU-Arbeitnehmern. Von der Regelung sollen Länder erfasst werden, die eine dominante Marktposition in den genannten strategischen Bereichen halten.

Durch die gezielte Nutzung öffentlicher Beschaffung und Förderprogramme sollen Leitmärkte für CO₂-arme Produkte entstehen und so Investitionsanreize für klimafreundliche Produktionsverfahren gesetzt werden. Bei einigen Produkten sieht der IAA daher für bestimmte Anwendungen Low-Carbon-Anforderungen vor, z. B. Stahl (alle Güter) oder Beton/Zement in Gebäuden. Hier müssen dann Mindestanteile emissionsarmer Produkte verwendet werden. Eine aktuelle Analyse des IW zeigt, dass die öffentliche Hand für rund ein Drittel des in der EU verbrauchten Zements steht, beim Stahl allerdings nur für gut zehn Prozent. Auch die private Nachfrage bleibt daher sehr relevant.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Beschleunigung von Genehmigungsverfahren für Industrie- und Dekarbonisierungsprojekte sowie auf der Ausweisung von Industrial Acceleration Areas zur Bündelung von Industrieprojekten mit vereinfachten Verfahren. Dazu gehört die Einführung einer einzigen digitalen Anlaufstelle mit klaren Fristen von höchstens achtzehn Monaten für die erfassten Vorhaben.

1.3 Aufgeworfene Fragen

Der IAA schafft mit Nachweispflichten für Ursprung und CO₂-Intensität neue Dokumentations- und Compliance-Anforderungen, die für Unternehmen eine spürbare Belastung darstellen können. Die Frage ist, ob der Wirtschaftsstandort diese zusätzliche Bürokratie verträgt, ohne an Investitionsattraktivität zu verlieren.

Die Vielzahl an delegierten Rechtsakten und Durchführungsrechtsakten zum IAA schafft eine erhebliche Rechts- und Investitionsunsicherheit. Der Gesetzgeber muss von vornherein auf klare, schlanke Vorgaben setzen.

Die Local-Content-Kriterien des IAA, insbesondere die Made-in-EU-Anforderungen bei Elektrofahrzeugen, Batterien und Net-Zero-Technologien, greifen gezielt in bestehende

globale Wertschöpfungsketten ein und könnten dazu führen, dass bewährte internationale Lieferbeziehungen aufgegeben werden müssen, Produktionskosten steigen und nachgelagerte Industrien mit höheren Preisen belastet werden. Insbesondere mit Blick auf die Entwicklung globaler Batteriewertschöpfungsketten ist fraglich, ob die ambitionierten Lokalisierungsanforderungen damit nicht zu einem weiteren Hindernis für die Elektromobilität in Europa werden.

Der IAA bewegt sich in einem handelspolitisch sensiblen Spannungsfeld: Einerseits schützt die Gleichstellungsklausel wichtige Handelspartner vor Diskriminierung, andererseits riskiert die EU mit ihren Local-Content-Anforderungen Vergeltungsmaßnahmen von anderen Drittstaaten. Zudem erscheinen andere Instrumente wie WTO-konforme Anti-Subventions- beziehungsweise Anti-Dumping-Zölle ehrlicher und zielgerichteter.

Erfahrungen aus anderen Ländern – etwa China, Indien, Südafrika oder Spanien –, die versucht haben, bestimmte Industrien mit Local-Content-Vorgaben aufzubauen oder zu stärken, zeigen ein durchwachsenes Bild. Vielfach wurde zwar zunächst lokale Produktion und Beschäftigung gehalten oder aufgebaut, teilweise aber zu einem sehr hohen volkswirtschaftlichen Preis und ohne nachhaltige Wirkung. Deutlich wird jedenfalls, dass der Erfolg von mehr abhängt als Präferenzregelungen, Quoten oder Joint Venture Vorgaben: beispielsweise von der vorhandenen Industriestruktur, heimischen Absatzchancen oder der Innovationsstärke. Etliche Vorprodukte und Rohstoffe sind global hochspezialisiert, müssen aber für den Aufbau neuer Kompetenzen ebenfalls zuverlässig zur Verfügung stehen.

Bei all diesen Fragen gilt es, zwischen den verschiedenen Interessen der betroffenen Wirtschaftszweige abzuwägen und mögliche Auswirkungen sorgfältig zu analysieren.

2 Die Einschätzung bayerischer Unternehmen

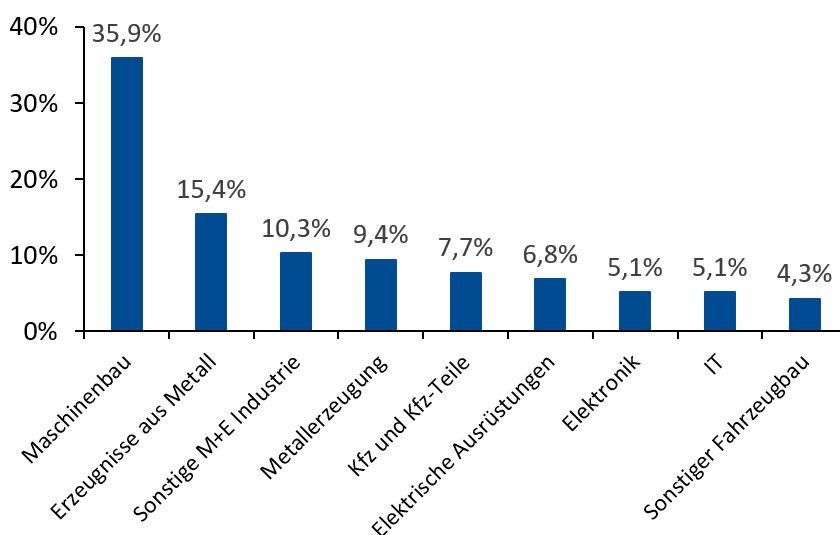
Gravierende Bedenken, die es wirksam auszuräumen gilt.

Da sich früh abzeichnete, dass insbesondere der Vorschlag der Kommission zu Local-Content-Vorgaben auf ein geteiltes Echo in der Industrie stößt, haben wir eine Befragung unter unseren vbw und bayme vbm Mitgliedern durchgeführt und uns dabei auf die stark diskutierten Aspekte fokussiert.

Beteiligt haben sich 117 Unternehmen mit insgesamt 171.514 Beschäftigten (weltweit) aus dem M+E Bereich in Bayern. Weitere Branchen haben den Fragebogen nicht beantwortet.

Abbildung 1

Teilnehmende Unternehmen nach Wirtschaftszweig



Quelle: vbw bayme vbm (2026)

Die Ergebnisse sind nicht repräsentativ, stellen aber gleichwohl ein wichtiges Stimmungsbild dar.

2.1 Local Content

2.1.1 Betroffenheit

Etwas mehr als die Hälfte der Befragten (knapp 54 Prozent) haben angegeben, dass sie an bayerischen Standorten Produkte herstellen, die vom IAA betroffen wären. Unter den wichtigsten potenziell direkt oder indirekt betroffenen, am Standort Bayern hergestellten, Produkten nennen die Unternehmen unter anderem Automobilteile, Kompressoren, Kabel, Pumpen, Werkzeugmaschinen, IT-Dienstleistungen, Motoren, Wärmepumpen, Zahnräder, Sensoren, Aktuatoren, Automatisierungslösungen, Aluminiumguss und Lötanlagen.

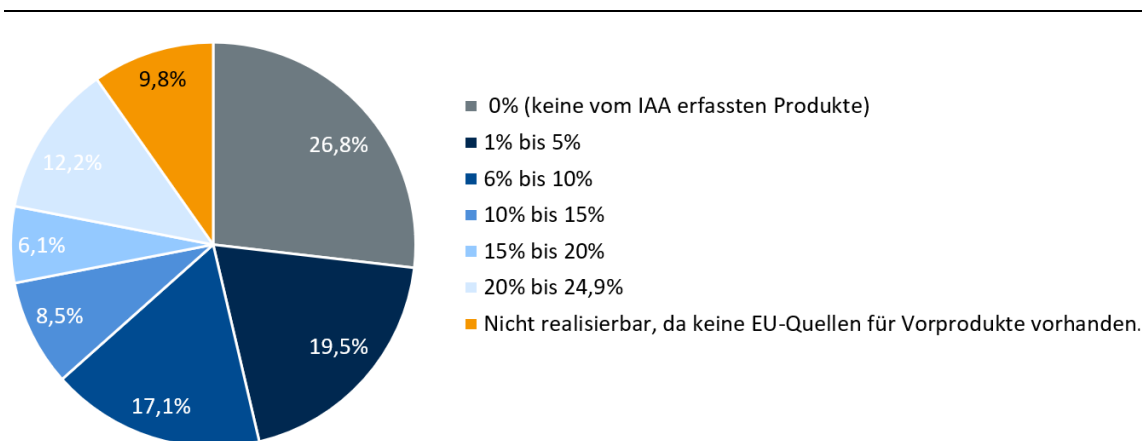
Der Anteil dieser Produkte am Gesamtumsatz der bayerischen Standorte wird von den befragten Unternehmen im Durchschnitt auf gut 82 Prozent geschätzt, der Median liegt sogar bei 90 Prozent.

2.1.2 Erwartungen

Wenn die Unternehmen gezwungen wären, bestimmte Vorprodukte ausschließlich aus der EU zu beziehen, rechnet ein großer Teil der Befragten mit einer Erhöhung der Produktionskosten an ihren bayerischen Standorten.

Abbildung 2

Durchschnittliche Erhöhung der Produktionskosten



Quelle: vbw bayme vbm (2026)

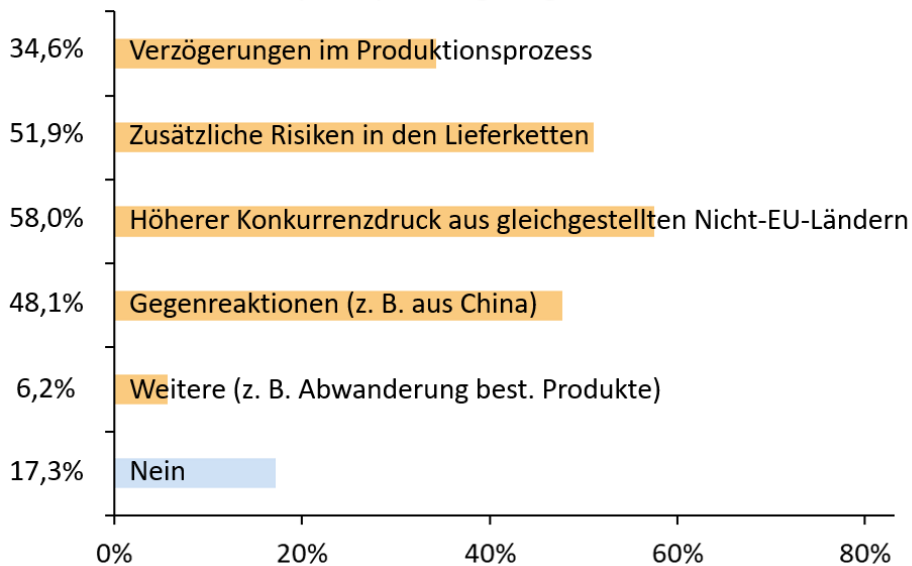
Als Beispiele für Vorprodukte ohne EU-Quelle werden unter anderem Magnete, Lithium-Zellen, Anoden, Kathoden, Kunststoffgranulat, Halbleiter, bestimmte Stähle und Elektrokomponenten genannt.

Gegenwärtig sehen sich 48 Prozent der Unternehmen technisch oder aufgrund fehlender Daten gar nicht dazu in der Lage, die EU-Wertschöpfungstiefe mit den aktuellen ERP-/IT-Systemen nachzuweisen. Unter denjenigen, die das für möglich halten, rechnet genau die Hälfte mit einem erheblichen zusätzlichen Aufwand, den sie auf eine Größenordnung von durchschnittlich 444 Arbeitsstunden beziehungsweise Kosten in Höhe von rund 37.570 Euro schätzen. Es ist davon auszugehen, dass ein mindestens vergleichbarer Aufwand auch diejenigen träfe, die den Nachweis heute noch gar nicht führen können.

Die weitaus meisten Unternehmen sehen über Mehrkosten und Schwierigkeiten bei der Nachweisführung hinaus weitere gravierende Risiken einer Local-Content-Regelung.

Abbildung 3

Befürchten Sie auf den folgenden Feldern gravierende Nachteile durch eine Buy-European-Regelung?



Quelle: vbw bayme vbm (2026)

Einzelne Unternehmen äußerten die Sorge, dass gewisse Produkte dann in der EU gar nicht mehr hergestellt würden, beziehungsweise sie dann endgültig preislich nicht mehr mit chinesischen Wettbewerbern mithalten können.

2.2 Investitionsregelungen

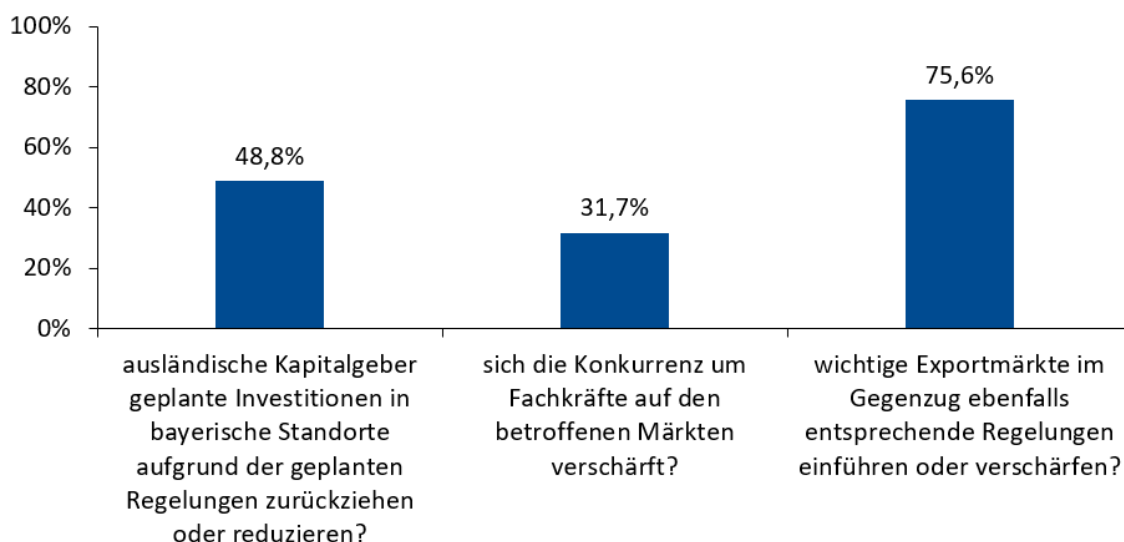
Relativ viele Unternehmen sehen sich von den Regelungen in ihrem Geschäftsmodell gar nicht berührt (44,9 Prozent) oder lediglich indirekt (28,2 Prozent). Bei der direkten Betroffenheit liegen kritische Rohstoffe (16,7 Prozent) vor E-Autos (12,8 Prozent), gefolgt von Batterien (7,7 Prozent) und Solar/PV (3,8 Prozent).

Von denjenigen Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell zumindest indirekt betroffen sehen, erwarten allerdings durchaus viele gravierende Konsequenzen einer solchen Regelung.

Abbildung 4

Gegenreaktionen als größte Sorge der Unternehmen

„Erwarten Sie, dass...“



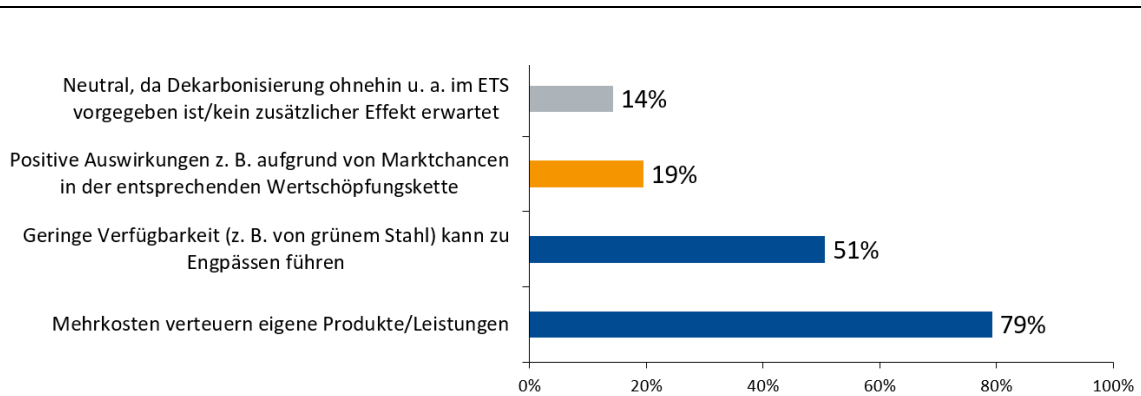
Quelle: vbw bayme vbm (2026)

2.3 Low Carbon Anforderungen

Bei den Anforderungen zu Low Carbon gilt die größte Sorge einer weiteren Verteuerung von Produkten oder Leistungen, gefolgt von möglichen Lieferengpässen.

Abbildung 5

Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit bayerischer Standorte



Quelle: vbw bayme vbm (2026)

3 Fazit

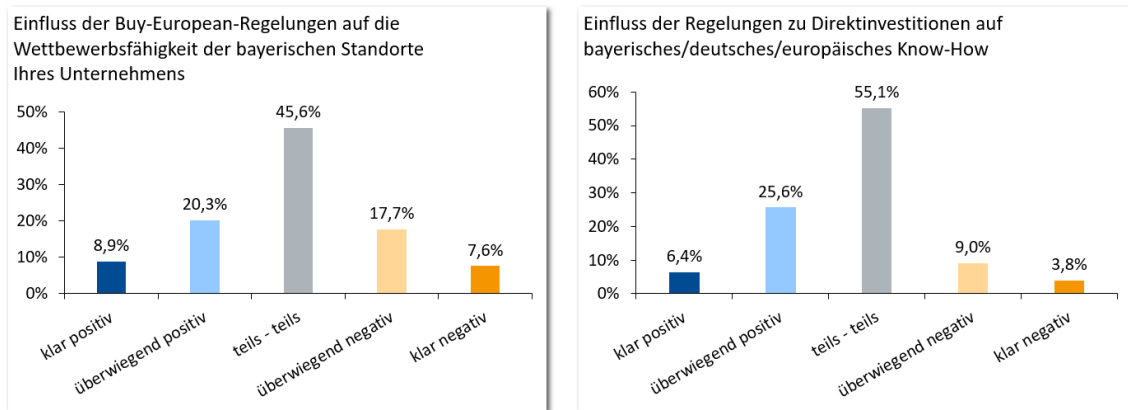
Maßnahmen zur Verhinderung der Deindustrialisierung sind überfällig, dürfen aber nicht zum Bumerang werden.

Unter der Voraussetzung, dass es dem europäischen Gesetzgeber gelingt, die mit dem IAA und namentlich den Local-Content-Regelungen verbundenen Risiken zu vermeiden, kann in einer aktiveren Industriepolitik auch eine Chance liegen, das Ruder herumzureißen. Allerdings setzt das zwingend auch wettbewerbsfähige Produktionsbedingungen in der EU voraus. Aus deutscher Sicht müssen zudem auch vor Ort dringend Reformen erfolgen, um keine Abwanderung in andere Mitgliedstaaten zu befördern.

3.1 Gesamteinschätzung der Unternehmen zu den Effekten

Während die Unternehmen erhebliche Risiken sehen (siehe oben, Kapitel 2), verbinden sie in Summe durchaus auch Chancen mit der vorgeschlagenen Neuregelung. Insgesamt überwiegen die positiven Einschätzungen leicht.

Abbildung 6
 Differenziertes Bild in der Gesamtschau



Quelle: vbw bayme vbm (2026)

3.2 Weiteres Vorgehen bezüglich Local Content

3.2.1 Größtmögliche Sorgfalt bei der Ausgestaltung erforderlich

Wenn es um das Ziel eines Level Playing Fields geht, muss grundsätzlich überlegt werden, ob es sinnvollere Instrumente gibt. Die vbw Studie *Handels- und Industriepolitik für eine neue Zeit* zeigt, dass insbesondere WTO-konforme Anti-Subventions- beziehungsweise Anti-Dumping-Zölle zielgerichteter und mit weniger Nebenwirkungen verbunden sind als Local-Content-Vorgaben. Klar ist aber, dass eine sehr differenzierte Betrachtung geboten ist: ob im Einzelfall eng gefasste Präferenz- oder Resilienzregelungen vorzugswürdig sind, gilt es unter anderem angesichts der strategischen Bedeutung der betroffenen Produkte und technologischen Kompetenzen abzuwägen.

Welche Bedenken es im Sinne des Standorts auszuräumen gilt, wenn man sich auf Local-Content-Vorschriften einigt, illustrieren die oben dargestellten Erwartungen der Unternehmen. Am leichtesten müssen die bürokratischen Belastungen in den Griff zu bekommen sein, wo es die EU vollständig selbst in der Hand hat. Ausreichend weit gefasste Ausnahmeregelungen zum Beispiel nach Unternehmensgröße, Umsatz und Auftragswert sind sinnvoll, reichen aber für sich genommen nicht aus. Jedes verpflichtete Unternehmen muss die Anforderungen mit einem minimalen Aufwand erfüllen können, beispielsweise auf Grundlage ohnehin bereits für andere Zwecke wie ETS/CBAM erhobener Daten.

Die Zumutbarkeitsgrenzen bei Mehrkosten oder Verzögerungen müssen produktspezifisch und realistisch gezogen werden; an entsprechende Nachweise dürfen keine besonderen Anforderungen gestellt werden.

Grundsätzlich dürfen Local-Content-Vorgaben nur sehr reduziert eingesetzt werden und sind auf das Nötigste zu begrenzen, was die erfassten Produkte angeht. Vor diesem Hintergrund empfehlen sich klar auf staatliche Vergabe und Förderung beschränkte Maßnahmen eher als marktweite Eingriffe.

Gleichzeitig muss unterschieden werden zwischen dem Ziel, bestehende Industriestrukturen zu erhalten und dem Ziel, neuere Industriezweige wie Halbleiter oder Batterien anzusiedeln. Letzteres kann regulatorisch nicht erzwungen werden und benötigt Kapital, Risikobereitschaft sowie vor allem ausreichend Zeit.

Bei den Produkten kann es sich anbieten, den Fokus zunächst auf kritische Infrastruktur (z. B. Energienetze, Telekommunikation, Gesundheit) und sicherheitsrelevante Schlüsseltechnologien zu legen, wo auch die handelsrechtliche Rechtfertigung leichter fallen dürfte. Es sollten auch jeweils komplette Wertschöpfungsketten einschließlich des Zugangs zu notwendigen Rohstoffen in den Blick genommen werden. Gerade kleinere Unternehmen müssen wirkungsvoll bei Beschaffungsstrategien unterstützt werden. Wo das insgesamt nicht möglich ist, muss von vornherein hinterfragt werden, wie zielführend eine Local-Content-Regelung sein kann, wenn Abhängigkeiten in wichtigen Teilbereichen fortbestehen.

Fazit

Für den gezielten Auf- und Ausbau von Schlüsseltechnologien fehlt es allerdings bislang noch an deren klarer, evidenzbasierter Definition. Um technologische Souveränität zu erhöhen, ist zudem ein europäischer Ansatz mit verteilten Forschungs- und Produktionsstätten, koordinierter Förderung, wettbewerbsfähiger Produktion sowie gesicherter Energie- und Rohstoffversorgung erforderlich, was bisherige Strategien (z. B. Chip-Produktion) nur in Ansätzen verfolgen.

Die Festlegung, was als „Made in Europe“ gilt, ist eine entscheidende Weichenstellung und muss ebenfalls differenziert betrachtet werden. Von der Montage des Endprodukts in Europa über die Herkunft aller oder bestimmter strategischer Komponenten sind viele Optionen möglich, die jeweils bedeutende Verschiebungen nach sich ziehen können. Daher ist je nach Produkt zu prüfen, wie eine optimale Balance aus einfacher Handhabung und Einbeziehung wichtiger Wertschöpfungsbestandteile aussehen kann. Reziprozität und das Bestehen von Abkommen sind wichtige Anhaltspunkte, können aber unter Umständen zu weit gehen, um das gewünschte Schutzniveau herzustellen. Gleichzeitig sind einseitige Diskriminierungen möglichst zu vermeiden. Es sollte konkret nach Sektoren und jeweiligen Partnerländern (z. B. NATO-Staaten, Japan und Südkorea bei Verteidigung, ausgewählte Partner wie USA, UK, Kanada, Schweiz und Norwegen bei Gesundheit) differenziert werden. Auch wenn eine europäische Regelung faktisch ein Gleichgewicht herstellen würde, insbesondere im Verhältnis zu China, sind mögliche Gegenreaktionen unbedingt in die Gleichung einzustellen. WTO-Konformität muss die Richtschnur bleiben. Im Sinne der Rechtssicherheit sollte die Kommission eine abschließende Liste der (jeweils) als Unionsursprung geltenden Länder vorlegen. Der Anwendungsbereich der delegierten Rechtsakte zum Ausschluss von Ländern muss möglichst eng begrenzt und klar formuliert sein.

Wichtig ist, dass jede Einführung derartiger Regelungen von einem engmaschigen Monitoring begleitet wird und bei Bedarf ein schnelles Gegensteuern möglich bleibt. Sinnvoll ist ein schrittweises, vorsichtiges Vorgehen, da Erfahrungswerte beispielsweise hinsichtlich der Kosten fehlen und auch die Neuausrichtung von Lieferketten Zeit benötigt.

Jede Anpassung sollte anhand transparenter Kriterien (z. B. Wertschöpfungseffekt im regulierten Bereich und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen, Investitionsvolumen in Zielsektoren, Entwicklung des globalen Anteils an Weltklassepatenten etc.) geprüft werden und nur im Falle eines positiven Nutzen-Kosten-Faktors erfolgen dürfen. Desgleichen müssen auch bestehende Eingriffe bei negativen Auswirkungen umgehend beendet beziehungsweise Gegenmaßnahmen (z. B. Anpassung von Quoten) eingeleitet werden. Dabei sind selbstverständlich auch Wechselwirkungen mit anderen Instrumenten wie Zöllen und CBAM einzubeziehen.

Jede Local-Content-Vorgabe muss von vornherein als temporäres Instrument angelegt sein.

3.3 Wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen am Standort entscheidend

Der eigentliche Erfolgsfaktor kann niemals eine Local-Content-Vorgabe allein sein, unabhängig davon, wie präzise sie ausgestaltet ist. Letztlich geht es um die Industrie- und Innovationsbasis vor Ort, und damit um die Wettbewerbsfähigkeit einer Produktion am Standort. Nur mit in diesem Sinne förderlichen Rahmenbedingungen lassen sich Transformationsprozesse erfolgreich gestalten und neue Kompetenzen aufbauen. Eine temporäre Präferenzregelung kann diesen Prozess gegebenenfalls unterstützen – sie ersetzt ihn aber nicht. Flankierende Maßnahmen sind unabdingbar.

Vor diesem Hintergrund sind die Elemente des IAA, die auf deutlich schnellere Genehmigungsverfahren abzielen, sehr zu begrüßen. Daran anknüpfend sollte die Digitalisierung der Genehmigungsverfahren verbindlich ausgestaltet und durch interoperable, durchgängig digitale Systeme in allen Mitgliedstaaten unterstützt werden. Hier darf die Politik aber nicht stehenbleiben – auch weitere Hemmnisse müssen abgebaut werden. Das gilt umso mehr, als Innovationen dringend auch in den nicht unmittelbar erfassten Bereichen gebraucht werden. Ein Beispiel ist die Automobilindustrie, wo Wertschöpfung und Beschäftigung eben nicht nur an Antriebsart oder Karosserie hängen, sondern in zunehmendem Maße an Software und Elektronik für die intelligente Steuerung und Vernetzung.

Unsere Patentanalysen zeigen, dass Bayern, Deutschland und Europa in der Spitzenforschung gut aufgestellt sind – aber auch, dass wir seit Jahren in den meisten Bereichen sukzessive Weltanteile verlieren, weil andere dynamischer wachsen. Hinzu kommt eine Umsetzungsschwäche: aus Erfindungen müssen mehr Innovationen werden, die Wertschöpfung und Beschäftigung am Standort schaffen. Wichtig sind also einerseits eine konsequente Fortführung der Förderung von Forschung und Transfer, andererseits innovations- und investitionsfreundlichere Rahmenbedingungen.

3.3.1 Handlungsbedarf auf der europäischen Ebene

Unter anderem müssen bestehende Hemmnisse, Unklarheiten und Doppelregulierung in den diversen Rechtsnormen zum Umgang mit Daten und zum Einsatz künstlicher Intelligenz konsequent beseitigt werden. Der Digital-Omnibus war insoweit ein richtiger erster Schritt, dem weitere folgen müssen. Generell ist der Fokus stärker auf Chancen als auf Risiken zu richten; die praktische Erprobung neuer Technologien muss im Sinne einer schnellen Entwicklung bis zur Marktreife so einfach wie möglich gemacht werden.

Sektorspezifische Regulierung – etwa die Flottenregulierung für Kraftfahrzeuge und Nutzfahrzeuge – darf Technologiepfade nicht zu kleinteilig vorgeben. Um die Transformation in Richtung Klimaneutralität erfolgreich zu gestalten, müssen einfache Regelungen und klare Anreize den Hochlauf klimafreundlicher Lösungen erleichtern. Ein Beispiel sind die Nachhaltigkeitskriterien für Wasserstoff, ein weiteres die Anrechnung erneuerbarer Kraftstoffe und CO₂-armer Materialien. Massive Strafzahlungen bei Zielverfehlung sind in jedem Fall kontraproduktiv.

Fazit

Das Beihilferecht wurde zu Recht wiederholt als Reaktion auf globale Herausforderungen angepasst. Die aktuelle Lage macht es erforderlich, den Mitgliedstaaten zum temporären Schutz besonders unter internationalem Wettbewerbsdruck stehender Industrien weitere Handlungsspielräume einzuräumen. Das betrifft insbesondere die Regelungen zum Industriestrompreis, die deutlich wirkungsvoller ausgestaltet werden können müssen, unter anderem über eine Verlängerung des maximalen Förderzeitraums und das Streichen der Investitionsvorgaben.

Der Hochlauf von Infrastruktur muss deutlich stärker grenzüberschreitend koordiniert werden. Das betrifft beispielsweise Transportkorridore für Wasserstoff oder auch den europaweiten Ausbau von Lade- und Tankinfrastrukturen. Dass aktuell die notwendigen Vorbedingungen für die industrielle Transformation nicht gegeben sind, muss auch im Rahmen der ETS-Regulierung berücksichtigt werden. So dürfen aktuell beispielsweise weder Benchmarks verschärft noch kostenfreie Zuteilungen voreilig abgebaut werden. Förderinstrumente bleiben notwendig, um die industrielle Transformation zu ermöglichen, auch die private Nachfrage z. B. nach klimaneutralen Baustoffen zu fördern und grüne Leitmärkte zu schaffen.

3.3.2 Handlungsbedarf in Deutschland

Wesentlichen Anteil an der künftigen Wettbewerbsfähigkeit haben die Rahmenbedingungen vor Ort. Einerseits muss es uns darum gehen, im europäischen Standortwettbewerb zu bestehen, andererseits trägt die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Deutschland auch dazu bei, Wertschöpfung in der EU zu halten: wer sich erst einmal gezwungen sieht, Investitionen außerhalb seines Heimatstandorts zu tätigen, der landet spätestens mittelfristig oft an außereuropäischen Standorten.

Wir stehen bei vielen Kostenfaktoren im Vergleich zu unseren europäischen und internationalen Wettbewerbern auf den hinteren Rängen und benötigen dringend kraftvolle, breite und tiefe Strukturreformen, um Produktion vor Ort zu halten, erfolgreich zu transformieren und aufzubauen.

Wesentliche Elemente sind schnellere Entlastungen bei der Unternehmensbesteuerung, ein wirkungsvoller Industriestrompreis und weitere Entlastungen bei den Energiekosten für die gesamte Wirtschaft sowie eine Flexibilisierung des Arbeitsmarktes und zukunftsfähige soziale Sicherungssysteme mit entsprechend tragfähigen Beiträgen.

3.3.3 Mindset für die Transformation

Die Verhinderung einer Deindustrialisierung und der Aufbau neuer, zukunftsfähiger Wirtschaftsstrukturen am Standort ist nicht zuletzt auch eine Frage des Mindsets. Das europäische Recht lässt es grundsätzlich heute bereits zu, in Ausschreibungen oder bei Förderungen eine gewisse Präferenz für Produkte aus den EU-Mitgliedstaaten zu verankern, beispielsweise über entsprechende Boni. Das gilt es allerdings auch konsequent zu nutzen –

Fazit

anders als es etwa in der Covid-Pandemie der Fall war, wo sehr schnell wieder Masken aus China geordert wurden, statt auf die auch mit Fördermitteln aufgebauten neuen Kapazitäten in der EU zurückzugreifen.

Letztlich ist ein konsequentes Mitbedenken der Wettbewerbsfähigkeit bei allen Regulierungsfragen entscheidend. Würden die oben (unter 3.3.1 und 3.3.2) genannten Rahmenbedingungen zügig und nachhaltig geschaffen, dürfte das jede Form von Marktabschottung obsolet machen. Zugleich wäre der Green Deal dann das, was sein Name verspricht: ein Gewinn für alle Facetten der Nachhaltigkeit.

Ansprechpartner/Impressum

Christine Völzow

Geschäftsführerin, Leiterin der Abteilung Wirtschaftspolitik

Telefon 089-551 78-251

christine.voelzow@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

© vbw Juni 2026