Volksbanken
Raiffeisenbanken

VR International

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!

Deglobalisierung oder Neuordnung?

6 LÄNDERSTECKBRIEF JAPAN

10 INTERVIEW: DAS PASSIERT BIS 2030

11 WAS MACHEN EIGENTLICH ... DIE AHK?

Friend- und Nearshoring verändern den Außenhandel

Das erste Halbjahr war ein konjunktureller Lichtblick für die angeschlagene deutsche Wirtschaft. Die Exporte sind im Juni um 0,9 % und damit den fünften Monat in Folge gestiegen und haben mit 139,3 Milliarden Euro einen neuen Höchststand erreicht - trotz eines Einbruchs der Ausfuhren in die USA um mehr als 14 %. „Noch nie wurden in einem Monat kalender- und saisonbereinigt so viele Waren exportiert wie im Juni 2026“, teilte das Statistische Bundesamt mit. Ökonomen sehen darin ein positives Signal, aber noch keinen belastbaren Aufschwung.

Vor allem der erneute starke Rückgang des US-Geschäfts zeigt, wie fragil die Entwicklung bleibt. „Das unterstreicht, wie wichtig diversifizierte Absatzmärkte gerade in Zeiten wachsender handelspolitischer Unsicherheit sind“, so Dr. Dirk Jandura, Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA). Neben Nearshoring gewinnt Friendshoring eine immer bedeutendere Rolle. Dazu zählen vor allem Länder, die nicht bei jeder Gelegenheit mit der „Zollkeule“ drohen, sondern an einer stabilen Handelsbeziehung interessiert sind.

„Stabilität in den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und Handelsbeziehungen wird geradezu gesucht. So haben die Geschäfte innerhalb des EU-Binnenmarktes und mit den lateinamerikanischen Mercosur-Staaten, mit denen die EU seit Anfang Mai 2026 ein Freihandelsabkommen geschlossen hat, manche Verluste ausgleichen können“, betont DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier.

Die Globalisierung steht vor einem Wendepunkt. Jahrzehntelang haben Unternehmen ihre Lieferketten vor allem nach Kostenaspekten optimiert: Produktion wanderte dorthin, wo Löhne niedrig, Rohstoffe verfügbar und Märkte gut erreichbar waren. Seit geopolitische Spannungen und Handelskonflikte die globalen Geschäfte auf eine harte Probe stellen und Unternehmen mit steigenden Transportkosten, Rohstoffengpässen und höheren Versicherungsprämien kämpfen, verändern sich die Prioritäten.

Effizienz und Kosten treten zunehmend in den Hintergrund, während Strategien der Risikominimierung und der Aufbau resilienter und geopolitisch stabiler Wertschöpfungsketten immer häufiger in den Fokus rücken.

Eine Entwicklung, die auch die Weltbank beobachtet: „Investitionsentscheidungen, besonders aus westlichen Industrieländern, richten sich immer stärker nach politischen Allianzen statt nach reinen Kostenvorteilen“, heißt es dazu in einer Abhandlung.

Local-for-Local-Produktion

Auch die DIHK beobachtet diese Entwicklung. Außenwirtschaftschef Treier: „Um mit den geopolitischen Spannungen und den Unsicherheiten umzugehen, setzen deutsche Unternehmen an ihren Standorten verstärkt auf eine Local-for-Local-Produktion mit kürzeren Wegen. Sie diversifizieren damit ihre Absatz- und Beschaffungsmärkte. Dies führt zu einer stärkeren regionalen Ausrichtung von Wertschöpfungsketten, vor allem mit verlässlichen Partnerländern und -regionen. Die EU sollte deshalb rasch weitere Handelsabkommen mit Ländern wie Thailand, Malaysia und den Philippinen abschließen, um die Unternehmen bei derartigen Plänen zur Lieferkettendiversifizierung zu unterstützen.“

Gerade in Branchen mit komplexen Lieferketten kann Nearshoring Vorteile bieten: kürzere Transportwege, schnellere Reaktionszeiten und eine bessere Kontrolle über Produktionsprozesse. Im Vergleich zum klassischen Offshoring bietet Nearshoring vielfach auch eine ähnliche rechtliche und regulatorische Umgebung. Neben der geografischen Diversifikation spielt auch Digitalisierung eine entscheidende Rolle bei der Transformation globaler Lieferketten. „Technologien wie künstliche Intelligenz und Blockchain schaffen Transparenz, optimieren Prozesse und machen internationale Warenströme resilienter“, erklärt Henning Witte, Partner bei KPMG für Consulting und Technology Transformation.

Friendshoring ist eine Wortschöpfung aus „Friendship“ und „Offshoring“ und hat ihre Bekanntheit wohl der ehemaligen US-Finanzministerin Janet Yellen zu verdanken. Im Jahr 2022 sagte sie in einer Rede kurz nach dem Überfall Russlands auf die Ukraine, dass der Krieg und die dadurch sichtbar gewordene Erpressbarkeit bei Energie und Rohstoffen gezeigt habe, wie gefährlich die Abhängigkeit von autoritären oder geopolitisch rivalisierenden Staaten ist. Yellen forderte eine Neuausrichtung des Welthandels - weg von der reinen Kosten- und Effizienzoptimierung (Offshoring) hin zu einer Strategie der Risikominimierung (Resilienz). Ziel sollte aus ihrer Sicht ein „freier, aber sicherer Handel“ (free but secure trade) sein.

Bei Friendshoring geht es somit weniger um räumliche Nähe als um politische Stabilität, was sich nicht ausschließen muss. Unternehmen verlagern ihre Prozesse gezielt in Länder, die als geopolitische Verbündete gelten sowie ähnliche Werte und wirtschaftspolitische Interessen vertreten, und versuchen so, kritische Abhängigkeiten von politisch fragilen Ländern zu reduzieren. Das hat nicht nur Vorteile: Das Weltwirtschaftsforum geht davon aus, dass dies zu höheren Kosten für Unternehmen und steigenden Verbraucherpreisen durch einen möglichen Verzicht auf günstige Produktionsmärkte führen wird. Das „Kiel Institut für Weltwirtschaft“ sieht in dem Konzept des „Friendshoring“ noch einen weiteren Nachteil: „Dies würde die ohnehin schon mit allerlei Ausnahmen und Sonderregeln durchlöcherte Welthandelsordnung weiter zerfasern“, betont Forschungsdirektor Prof. Dr. Stefan Kooths: „Neben einer eher ungewissen Primärwirkung ist zudem für die in neue Blöcke zerfallenden Handelsräume jeweils mit erheblichen Nebenwirkungen zu rechnen.“

Keine Abkehr von der Globalisierung

Der Trend zu Friend- und Nearshoring bedeutet nicht das Ende der Globalisierung. Vielmehr verändert sich ihre Struktur, um globale Netzwerke widerstandsfähiger zu machen: „Was wir beobachten, ist weniger eine Deglobalisierung als eine Fragmentierung und Neuordnung der Weltwirtschaft. Unternehmen richten ihre Lieferketten zunehmend nach geopolitischen Risiken aus, Staaten greifen häufiger zu industrie- und handelspolitischen Maßnahmen, und wirtschaftliche Sicherheit wird zu einem zentralen Kriterium wirtschaftspolitischer Entscheidungen“, erklärt Dr. Stormy Mildner, Leiterin des Aspen Instituts (siehe auch „Interview des Monats“ auf Seite 10).

Handelsbeziehungen würden dadurch selektiver und in strategisch sensiblen Bereichen – etwa bei Halbleitern, kritischen Rohstoffen oder Zukunftstechnologien – stärker an politischen Partnerschaften ausgerichtet, betont sie. „In weniger sensiblen Sektoren bleibt der internationale Wettbewerb dagegen weiterhin global.“

Friendshoring: Die Favoriten

Indien: Gilt als stabiler Gigant und starker Wachstumsmarkt in Asien, der vermehrt von westlichen Firmen als Produktionsalternative aufgebaut wird. Das Land profitiert von seiner großen Binnenwirtschaft, vergleichsweise niedrigen Lohnkosten und einer aktiven Industriepolitik. Besonders in den Bereichen Elektronik, Smartphones und Automobilzulieferung gewinnt das Land Marktanteile.

Vietnam: Hat sich als einer der größten Profiteure der Verlagerung aus China etabliert. Internationale Elektronik- und Textilhersteller bauen ihre Produktion dort kontinuierlich aus. Das Land überzeugt durch stark exportorientierte Industriezweige und bestehende Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union.
Malaysia und Thailand: Sie gewinnen zusätzliche Investitionen, da multinationale Konzerne ihre Lieferketten wegen geopolitischer Spannungen aus China verlagern. Beide südostasiatischen Länder stärken ihre grenzübergreifende Logistikkooperation, um als stabile Wirtschaftspartner für Elektronik-, Technologie- und Fertigungsindustrien attraktiv zu bleiben.
Kanada und Australien: Bieten hohe politische Stabilität, Rechtssicherheit und Zugang zu kritischen Rohstoffen wie Lithium.

Nearshoring: Europa rückt stärker in den Fokus

Für Deutschland spielt vor allem das europäische Umfeld eine zentrale Rolle. Länder wie Polen, Tschechien, Ungarn, Bulgarien oder Rumänien haben sich in den vergangenen Jahren zu wichtigen Produktionsstandorten entwickelt. Sie bieten im Vergleich zu Deutschland geringere Lohnkosten und ein gutes Fachkräftepotenzial. Dies macht sie attraktiv für Unternehmen, die ihre Produktion oder Dienstleistungen auslagern möchten, ohne auf Qualität und Know-how zu verzichten. Laut einer aktuellen Umfrage des Ost-Ausschusses der deutschen Wirtschaft rechnen 63 % der Unternehmen damit, dass Mittel- und Osteuropa in den kommenden fünf Jahren noch stärker zu ihrem globalen Umsatz beitragen wird.
Auch Südeuropa gewinnt an Bedeutung: Länder wie Spanien oder Portugal werden beispielsweise für Investitionen in erneuerbare Energien oder Batterietechnik interessanter. Tunesien entwickelt sich derweil vom Geheimtipp zum ernstzunehmenden IT-Nearshoring-Standort. Das Land profitiert von wettbewerbsfähigen Kosten, geografischer Nähe zu Europa und einem großen Angebot an MINT-Absolventen. Der Technologiepark El Ghazela im Großraum Tunis gilt als wichtigstes IT-Cluster des Landes.

News inside: DZ BANK German Desk London

„Manchesterism“ in der Downing Street: Ein neuer Kurs für die britische Wirtschaft

Seit dem 20. Juli 2026 hat das Vereinigte Königreich mit Andy Burnham einen neuen Premierminister. Der Übergang an der Regierungsspitze vollzog sich in schnellem Tempo: Nach dem Rücktritt von Keir Starmer wählte die Labour-Fraktion Burnham zu ihrem neuen Parteiführer, woraufhin König Charles III. ihn mit der Regierungsbildung beauftragte. Anders als in Deutschland erfolgte dies ganz ohne Neuwahlen, da es das britische Mehrheitswahlrecht bei absoluter Parlamentsmehrheit so vorsieht.
In der britischen Öffentlichkeit und den Medien wird dieser Wechsel mit einer Mischung aus Hoffnung und politischer Ermüdung aufgenommen. Nach sieben Premierministern in nur einem Jahrzehnt sehnen sich viele Briten nach Stabilität. Während Burnhams Befürworter ihn als volksnahen Macher feiern, verweisen seine Kritiker auf seine bisher fast ausschließlich regional geprägte Karriere und eine gewisse Unerfahrenheit in der internationalen diplomatischen Politik.
Wirtschaftspolitisch markiert Burnham eine deutliche Zäsur für das Land: Er verschiebt den Schwerpunkt der Labour-Politik von der London-fokussierten Politik hin zu einer regional verankerten Industriepolitik. Seine unter dem Begriff „Manchesterism“ bekannte Philosophie zielt auf eine weitreichende Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen auf die englischen Stadtregionen ab.
Unter Burnham ist mit einer spürbaren Stärkung des öffentlichen Sektors zu rechnen. Im Fokus seiner Agenda stehen die stärkere öffentliche Kontrolle und die Verstaatlichung von Schlüsselbereichen wie dem Nahverkehr und dem Wohnungsbau sowie die forcierte staatliche Förderung grüner Industrien. Um diese ambitionierten Vorhaben zu finanzieren, stehen trotz versprochener Haushaltsdisziplin eine Lockerung der fiskalischen Regeln, mehr Regulierung und potenzielle Steuererhöhungen im Raum. Dies wird an den Londoner Märkten mit Skepsis beobachtet.
Burnham gilt außenpolitisch als europafreundlich, was Hoffnungen auf eine gute Zusammenarbeit zwischen London und Brüssel schürt. Ein formeller EU-Wiederbeitritt steht jedoch kurzfristig nicht zur Debatte, da Burnham eine erneute gesellschaftliche Spaltung des Landes verhindern will. Erwartet wird jedoch eine Fokussierung auf Abkommen wie den Abbau von Bürokratie im Warenverkehr oder eine engere Kooperation bei Umwelt- und Industriestandards. Gleichzeitig zeichnet sich ab, dass Burnham eine unabhängigere Rolle des Vereinigten Königreichs auf globaler Ebene anstrebt. Seine Haltung gegenüber Washington gilt als distanzierter als die seines Vorgängers, da er die geopolitische Stärke Großbritanniens primär durch eine Re-Industrialisierung im Inland und eine höhere wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit untermauern will.

Autor

Moritz Jordan
DZ BANK AG
German Desk
LO/SFLL
150 Cheapside
London EC2V 6ET
T +44 20 7776 6076
mailto:moritz.jordan@dzbank.de

EU will Dienstreisen in Europa erleichtern

Für Unternehmen mit grenzüberschreitenden Dienstreisen könnte sich künftig ein erheblicher Bürokratieabbau ergeben. Für kurze Aufenthalte auf Messen oder für Kundenbesuche entfällt künftig die Pflicht zur Vorlage einer A1-Bescheinigung. Das gilt für Entsendungen von maximal drei aufeinanderfolgenden Tagen, allerdings nur einmal innerhalb von 30 Tagen.
Der Bausektor benötigt aber auch weiterhin eine A1-Bescheinigung. Die A1-Bescheinigung dient als Nachweis darüber, welchem nationalen Sozialversicherungssystem Arbeitnehmer bei Tätigkeiten im europäischen Ausland unterliegen.
Seit Jahren sorgt die Regelung jedoch insbesondere bei kurzfristigen Dienstreisen für Kritik. Denn selbst für wenige Stunden im Ausland – etwa bei Meetings, Messen, Veranstaltungen oder Kongressen – musste die Bescheinigung bislang verpflichtend beantragt werden. Bevor die Änderungen gelten, müssen aber noch Parlament und Rat formell zustimmen. Wann das passiert, ist noch offen.

Weitere Informationen:
www.humanresourcesmanager.de

Neue Wirtschaftszone hilft beim ASEAN-Einstieg

Auch für deutsche Firmen interessant: Die von Singapur und Malaysia gemeinsam gegründete Sonderwirtschaftszone Johor-Singapore Special Economic Zone (JS-SEZ) soll die wirtschaftliche Integration der beiden Länder verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Es wird mit einer zusätzlichen Wertschöpfung in Höhe von 26 Milliarden US-Dollar pro Jahr gerechnet. Darüber hinaus sollen rund 100.000 neue Arbeitsplätze entstehen. Johor ist offiziellen Angaben nach die dynamischste Investitionsregion in Malaysia und hat gleichzeitig das höchste Wirtschaftswachstum. Unternehmen investierten hier 2025 rund 28 Milliarden US-Dollar, was einem Viertel aller Investitionen im Land entsprach.

Weitere Informationen:
www.gtai.de

WTO veröffentlicht World Tariff Profiles

Die neue Publikation „World Tariff Profiles 2026“ fasst sämtliche Informationen zu tarifären und nichttarifären Maßnahmen von rund 150 Ländern und Zollgebieten zusammen. Die WTO strebt die Liberalisierung des Welthandels an, u.a. durch einheitliche Regeln zum Waren- und Dienstleistungshandel.
Auf den ersten Seiten wird ein länderübergreifender Vergleich vorgenommen. Dieser zeigt die durchschnittlich gebundenen Zollsätze, die tatsächlich angewandten Zollsätze und die einzelnen Import- und Exportvolumina.
Die folgenden Kapitel geben einen Überblick über tarifäre und nichttarifäre Maßnahmen der einzelnen Volkswirtschaften, einschließlich gebundener und angewandter Zölle (allgemein und nach Produktgruppen), der wichtigsten Handelspartner sowie nichttarifärer Maßnahmen wie zum Beispiel Antidumping- und Schutzmaßnahmen.

Weitere Informationen:
www.wto.org

Geschäftsanbahnungsreise Sicherheitsindustrie

Vom 29. November bis 2. Dezember 2026 findet im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums eine Geschäftsanbahnungsreise ins Vereinigte Königreich statt. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Sicherheits- und Verteidigungsindustrie und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt.
Kern der Reise sind Networking, individuelle B2B-Gespräche mit britischen Unternehmen und Institutionen, Besichtigungstermine bei lokalen Akteuren sowie branchenspezifische Informationen zur Vorbereitung oder Erweiterung von Marktaktivitäten im Vereinigten Königreich.

Weitere Informationen:
www.gtai-exportguide.de

Serie Praxiswissen Auslandsgeschäft

Entladung der Ware am Bestimmungsort – Achtung: Incotermfalle!

Der Entladevorgang der Ware am Bestimmungsort birgt ein großes Potenzial an Streitigkeiten sowohl aus tatsächlicher als auch aus rechtlicher Sicht. Mit einer unpassenden Incotermklausel sind diese vorprogrammiert. – Ein unnötiges Problem!

Die Ups! GmbH schließt als Importeurin einen Kaufvertrag mit einer spanischen Exporteurin über Hochleistungsmaschinen. Sie drängt auf die Vereinbarung der Incotermklausel DAP. Die Be- und Entladung der Maschinen mit ihrer hochempfindlichen Technik ist nur mit Spezialvorrichtungen durch Fachpersonal möglich, über die die Importeurin jedoch nicht verfügt. Bei der Ankunft der Ware am Bestimmungsort kommt es zu Meinungsverschiedenheiten über den Entladevorgang, u. a. weil die Exporteurin die Entladevorrichtung nur gegen Kostenübernahme zu dem Bestimmungsort transportieren will. Das war absehbar. Finde den Fehler!

Unterschiedliche Arten der Lieferung nach den Incoterms

Die Incotermklauseln treffen hinsichtlich der Lieferung im Wesentlichen eine Unterscheidung zwischen der Übergabe der Ware oder deren Zurverfügungstellung. Unter der Übergabe ist grundsätzlich die Verladung der Ware am Lieferort durch den Verkäufer zu verstehen, da er verpflichtet ist, dem Käufer körperlichen Gewahrsam an der Ware zu verschaffen. Die Zurverfügungstellung verlangt demgegenüber, dass der Verkäufer dem Käufer die Ware entladungsbereit anbietet oder bereitstellt (z. B. DAP und DDP).
Bei den D-Klauseln handelt es sich um Ankunftsklauseln. Bei allen D-Klauseln muss der Verkäufer auf eigene Kosten den Transport bis zum benannten Bestimmungsort beauftragen oder organisieren. Organisieren bedeutet die eigene Durchführung des Transports. Der Gefahrübergang erfolgt erst mit der entladebereiten Zurverfügungstellung der Ware am benannten Bestimmungsort (DAP und DDP) bzw. der Zurverfügungstellung der Ware nach der Entladung am benannten Bestimmungsort (DPU).

Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.

Wir setzen unsere Serie mit neuen Folgen fort!

Tatsächliche Probleme vor Ort

Die unterschiedlichen Arten der Lieferung haben nicht nur in tatsächlicher Hinsicht Einfluss auf den Entladeprozess, sondern auch in rechtlicher. Sie spielen insbesondere dann für die Vertragsparteien eine Rolle, wenn bestimmte Anforderungen bezüglich der Entladung der Ware am Lieferort bestehen. Wenn der Käufer etwa die Abläufe in seinem Unternehmen so organisiert hat, dass er bestimmte technisch notwendige Entladevorrichtungen betreibt oder er einen automatisierten Entladevorgang an der Lieferstelle implementiert hat – etwa mit fahrerlosen Transportsystemen – sollte keine Incotermklausel gewählt werden, die die Übergabe der Ware zur Bewirkung der Lieferung vorschreibt. Dies gilt ebenso, wenn der Verkäufer rechtlich nicht sicherstellen kann, dass er mangels Befugnis dazu die Entladung vornehmen kann – so etwa, weil die Entladung die vorherige Einfuhrabfertigung voraussetzt.
Umgekehrt wäre eine Incotermklausel nicht geeignet, die eine Zurverfügungstellung verlangt, wenn der Käufer – wie in dem Ausgangsfall – nicht die notwendigen technischen Vorrichtungen zur Entladung besitzt. Dies gilt nicht nur, wenn überhaupt keine Entladevorrichtungen vorhanden sind, sondern auch dann, wenn die standardmäßigen Entladevorrichtungen aus technischen Gründen nicht geeignet sind, damit in einem konkreten Fall den Entladevorgang vorzunehmen. Dies kann etwa bei technisch hochempfindlichen Maschinen und Anlagen der Fall sein. Ggf. ist sogar geschultes Fachpersonal für eine sachgemäße Entladung erforderlich.
Nicht zuletzt daraus ergibt sich, dass die Vertragsparteien schon bei der Wahl der passenden Incotermklausel berücksichtigen sollten, ob der Verkäufer oder der Käufer danach die Ware zu entladen hat. Die Wahl einer bestimmten Incotermklausel geht über die Pflichten bei einem Liefergeschäft und die Kostentragung der Vertragsparteien hinaus. Denn diese hat auch weitergehende Auswirkungen, indem z. B. der Abschluss weiterer Verträge durch eine Vertragspartei erforderlich ist. So muss etwa die Vertragspartei, die für den Transport verantwortlich ist, dafür sorgen, dass der Frachtführer die richtige Lieferhandlung vornimmt, d. h. die Übergabe oder die bloße Zurverfügungstellung.
Übrigens: Die Vertragsparteien sollten ohne eine entsprechende Verpflichtung die Ware nicht ver- bzw. entladen, da daraus Haftungsrisiken folgen, sowohl für die nicht verpflichtete als auch für die tatsächlich verpflichtete Partei.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei Neussel KPA Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Kaufmannshof 1
55120 Mainz
Tel.: 06131 62 60 80
Vorpeil@neusselkpa.de
www.neusselkpa.de

Japan

Japan? Das Land in Ostasien steht allen voran für Kirschblüten, Sushi und Samurai und seit vielen Jahrzehnten auch für innovative Technik. Bei allen bekannten Klischees ist Japan allerdings auch weitaus vielfältiger, als es vielleicht auf den ersten Blick erscheint. Insgesamt besteht Nippon aus mehr als 6.800 Inseln, von denen die vier Hauptinseln Hokkaido, Honshu, Shikoku und Kyushu die größten sind. Die Bevölkerung ist freilich nicht gleichmäßig verteilt: Auf Honshu liegen nicht nur die alten Kulturstädte wie Kyoto und Nara, sondern auch die Industrieregionen Osaka und Nagoya sowie vor allem die Mega-City Tokyo, die mit ihren umliegenden Städten auf mehr als 35 Millionen Einwohner kommt und damit eine der größten Metropolregionen der Welt ist.

Historisch ist Japan ebenfalls ein Schwergewicht: Die Inselwelt wurde über 2.000 Jahre als Kaiserreich regiert und war – bis auf Kontakte nach Korea und China – traditionell eher isoliert. 1853/54 erzwangen die USA die Öffnung des Landes und sorgten so für enorme politische Umbrüche. Mit der Meiji-Restauration von 1868 endete die lange Herrschaft der Shogune und der Samuraikaste (diese wurde dann auch abgeschafft), sodass der Kaiser – lange Zeit ein eher symbolisches Amt – wieder ins Zentrum der Macht rückte. Japan modernisierte sich in rasantem Tempo nach westlichem Vorbild und stieg zur Industriemacht auf.

Gleichzeitig verfolgte das Land eine imperialistische Linie: Mit dem siegreichen Krieg gegen China 1894/95 und dem japanisch-russischen Krieg 1904/05 wurde Japan zur (regionalen) Großmacht. Zugleich verfolgte das Kaiserreich eine expansive imperialistische Politik, die zur Kolonisierung Koreas und später zum Eintritt in den Pazifikkrieg führte. Nach der Niederlage am Ende des Zweiten Weltkrieges wurde Japan von den USA besetzt, demokratisch neu geordnet und erlebte ab den 1950er Jahren einen beeindruckenden wirtschaftlichen Aufschwung.

Das Industriezentrum Tokyo-Yokohama (auch Keihin-Industriegebiet genannt) ist das größte und wirtschaftlich wichtigste Industriegebiet Japans. Es umfasst die Städte Tokyo, Yokohama und Kawasaki.

Politische Lage

Politisch gilt Japan als eines der stabilsten Länder Asiens. Seit 1952 ist es eine parlamentarische Demokratie mit klassischer Gewaltenteilung. Das Parlament besteht aus zwei Kammern: dem Ober- und Unterhaus. Letzteres wählt auch den Ministerpräsidenten, der wiederum die Kabinettsmitglieder bestimmt.

Die fünf größten Geschäftsbanken

Mitsubishi UFG Financial Group Inc.
Sumitomo Mitsui Financial Group
Mizuho Financial Group
Japan Post Bank
Norinchukin Bank

Quelle: DZ BANK

Der Tenno (Kaiser) erkennt diese symbolisch an – und damit erschöpft sich seine politische Rolle; er ist zwar präsent, verfügt aber über keine formelle Macht. Die Gouverneure der 47 Präfekturen Japans werden direkt gewählt, unterliegen jedoch den Weisungen der Zentralregierung.

Obwohl Japan eine waschechte Demokratie mit vielen Parteien ist, dominiert seit den ersten Wahlen 1955 die Liberaldemokratische Partei (LDP) die japanische Politik; sie regiert seither mit wenigen Unterbrechungen. Sie steht, grob gesagt, für eine konservative Politik und die Nähe zu den USA – und sie hat politisch in den letzten Jahren einige Höhen und Tiefen durchlebt. Von Oktober 2021 bis 2024 regierte der damalige LPD-Vorsitzende Kishida Fumio als Ministerpräsident mit der buddhistisch orientierten Partei New Komeito Partei (NK). Nach einem Spenden- und Kassenführungsskandal der LDP traten Ende 2023 mehrere Minister zurück – ein enormer Schlag für die Glaubwürdigkeit der Regierungspartei.

Kishida versuchte 2024 zwar, den Schaden durch Umbildungen und Reformankündigungen einzudämmen, trat aber wenig später zurück und übergab den Posten an Shigeru Ishiba. Bei den Unterhauswahlen im Oktober 2024 verlor die Regierungskoalition die Mehrheit. Umso erstaunlicher ist, dass diese Krise schnell wieder überwunden war: Mit Sanae Takaichi wurde im Herbst 2025 erstmals eine Frau zur LPD-Vorsitzenden und zur Ministerpräsidentin gewählt, kurze Zeit später erzielte die LPD bei der vorgezogenen Unterhauswahl das stärkste Ergebnis ihrer Geschichte. Ein Erfolgsfaktor waren sicher die konservativen Wahlversprechen Takaichis, mit einem umfassenden Konjunkturpaket für einen wirtschaftlichen Aufschwung zu sorgen und eine weiterhin restriktive Einwanderungspolitik zu verfolgen.

Seither ist die Politik vom Fokus auf die wirtschaftliche Entwicklung geprägt – und der Verteidigung. Schon Kishida hatte mit der bis dato deklarierten Politik des Pazifismus gebrochen, die bisher nur eine Selbstverteidigungsarmee vorsah. Ende 2022 wurde das Verteidigungsbudget auf 2 % des BIP verdoppelt, was nach dem damaligen Wechselkurs rund 80 Milliarden Euro entsprach und Japan befähigte, notfalls auch Gegenschläge auszuführen. Damit reagiert man auf die veränderte Sicherheitslage in Ostasien, die u.a. von den Drohungen Chinas gegenüber Taiwan, Chinas territorialen Ansprüchen im südchinesischen Meer und der nordkoreanischen Aufrüstung geprägt ist.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2023	2,0	3,2	-5,6
2024	0,2	2,9	-3,7
2025	1,2	3,2	-1,1
2026p	0,7	2,2	-2,0

p = Prognose
Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Internationaler Währungsfonds, OECD

Entwicklungen in der Außenwirtschaft
(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2022	90.620	34.194	1.228
2023	150.000	20.841	1.160
2024	197.200	13.357	1.077
2025	202.000	k.A.	1.164

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Internationaler Währungsfonds, Weltbank

Wirtschaftsstruktur

Japan ist eine der größten Volkswirtschaften der Welt – und wird es auf absehbare Zeit auch bleiben. Derzeit steht das Inselreich nach den USA, China und Deutschland an vierter Stelle, könnte aber im Laufe dieses Jahres noch von Indien überholt werden. Besonders bedeutend sind traditionell die Bereiche Forschung, Entwicklung und Produktion im Maschinen-, Anlagen- und Automobilbau, die Elektronik- und Chemieindustrie. Vor allem bei Automatisierungslösungen in Logistik, Maschinen- und Anlagenbau sowie bei Zukunftstechnologien wie Solarzellen, Karbonfasern, Batterien und Robotik ist Japan weltführend.

Produziert wird freilich oft außerhalb Japans – schon der Löhne wegen, aber auch, um die weltweiten Absatzmärkte lokal bedienen zu können. Generell ist die japanische Wirtschaft stark exportorientiert, was sie anfällig für Währungsschwankungen macht. Dass ausgerechnet wissensintensive und innovative Branchen im Mittelpunkt stehen, mag auch daran liegen, dass Japan kaum Rohstoffvorkommen hat. Auch wenn es um Energieversorgung geht, ist man von Importen abhängig.

Japan kehrt schrittweise zur Atomkraft zurück. Die Regierung setzt auf Kernkraft zur Sicherung der Energieversorgung, Unabhängigkeit von Importen und zur Reduzierung von CO2-Emissionen.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Japan
(in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2022	20.511	25.413	-4.902
2023	20.200	25.600	-5.400
2024	21.600	22.600	-1.000
2025	21.000	22.100	-1.100

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI), Statistisches Bundesamt, Ministry of Finance Japan

Die wichtigsten Wirtschaftszentren sind die Regionen Tokyo-Yokohama, Osaka-Kobe und Nagoya, die sowohl durch ein dichtes Netz an Hochgeschwindigkeitsbahnen als auch Autobahnen verbunden sind. Ebenfalls bedeutsam ist neben der Industrie der Dienstleistungssektor. Vor allem der Tourismus boomt: 2025 besuchten 42,7 Millionen internationale Reisende das Land, so viele wie nie zuvor.

Wirtschaftslage und Wirtschaftspolitik

Wirtschaftliche Veränderungen, auch substanzieller Art, sind machbar, das hat Japan im vergangenen Jahr bewiesen. Waren die Prognosen noch Ende 2024 verhalten, regiert mittlerweile ein solider Optimismus. Bereits in den Jahren nach der Corona-Epidemie hatte Japans Regierung mehr als 100 Billionen Yen in Fortschrittstechnologien investiert. Dennoch litt die Wirtschaft unter der Regierungskrise. Auch in der Bevölkerung war die Stimmung eher gedämpft. Mit dem Amtsantritt Takaichis und den Wahlerfolgen stand ein deutlicher Kurswechsel auf dem Plan: Anstelle strikter Haushaltsdisziplin soll der Budgetprozess flexibler gemacht und eine überjährige Planung eingeführt werden. Gefördert werden gezielt Investitionen in strategischen Schlüsselbranchen wie KI, Verteidigung und Halbleiter. Mit staatlicher Unterstützung sollen moderne Chips künftig wieder verstärkt in Japan hergestellt werden. Auch Recycling und Ersatzstoffe für seltene Rohstoffe werden gezielt gefördert.
In der Geldpolitik geht die japanische Zentralbank weg von der langjährigen Nullzinslinie und hat erstmals seit Jahrzehnten den Zins wieder deutlich auf 0,75 % angehoben, den höchsten Stand seit rund 30 Jahren. Weitere moderate Zinsschritte sind zu erwarten. Allerdings muss man dazu sagen: Mit dem Allzeithoch des Yen von 185 für einen Euro ist Handlungsbedarf gegeben. Zwar half der schwache Yen in der Vergangenheit vielen exportorientierten Unternehmen, die Importe freilich wurden dadurch stark verteuert.
Zudem muss Japan noch immer zahlreichen Herausforderungen begegnen, die mitunter zweischneidig sind – etwa Überalterung und Fachkräftemangel. Japan reagiert zwar mit innovativen Konzepten und nutzt Automatisierung sogar in der Pflege und anderen sozialen Bereichen, der Mangel an Arbeitskräften zwingt aber die Unternehmen, höhere Löhne zu zahlen. Andererseits stärkt diese Entwicklung den Konsum und damit die Binnenwirtschaft, die sich wiederum als Wachstumstreiber herausstellt. Gleichzeitig betrifft die Überalterung viele KMU. Sie sind meist familiengeführt, doch oft fehlt ein Nachfolger. Mehr als eine Million Firmen stehen in den kommenden Jahren vor einem Generationswechsel ohne klare Lösung.
Problematisch bleibt auch der Bereich Energie: Zwar hat sich Japan bereits wieder vom Ausstieg aus der Atomindustrie verabschiedet und betreibt aktuell 14 Atomkraftwerke, muss aber weiterhin den Großteil seiner Energie importieren, zum Teil als Flüssiggas aus Russland, aber auch Öl aus dem Nahen Osten, sodass die Krise an der Straße von Hormus Japan besonders stark trifft.
Eine weitere große Hürde ist die starke wirtschaftliche Abhängigkeit von China. Das Land der Mitte ist Japans wichtigster Handelspartner. Seit Takaichi in einer Parlamentsrede einen möglichen Taiwan-Konflikt als sicherheitspolitische Herausforderung für Japan bezeichnete, sind die Beziehungen jedoch angespannt. Viele japanische Firmen sind eng in chinesische Lieferketten eingebunden, vor allem in der Elektronik- und Halbleiterindustrie.
Gleichzeitig ist Japan bei wichtigen Rohstoffen – etwa seltenen Erden für Batterien und Elektromotoren – weiterhin stark auf China angewiesen. Und diese Abhängigkeit birgt Risiken, denn die Volksrepublik hat bereits Exportbeschränkungen für Dual-Use-Güter mit potenziellen militärischen Anwendungen eingeführt und könnte dies auch bei Rohstoffen tun. Die japanische Regierung versucht daher seit geraumer Zeit, die Lieferketten auf eine breitere Basis zu stellen.
Gleichzeitig verlagern japanische Unternehmen immer öfter Teile ihrer Produktion in andere Länder wie Vietnam, Indien oder Bangladesch.
Nicht zuletzt muss Japan, wie alle anderen Industrieländer, die Dekarbonisierung meistern. Bis 2050 möchte man klimaneutral sein und treibt daher den Ausbau der erneuerbaren Energien voran. Bis 2030 sollen sie deutlich zulegen und 38 % an der Stromproduktionskapazität ausmachen. Dazu hat Japan als eines der ersten Länder weltweit 2017 mit der Basic Hydrogen Strategy eine Wasserstoffstrategie erarbeitet, die u.a. aus den 2020 aufgelegten und mit 2 Trillionen Yen ausgestatteten Green Innovation Fund finanziert wird. Auch die Sonnenenergie ist Teil des Strategic Energy Plans. 2021 lieferten sie bereits mehr als 8 % des Stroms. Bis 2030 soll der Anteil auf 15 % steigen.

Dos and Don'ts Japan

- Höflich und zurückhaltend sein
- Geduld haben und nicht mit der Tür ins Haus fallen
- Die Chance wahrnehmen, sich von Dritten vorstellen zu lassen
- Auf langfristigen persönlichen Kontakt setzen
- Statt Druck auszuüben, eher einen Zeitplan formulieren
- Den Geschäftspartner nicht in Verlegenheit bringen
- Auf kulturell versierte Dolmetscher setzen

Quelle: GTAI

Außenhandel mit Deutschland und der Welt

Wichtigste Handelspartner Japans bleiben mit Abstand die USA und China, auch wenn die wechselhafte Zollpolitik der Trump-Regierung auch für Japan derzeit einen Zusatzzoll von 10 % vorsieht und das Verhältnis zu China schwierig ist.
Im Februar 2019 trat das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen zwischen der EU und Japan in Kraft. Dank dieses Abkommens sind Lieferungen von Industriegütern von und nach Japan seither zollfrei, mit Ausnahme einiger weniger Bereiche wie Nahrungsmitteln, deren Zölle schrittweise nach einem festen Zeitplan abgeschafft werden. Die EU ist der drittgrößte Handelspartner Japans und macht rund 10 % des japanischen Handelsvolumens aus. Im Juli 2024 wurden zudem neue Bestimmungen über den grenzüberschreitenden Datenverkehr in das Abkommen aufgenommen.
Ergänzend zum Freihandelsabkommen wurde das Strategic Partnership Agreement (SPA) vereinbart, das in 40 unterschiedlichen Bereichen die Zusammenarbeit verbessern soll, darunter vor allem Sicherheit und Frieden, technologische Entwicklung und Innovation, Energie und Umweltschutz sowie in sozialen Angelegenheiten und Austauschprogrammen.
Nach den Statistiken der deutschen Auslandshandelskammer ist Japan mit einem Handelsvolumen von 43,1 Mrd. Euro (Stand 2025) Deutschlands zweitwichtigster Markt in Asien und weltweit auf Rang 16, während Deutschland der wichtigste Zielmarkt für japanische Produkte in Europa ist. Die deutschen Direktinvestitionen in Japan belaufen sich nach den letzten Zahlen der AHK (2024) auf 15,17 Mrd. Euro und unter den 100 größten ausländischen Investoren sind immerhin 10 deutsche Unternehmen. Bei den deutschen Einfuhren rangierte Japan 2024 auf Platz 17, bei den deutschen Ausfuhren auf dem 18. Rang.
Zukunftsweisend ist auch der 2024 zwischen Japan und Deutschland vereinbarte engere Wirtschafts- und Sicherheitsdialog, um Abhängigkeiten von China zu verringern und bei Lieferketten, dem Schutz kritischer Infrastruktur, Wasserstoff, Halbleitern und Bodenschätzen besser zusammenzuarbeiten.

Hauptimportgüter Japans
(in Prozent der Gesamteinfuhr 2025)

Elektronik	13,3
Chemische Erzeugnisse	10,6
Erdöl	8,5
Nahrungsmittel	7,9
Maschinen	7,4

Quelle: Germany Trade & Invest

Aussichten

Bei allen Erfolgen, die die Regierung in diesem Jahr erzielen konnte, sind die Kernprobleme wie Fachkräftemangel, Überalterung und hohe Staatsverschuldung – mit rund 230 % des BIP gleich nach dem Sudan und dem Libanon die höchste weltweit! – nur schwer zu lösen. Dazu kommen Sicherheitsfragen, die weit außerhalb des Aktionsradius der japanischen Regierung liegen: Die angespannte Lage zwischen Nord- und Südkorea oder die Gefahr einer Invasion oder Belagerung Taiwans durch China und nicht zuletzt der unberechenbaren Politik Russlands.

Eckdaten für den Export nach Japan

Bevölkerung:
124 Millionen

Hauptstadt:
Tokio

Währungseinheit:
1 Japanischer Yen = 100 SEN
ISO-Code: JPY

Wichtige Feiertage:

21. September	Tag der älteren Menschen
23. September	Herbstanfang
12. Oktober	Tag des Sports
3. November	Tag der Kultur
23. November	Tag der Arbeit
11. Januar	Tag der Erwachsenen
11. Februar	Tag der Reichsgründung
23. Februar	Geburtstag des Kaisers

Zollflughäfen:
Akita, Fukushima, Hakodate, Hiroshima, Miho, Nagasaki, Okinawa, Tokio

Wichtige Seehäfen:
Chiba, Kawasaki, Kobe, Mizushima, Moji, Nagoya, Osaka, Tokio, Yokohama u.a.

Korrespondenzsprachen:
Japanisch, Englisch

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):
Harmonisiertes System, Verzollung nach dem Transaktionswert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Zahlung gegen Dokumenteninkasso oder Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv ratsam. Angebote in englischer Sprache.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
./.

Hinweis: Bei mit ./. markierten Ländern handelt es sich um die von der OECD hinsichtlich des Risikos nicht klassifizierten Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone. Es gibt keine OECD-weit gültige Entgeltkategorie. Die Entgeltberechnung erfolgt anhand eines Markttests.

Auszug aus den „Konsulats- und Mustervorschriften".

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „**VR International**", die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

Nützliche Adressen

Botschaft von Japan

Hiroshimastraße 6
10785 Berlin
Tel.: +30 (0) 21094-0
info@bo.mofa.go.jp
www.de.emb-japan.go.jp

Botschaft der Bundesrepublik Deutschland

4-5-10, Minami-Azabu, Minato-ku,
Tokyo 106-0047, Japan
Tel.: +81 (0) 357-9177-00
info@tokyo.diplo.de
https://japan.diplo.de

Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan

Sanbancho KS Bldg. 5F
2-4 Sanbancho, Chiyoda-ku
Tokio 102-0075, Japan
Tel.: +81 (0) 3-5276-9811
info@dihkj.or.jp
https://japan.ahk.de

„Wie verändert sich der Welthandel bis 2030?“

Die Gesetze des Welthandels verändern sich. Der freie Handel, der maßgeblich für den Wohlstand in Deutschland sorgte, weicht immer häufiger nationaler Abschottung. Gleichzeitig besteht die Gefahr, dass die Welthandelsorganisation in die Bedeutungslosigkeit abrutscht, wenn sie nicht reformiert wird. Selbst eine Rückkehr zu einer entspannten Handelsbeziehung mit den USA scheint zweifelhaft. Dr. Stormy Mildner, Direktorin des Aspen Instituts, erklärt in einem Gespräch mit VR International, dass sie eine Rückkehr zu den Handelsbeziehungen der vergangenen Jahrzehnte für unwahrscheinlich hält.

VR International: **Der Welthandel wird zunehmend von protektionistischen Maßnahmen, Zöllen und geopolitischen Konflikten geprägt. Handelt es sich dabei um eine vorübergehende Entwicklung?**

Dr. Stormy Mildner: Ich halte dies für einen strukturellen Wandel der internationalen Handelspolitik. Über Jahrzehnte galt die Öffnung der Märkte als Motor für Wachstum und Wohlstand. Zölle wurden gesenkt, nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut und globale Lieferketten nach Effizienzgesichtspunkten organisiert. Heute beobachten wir dagegen eine zunehmende Politisierung des Handels. Wirtschaftliche Effizienz ist nicht mehr das alleinige Ziel. An ihre Stelle rücken immer mehr nationale Sicherheit, technologische Souveränität, wirtschaftliche Resilienz und geopolitische Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig verliert das multilaterale Handelssystem an Bindungskraft.

Die WTO steckt in einer tiefen Krise, neue multilaterale Liberalisierungsrunden bleiben aus, und immer häufiger werden Handelskonflikte bilateral oder über einseitige handelspolitische Maßnahmen ausgetragen. Donald Trump hat diese Entwicklung zweifellos beschleunigt. Seine Handelspolitik markiert jedoch nicht den Beginn dieses Wandels, sondern verstärkt einen Trend, der bereits zuvor eingesetzt hatte. Spätestens die strategische Rivalität zwischen den USA und China, die Erfahrungen aus der Corona-Pandemie und der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine haben deutlich gemacht, wie verwundbar globale Lieferketten und einseitige wirtschaftliche Abhängigkeiten sein können.

VR International: **Sie haben gerade die Krise der WTO angesprochen. Verschwindet die Welthandelsorganisation nach und nach in der Bedeutungslosigkeit?**

Dr. Stormy Mildner: Nein, trotz ihrer Krise bleibt die WTO unverzichtbar. Sie bildet weiterhin das Fundament des regelbasierten Welthandelssystems und sorgt für gemeinsame Regeln, Transparenz und Vorhersehbarkeit im internationalen Handel. Gerade für kleine und mittlere Volkswirtschaften ist das von großer Bedeutung. Damit die WTO diese Rolle auch künftig erfüllen kann, muss sie jedoch dringend reformiert werden. Ihr Regelwerk stammt in weiten Teilen noch aus den 1990er Jahren, das Berufungsgremium ist seit 2019 blockiert, und auch die jüngste Ministerkonferenz konnte nicht den erhofften Durchbruch bei der Reform erzielen.

Im Mittelpunkt der Reform sollten die Wiederherstellung eines funktionsfähigen Streitbeilegungssystems, moderne Regeln für Industriesubventionen, staatseigene Unternehmen, den Digitalhandel und wirtschaftlichen Zwang sowie pragmatischere Verhandlungsformate stehen. Nicht immer werden sich alle 166 Mitglieder einigen können. Deshalb sollten Gruppen reformbereiter WTO-Mitglieder bei Zukunftsthemen vorangehen – etwa mit offenen plurilateralen Abkommen zum digitalen Handel, zu Investitionserleichterungen oder auch zur Nachhaltigkeit, die später weiteren Mitgliedern offenstehen. So ließe sich die WTO schrittweise modernisieren, ohne ihren multilateralen Charakter aufzugeben.

VR International: **Vor allem in Bezug auf die USA gibt es die Hoffnung, dass sich nach der Trump-Ära die Beziehung wieder normalisiert. Ist diese Hoffnung berechtigt?**

Dr. Stormy Mildner: Ich halte eine Rückkehr zu den Handelsbeziehungen der vergangenen Jahrzehnte für unwahrscheinlich. Donald Trump hat den Kurs zwar deutlich verschärft, aber nicht grundlegend neu erfunden. Die Wahrnehmung Chinas als strategischer Herausforderer und sicherheitspolitisches Risiko wird heute von beiden großen Parteien in den USA – Republikanern und Demokraten – geteilt. Entsprechend besteht ein breiter parteiübergreifender Konsens, wirtschaftliche Abhängigkeiten zu reduzieren, kritische Technologien zu schützen und Industriepolitik stärker einzusetzen. Dass Präsident Joe Biden die während Trumps erster Amtszeit eingeführten Zölle auf China weitgehend beibehalten hat, zeigt, wie tiefgreifend dieser Wandel ist. Nach einer Trump-Präsidentschaft könnte sich daher vor allem der Stil verändern: wieder mehr Berechenbarkeit, eine engere Abstimmung mit Verbündeten und weniger transaktionale Politik.

Auch Europa hat seinen China-Kurs in den vergangenen Jahren deutlich verschärft. China wird zwar weiterhin als wichtiger Handelspartner gesehen, zugleich aber immer stärker als systemischer Rivale und wirtschaftlicher Wettbewerber. Die EU verfolgt einen De-Risking-Ansatz.

VR International: **Wie sollte sich Europa vor diesem Hintergrund aufstellen?**

Dr. Stormy Mildner: Die Handelskonflikte der vergangenen Jahre haben deutlich gemacht, dass Europa seine wirtschaftliche Resilienz stärken und seine wirtschaftspolitische Handlungsfähigkeit ausbauen muss. An erster Stelle steht deshalb die Vertiefung des europäischen Binnenmarktes. Ein stärker integrierter Binnenmarkt würde Europas Wettbewerbsfähigkeit nachhaltiger stärken als neue protektionistische Maßnahmen. Gleichzeitig sollte die EU ihre Handelsbeziehungen weiter diversifizieren. Und drittens muss die EU ihre handelspolitischen Schutzinstrumente weiter schärfen.

Interview mit ...

Dr. Stormy-Annika Mildner
Direktorin des Aspen Instituts

www.aspeninstitute.de

Was machen eigentlich … die AHKs?

In der deutschen Außenwirtschaftsförderung bilden die Auslandshandelskammern (AHKs) und die Industrie- und Handelskammern (IHKs) neben der staatlichen Wirtschaftsförderungsagentur Germany Trade & Invest (GTAI) das sogenannte Drei-Säulen-Modell. Die drei Institutionen arbeiten eng zusammen, um ihre Kompetenzen zu bündeln und Synergien zu schaffen. Was verbirgt sich dahinter?

Die deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) bilden ein weltweites Netzwerk an über 150 Standorten in über 90 Ländern und fungieren als Bindeglied zwischen deutschen Unternehmen und den Märkten vor Ort. Besonders für den Mittelstand ist dies von Bedeutung, da sie im Gegensatz zu großen Konzernen selten über eigene Auslandsabteilungen verfügen. Kleine und mittlere Unternehmen greifen stattdessen auf die Expertise der Handelskammern als verlängerter Arm für Vertrieb, Marktrecherche und Geschäftsanbahnung zurück. Genau darin besteht die Stärke: Die Kammern verkleinern die Informations- und Kontaktlücke zwischen Deutschland und dem Zielmarkt.

„Wer heute einen neuen Auslandsmarkt erschließen möchte, steht vor einem Paradoxon: Noch nie waren Informationen über internationale Märkte so leicht verfügbar. Gleichzeitig war es selten so schwierig, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Geopolitische Spannungen, neue Berichtspflichten, regionale Regulierungen, volatile Lieferketten und ein verschärfter globaler Wettbewerb verändern die Spielregeln der internationalen Wirtschaft“, erklärt Benjamin Leipold, Leiter des Bereichs AHK-Netz der DIHK.

Die Weltwirtschaft, so betont er, werde auf absehbare Zeit von geopolitischen Spannungen, technologischen Umbrüchen und neuen Wettbewerbsbedingungen geprägt bleiben. Gerade deshalb benötigt die deutsche Wirtschaft Institutionen, die internationale Entwicklungen frühzeitig erkennen und Märkte miteinander verbinden. Leipold: „Erfolgreiche Internationalisierung beginnt nicht mit dem ersten Auftrag im Ausland. Sie beginnt mit Wissen, Netzwerken und der Fähigkeit, Märkte richtig einzuordnen.“

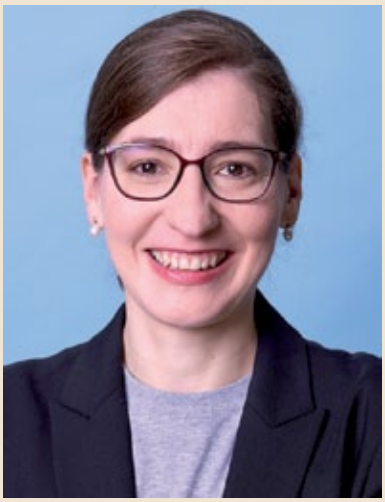
Wirtschaftsförderung als Drei-Säulen-Modell

Neben den Marktkenntnissen profitieren Unternehmen von dem meist hohen Vertrauen, das die AHKs bei lokalen Behörden und Firmen genießen. Nicht nur für das klassische Exportgeschäft ist das hilfreich, auch beim Aufbau von Produktionskapazitäten oder der Suche nach Lieferanten können Unternehmen davon profitieren.

Die Stimmung deutscher Unternehmen im Ausland zeigt, wie wichtig internationale Märkte inzwischen als Wachstumsquelle sind. Einer DIHK-Erhebung zufolge erwarteten zuletzt deutlich mehr deutsche Unternehmen im Ausland bessere Geschäfte als ihre Kollegen am Standort Deutschland. So planen 43 % der Industriebetriebe Investitionen außerhalb von Deutschland – im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Anstieg um drei Prozentpunkte. Die Umfrage zeigt auch deutliche Veränderungen in den Zielregionen deutscher Auslandsinvestitionen. Besonders Nordamerika verliert an Attraktivität. Der Anteil der Unternehmen mit dortigen Investitionsplänen ist von 48 auf 44 % gesunken. Gleichzeitig nimmt das Engagement in Asien wieder zu.

Die DEinternational GmbH koordiniert die Vertriebsgesellschaften und entwickelt das Dienstleistungsportfolio der AHKs kontinuierlich weiter. Sie hält die Anteile an 15 Tochtergesellschaften in 14 Ländern, die innerhalb des AHK-Netzes aktiv sind. Diese Tochtergesellschaften bieten Dienstleistungen im Rahmen der deutschen Außenwirtschaftsförderung an. Unter der Marke DEinternational wird ein einheitliches Leistungsangebot des weltweiten AHK-Netzes für Unternehmen mit internationalem Bezug entwickelt. Dies stellt sicher, dass die Dienstleistungen weltweit nach klaren Standards erbracht werden und gleichzeitig auf lokale Besonderheiten eingehen können. Auch der einheitliche Außenauftritt der Auslandshandelskammern weltweit und die Vermarktung in Deutschland sind Teil der Aufgaben unter der Marke DEinternational.

„Starke Netzwerke sind wichtig“



Erste Anlaufstelle sind meist die regionalen Industrie- und Handelskammern. Welche Rolle sie spielen, erklärt Clara Brück, Leiterin der Abteilung Wirtschaftspolitik + International bei der IHK Wiesbaden, in einem Interview mit VR International:

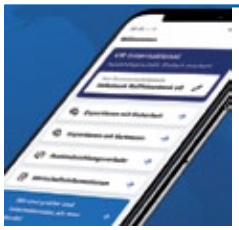
VR International: **Was bieten Sie als regionale IHK den Unternehmen?**
Clara Brück: Unser Beratungsangebot umfasst eine große Bandbreite. So unterstützen wir Unternehmen praxisnah und individuell zum Beispiel bei Zollthemen, dem Warenursprung, Freihandelsabkommen – etwa zuletzt dem EU-Mercosur-Abkommen – oder der Exportkontrolle. Darüber hinaus bieten wir länderspezifische Informationen für den Markteinstieg, unterstützen bei der Suche nach internationalen Geschäftspartnern oder beantworten Fragen zu Mitarbeitereinsätzen im Ausland.

VR International: **Wodurch zeichnet sich eine IHK aus?**
Clara Brück: Was das Angebot der IHK besonders macht, ist die Verbindung von regionaler Verankerung und globaler Reichweite. Gleichzeitig eröffnen wir den Unternehmen über unser Netzwerk - insbesondere über die Auslandshandelskammern - weltweit Kontakte, Informationen und Geschäftschancen.

VR International: **Können Sie ein paar Beispiele aus Ihrem Angebotsspektrum nennen?**
Clara Brück: Im Rahmen unserer gesetzlichen Aufgaben stellen wir Ursprungszeugnisse aus und bescheinigen Außenwirtschaftsdokumente. Zudem stellen wir Carnets A.T.A. aus, die die vorübergehende Verbringung von Waren ins Ausland, beispielsweise für Messen, erleichtern. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Digitalisierung unserer Services. Aber auch das Persönliche kommt nicht zu kurz: Wir bieten zahlreiche Weiterbildungs- und Veranstaltungsangebote an sowie Netzwerkformate, die den Austausch fördern.

VR International: **Was beschäftigt die Unternehmen zurzeit am meisten?**
Clara Brück: Der Beratungsbedarf verschiebt sich zunehmend hin zu komplexen Fällen und strategischen Themen wie Risikomanagement in geopolitisch unsicheren Zeiten, Marktdiversifizierung und resilienten Lieferketten. Themen verändern sich immer schneller und die regulatorischen Anforderungen für die Unternehmen nehmen zu. Umso wichtiger sind starke Netzwerke, wie die AHKs weltweit, aber auch hessenweite Strukturen wie das Außenwirtschaftsportal Hessen.

VR International: **Wie würden Sie die aktuelle Stimmung beschreiben?**
Clara Brück: Mehr als die Hälfte ihres Umsatzes erwirtschaftet die hessische Industrie im Ausland. Für Unternehmen im Bezirk der IHK Wiesbaden sind die Zahlen ähnlich. Das zeigt: Viele Unternehmen sehen weiterhin Chancen im Ausland - gleichzeitig nehmen jedoch Handelshemmnisse sowie der Wettbewerbsdruck zu. Immer neue geopolitische Krisen treffen zudem auf eine im internationalen Vergleich hohe Bürokratiebelastung und schwierige standortpolitische Rahmenbedingungen in Deutschland. Hier sind Reformschritte notwendig, die bei den Unternehmen spürbar ankommen, um auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Wirtschaft nachhaltig zu sichern. Auch dafür setzt sich die IHK im Rahmen der Interessenvertretung ein.



Digitale Plattform „VR International“:

Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.

IMPRESSUM

Herausgeber: DG Nexolution eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG Nexolution eG, E-Mail: andreas.koeller@dg-nexolution.de
Verlag: DG Nexolution eG
Vertreten durch den Vorstand: Marco Rummer (Vorsitzender), Dr. Sandro Reinhardt
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: O.D.D. GmbH & Co. KG Print + Medien, Otto-Meffert-Straße 5, 55543 Bad Kreuznach

Bildnachweis: Shutterstock; Aspen Institute; DIHK DEinternational GmbH

Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung der DG Nexolution eG zulässig.
ISSN 2195-206X

VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.