



Eine Außenwirtschaftsstrategie für ein starkes Europa

Positionspapier der
Bundesfachkommission
Internationale Märkte und Außenhandel

*Die Stimme der Sozialen
Marktwirtschaft*

Eine Außenwirtschaftsstrategie für ein starkes Europa

Europäische Interessen definieren, Außenwirtschaft strategisch stärken.

Die internationalen Beziehungen verändern sich rapide. Geopolitische Konflikte stellen die internationalen Beziehungen vor große Herausforderungen und setzen die EU unter Druck. Das Weltwirtschaftssystem ist geprägt von den Handelsspannungen der USA – allen Voran durch den transatlantischen Zollkonflikt der USA mit der EU und China. Besonders Deutschland profitierte in der Vergangenheit von der Globalisierung, die durch die Förderung von Handel und Kapitalmobilität Exportorientierung belohnte. Das Pendel schlägt nun in die andere Richtung: protektionistische Tendenzen und wachsende Konkurrenz führen zu starken Verlusten in der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen und der Notwendigkeit mehr Eigenverantwortung für Sicherheit und wirtschaftliche Souveränität zu übernehmen.

Der Wirtschaftsrat der CDU e. V. sieht es daher als notwendig an, dass die Europäische Union unter deutscher Führung eine echte Außenwirtschafts- und Außenhandelsstrategie erarbeitet. Wirtschaftspolitik muss sich an klar definierten europäischen Interessen orientieren. Dazu muss die EU dringend wirtschaftlich und politisch weiter vertieft werden. Nur eine gemeinsame und wirtschaftlich starke Union kann sich in einer von Geopolitik und Geoökonomie geprägten Welt behaupten.

Dabei ist die Ausgangslage nüchtern zu benennen: Europa wird sein Wachstum nicht aus sich selbst heraus erzeugen können. Der weit überwiegende Teil der globalen Wirtschaftsdynamik entsteht außerhalb der Europäischen Union. Zugleich treten die beiden größten Volkswirtschaften der Welt der europäischen Wirtschaft immer offener als Wettbewerber und immer seltener als Partner gegenüber. Um den eigenen Wohlstand zu bewahren, muss Europa den eigenen Binnenmarkt endlich vollenden und zeitgleich neue Märkte über strategische Partnerschaften erschließen.

A. Europa neu aufstellen – Eine strategische Außenhandelsstrategie

Die Zeit nach dem Fall des Eisernen Vorhangs war geprägt vom Abbau von Grenzen. Die internationale Ausweitung des Handels und des Kapitalverkehrs hat zu ungeahnten Wohlstandsgewinnen geführt. Zudem hat sich die internationale Mobilität von Personen und Gütern, der Austausch von Informationen, Wissen und Technologien sowie das Maß an internationaler Zusammenarbeit substanziell vertieft und entwickelt. Grund dafür war das Einsetzen einer regelbasierten internationalen Ordnung. Diese Ordnung steht vor fundamentalen Herausforderungen.

Der noch immer andauernde russische Angriffskrieg auf die Ukraine, das erratische Verhalten Donald Trumps und damit einhergehenden Konsequenzen (Sanktionen, Zölle, Handelskonflikte) sowie multiple Kriege in Nahost haben die regelbasierte internationale Ordnung in ihren Grundfesten erschüttert. Tragfähige Lösungen für internationale Konflikte sind in weiter Ferne und internationale Institutionen stellen sich immer mehr als ineffizient heraus. Ein neuer Modus Operandi in den internationalen Beziehungen ist derzeit nicht in Sicht.

Vor allem die USA bestimmen die politischen und ökonomischen Entwicklungen in signifikanter Weise. Das Agieren der USA zeugt von einer neuen Epoche: Eigeninteressen stehen im Vordergrund und der Handel wird zunehmend politisiert.

Vor diesem Hintergrund stellt der Wirtschaftsrat der CDU fest:

- Die EU muss ihre Rolle im geopolitischen Wettbewerb zwischen den USA und der Volksrepublik China aktiv gestalten. Dazu gehört insbesondere, ihre eigenen strategischen, politischen und ökonomischen Interessen klar zu definieren und politische Entscheidungen konsequent daraus abzuleiten. Europa darf in diesem Wettbewerb nicht länger Objekt fremder Interessen sein. Wer eigene Interessen nicht definiert, dem werden sie von anderen definiert.
- Die EU pflegt enge transatlantische Beziehungen zu den USA. Dennoch fordern die USA stärkere wirtschaftlich verbindliche Abkommen und eine klarere Definition gemeinsamer Interessen. Gleichzeitig scheinen diese Beziehungen – insbesondere aus Sicht der USA – an Bedeutung zu verlieren. Die USA hinterlassen in den internationalen Beziehungen ein Machtvakuum, das die EU füllen muss.
- Die EU und ihre Mitgliedstaaten müssen gemeinsam und geschlossen darauf hinarbeiten, eine regelgebundene internationale Handelsordnung zu fördern. Für die Industrie sind Planungssicherheit und ein verlässlicher, rechtsstaatlicher Rahmen essenziell – nur unter diesen Bedingungen kann nachhaltiges Wirtschaftswachstum zum Nutzen aller gelingen. Dazu gehört auch, dass die EU ihre Position in internationalen Organisationen und Gremien der Regel- und Standardsetzung – wie der WTO und der OECD – gezielt stärkt.
- Die EU muss ihre strategische Unabhängigkeit stärken und ihre Außenwirtschaft breiter aufstellen, indem sie neben den bestehenden Partnern auch vielversprechende Akteure wie Indien, die ASEAN-Staaten, die Golfstaaten, Zentralasien, Lateinamerika und die wachstumsstarken Volkswirtschaften Afrikas stärker in den Blick nimmt und gezielt in neue Partnerschaften investiert. Moderne Handelsabkommen sind dafür essenziell, müssen jedoch durch umfassende Partnerschaftsinitiativen ergänzt werden, etwa Universitätskooperationen, um nachhaltige Beziehungen aufzubauen.

Die europäische Wettbewerbsfähigkeit braucht eine nachhaltige Stärkung. Dazu ist es notwendig, dass europäische Regulierung pragmatisch und effizient gestaltet wird. Dazu fordert der Wirtschaftsrat:

- Die Stärkung der europäischen Wettbewerbsfähigkeit durch den Abbau unnötiger Regulierung. Zu hoher bürokratischer Aufwand bindet unnötige Ressourcen. Es braucht eine dringende Reform und ggf. eine Abschaffung bestehender Regulierungen. Beim Bürokratieabbau hat Europa kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem. Die Omnibus-Pakete der

Europäischen Kommission benennen die richtigen Ansatzpunkte, bleiben in ihrer Wirkung bislang jedoch weit hinter den Ankündigungen zurück. Ein Aufschub von Anwendungsfristen ist kein Bürokratieabbau. Er verschiebt die Belastung lediglich in die Zukunft und verlängert die Phase der Rechtsunsicherheit, in der Unternehmen ohnehin schon operieren müssen. Entscheidend ist nicht die Zahl der vorgelegten Pakete, sondern ob die Entlastung in den Unternehmen tatsächlich ankommt. Der Wirtschaftsrat fordert daher:

- den zügigen Abschluss der Omnibus-Verfahren mit materieller statt lediglich zeitlicher Entlastungswirkung. Anwendungsbereiche und Berichtspflichten sind dauerhaft zu reduzieren, nicht zu vertagen;
 - ein europäisches Belastungsmoratorium: keine neuen Berichts-, Nachweis- und Sorgfaltspflichten für die laufende Legislaturperiode;
 - die konsequente Anwendung einer „one in, one out“-Regel für alle Kommissionsvorschläge, verbunden mit einem verbindlichen und überprüfbaren Entlastungsziel;
 - einen ausdrücklichen Verzicht der Mitgliedstaaten auf nationale Übererfüllung europäischer Vorgaben. Jedes „Gold Plating“ macht auf nationaler Ebene zunichte, was auf europäischer Ebene an Entlastung erreicht wurde;
 - eine jährliche Berichtspflicht der Kommission gegenüber Rat und Europäischem Parlament über die tatsächlich bei den Unternehmen angekommene Entlastung, gemessen an Kosten und Aufwand, nicht an der Zahl gestrichener Rechtsakte.
- Zu hohe politische und ökologische Standardsetzung in Handelsabkommen schaden der Umsetzbarkeit. Regulierungen wie die europäische Lieferkettenrichtlinie (CSDDD), Nachhaltigkeitsberichtspflichten (CSRD) oder der europäische CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) sind bei der Umsetzung von Handelsabkommen hinderlich und gehören daher nicht in Handelsabkommen. Sie verlagern zudem Regulierungslasten auf Partnerländer, deren Zustimmung Europa für seine Diversifizierungsstrategie zwingend benötigt.

B. Deutschlands Rolle in Europa überdenken

Die Wirtschafts- und Sicherheitsbeziehungen zwischen Europa und den USA bleiben ein zentrales Fundament der internationalen Ordnung. Diese transatlantische Allianz war und ist ein entscheidender Stabilitätsanker – politisch, wirtschaftlich und sicherheitspolitisch. In einer Zeit, in der die USA ihre außenpolitischen Prioritäten neu ausrichtet und Europa mehr Eigenverantwortung für seine Sicherheit und wirtschaftliche Souveränität übernehmen muss ist es umso wichtiger die Partnerschaft weiterzuentwickeln, zu modernisieren und für die Herausforderungen der Zukunft resilienter zu gestalten.

Deutschlands Wirtschaft und dessen Fokus auf das Exportgeschäft hat besonders von der Globalisierung profitiert. Damit haben die Auswirkungen im internationalen Wirtschaftssystem besonders tiefe Auswirkungen auf das Land. Als größte Volkswirtschaft in der EU wird Deutschland

in einer besonderen Führungsverantwortung gesehen. Die Führungsrolle Deutschlands hat in den vergangenen Jahren nicht stattgefunden, die Ampelregierung hat sie sogar aktiv verweigert.

Vor diesem Hintergrund muss sich die deutsche Rolle in der EU schlagartig ändern. Der Wirtschaftsrat fordert daher:

- **Aktive Führungsverantwortung Deutschlands in der EU:** Die Bundesregierung sollte seine nationalen Interessen konstruktiv in die europäische Politik einbringen und klare politische sowie ökonomische Zielvorgaben für die Union formulieren, die sie auch aktiv in Brüssel vertritt.
- **Deutschlands aktive Förderung des Weimarer Dreiecks.** Nur mit einer starken Zusammenarbeit zwischen Frankreich, Polen und Deutschland können in der EU die Reformen durchgesetzt werden, die notwendig sind, um auch zukünftig international wettbewerbsfähig zu bleiben. Dazu müssen themenbezogene Arbeitsgruppen eingerichtet werden, die sich vorrangig aus Fachleuten der Wirtschaft, Industrie und des Mittelstands zusammensetzen. Ihre Aufgabe sollte sein, praxisnahe Lösungen zu erarbeiten, um regulatorische Hindernisse abzubauen, Investitionen zu erleichtern sowie Innovations- und Produktionsnetzwerke grenzüberschreitend zu fördern. Ziel ist es, im Rahmen des Weimarer Dreiecks wirtschaftliche Impulse für eine vertiefte europäische Integration zu setzen – orientiert an den tatsächlichen Bedürfnissen des Marktes und getragen vom Know-how unternehmerischer Akteure.
- **Stärkung der Zusammenarbeit mit dem Vereinigten Königreich (VK).** Das VK stellt eine wichtige Brücke zwischen den USA und Kontinentaleuropa dar. Daher ist es vor dem Hintergrund sich verändernder geopolitischer Rahmenbedingungen unabdingbar, die geoökonomische Zusammenarbeit mit Großbritannien strategisch in sämtlichen Bereichen zu vertiefen.
- Die Bundesregierung muss bei der Diversifizierung der europäischen Außenwirtschaftsbeziehungen die Führungsrolle einnehmen. Sie sollte im Europäischen Rat eine verbindliche Prioritätenliste für den Abschluss von Handelsabkommen durchsetzen und diese mit einem klaren Zeitplan hinterlegen. Wirtschaftsdelegationsreisen, die Arbeit der Auslandshandelskammern, die Außenwirtschaftsförderung und die Ressortabstimmung zwischen Auswärtigem Amt, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, sowie Bundeskanzleramt sind konsequent an dieser Prioritätenliste auszurichten. Außenwirtschaftspolitik darf nicht länger als Summe von Einzelinitiativen betrieben werden.

C. Handelskonflikte vorbeugen, Freihandel sichern, Lieferketten stärken

Der freie Handel ist für exportorientierte Nationen wie Deutschland essenziell. Die EU-Kommission muss daher schneller und effizienter Freihandelsabkommen verhandeln. Das Beispiel Mercosur hat gezeigt, dass Verhandlungsprozesse von Handelsabkommen zu viel Zeit in Anspruch nehmen, von zu vielen Partikularinteressen gelähmt und mit nicht-handelsrelevanten Anforderungen überfrachtet werden. Damit muss Schluss sein. Der Wirtschaftsrat der CDU fordert daher:

- **Verhandlungsprozesse der EU von Handelsabkommen grundsätzlich zielorientiert an eigene strategische Interessen der Außenwirtschaft ausrichten.** Handelsabkommen sind wieder auf Handelsthemen zu beschränken. Ein Überfrachten von Handelsabkommen mit politischen

Zielen, wie denen der Nachhaltigkeitsanforderungen, muss aufhören. Stattdessen braucht es klare, praxisnahe Regelungen, die Planungssicherheit schaffen und den internationalen Austausch fördern.

- **Laufende Verhandlungen schnell und pragmatisch abschließen.** Bestehende Verhandlungen, sollten schnell zu Ende gebracht werden. Verhandlungen zu nicht-handelsrelevanten Themen gehören beendet. Die Bundesregierung muss sich mit Nachdruck in der EU für dieses Ziel einsetzen.
- **Abschluss von neuen Handelsabkommen zur Diversifizierung von Wertschöpfungsketten durch die EU.** So können neue Partnerschaften entwickelt und bestehende Partnerschaften vertieft werden.

Diversifizierung ist dabei nicht Ergänzung, sondern Kern einer europäischen Außenwirtschaftsstrategie. Die Vereinigten Staaten und die Volksrepublik China bleiben die beiden wichtigsten Handelspartner der Europäischen Union. Zugleich treten beide der europäischen Wirtschaft zunehmend als potente Wettbewerber gegenüber: die USA über Zölle und Subventionswettläufe, die Volksrepublik China über staatlich gestützte Überkapazitäten und einen weiterhin asymmetrischen Marktzugang. Eine Strategie, die sich im Management dieser beiden Beziehungen erschöpft, verwaltet lediglich Abhängigkeiten, statt Handlungsspielräume zu schaffen. Europa braucht daher ein belastbares Netz wirtschaftlicher Partnerschaften mit wachstumsstarken Volkswirtschaften. Jedes zusätzliche Abkommen erhöht die außenwirtschaftliche Ausweichfähigkeit der EU und senkt damit kritische Abhängigkeiten, z. B. beim Zugang zu kritischen Rohstoffen.

Regionen von besonderer Relevanz sind:

- **Die transatlantischen Beziehungen werden auch weiterhin ein grundlegendes Fundament der europäischen Wirtschaftsbeziehungen bleiben.** Daher ist es notwendig, die Handelsbeziehungen zu den USA weiter auszubauen und perspektivisch ein transatlantisches Freihandelsabkommen zu verhandeln. Im Zollstreit mit den USA braucht es darüber hinaus eine schnelle und pragmatische Lösung. Auch die Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit Kanada müssen in diesem Sinne vertieft werden. Mit dem *Umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada (CETA)* gibt es bereits jetzt eine solide Grundlage der Wirtschaftsbeziehungen. Diese müssen im gemeinsamen Interesse ausgebaut werden. Kanada ist ein verlässlicher Handels- und Wertepartner, der insbesondere über große Rohstoffvorkommen verfügt. Daher müssen die Handelsbeziehungen mit Kanada strategisch erweitert werden.
- **Die Volksrepublik China ist und bleibt ein wichtiger Wirtschaftspartner für die Europäische Union.** Um gerechte und gut funktionierende Handelsbeziehungen zu gewährleisten, muss ein Dialog auf Augenhöhe geführt werden. Dieser gilt insbesondere auch für den gegenseitigen Marktzugang (*level playing field*). Die EU muss bereit sein, ihre handelspolitischen Schutzinstrumente notfalls konsequent anzuwenden. Deutsche Unternehmen sind in komplexe Wertschöpfungsketten eingebunden, die die VR China als Wirtschaftspartner voraussetzen. Strategische Abhängigkeiten, die ein Sicherheitsrisiko darstellen, müssen abgebaut werden. Die China-Kompetenz in Deutschland und Europa muss massiv ausgebaut werden. Als eine Reaktion

ist außerdem nötig, die eigene Rohstoffstrategie den geopolitischen Realitäten anzupassen und zu aktualisieren.

- **Bestehende Partnerschaften im Asien-Pazifik-Raum ausbauen.** In Ostasien und im Pazifik gibt es insbesondere mit Japan, Südkorea, Australien und Hongkong enge Wertepartner. Die bestehenden Abkommen mit Japan und Südkorea sind konsequent aktuell und relevant zu halten, das Abkommen mit Australien ist zügig zu ratifizieren. Hongkong bleibt trotz politischer Herausforderungen ein zentraler Finanz- und Handelsstandort mit strategischer Brückenfunktion nach China. Daher muss die EU selektiv kooperieren, etwa bei Finanzdienstleistungen und Innovationsaustausch. Dies macht es notwendig, die Relevanz der EU im Asien-Pazifik-Raum strategisch zu stärken. Auch hier ist es erforderlich, dass sich die EU aktiv darum bemüht, bestehende Partnerschaften weiter zu vertiefen. Perspektivisch ist eine Annäherung der EU an das Transpazifische Partnerschaftsabkommen (CPTPP) ernsthaft zu prüfen.
- **Die ASEAN-Staaten bieten als Wirtschaftspartner bisher noch nicht vollends genutztes Potenzial.** In der jüngeren Vergangenheit haben sich Staaten wie Singapur oder Vietnam als pragmatische und verlässliche Partner erwiesen. Auf dieser Basis muss die EU aufbauen und Handels- und Wirtschaftspartnerschaften mit der Region weiter vertiefen. Staaten wie Indonesien sind bereit, engere Wirtschaftsbeziehungen mit der EU einzugehen. Europa muss sich darum bemühen, gemeinsame Interessen besser zu filtern und anzusprechen. Mittelfristiges Ziel muss ein interregionales Abkommen zwischen der EU und ASEAN sein.
- **Den Blick für Zentralasien stärken und Partnerschaften aufbauen.** Zentralasien ist als partnerschaftliche Region für Handel und Zusammenarbeit noch weitgehend zu unerforscht. Die EU droht hier aufgrund weitgehender Passivität als relevanter Marktakteur verdrängt zu werden, obwohl sie noch immer hohes Ansehen besitzt. Die EU muss sich in der Region aktiver darum bemühen, Unternehmenspartnerschaften zu fördern und gemeinsame Standards zu erarbeiten. Zentralasien bietet mit seiner jungen Bevölkerung einen veritablen Markt zur Zusammenarbeit. Bestehende Potenziale müssen besser genutzt werden. Die Region ist zudem für den Zugang zu kritischen Rohstoffen und für tragfähige Transportkorridore unter Umgehung Russlands von strategischer Bedeutung. Der Rohstoffhandel mit Kasachstan und der Mongolei ist ein positives Zeichen, darf aber nur als ein Startschuss für weitere, tiefgreifendere Kooperation in Zentralasien verstanden werden.
- **Indien wird zukünftig als globaler Akteur weiter an Bedeutung gewinnen.** Die EU muss dieses Momentum nutzen und die strategische Partnerschaft mit dem südasiatischen Land vertiefen. Durch den Abschluss eines Freihandelsabkommens und einer Sicherheitspartnerschaft muss die Zusammenarbeit nun verstetigt werden. Dazu ist es auch nötig, den kulturellen und wissenschaftlichen Austausch als Basis wirtschaftlicher Zusammenarbeit weiter zu fördern. Indien ist der wichtigste Einzelposten der europäischen Diversifizierungsstrategie.
- Auch in anderen Regionen muss sich die Europäische Union außenhandelspolitisch stärker engagieren, so auch im Nahen Osten, trotz anhaltender Konflikte, die die Energieversorgung und Lieferketten gefährden, Afrika und Südamerika, um noch bestehende strategische

Abhängigkeiten abzubauen, Rohstoffsicherheit zu garantieren und Lieferketten resilienter aufzustellen.

Diversifizierte Handelspartnerschaften stärken die Widerstandsfähigkeit der europäischen Wirtschaft. Damit wird die EU zeitgleich resilienter gegen Handelskonflikte, wie sie gerade zwischen den USA und der VR China entstehen. Es muss Selbstverständnis und Aufgabe der EU sein, die regelbasierte Ordnung in den internationalen Beziehungen zu stärken und aktiv zu fördern. Eine Rückkehr zu einer Zeit, in der das Recht des Stärkeren galt, darf nicht passieren. Recht muss auch international gelten. Auf unfaire Wettbewerbsbedingungen, wie Zölle aus den USA, und unberechenbare Alleingänge muss die EU mit Bedacht und unter Berücksichtigung möglicher Folgewirkungen auf die eigenen Volkswirtschaften reagieren. Dennoch muss die EU eigene Interessen verteidigen. Eigene Interessen müssen dabei mit wirtschaftlichen und politischen Argumenten gestärkt werden. Argumente dürfen nicht moralisiert werden.

Darüber hinaus muss die Außenwirtschaftsförderung gestärkt und ausgeweitet werden. Sie verfügt mit den Auslandshandelskammern (AHK), Germany Trade & Invest (GTAI), dem German Accelerator (Start2Group), den deutschen Auslandsvertretungen sowie zahlreichen Förder-, Delegations- und Markterschließungsprogrammen grundsätzlich über eine Vielzahl geeigneter Instrumente zur Unterstützung deutscher Unternehmen im Ausland.

In der Praxis greifen diese jedoch häufig nur punktuell ineinander: Zuständigkeiten sind verteilt, Angebote regional und sektoral unterschiedlich ausgeprägt. Unterstützungsleistungen entstehen nicht selten eher aus einzelnen Initiativen, persönlichen Netzwerken oder konkreten Anlässen als aus einer übergeordneten außenwirtschaftlichen Strategie. Gerade im internationalen Vergleich fehlt damit eine systematische Begleitung deutscher Unternehmen entlang des gesamten Expansionsprozesses. Andere Staaten verfolgen hier stärker gebündelte Ansätze: Frankreich führt zentrale Akteure der Exportförderung unter „Team France Export“ zusammen, Südkorea unterstützt seine Unternehmen über KOTRA mit einem dichten internationalen Netzwerk und einer aktiven Markterschließung, während Japan über JETRO insbesondere kleine und mittlere Unternehmen umfassend beim Eintritt und bei der Etablierung in Auslandsmärkten begleitet. Diese Beispiele zeigen, dass erfolgreiche Außenwirtschaftsförderung stärker strategisch koordiniert und entlang des gesamten Internationalisierungsprozesses organisiert werden kann.

- Notwendig ist deshalb eine stärkere strategische Bündelung der bestehenden deutschen Strukturen mit klar definierten Schwerpunktmärkten und Branchen, gemeinsamen Zielsetzungen und einer koordinierten Betreuung vom ersten Markteintritt bis zur dauerhaften Präsenz vor Ort. AHKs, Botschaften, GTAI, Förderbanken und spezialisierte Programme sollten dabei nicht als nebeneinanderstehende Angebote, sondern als Teile eines gemeinsamen deutschen Außenwirtschaftsnetzwerks agieren, das Marktchancen frühzeitig identifiziert, Unternehmen aktiv anspricht, lokale Partner vermittelt, bei regulatorischen Problemen unterstützt und deutsche Wirtschaftsinteressen gegenüber ausländischen Entscheidungsträgern geschlossen vertritt. Außenwirtschaftsförderung sollte damit weniger von Einzelinitiativen und Zufällen abhängen und stärker als strategisches Instrument deutscher Wirtschafts- und Standortpolitik verstanden werden.

- Deutschland sollte die Unternehmensbetreuung im Ausland deshalb stärker nach dem Prinzip eines „One-Stop-Shops“ organisieren, wie es insbesondere der französische Ansatz vormacht. Unternehmen benötigen einen zentralen Ansprechpartner, der Marktinformationen, regulatorische Beratung, Finanzierung, lokale Netzwerke, Standortsuche und politische Flankierung aus einer Hand koordiniert und sie auch nach dem Markteintritt langfristig begleitet. Ergänzend müssen in strategisch wichtigen Wachstumsmärkten branchenspezifische German Business Hubs aufgebaut beziehungsweise bestehende AHK-Strukturen entsprechend gestärkt werden, in denen Unternehmen Zugang zu lokalen Partnern, Kunden, Behörden und Investoren erhalten. Insbesondere bei großen Ausschreibungen, regulatorischen Hürden oder unfairen Wettbewerbsbedingungen muss die deutsche Politik Unternehmensinteressen zudem aktiver gegenüber ausländischen Regierungen vertreten und wirtschaftsdiplomatische Instrumente gezielter einsetzen.
- Notwendig ist eine stärkere Verzahnung von Außenwirtschaftsförderung, Entwicklungszusammenarbeit und strategischer Handelspolitik insgesamt. Ziel muss eine Außenwirtschaftsförderung sein, die nicht lediglich informiert und Kontakte vermittelt, sondern deutsche Unternehmen vom ersten Marktscreening über den Eintritt bis zur dauerhaften Etablierung im Zielmarkt aktiv begleitet und ihre Interessen vor Ort wirksam vertritt. Dies würde zu stärkeren Partnerschaften mit ausgewählten Zielländern führen und Erfahrungsaustausch sowie Zugang zu kritischen Rohstoffen ermöglichen. Deutschland wird im Vergleich zu anderen Akteuren weltweit als ein fairer und nachhaltiger Partner für wirtschaftliche Zusammenarbeit angesehen. Es gilt, darauf aufzubauen und auf das damit in Verbindung stehende Potenzial durch weitere und tiefergehende Kooperationen auszuschöpfen.

D. Binnenmarkt vollenden, internationale Rolle des Euro ausbauen

Der Binnenmarkt ist das größte Kapital der Europäischen Union im geopolitischen Wettbewerb. Er ist die Grundlage einer erfolgreichen Außenwirtschaftspolitik. Bisher wird das enorme Potenzial des gemeinsamen Binnenmarktes nicht genutzt. Mehr als drei Jahrzehnte nach seiner Vollendung ist er in zentralen Bereichen nach wie vor fragmentiert.

Der Internationale Währungsfonds (IMF) beziffert die Wirkung der verbliebenen innereuropäischen Handelshemmnisse auf ein Zolläquivalent von rund 44 Prozent im Warenhandel und rund 110 Prozent im Dienstleistungshandel. Die Union errichtet damit gegenüber sich selbst Hürden, die deutlich höher liegen als jene, über die derzeit im Zollstreit mit den Vereinigten Staaten verhandelt wird. Wer nach außen glaubwürdig für offene Märkte eintreten will, muss sie im Inneren zuerst herstellen. Ein fragmentierter Binnenmarkt schwächt zudem unmittelbar die außenwirtschaftliche Verhandlungsposition der EU, denn die Attraktivität des europäischen Marktzugangs ist ihr wichtigstes Faustpfand in jeder Verhandlung.

Der Wirtschaftsrat fordert daher, den Binnenmarkt als Ganzes zu vollenden und ihn nicht länger auf einzelne Teilprojekte zu verengen. Prioritär sind:

- der Warenverkehr: konsequente Durchsetzung des Grundsatzes der gegenseitigen Anerkennung und Beendigung nationaler Sonderwege bei Normen, Kennzeichnungs- und Nachweispflichten;
- der Dienstleistungsbinnenmarkt als größte ungenutzte Wachstumsreserve: automatisierte Anerkennung von Berufsqualifikationen, Vereinheitlichung der Entsende- und Meldeverfahren, ein einheitliches digitales Meldeportal;
- der digitale Binnenmarkt: einheitliche Auslegung und Durchsetzung des bestehenden Rechtsrahmens statt siebenundzwanzig nationaler Anwendungspraxen, insbesondere bei Datenschutz, Cloud und Künstlicher Intelligenz;
- ein europäisches Rechtsregime (28. Regime) für Gründung, Betrieb und Insolvenz von Unternehmen, das grenzüberschreitend tätigen Mittelständlern und jungen Technologieunternehmen einen einheitlichen Rechtsrahmen eröffnet;
- der Energiebinnenmarkt: grenzüberschreitender Netzausbau und Marktkopplung als Voraussetzung wettbewerbsfähiger Industriestrompreise;
- Vollendung der Kapital- und Bankenunion: die Spar- und Investitionsunion ist nach zehn Jahren Ankündigung endlich zu realisieren. Europäisches Kapital muss in Europa investiert werden können.

Für eine auf internationale Märkte ausgerichtete, offene Volkswirtschaft wie Deutschland ist die eigene Währung von großer Bedeutung. Die wirtschaftspolitischen Einfluss- und Gestaltungsmöglichkeiten für die EU stoßen jedoch schnell an ihre Grenzen, da die internationale Rolle des Euros weit hinter der realwirtschaftlichen, geoökonomischen Bedeutung der EU zurückliegt. Die Europäische Kommission und die Bundesregierung Deutschland haben 2026 eine gute Chance, um das voran zu treiben: Bulgariens Eurobeitritt, die Einigung über den digitalen Euro und das Marktinfrastrukturpaket (MISP) der E6-Staaten beschleunigen die Euro-Internationalisierung. Die Entscheidungen zu Finanzsanktionen gegenüber Russland haben die Notwendigkeit deutlich gemacht, dass auch Währungen und Finanzmärkte Mittel für geopolitische Interessen und westliche Werte sein können.

Die stärkere Ausrichtung des Euros als attraktive Alternative zur bisherigen Leitwährung US-Dollar hat auch den Zweck, das global verfügbare Kapital stärker für Investitionen in der EU zu akquirieren, anstatt es in dem pazifischen Raum (USA und Asien/China) investieren zu lassen. Von entscheidender Bedeutung dafür wird ein integrierter europäischer Finanzbinnenmarkt sein. Er ist jedoch nur ein Baustein: Eine internationale Währung setzt einen vollständig integrierten Wirtschaftsraum voraus, der ausreichend groß, tief und liquide ist, um internationale Anleger dauerhaft zu binden. Die Internationalisierung des Euro ist damit weniger eine währungspolitische als eine binnenmarktpolitische Aufgabe. Hinreichende Bedingungen für eine stärkere internationale Verwendung der europäischen Gemeinschaftswährung bilden das Vertrauen in die ökonomische Stärke und in die fiskalische Solidität der europäischen Volkswirtschaften. Vier zentrale Faktoren gehören für die neue Bundesregierung und die Europäische Kommission in den Fokus:

- das Vertrauen der Märkte in die interne und externe Stabilität des Euros, maßgeblich getragen von der Glaubwürdigkeit der Schuldenregeln in der EU;

- die Liquidität der Finanzmärkte, also der Integration der europäischen Kapitalmärkte, und
- die Offenheit des europäischen Wirtschaftsraumes gegenüber internationalen Märkten,
- der digitale Euro als Wettbewerbsvorteil, der Souveränität im Zahlungsverkehr bietet und eine Reduktion von Drittstaaten-Abhängigkeit.

E. Fazit

Die internationalen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen stehen vor einem fundamentalen Umbruch. Es braucht nun eine handlungsfähige EU, die das Machtvakuum füllt, dass die USA hinterlassen. Dazu ist auch ein starkes Deutschland notwendig, das wieder bereit dazu ist, Verantwortung in Europa zu übernehmen. Europa muss mehr interessengeleitet agieren. Dazu ist es notwendig, dass strategische Kerninteressen politikfeldübergreifend definiert werden und auch eine klare europäische Außenhandelsstrategie erarbeitet wird. Der Freihandel muss durch die EU gestärkt werden. Es ist notwendig strategische Partnerschaften zu vertiefen und auszuweiten. Um die Handlungsfähigkeit der EU in Fragen zum Thema Freihandel zu erhöhen, müssen sich Handelsabkommen wieder auf Handelsfragen beschränken. Sie dürfen nicht mit politischen Standards überfrachtet werden. Nach innen gilt derselbe Maßstab. Ein Binnenmarkt, dessen interne Hemmnisse die Wirkung zweistelliger Zollsätze entfalten, schwächt Europa in jeder Verhandlung, die es nach außen führt. Binnenmarktvollendung und außenwirtschaftliche Diversifizierung sind daher keine getrennten Agenden, sondern zwei Seiten derselben Medaille.

Berlin, September 2026