

07/2025

Smart De-Risking: Europas industriepolitischer Kurs gegenüber China

Entgegen dem häufigen Narrativ verfügt Europa über enorme wirtschaftliche Hebel gegenüber China – muss diese jedoch auch nutzen. Als größter Importmarkt für chinesische Produkte und mit starken Schlüsseltechnologien hat die EU reale Verhandlungsmacht. Gleichzeitig zeigt die Praxis: Diese Stärke wird nicht konsequent genutzt. **Das eigentliche Problem ist nicht fehlendes Gewicht, sondern fehlende Strategie:** China betreibt längst eine „Industriepolitik von allem“. Europa reagiert bestenfalls taktisch.

China bleibt ein zentraler Absatzmarkt, Produktionsstandort, Beschaffungsquelle und auch Innovationspartner. Ein Rückzug aus China ist für viele Unternehmen weder wirtschaftlich tragfähig noch operativ umsetzbar – ‚Decoupling‘ ist **Fantasterei**. **Gleichzeitig nehmen Risiken zu:** Abhängigkeiten bei kritischen Rohstoffen und Vorprodukten schwächen unsere Verhandlungsposition. Technologietransfer und Reverse Engineering höhlen europäische Wettbewerbsvorteile aus. Staatlich subventionierte Überkapazitäten, die in europäische Märkte gedrückt werden, gefährden ganze Industriezweige. Steuerungssysteme kritischer Infrastruktur und Telekommunikationsnetze können verdeckte Zugriffspunkte enthalten, die nicht autorisierten Akteuren Fernzugriff ermöglichen – ein Risiko, das in Europa bislang kaum systematisch bewertet wird. China dominiert zudem Schlüsseltechnologien der Energiewende und exportiert zunehmend Maschinen und Vorleistungen, mit denen andere produzieren. **Nicht jede Abhängigkeit ist gleich riskant. Entscheidend ist, welche strategisch verwundbar macht und wo Europa eigene Kapazitäten aufbauen muss.**

Laut einer aktuellen Analyse des Centre for European Reform (CER) hat Deutschland seit 2023 allein durch den China-Schock

drei Prozent des BIP an Nettoexporten verloren. Rund 40 Prozent des Wachstumsdefizits gehen auf verlorene Exportmärkte zurück, nicht auf Energiepreise oder Bürokratie. Die Handelsbilanz verdeutlicht die Dimension: Chinas Handelsüberschuss erreichte im Mai 2026 über 100 Mrd. US-Dollar, getrieben vor allem von Elektronik und Technologieprodukten. Deutsche Exporte nach China fielen zwischen 2021 und 2025 um ein Viertel.

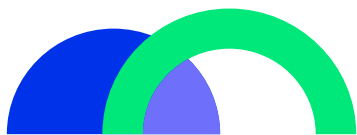
Allerdings macht China es uns schwer: Lieferketten sind intransparent, regulatorische Eingriffe schwer kalkulierbar und Wettbewerbsbedingungen verzerrt. **Europa braucht deshalb eine eigene industriepolitische Strategie, keine reaktive Antwort, sondern eine vorausschauende Positionierung, die auch gegenüber anderen strategisch agierenden Akteuren trägt.** Diese Strategie muss beides leisten: Abhängigkeiten reduzieren und europäisches Wachstum mit der Skalierung von neuen Technologien ermöglichen. Die Bundesregierung muss diese Strategie mitentwickeln.

Gemeinsam mit Akteur:innen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik sind im **Fachforum Geoökonomie, Sicherheit & Resilienz der Wirtschaftsvereinigung der Grünen** folgende Handlungsempfehlungen entstanden.

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Europäische Koordination als industriepolitische Kernaufgabe verstehen

Eine wirksame China-Politik kann nur auf europäischer Ebene gelingen. Nationale Alleingänge schwächen die gemeinsame Verhandlungsposition und führen zu Ineffizienzen. Konkret braucht es eine stärkere Bündelung von Interessen sowie eine konsequentere Umsetzung gemeinsamer Strategien. Dies erfordert eine verbindliche Abstimmung zwischen Mitgliedstaaten vor bilateralen Ministertreffen in Peking, keine nationalen Wirtschaftsdelegationen, die



EU-Verhandlungslinien unterlaufen, und schnellere Beschlussfähigkeit im Rat bei handelspolitischen Maßnahmen. **Eine personelle Stärkung des Directorate-General for Trade and Economic Security (DG TRADE) ist notwendig**, insbesondere im Bereich Trade Defence, das angesichts deutlich steigender Fallzahlen zunehmend an Kapazitätsgrenzen stößt. **Darüber hinaus braucht Europa auch Formate für geregelte Zusammenarbeit:** EU-gerahmte Kooperationen mit klaren Bedingungen für Marktzugang und Technologietransfer, die eine Partnerschaft auf Augenhöhe ermöglichen. **Wirtschaftliche Stärke und Handlungsfähigkeit gelingt nur europäisch.**

Level Playing Field hart durchsetzen und Reziprozität stärken

Europäische Märkte sind offen, der Zugang zu chinesischen Märkten ist es häufig nicht. Diese Asymmetrie ist seit Jahren bekannt, wird aber politisch nur begrenzt adressiert. Gleichzeitig baut China gezielt Überkapazitäten auf und drückt diese auch in den europäischen Markt. Das Ergebnis ist ein doppelter Druck auf europäische Unternehmen. Sie verlieren Marktanteile in China und stehen gleichzeitig im Heimatmarkt unter wachsendem Preisdruck durch subventionierte Importe. Dabei beschränkt sich der Wettbewerb längst nicht auf den europäischen Binnenmarkt: Europäische Unternehmen verlieren Marktanteile gegenüber chinesischen Anbietern auch auf Drittmarkten – in Afrika, im Nahen Osten und in Südostasien. **Eine europäische Industriepolitik muss deshalb auch dort Wettbewerbsfähigkeit sichern.**

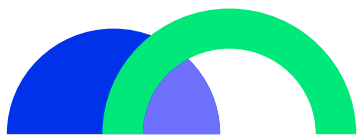
Reziprozität ist kein handelspolitisches Detail, sondern das Kernprinzip einer europäischen und industriepolitischen Strategie. Wer Zugang zum europäischen Markt will, muss vergleichbare Bedingungen für europäische Unternehmen schaffen. Das International Procurement Instrument (IPI) bietet dafür bereits eine rechtliche Grundlage: Es ermöglicht zum Beispiel der EU, Unternehmen aus Drittstaaten ohne rezip-

roten Marktzugang von öffentlichen Ausschreibungen auszuschließen. In der Praxis wird das Instrument jedoch eher zurückhaltend genutzt, auch weil einzelne Mitgliedstaaten eine konsequente Anwendung aus kurzfristigen bilateralen Exportinteressen heraus blockieren. Peking weiß das und geht deshalb gezielt auf Einzelstaaten statt auf Brüssel zu.

Europäische Schutzinstrumente schärfen

Europäische Schutzinstrumente wirken in vielen Fällen faktisch nicht. Das liegt weniger an der grundsätzlichen Idee als an der Umsetzung. Ein Beispiel sind Schwellenwerte in der öffentlichen Beschaffung, oberhalb derer chinesische Anbieter von EU-Ausschreibungen ausgeschlossen werden können. Im Bereich Medizintechnik liegt die Grenze derzeit bei fünf Millionen Euro. In der Praxis betrifft das aber nur einen Bruchteil der Ausschreibungen. Gleichzeitig entstehen Fehlanreize. Wenn Strafzahlungen oder regulatorische Auflagen von chinesischen Anbietern als kalkulierbare Kosten eingepreist werden können, verlieren sie ihre Wirkung. Diese Probleme sind kein Einzelfall, sondern ziehen sich durch das gesamte Instrumentarium.

Ein Blick auf laufende Antidumpingverfahren zeigt, wie kleinteilig das Instrument arbeitet: Allein im Maschinenbau laufen derzeit Einzelverfahren zu Kupferrohren, Stahlflaschen, Mobilkränen und Rasenmärobotern. Zölle von bis zu 90 Prozent auf einzelne Produkte zeigen zwar, dass die EU-Kommission handlungsfähig ist. **Wer jedoch auf eine systemische Überkapazitätsstrategie mit produktspezifischen Einzelmaßnahmen antwortet, kämpft mit dem falschen Werkzeug.** Die eigentlichen Verzerrungen, etwa staatliche Subventionen, gezielte Exportsteuerung und eine strukturell unterbewertete Währung, lassen sich mit produktspezifischen Einzelverfahren nur begrenzt adressieren. **Notwendig sind Instrumente, die systemische Wettbewerbsverzerrungen auf Makroebene erfassen.** Dass Handlungsbedarf



besteht, zeigt auch die Verteilung der Verfahren. Überproportional viele handelspolitische Untersuchungen betreffen Grundstoffe und energieintensive Erzeugerindustrien – ein Hinweis darauf, wie stark Europas industrielle Basis unter unfairem Wettbewerb leidet. Allein 2026 wurden 17 neue Verfahren eingeleitet. **Entscheidend ist, dass das zuständige DG TRADE diese Verfahren zügig abschließt. Je länger europäische Produzenten unfairen Bedingungen ausgesetzt sind, desto mehr steigen die Risiken irreversibler Schäden.**

Bestehende Instrumente wie Investitionskontrollen, handelspolitische Schutzmechanismen oder CBAM sollten daher gezielt weiterentwickelt werden. **Schwellenwerte müssen sektorspezifisch ausgestaltet und Mitgliedstaaten stärker zu einer Anwendung der Instrumente verpflichtet werden**, um Umgehung zu vermeiden. Gleichzeitig sollte die EU das angekündigte [Diversifizierungsinstrument](#) nutzen, um den Fokus von der reinen Reaktion auf Marktverzerrungen hin zur frühzeitigen Verringerung strategischer Abhängigkeiten zu verschieben. Die EU muss ihre Instrumente allerdings auch anwenden. Das ACI existiert seit 2023 und wurde bislang nicht aktiviert, obwohl Chinas Rohstoffexportkontrollen 2025 den Fall darstellten, für das es konzipiert wurde. Parallel bekämpft Peking europäische Schutzinstrumente zunehmend offensiv: Als die EU-Kommission 2025 im Rahmen der Foreign Subsidies Regulation gegen den chinesischen Sicherheitstechnikkonzern Nuctech ermittelte, protestierten Chinas Handels- und Justizministerium gegen die EU-Subventionskontrolle und warfen Brüssel „extraterritoriale Jurisdiktion“ vor. **Schutzinstrumente entfalten nur dann Wirkung, wenn die EU bereit ist, sie auch anzuwenden und politisch durchzusetzen.**

Technologische Souveränität durch gezielte Industriepolitik stärken

Europäische Unternehmen stehen nicht nur im Kosten- sondern auch im Innovati-

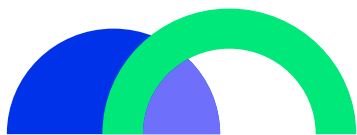
onswettbewerb mit China. **Darum sollte Europa gezielt auf den Ausbau von Schlüsseltechnologien setzen, in denen langfristig Wettbewerbsvorteile bestehen.**

In einzelnen Technologiefeldern verfügt Europa weiterhin über globale Schlüsselpositionen. Das gilt etwa für die Halbleiterfertigung, wo zentrale Lithografie-, Optik- und Messtechnologien aus Europa stammen und für die Produktion modernster Chips unverzichtbar sind. Diese Positionen sind strategisch wertvoll, werden aber politisch noch nicht konsequent genutzt. Konkret sollten bei Handelsbeschränkungen durch Drittstaaten Exportkontrollen für Engpasstechnologien konsequent angewendet und Umgehungsmöglichkeiten geschlossen werden. Investitionsscreenings sollten ausgeweitet werden, auch auf Forschungskooperationen und Minderheitsbeteiligungen. **Ziel muss sein, technologische Führungspositionen auszubauen und gleichzeitig ihre Abwanderung zu verhindern.** Dazu gehört auch, öffentliche Förderung explizit an den Verbleib strategischer Produktionskapazitäten in Europa zu knüpfen.

Scale-ups in Schlüsseltechnologien scheitern heute oft nicht an Ideen, sondern an fehlendem Wachstumskapital und zu lang-samen Genehmigungsverfahren. Der europäische Binnenmarkt muss als Skalierungsplattform begriffen werden. Europa darf nicht zum Absatzmarkt verkommen – es muss Innovationsstandort bleiben.

Geopolitische Risiken absichern

Unternehmen stehen zunehmend vor der Herausforderung, strategische Entscheidungen unter kaum kalkulierbaren Szenarien zu treffen. Politik kann hier unterstützen, indem sie Rahmenbedingungen schafft, die strategische Entscheidungen ermöglichen. Dazu gehört die Bereitstellung belastbarer Risikoanalysen sowie der Ausbau von Austauschformaten zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen, um Lagebilder gemeinsam zu bewerten. **Staatliche Bürgschaften und Versiche-**



rungsmodelle für Risiken, vergleichbar dem Hermesmodell, aber auf Diversifizierungsinvestitionen ausgerichtet, könnten ein entscheidender Hebel sein, um geopolitische Risiken nicht nur sichtbar zu machen, sondern sie in konkrete, handhabbare Entscheidungen zu übersetzen.

Strategische Abhängigkeiten systematisch reduzieren

Die Abhängigkeiten von China reichen weit über Endprodukte hinaus und betreffen besonders Rohstoffe und vorgelagerte Wertschöpfungsstufen. **Gleichzeitig wird es für Unternehmen zunehmend schwieriger, diese Risiken zu erfassen.** Beispiele aus der Praxis zeigen, dass häufig nur ein Bruchteil der Lieferketten zuverlässig abgebildet werden kann; in Einzelfällen liegt die belastbare Transparenz bei unter zehn Prozent. Erschwerend kommt hinzu, dass Peking De-Risking aktiv bekämpft: Verordnungen wie 834 und 835 sowie verschärfte Daten- und Sicherheitsvorschriften zwingen Unternehmen zunehmend in einen Konflikt zwischen chinesischen Informationspflichten und europäischen Compliance-Anforderungen. **Lieferkettentransparenz scheitert damit nicht nur an operativen Herausforderungen, sondern auch an gezielt aufgebauten Rechtsbarrieren.**

Die geoökonomischen Verschiebungen der vergangenen Jahre machen deutlich, dass Resilienz künftig stärker in unternehmerische und politische Entscheidungen einbezogen werden muss. Eine wirksame Reduzierung dieser Risiken erfordert daher eine systematische Analyse entlang kompletter Wertschöpfungsketten. **Für besonders kritische Bereiche, wie seltene Erden**

oder industrielle Schlüsselmaterialien, sollten europäische Risikoanalysen gebündelt werden. Ergänzend müssen Diversifizierung, strategische Lagerhaltung und der Aufbau alternativer Bezugsquellen deutlich beschleunigt werden.

Kreislaufwirtschaft als Teil von De-Risking

Die Abhängigkeit von Primärrohstoffen wird dadurch verstärkt, dass Recyclingprozesse und weitere R-Strategien der Circular Economy in Europa häufig nicht konkurrenzfähig sind, u.a. aufgrund globaler Überkapazitäten und verzerrter Marktpreise. Gleichzeitig wächst das Risiko, dass strategisch relevante Recyclingkapazitäten ins Ausland abwandern. Kreislaufwirtschaft sollte gezielt als Bestandteil einer europäischen Resilienzstrategie verstanden werden. Politische Rahmenbedingungen müssen so gestaltet werden, dass Recycling, Reuse, Remanufacture usw. wirtschaftlich attraktiver werden und einen echten Beitrag zur Reduzierung von Abhängigkeiten leisten. **Dabei gilt es, bürokratische Hürden gezielt abzubauen, ohne strategische Zielsetzungen zu gefährden.** Zugleich müssen wir europäische Wertschöpfung im Bergbau für kritische Rohstoffe ausbauen.

Smarteres De-Risking ist kein Protektionismus, es ist die Bedingung dafür, dass Europa als Wirtschafts- und Technologiestandort handlungsfähig bleibt. Aber De-Risking allein reicht nicht. Wo internationale Unternehmen in Europa wachsen, muss Europa mitwachsen: durch Forschung, Produktion und Wissen. **China hat seine Strategie. Die Frage ist, ob Europa rechtzeitig eine eigene entwickelt.**

Fachforum Geoökonomie, Resilienz und Sicherheit

Die Wirtschaftsvereinigung der Grünen e.V.
Dorotheenstr. 3, 10117 Berlin
kommunikation@wv-g.de

Hauptgeschäftsführung: Martin Kaul,
Katharina Krüger (stellv.)

Referent:innen:
Anna Cebotareva, Simon Behnisch,
Lisa Reymann

Aus der Wirtschaft, mit der Politik: In den Fachforen entwickeln die Mitglieder der Wirtschaftsvereinigung der Grünen Perspektiven und Impulse. Diese müssen nicht in jedem einzelnen Fall mit den Positionen jedes einzelnen Mitglieds übereinstimmen. [Mehr hier.](#)

Eingetragen im [deutschen Lobbyregister R007085](#) & im [EU Transparenzregister 290752950419-55](#)