

position

**Industrial Accelerator Act (IAA):
Handelspolitische Kohärenz sichern –
Offenheit bewahren – Wettbewerbsfähigkeit
stärken**

Alexander Hoeckle
Abteilungsleiter
Außenwirtschaft + Zoll

T +49 160 66 45 391
alexander.hoeckle@bga.de

Marcus Schwenke
Abteilungsleiter Außenhandelspolitik
Entwicklungszusammenarbeit + Projekte

+49 30 59 00 99 594
marcus.schwenke@bga.de

10. März 2026

1. Worum geht es?

Der Verordnungsentwurf der EU-Kommission will die EU-Industriequote bis 2035 auf 20 % steigern. Im Fokus stehen dafür strategische Sektoren wie Stahl, Chemie, Batterien und E-Mobilität. Zentrale Hebel sind die radikale Beschleunigung von Genehmigungen durch ein digitales Einheitsverfahren (Unified Digital Permit) sowie die Ausweisung spezieller Beschleunigungsgebiete mit privilegierter Infrastruktur. Flankiert wird dies durch „Made in EU“-Quoten (40–70 %) in der öffentlichen Beschaffung, strengere CO₂-Vorgaben für Grundstoffe und eine verschärfte Kontrolle ausländischer Investitionen ab 100 Mio. Euro.

Der IAA ist damit kein reines industriepolitisches Beschleunigungsgesetz, sondern zum Teil auch ein handelspolitisches Steuerungsinstrument. Der IAA steht symbolisch für den Übergang von einem rein freihandelsorientierten Binnenmarkt zu einer geostrategischen Industriepolitik.

2. Wer ist betroffen?

Betroffen sind nicht nur einzelne energieintensive Branchen oder Hersteller strategischer Technologien. Der IAA wirkt entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

3. Risiken des Industry Accelerator Acts

Wir unterstützen Investitionsbeschleunigung, Planungsvereinfachung und das Ziel des Ausbaus der europäischen Innovationsfähigkeit ausdrücklich. Gleichzeitig sehen wir aber im IAA – in seiner derzeitigen Ausrichtung – erhebliche Risiken.

3.1. Mehr Bürokratie, höhere Kosten, geringere Planungssicherheit

Die vorgesehenen Local-Content-Vorgaben, CO₂-Intensitätskriterien und erweiterten Nachweispflichten führen zu deutlich höheren Beschaffungs- und Verwaltungskosten für Unternehmen. Komplexe Ursprungs- und Inhaltsdefinitionen sowie parallele regulatorische Regime erhöhen den administrativen Aufwand erheblich und schaffen zusätzliche Rechtsunsicherheiten. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) verfügen häufig nicht über spezialisierte Rechts- und Compliance-Abteilungen, um diese Anforderungen effizient zu bewältigen. Die wachsende Komplexität kann daher insbesondere KMU überfordern und sie im Wettbewerb benachteiligen. Große Unternehmen mit entsprechenden Ressourcen hingegen sind besser in der Lage, die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Dies begünstigt eine zunehmende Marktkonzentration und schwächt die Vielfalt und Innovationsdynamik im Markt.

3.2. Schwächung der Handelsunternehmen in der Lieferkette

Handelsunternehmen übernehmen eine zentrale Funktion in industriellen Wertschöpfungsketten, indem sie den Zugang zu wettbewerbsfähigen Vorprodukten, Rohstoffen und Komponenten sicherstellen. Durch die Diversifizierung internationaler Bezugsquellen stabilisieren sie Preise, erhöhen die Versorgungssicherheit und ermöglichen der Industrie eine effiziente Weiterverarbeitung. Starre Local-Content-Vorgaben können diese Funktion erheblich beeinträchtigen. Wenn Drittlandsprodukte aufgrund formaler Anforderungen oder komplexer Zertifizierungen faktisch vom Markt ausgeschlossen werden, entsteht ein De-facto-Importverbot. Damit werden etablierte und funktionierende Beschaffungsstrukturen geschwächt, was die Resilienz der Lieferketten insgesamt reduziert.

3.3. Steigende Vorleistungspreise und Verlust internationaler Wettbewerbsfähigkeit

Wird der Zugang zu kosteneffizienten Drittlandswaren eingeschränkt, steigen die Preise für industrielle Vorleistungen zwangsläufig. Diese höheren Inputkosten schlagen sich unmittelbar in den Endpreisen nieder und beeinträchtigen die Preiswettbewerbsfähigkeit deutscher Exportprodukte auf globalen Märkten. Für eine stark exportorientierte Volkswirtschaft wie Deutschland sind wettbewerbsfähige Vorleistungen ein entscheidender Standortfaktor. Verteuern sich Rohstoffe, Komponenten oder Zwischenprodukte strukturell, verlieren Unternehmen nicht nur an Preisspielraum, sondern auch an Innovationskraft, da finanzielle Mittel für Investitionen gebunden werden. Langfristig droht ein Verlust von Marktanteilen gegenüber Wettbewerbern aus Regionen mit offeneren Beschaffungsmärkten.

3.4. Einschränkung globaler Lieferkettenflexibilität

Um die Anforderungen an EU-Content-Zertifikate oder vergleichbare Nachweise zu erfüllen, könnten Exporteure gezwungen sein, ihre bestehenden Logistik- und Beschaffungsstrukturen grundlegend umzustrukturieren. Globale Sourcing-Strategien, die bislang auf Effizienz, Qualität und Risikodiversifikation ausgerichtet sind, würden stärker durch regulatorische Kriterien bestimmt. Dies reduziert die unternehmerische Flexibilität und erschwert eine schnelle Reaktion auf Marktveränderungen oder geopolitische Entwicklungen. Die zusätzliche Dokumentation und Zertifizierung erhöht nicht nur die Kosten, sondern verlangsamt auch Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

3.5. „Buy European“ ersetzt keine Wettbewerbsfähigkeit

Eine politisch forcierte Bevorzugung europäischer Produkte im Sinne eines „Buy European“-Ansatzes kann kurzfristig Schutzzräume schaffen, erhöht jedoch nicht automatisch die strukturelle Wettbewerbsfähigkeit der Industrie. Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Produktivität, Innovationsfähigkeit, effiziente Rahmenbedingungen und internationale Integration – nicht durch Abschottung. Besteht der Marktzugang primär aufgrund regulatorischer Vorgaben statt aufgrund wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, werden notwendige Anpassungsprozesse verzögert. Dies kann zu einer Fehlallokation von Ressourcen führen und Reformdruck mindern, anstatt nachhaltige Stärke aufzubauen.

3.6. Belastung von Steuerzahlern und öffentlichen Haushalten sowie Risiko internationaler Vergeltungsmaßnahmen

Höhere Inputpreise wirken sich letztlich auf Endpreise aus und belasten sowohl Verbraucher als auch öffentliche Haushalte. In wirtschaftlich angespannten Zeiten schwächen steigende Preise die Kaufkraft und reduzieren Investitionsspielräume von Unternehmen und Staat gleichermaßen. Zugleich birgt die forcierte Bevorzugung europäischer Produkte erhebliche handelspolitische Risiken. Wichtige Handelspartner könnten mit Gegenzöllen oder Marktzugangsbeschränkungen reagieren, was eine Kettenreaktion protektionistischer Maßnahmen auslösen würde. Deutsche und europäische Exporteure laufen Gefahr, in zentralen Absatzmärkten wie den USA oder China Wettbewerbsnachteile oder Zugangsbeschränkungen zu erfahren. Ein Instrument zur Stärkung der europäischen Industrie könnte damit paradoxerweise ihre internationale Exportbasis schwächen.

4. Unsere Forderungen

4.1. Resilienz durch Diversifizierung, nicht durch Abschottung

Offene Märkte und diversifizierte Lieferketten sind ein zentrales Element wirtschaftlicher Resilienz. Importstrukturen sind kein Schwachefaktor, sondern Voraussetzung für industrielle Leistungsfähigkeit und Preisstabilität. Vor diesem Hintergrund sind auch zunehmende Forderungen nach Exportverboten für Rohstoffe kritisch zu bewerten. Pauschale Exportrestriktionen verzerren Märkte, erhöhen Preisdruck und können Gegenmaßnahmen wichtiger Handelspartner auslösen. Selbst bei strategischen Rohstoffen sollte daher strikt zwischen sicherheitskritischen und nichtkritischen Materialien unterschieden werden. Für nichtkritische Rohstoffe muss der freie Handel weiterhin gewährleistet bleiben.

4.2. Local Content nur als eng begrenzte Ausnahme

Local-Content-Vorgaben dürfen – wenn überhaupt – nur klar definiert, zeitlich befristet und auf tatsächlich sicherheitskritische Bereiche beschränkt werden. Pauschale Marktpräferenzen für breite Produktgruppen lehnen wir ab.

4.3. Bürokratiebelastung minimieren

Neue Nachweis- und Berichtspflichten dürfen insbesondere KMU im Außenhandel nicht überfordern. Ein „Think-Trade-First“-Ansatz sollte integraler Bestandteil der Ausgestaltung sein.

4.4. Innovation nicht durch Abschottung, sondern durch Verbesserung der Finanzierung

Die Europäische Union verfügt über hohe private Ersparnisse und eine starke Forschungsbasis, nutzt ihr Innovationspotenzial jedoch nicht ausreichend, weil Kapitalmärkte fragmentiert sind und Risikokapital im internationalen Vergleich schwächer ausgeprägt ist als etwa in den Vereinigten Staaten. Ein Großteil des europäischen Vermögens liegt in Bankeinlagen, Versicherungen oder Immobilien statt in produktiven Unternehmensbeteiligungen. Um das Kapital der Sparer stärker in neue Technologien und Start-ups zu lenken, braucht es vor allem integriertere Kapitalmärkte und bessere Anreize für langfristige Investitionen.

Entscheidend ist die Vertiefung der Kapitalmarktunion. Harmonisierte Insolvenz- und Steuerregeln sowie eine stärkere Rolle der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde würden grenzüberschreitende Investitionen erleichtern. Ergänzend könnten steuerliche Vorteile für langfristige Startup-Beteiligungen und staatliche Co-Investments – etwa über den Europäischen Investitionsfond – privates Kapital mobilisieren.

4.5. Verbindliche Ex-post-Prüfung

Sollten Maßnahmen umgesetzt werden, fordern wir zudem eine umfassende, verpflichtende Wirksamkeitsanalyse jährlich nach Einführung. Es muss überprüft werden:

- ob die angestrebten Ziele erreicht werden,
- welche Nebenwirkungen auftreten,
- ob Anpassungen oder ein Auslaufen geboten sind.

Industriepolitische Ausnahmeregelungen dürfen keinen dauerhaften Zustand begründen, sondern müssen überprüfbar und reversibel bleiben.

5. Schlussbemerkung

Der deutsche Wohlstand beruht in hohem Maße auf internationaler Arbeitsteilung sowie funktionierendem Außenhandel. Importe sichern Wettbewerbsfähigkeit, Exporte sichern Wachstum und Beschäftigung.

Der Industrial Accelerator Act darf diese Grundlage nicht schwächen.

Industrie- und Handelspolitik müssen kohärent gedacht werden. Eine starke europäische Industrie entsteht nicht durch Abschottung, sondern durch wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen, offene Märkte und verlässliche internationale Partnerschaften.