

Europa und China im Systemwettbewerb – Handels- und wirtschaftspolitischer Pragmatismus in einer Welt im Übergang gefordert

10. März 2026

1. Ausgangslage: Eine Welt im Übergang

Europa befindet sich in einer historischen Übergangsphase. Die regelbasierte internationale Ordnung, die über Jahrzehnte Offenheit, Wachstum und berechenbare Handelsbeziehungen ermöglicht hat, ist geschwächt, ohne dass sich eine neue stabile Ordnung herausgebildet hätte. Der Welthandel ist nicht kollabiert, hat jedoch seinen Charakter verändert: Er ist fragmentierter, stärker machtpolitisch geprägt und volatiler geworden. Handelsströme verlagern sich zunehmend innerhalb politischer und wirtschaftlicher Blöcke statt zwischen ihnen.

China ist in diesem Übergang kein temporäres Phänomen, sondern ein strukturprägender Faktor. Seine wirtschaftliche, technologische und handelspolitische Entwicklung wirkt langfristig und systemverändernd. Während andere geopolitische Akteure vor allem kurzfristige Schocks auslösen, beeinflusst China dauerhaft Marktstrukturen, Wertschöpfungsketten und Wettbewerbsbedingungen.

Der heute zentrale Begriff des „Derisking“ bringt diesen Befund auf den Punkt. Offenheit, Austausch und Marktzugang bleiben essenziell für Wohlstand. Gleichzeitig sind Wettbewerbsverzerrungen, Abhängigkeitsrisiken und sicherheitspolitische Verwundbarkeiten deutlich gewachsen. Der Derisking-Ansatz ist richtig und breit konsensfähig. Er bleibt jedoch bislang strategisch unbestimmt: Welche Risiken mit welchen Instrumenten, in welcher Reihenfolge und zu welchen Kosten reduziert werden sollen, ist vielfach ungeklärt. Balance darf nicht zu Lähmung führen.

2. China differenziert verstehen: Koexistenz statt Vereinfachung

China verfolgt eine transaktionsorientierte und hochpragmatische Außen- und Wirtschaftspolitik. Kooperation ist dort möglich, wo sie den eigenen strategischen Zielen dient. Wo Macht, Narrative, technologische Führungsansprüche oder Abhängigkeiten berührt werden, agiert China zunehmend konfrontativ. Strategien wie „Made in China 2025“ oder die Dual-Circulation-Politik zielen auf technologische Eigenständigkeit, die Reduktion externer Abhängigkeiten und gleichzeitig auf den Aufbau asymmetrischer Abhängigkeiten anderer Volkswirtschaften. Für den internationalen Handel entstehen dadurch Strukturen, die politisch instrumentalisierbar sind und den Wettbewerb systematisch verzerren.

Die Frage ist daher nicht, ob China Partner oder Rivale ist, sondern in welchem Kontext welche Dimension überwiegt. Staatliche Akteure, politische Steuerungsmechanismen, sicherheitsrelevante Institutionen, technologieorientierte Unternehmen und der chinesische Konsummarkt sind analytisch zu unterscheiden. Eine pauschale Betrachtung wird der Komplexität nicht gerecht.

3. Konkurrierende Wirtschaftssysteme und verschärfter Wettbewerb

Chinas Wirtschaftsmodell verbindet marktwirtschaftliche Dynamik mit umfassender staatlicher Steuerung. Der technologische Aufstieg chinesischer Unternehmen ist real und in vielen Bereichen beeindruckend. Gleichzeitig hat der Parteistaat seinen Einfluss auf Investitionen, Finanzierung, Marktstrukturen und Unternehmensentscheidungen deutlich ausgeweitet. Subventionen, bevorzugter Marktzugang, regulatorische Steuerung und strategische Koordination prägen den Wettbewerb.

Trotz globaler Spannungen erzielte China 2025 erneut einen Rekordüberschuss (89,3 Mrd. EUR) im Außenhandel mit Deutschland. Die Exporte Chinas nach Deutschland stiegen auf rund 171 Mrd. EUR. Das waren 8,8 % mehr als im Vorjahr. Demgegenüber standen deutsche Exporte nach China in Höhe von 81,3 Mrd. EUR, 9,7 % weniger als im Vorjahr. Diese Entwicklung verweist auf eine strukturell exportgetriebene Wachstumsstrategie Chinas bei gleichzeitig schwacher Binnenkonjunktur.

Staatlich induzierte Überkapazitäten, aggressive Preissetzung und subventionierte Exporte beeinträchtigen die Funktionsfähigkeit globaler Märkte. Kurzfristige Vorteile für Abnehmer gehen langfristig zulasten von Investitionen, Innovation und fairen Wettbewerbsbedingungen.

Für Europa bedeutet dies eine Verschärfung des Systemwettbewerbs. Europäische Anbieter stehen zunehmend in direkter Konkurrenz zu staatlich unterstützten chinesischen Unternehmen – im Binnenmarkt ebenso wie auf Drittstaatenmärkten.

4. Zentrale Spannungsfelder europäischer Chinapolitik – Was ist zu tun?

Handels- und Sicherheitsinteressen

Die Wirtschaftsbeziehungen zu China bleiben bedeutend. Gleichzeitig sind sicherheitsrelevante Risiken gewachsen. Abhängigkeiten bei kritischen Rohstoffen, Vorprodukten und Schlüsseltechnologien können politisch instrumentalisiert werden.

Zu tun:

- Europäische Kerninteressen klar definieren und konsistent vertreten.
- Sicherheits- und Wirtschaftsinteressen differenziert abwägen.
- Kritische Abhängigkeiten priorisieren und gezielt reduzieren.
- Schutz- und Sicherheitsinstrumente effizient und europäisch abgestimmt anwenden.
- Den Zugang zum EU-Binnenmarkt strategisch nutzen.

Ordnungspolitische Prinzipien und strategische Anforderungen

Offene Märkte und Regelbindung bleiben zentrale europäische Stärken. Gleichzeitig erfordern strukturelle Wettbewerbsverzerrungen eine strategische Antwort.

Zu tun:

- Festhalten an Offenheit als Grundprinzip.
- Gezielte, verhältnismäßige Eingriffe bei gravierenden Marktverzerrungen.
- Vollendung des Binnenmarktes als Resilienzhebel.
- Enge Abstimmung mit gleichgesinnten Partnern.

Heterogene Wirtschaftsinteressen

Die Interessenlage im Handel mit China ist heterogen. Subventionierte Importe können kurzfristig Vorteile bringen, zugleich jedoch Wertschöpfung und Investitionen unter Druck setzen. Europäische Hersteller drängen auf Schutz vor verzerrtem Wettbewerb. Gleichzeitig sind zahlreiche Großhändler und Außenhändler tief in chinesische Lieferketten eingebunden.

Für zahlreiche Produktgruppen bestehen kurzfristig kaum Alternativen mit vergleichbarem Preis-Leistungs-Verhältnis – etwa im Bereich elektrotechnischer Komponenten, Befestigungstechnik (z. B. Schrauben und Verbindungselemente), einfacher Konsumgüter, Textilien oder bestimmter Vorprodukte für die Bau- und Metallindustrie. Viele dieser Produkte werden in der EU nicht oder nicht in ausreichender Menge hergestellt. Insbesondere bei arbeitsintensiven Erzeugnissen niedriger Wertschöpfung ist selbst bei weitgehenden protektionistischen Maßnahmen eine wirtschaftlich tragfähige Produktion in Europa realistisch nicht zu erwarten. Auch der europäischen Industrie ist nicht geholfen, wenn nicht substituierbare asiatische Vorprodukte – beispielsweise standardisierte Schrauben, einfache Gussteile oder Basiskomponenten – durch kumulative handelspolitische Maßnahmen erheblich verteuert oder verknappt werden.

Handelspolitische Maßnahmen führen daher zunächst zu Mehrkosten, die insbesondere Handelsunternehmen vorfinanzieren müssen. Großhändler erfüllen eine zentrale Zwischenfunktion zwischen internationalen Beschaffungsmärkten und europäischen Absatzstrukturen. Die betriebswirtschaftlichen Belastungen sind real. Dies betrifft insbesondere Groß- und Außenhändler in Branchen wie Elektrogroßhandel, technischer Großhandel, Baustoffhandel, Textilgroßhandel oder auch Agrar- und Futtermittelhandel, die stark vorleistungsorientiert arbeiten und Preissteigerungen nur zeitverzögert oder begrenzt weitergeben können.

Mit Blick auf den Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) besteht zudem eine zusätzliche strukturelle Belastung: Importierende Unternehmen sind zur Reduzierung der erheblichen Zusatzkosten faktisch auf belastbare Emissionsdaten und Kooperationen mit ihren chinesischen Lieferanten angewiesen. Für zahlreiche Marktsegmente – speziell bei Stahlvorprodukten, Aluminiumhalbzeugen oder bestimmten Chemieerzeugnissen – ist China daher nicht nur Wettbewerber, sondern elementarer Partner zur Sicherung der

Marktversorgung in der EU. Ein undifferenziertes „Derisking“ oder gar eine politisch motivierte Rivalitätslogik darf diese funktionale Interdependenz nicht ignorieren.

Schließlich gilt für den Agrarhandel und die Futtermittelwirtschaft: China ist weniger als Absatzmarkt, vor allem aber als Lieferant von Vorprodukten, Zusatzstoffen und „quiet critical“ Komponenten von hoher Relevanz – etwa Vitamine, Aminosäuren, Spurenelemente oder bestimmte Pflanzenschutzvorprodukte. Unterbrechungen chinesischer Lieferströme können sich unmittelbar auf Tierhaltung, Lebensmittelverarbeitung und Ernährungssicherheit in Europa auswirken. Handels-, Sicherheits- und Agrarpolitik sollten diese systemische Rolle des Agrarhandels stärker berücksichtigen

Marktversorgung in der EU. Ein undifferenziertes „Derisking“ oder gar eine politisch motivierte Rivalitätslogik dürfen diese funktionale Interdependenz nicht ignorieren.

Gleichzeitig gilt: Strategische Friktionen sind unvermeidlich – und notwendig. Europa kann strukturelle Wettbewerbsverzerrungen nicht dauerhaft hinnehmen, ohne langfristig strategische Abhängigkeiten zu verfestigen.

Unterschiedliche Perspektiven sind legitim:

- Exporteure priorisieren Marktzugang.
- Importeure und Außenhändler betonen Versorgungssicherheit.
- Produzierende Unternehmen fordern faire Wettbewerbsbedingungen.

Diese Divergenzen dürfen jedoch nicht zu strategischer Blockade führen. Großhändler können durch Diversifizierung, Risikostreuung und Transparenz entlang der Lieferketten aktiv zur Resilienz beitragen.

Zu tun:

- Unterschiedliche Marktrollen von Herstellern, Groß- und Außenhändlern systematisch berücksichtigen.
- Kurz- und langfristige Effekte handelspolitischer Maßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette transparent und branchenspezifisch bewerten – unter Einbeziehung von Produzenten, Groß- und Außenhändlern, verarbeitender Industrie sowie Endabnehmern.
- Planbare Übergangsregelungen und Rechtssicherheit bei Schutzmaßnahmen gewährleisten.
- Diversifizierung durch neue Handelsabkommen mit Drittstaaten erleichtern.
- Den strukturierten Dialog zwischen Industrie, Handel/Großhandel und Politik stärken.
- Handelspolitische und anderweitige Maßnahmen, die die Kosten der Einfuhr aus China beeinflussen (z. B. Antidumpingzölle, CBAM, Safeguard Measures), systematisch

aufeinander abstimmen, um kumulative Kostensteigerungen und künstliche Verknappungen zu vermeiden, die weder industriepolitisch noch klimapolitisch zielführend sind.

Unternehmens- und Standortinteressen

Lokalisierungsstrategien sichern Marktzugang, erhöhen jedoch Risiken. Europa muss seine Standortbedingungen verbessern und geopolitische Risiken systematisch in Unternehmensstrategien einbeziehen.

Zu tun:

- Attraktivere Rahmenbedingungen in Europa.
- Kohärente Agenda für Wirtschaftssicherheit.
- Integration geopolitischer Risikoanalysen in strategische Entscheidungen.

Klimaziele und grüne Schlüsselgüter

China ist zentraler Lieferant klimarelevanter Produkte. Die Transformation erfordert Kooperation, zugleich aber Diversifizierung.

Zu tun:

- Doppelstrategie aus Kooperation und Risikoreduktion.
- Gezielter Einsatz handelspolitischer Instrumente bei Verzerrungen.
- Sektorale Differenzierung statt pauschaler Abkopplung.

5. Wege aus dem Derisking-Dilemma

Derisking ist richtig, bleibt aber häufig fragmentiert. Europa benötigt klarere Prioritäten und eine höhere Umsetzungsgeschwindigkeit.

Zentrale Ansatzpunkte:

- Integrierte Agenda für Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz.
- Klare Definition nicht tolerierbarer Abhängigkeiten.
- Verbesserte Governance-Strukturen.
- Transparente Kostendiskussion.
- Resiliente Kooperation mit China bei gleichzeitig wirksamem Risikomanagement.

Derisking muss branchenspezifisch operationalisiert werden. Das bedeutet insbesondere: transparente Identifikation kritischer Produktgruppen mit hoher China-Abhängigkeit, realistische Übergangszeiträume für handelspolitische Maßnahmen sowie flankierende

Handelsabkommen zur Erschließung alternativer Bezugsquellen. Vergleichbare branchenspezifische Ansätze im Großhandel sind dabei erforderlich.

6. Schlussfolgerung: Strategischer Pragmatismus als europäische Stärke

China ist kein wirklich fairer Wettbewerber, aber ein unverzichtbarer Teil des globalen Handelssystems. Europa wird nur bestehen, wenn es Offenheit und Schutz, Markt und Staat, Wohlstand und Sicherheit in ein neues Gleichgewicht bringt.

Pragmatismus ist Voraussetzung für Handlungsfähigkeit. Eine kohärente europäische China-Politik lässt sich entlang eines klaren Handlungsrahmens bündeln: **PROFITS**.

P – Profitable

Wirtschaftliche Stärke ist Grundlage strategischer Autonomie. Wettbewerbsfähigkeit, Innovation und Diversifizierung setzen rentable Geschäftsmodelle voraus. Resilienz beginnt mit ökonomischer Leistungsfähigkeit.

R – Rejuvenating

Europa muss schneller, innovationsfreundlicher und anpassungsfähiger werden. Technologischer Fortschritt und regulatorische Agilität sind entscheidend für Systemstärke.

O – Open-minded

Derisking ist keine Abschottung. Offenheit bleibt Kern europäischer Stärke – selektiv, verhältnismäßig und strategisch kalibriert.

F – Focused

Nicht jede Abhängigkeit ist strategisch kritisch. Priorisierung ist notwendig:
Welche Technologien sind unverzichtbar?
Wo sind Risiken tolerierbar?
Wo entstehen sicherheitsrelevante Verwundbarkeiten?

I – Integrated

Europas Antwort auf strategisches Handeln kann nur Integration sein. Ein vertiefter Binnenmarkt erhöht die wirtschaftliche und politische Durchsetzungsfähigkeit.

T – Transformative

Europa braucht Anpassungsfähigkeit statt Perfektion. Neue Technologien erhöhen Transparenz, Resilienz und strategische Optionen.

S – Strategic

Autarkie bleibt Illusion. Europa braucht:

- Reduzierung kritischer Abhängigkeiten,
- Aufbau von Alternativen,

- Vertiefung von Partnerschaften mit verlässlichen Staaten,
- Stärkung multilateraler Institutionen.

Der Systemwettbewerb entscheidet sich nicht an der Frage der Entkopplung, sondern an Europas Fähigkeit, wirtschaftliche Stärke zu sichern, Prioritäten zu setzen, Allianzen zu schmieden und strategisch zu handeln.

In einer Welt im Übergang ist wirtschaftliche Offenheit kein Selbstzweck mehr. Sie muss strategisch abgesichert werden. Europas Aufgabe besteht darin, dieses Gleichgewicht glaubwürdig zu gestalten – profitabel, erneuernd, offen, fokussiert, integriert, transformativ und strategisch.