



Going International 2026

Erfahrungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im
Auslandsgeschäft – Ergebnisse einer Unternehmensumfrage

 **GemeinsamWeltweit**

DIHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammer

IHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammern

Inhalt

Die wesentlichen Ergebnisse.....	3
Weltweite Handelshemmnisse nehmen zu	4
Herausforderungen aus Deutschland und der EU.....	9
Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen.....	11
Fragebogen.....	17
Methodik	20

Impressum

Ansprechpartnerin in der DIHK:

Lola Machleid

machleid.lola-marie@dihk.de

+49 30 20308 2309

Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK) | Berlin | Brüssel

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Telefon: 030 20308-0

E-Mail: info@dihk.de

Alle Rechte liegen beim Herausgeber. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

DIHK Online[Homepage](#) | [Facebook](#) | [X \(Twitter\)](#) | [Linkedin](#) | [Instagram](#) | [Youtube](#)**Redaktion:** Lola Machleid**Grafik:** Sebastian Titze, DIHK**Bildnachweis:** © Getty Images**Stand:** März 2025

Die wesentlichen Ergebnisse

Pessimismus nimmt ab – dennoch massiver Gegenwind für den freien Handel

1. Die Geschäftsperspektiven der exportierenden deutschen Unternehmen sind weniger pessimistisch als in den vergangenen beiden Jahren. Doch die zunehmenden Handelshemmnisse sorgen international für massiven Gegenwind bei den Auslandsgeschäften. Das verhindert eine positivere Entwicklung des globalen Handels. Die Geschäftsperspektiven bleiben damit unter dem Strich weiterhin negativ. Lichtblicke sind die positiven Erwartungen an die Geschäfte in Indien und Lateinamerika. Diese werden allerdings durch eine starke Eintrübung im US-Markt und eine immer noch überbordende europäische Regulierung überschattet.
2. Die globalen Handelshemmnisse für deutsche Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften haben einen Höchststand erreicht (69 Prozent nach zuvor 58 Prozent). Geopolitische Spannungen und wachsender Protektionismus vieler Staaten sorgen für Verschiebungen im Welthandelssystem. Die zunehmende Abkehr vom freien Welthandel trifft besonders die exportorientierte deutsche Wirtschaft und dabei den Mittelstand hart.
3. Die Belastungen für die Auslandsgeschäfte deutscher Unternehmen unterscheiden sich je nach Weltregion deutlich. Unternehmen, die eine Zunahme an Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften wahrnehmen, nennen dabei folgende Hürden: Knapp zwei Drittel sehen sich mit höheren Zöllen konfrontiert – vor allem sind Zollerhöhungen beim US-Geschäft das Hauptthema. Bei ihren internationalen Geschäften nehmen die Unternehmen zudem Nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von lokalen Zertifizierungsvorschriften oder verstärkten Sicherheitsanforderungen wahr (51 Prozent sowie 37 Prozent). Exportkontrollen stellen ebenfalls für mehr als ein Drittel (35 Prozent) der Unternehmen eine Herausforderung dar – vor allem bei ihren Geschäften mit den USA (41 Prozent) und mit China (29 Prozent).
4. 83 Prozent der Unternehmen sehen hausgemachte Handelshemmnisse in Deutschland und Europa als Herausforderung für ihr internationales Geschäft. Die Regulierung im EU-Binnenmarkt beziehungsweise deutsche Vorgaben wirken für viele Unternehmen wie ein Bremsklotz. Beispiele dafür sind die Sorgfalts- und Berichterstattungspflichten in Lieferketten, Auflagen der Verpackungsrichtlinie oder der EU-CO2-Grenzausgleich (CBAM). 42 Prozent der Unternehmen, die hausgemachte Herausforderungen beklagen, haben Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts, etwa durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung.
5. Die Handelsbeziehungen zu den USA werden für deutsche Unternehmen zunehmend zum Risiko: Hier finden Sie die [Sonderauswertung zu den USA](#)

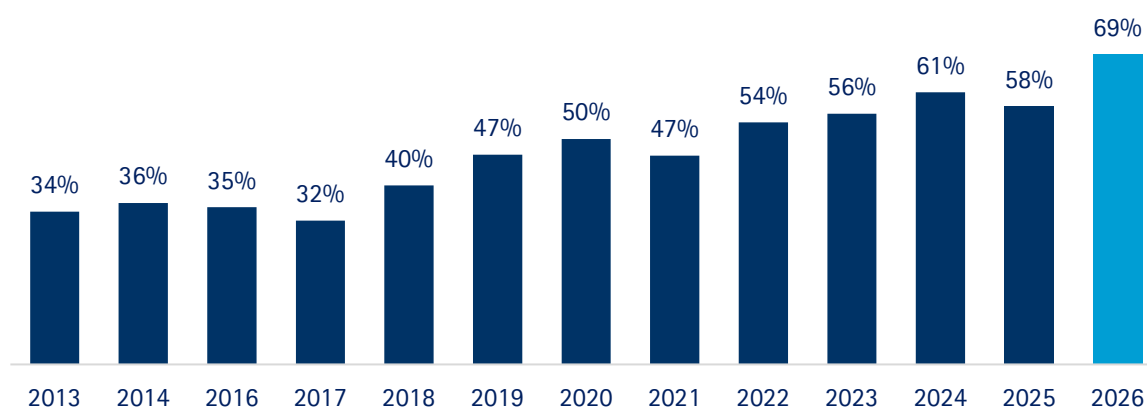
Weltweite Handelshemmnisse nehmen zu

Die leichte Aufhellung der Geschäftsperspektiven im internationalen Geschäft wird durch zunehmende Handelshemmnisse, die schwere Eintrübung im US-Markt und eine überbordende europäische Regulierung überschattet. Der wachsende Protektionismus vieler Länder schwächt internationale Handelsbeziehungen. Gleichzeitig machen geopolitische Spannungen und Verschiebungen im internationalen Handelssystem deutlich, dass sich die Weltwirtschaft zunehmend vom Prinzip des freien und regelbasierten Welthandels entfernt. Ein Lichtblick ist die Aussicht auf neue Absatz- und Beschaffungsmärkte wie Indien und Teile Lateinamerikas. Handelsabkommen mit diesen Regionen bieten große Chancen für die Diversifizierung und zukünftiges Wachstum.

Der Anteil der deutschen Unternehmen, die eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften wahrnehmen, erreicht mit 69 Prozent einen neuen Höchststand. Das sind elf Prozent mehr als noch im Vorjahr. Viele Regionen errichten neue Barrieren zum vermeintlichen Schutz, teils als Reaktion auf wirtschaftliche Unsicherheiten und geopolitische Spannungen, teils aus innenpolitischem Interesse heraus. Angesichts der US-Zollpolitik mit der neuen US-Regierung seit Beginn letzten Jahres ist diese Entwicklung wenig überraschend. Die zunehmende Fragmentierung des Welthandels zeigt sich insbesondere durch höhere Importzölle der USA, aber auch durch Exportkontrollen in China und den USA, Local-Content-Anforderungen sowie Vorgaben zum Technologietransfer. Geopolitische Maßnahmen wie verstärkte Exportkontrollregime oder Sanktionen belasten Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften zudem. Während der globale Protektionismus zunimmt, bleibt die europäische Bürokratie ein zentrales Wettbewerbsrisiko.

Große Unternehmen (über 1.000 Beschäftigte) registrieren mit einem Anteil von 84 Prozent häufiger eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften als kleine und mittelgroße Unternehmen (bis 249 Beschäftigte), von denen 65 Prozent dies angeben. Große Unternehmen agieren oft in zahlreichen Märkten und stehen daher in verschiedenen Weltregionen vor vielen unterschiedlichen Handelshemmnissen.

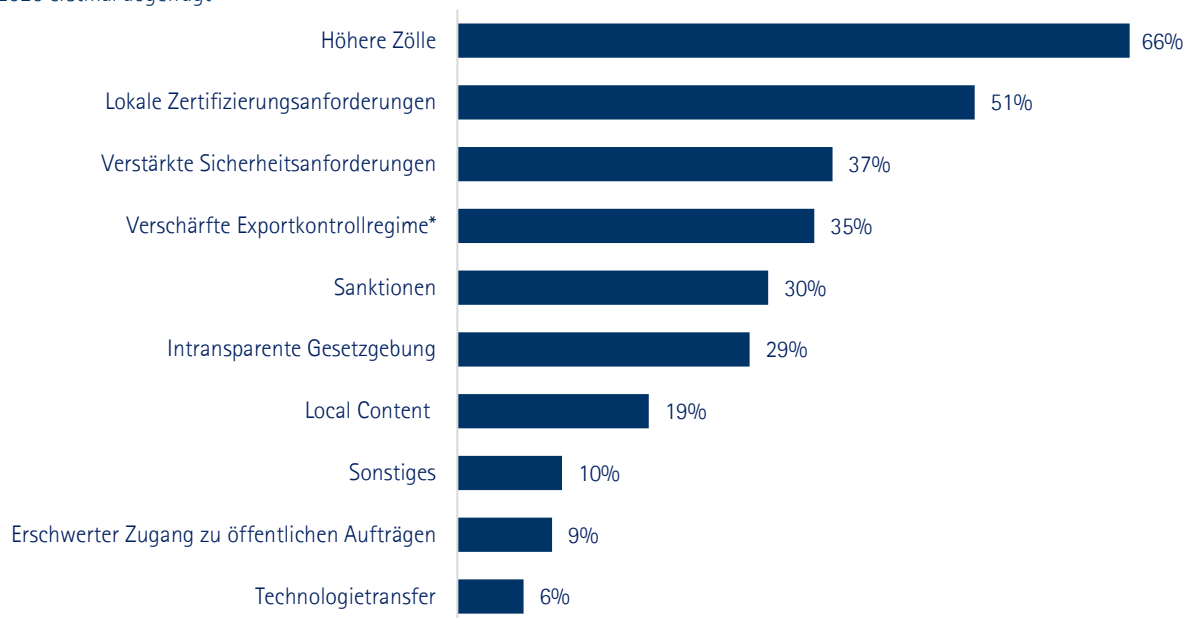
Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen bei ihren internationalen Geschäften gespürt haben in Prozent



Unternehmen, die innerhalb der vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren Auslandsgeschäften wahrgenommen haben, beklagen vor allem höhere Zölle (66 Prozent). Angesichts der US-Handelspolitik und deren weltweiten Auswirkungen sind Unternehmen davon direkt oder zumindest indirekt betroffen. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von lokalen Zertifizierungsanforderungen ist für über die Hälfte (51 Prozent), verstärkten Sicherheitsanforderungen für 37 Prozent eine Herausforderung. Exportkontrollen werden von 35 Prozent, Sanktionen von 30 Prozent der Unternehmen als Handelshemmnisse genannt.

Handelshemmnisse im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachantworten möglich, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben, * 2026 erstmal abgefragt

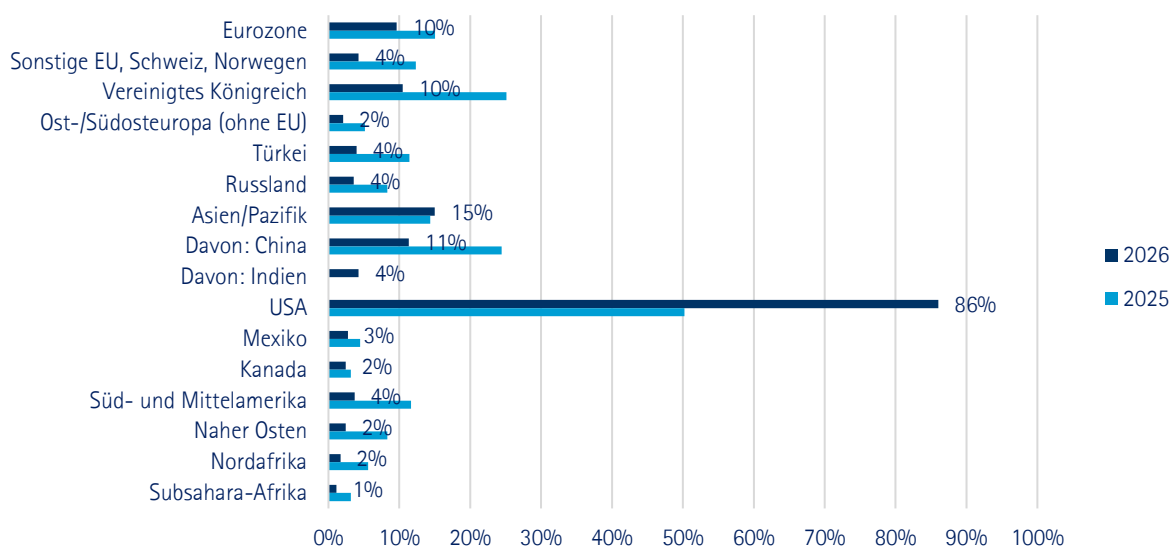


Die wahrgenommenen Handelshemmnisse variieren je nach Weltregion, da sie eng mit geopolitischen Entwicklungen verknüpft sind. Im folgenden Text werden die einzelnen Hemmnisse tiefergehend beleuchtet. Auf hausgemachte Handelshemmnisse innerhalb der EU geht das anschließende Kapitel ein.

Fast zwei Drittel der von Handelshemmnissen betroffenen Unternehmen (66 Prozent, Vorjahr 31 Prozent) empfindet eine deutlich größere Belastung durch höhere Zölle bei ihren Auslandsgeschäften. Die US-Zollpolitik ist der Hauptgrund für diese Entwicklung. Unternehmen, die von Zollerhöhungen betroffen sind, spüren das besonders häufig in ihrem Geschäft mit den USA (86 Prozent). Zuvor waren es noch 50 Prozent. Knapp ein Jahr nach dem sogenannten Liberation Day und der US-Ankündigung umfassender Zollerhöhungen für alle Handelspartner haben sich die handelspolitischen Spannungen spürbar intensiviert – insbesondere im Austausch mit den USA.

In welchen Regionen treffen Sie vornehmlich auf höhere Zölle als Handelshemmnis?

in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme von Zöllen gespürt haben



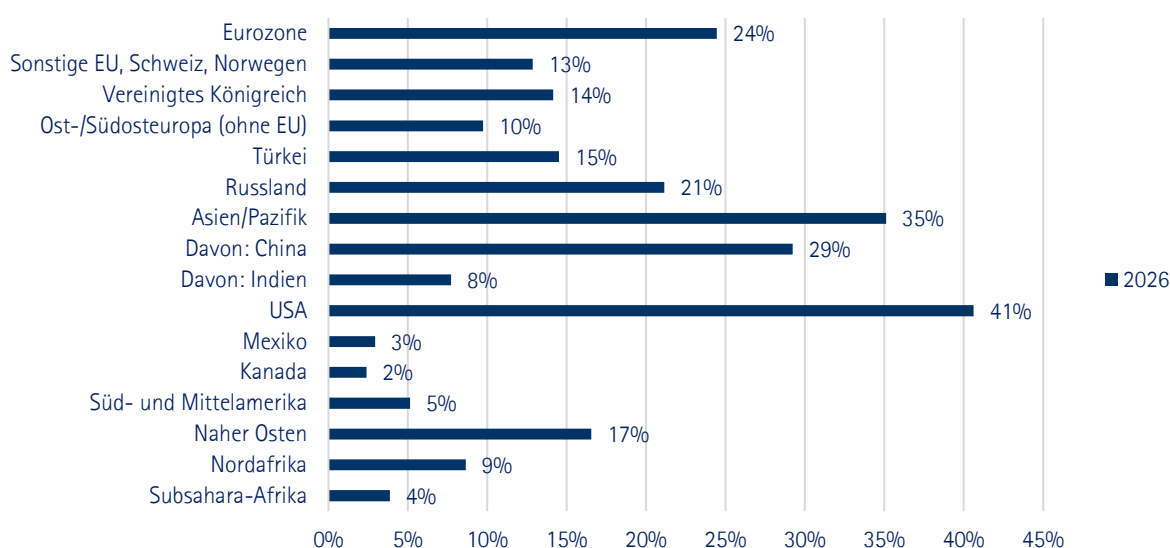
Nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von **lokalen Zertifizierungsanforderungen** erschweren den Unternehmen die Abwicklung ihrer internationalen Geschäfte. Mehr als jedes zweite Unternehmen (51 Prozent), das eine Zunahme von

Handelshemmnissen wahrgenommen hat, sieht die lokalen Zertifizierungsanforderungen als Herausforderung an. Unterschiedliche nationale Zertifizierungsvorgaben, aber auch die mangelnde Anerkennung von lokalen Zertifizierungen betreffen exportierende Firmen. Knapp die Hälfte der Unternehmen (46 Prozent), die von lokalen Zertifizierungsanforderungen betroffen ist, spürt das bei ihren Geschäften innerhalb der Eurozone. Das ist mehr als bei den Geschäften in allen anderen Weltregionen. Die zahlreichen Zertifizierungsanforderungen stellen nicht nur Unternehmen vor Herausforderungen, sondern auch die zertifizierenden Stellen kommen oftmals nicht hinterher.

Verschärfte Exportkontrollregime erschweren vielen Unternehmen das Auslandsgeschäft; mehr als jedes dritte von Handelshemmnissen betroffene Unternehmen (35 Prozent) nennt sie als zusätzliche Herausforderung. Besonders die seit April 2025 verschärften Kontrollen Chinas für Seltene Erden und kritische Rohstoffe hat die regulatorische Belastung bei vielen Betrieben erhöht. Auch die extraterritorial wirkenden US-Re-Exportkontrollen können deutsche Unternehmen betreffen. Zudem sehen sich Unternehmen durch die EU-Sanktionen gegenüber Russland, die meist eng mit Partnern wie dem Vereinigten Königreich, der Schweiz oder Norwegen abgestimmt sind, mit zusätzlichen Exportkontrollen konfrontiert. Mit der Wiedereinführung der Iran-Sanktionen im Herbst 2025 sind darüber hinaus auch die entsprechenden Handelsbeschränkungen gegenüber Iran wieder wirksam.

In welchen Regionen treffen Sie vornehmlich auf Verschärfte Exportkontrollregime als Handelshemmnis?

in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Verschärfung von Exportkontrollregimen gespürt haben, 2026 erstmal abgefragt



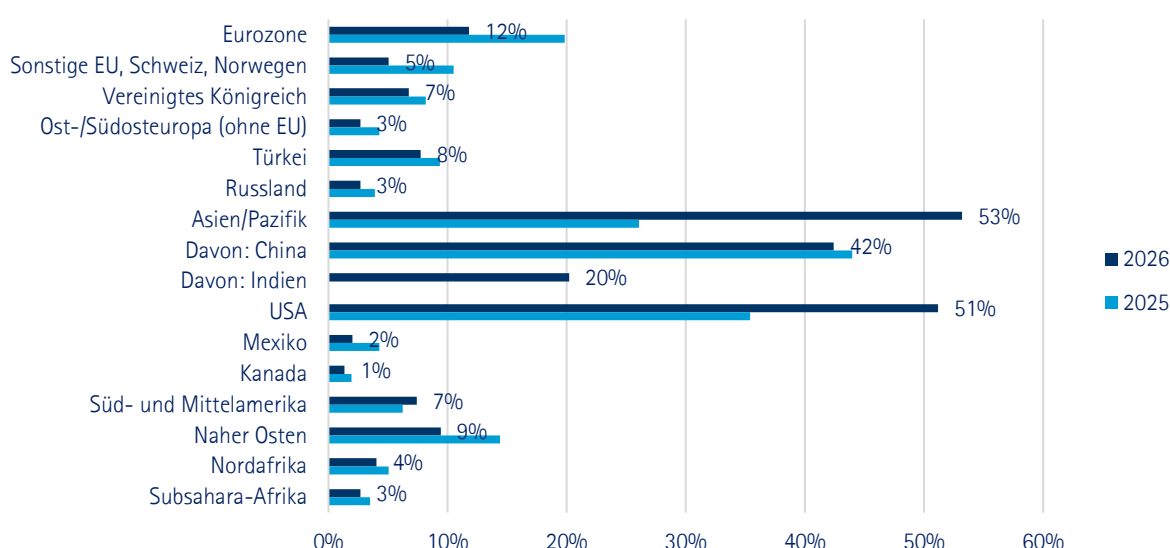
Rund ein Drittel der Unternehmen (30 Prozent; 2025: 36 Prozent), die steigende Hürden im Auslandsgeschäft wahrnehmen, nennt dabei **Sanktionen** als gesondertes Handelshemmnis. 73 Prozent dieser Unternehmen spüren die Auswirkungen der Sanktionen besonders im Russlandgeschäft. Die Einhaltung der Maßnahmen wird dort als besondere Herausforderung empfunden. Anfang 2025 hat die EU ihr mittlerweile 20. Sanktionspaket gegenüber Russland verabschiedet, welches neben unmittelbaren Import- und Exportverboten auch auf die Verhinderung von Umgehungen über Drittstaaten abzielt. Zudem wird der Nahe Osten genannt, was wahrscheinlich auf die Wiedereinführung der Iran-Sanktionen im Herbst 2025 zurückzuführen ist. Die EU hat eine Reihe von Sanktionen im Zusammenhang mit den nuklearen Aktivitäten des Iran wieder in Kraft gesetzt, die mit dem Inkrafttreten des Gemeinsamen Aktionsplans (Joint Comprehensive Plan of Action – JCPoA) im Jahr 2015 ausgesetzt worden waren.

Auch Strukturelle Hürden wie **intransparente Gesetzgebung** bremsen das Auslandsgeschäft: Fast jedes dritte von Handelshemmnissen betroffene Unternehmen (29 Prozent) beklagt das als Hemmnis bei internationalen Geschäften. Für deutsche Unternehmen kann es an ihren ausländischen Standorten schwierig sein, lokale Gesetzesänderungen oder neue Regulierungen in ihrer Gänze nachzuvollziehen. Unternehmen, die durch eine intransparente Gesetzgebung beeinträchtigt sind, spüren sie insbesondere bei den Geschäften mit den USA (41 Prozent). Die Handelspolitik der US-Regierung ist seit über einem Jahr sehr volatil. Unternehmen wissen oftmals nicht, ob die aktuellen Regelungen für ihre Geschäfte heute oder in den kommenden Wochen noch gelten.

Knapp ein Fünftel der von Handelshemmnissen betroffenen Unternehmen (19 Prozent) berichtet von einer Zunahme von **Local-Content-Vorschriften**. Diese strategisch eingesetzten Maßnahmen schreiben Unternehmen vor, einen festgelegten Anteil der Wertschöpfung vor Ort zu erbringen. Andernfalls werden ihre Waren mit Zöllen belegt, von Vergünstigungen ausgeschlossen – oder sie erhalten keine Verkaufslizenz. Unter den Unternehmen, die eine Zunahme von Local-Content-Vorschriften in ihren Auslandsgeschäften wahrnehmen, berichten 51 Prozent, dass sich diese Vorgaben auf ihr US-Geschäft beziehen. Ausländische Firmen sehen sich zunehmend gezwungen, vor Ort zu produzieren, um ihre Produkte weiterhin dort im Land verkaufen zu können. Ebenfalls deutlich wird der Trend in China: 42 Prozent der Unternehmen, die stärkeren Local-Content-Druck feststellen, erleben dies bei ihrem Chinesengeschäft. Dort wird die Lokalisierung der Produktion gezielt und zentral vorangetrieben, was die bilateralen Handelsströme zwischen Deutschland und China belastet. Auch im Asien-Pazifik-Raum stoßen Unternehmen zunehmend auf Local-Content-Vorgaben. Indien verfolgt seit 2014 mit seiner Initiative „Make in India“ eine zunehmende Lokalisierung von Produktion vor Ort. Der Trend zu Made by Indians, Made by India geht hin zu mehr Produktion in Indien für den Asiatischen und den globalen Markt. Fortschritt durch Wissens- und Technologietransfer ist dabei das vorgegebene Ziel.

In welchen Regionen treffen Sie vornehmlich auf Local Content als Handelshemmnis?

in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme von Local-Content-Vorschriften gespürt haben

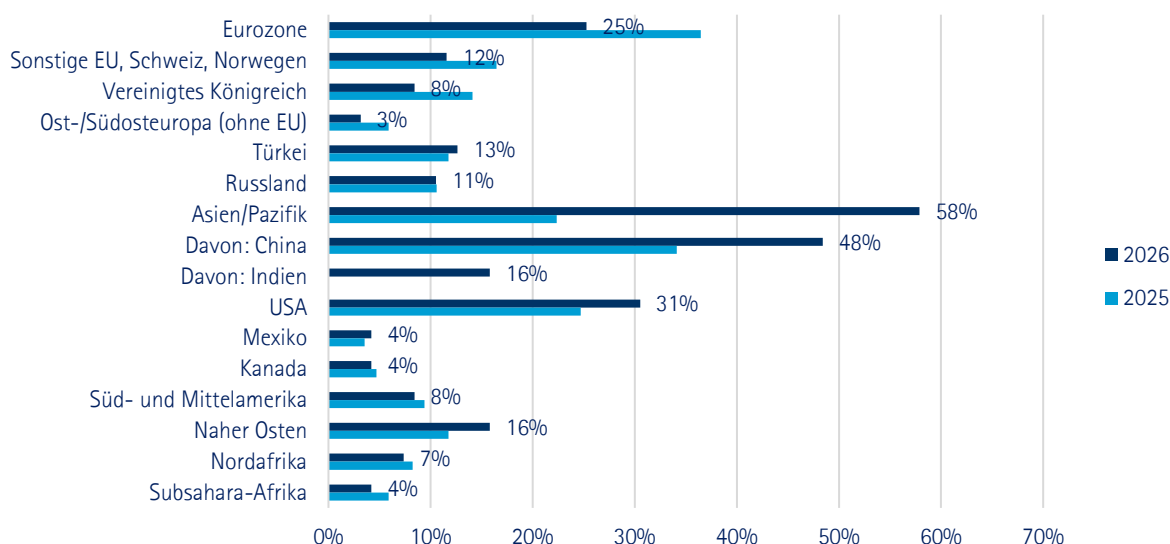


Mit Blick auf die wachsende Zahl an Handelshemmnissen gibt knapp jedes zehnte betroffene Unternehmen (9 Prozent) an, dass der **Zugang zu öffentlichen Aufträgen** erschwert wird. Oftmals ist dies mit einer Benachteiligung gegenüber lokalen Wettbewerbern verbunden. Besonders häufig nennen betroffene Unternehmen diese Hürde bei ihren Geschäften innerhalb der EU. 44 Prozent der Unternehmen, die von Schwierigkeiten beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen berichten, erleben diese Einschränkungen in der Eurozone. In der Asien-Pazifik-Region berichten fast ein Drittel dieser Unternehmen von entsprechenden Problemen in China (31 Prozent); in Indien sind es immerhin noch 15 Prozent. Auch in den USA berichten Unternehmen von einem eingeschränkten Zugang zu öffentlichen Aufträgen: Ein Viertel dieser Unternehmen beklagt dieses Hemmnis bei US-Geschäften. Die US-Handelspolitik beschränkt den Marktzugang für ausländische Unternehmen und deren Produkte stark. Ziel ist es, die Handelsbilanz auszugleichen – durch eine Rückverlagerung der Produktion in die USA, um damit die Importe aus dem Ausland zu verringern.

Vorgaben zum Technologietransfer nennen sechs Prozent der von Handelshemmnissen betroffenen Unternehmen. Der Blick in die einzelnen Weltregionen verdeutlicht jedoch wie der Technologietransfer und die Weitergabe von Know-how vor dem Hintergrund einer Fragmentierung der Weltwirtschaft zunehmend in den Fokus gerät. Von den Unternehmen, die mehr Vorgaben als im Vorjahr sehen, berichten 48 Prozent von verstärkten Vorgaben in China und 31 Prozent in den USA. Technologietransfer kann ebenfalls exportkontrollrechtlichen Vorgaben unterliegen.

In welchen Regionen treffen Sie vornehmlich auf Vorgaben zum Technologietransfer als Handelshemmnis?

in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Neben den genannten Antwortoptionen haben einige Unternehmen das Freitextfeld genutzt, um **weitere Handelshemmnisse** zu benennen. Dabei werden vielfach die Planungsunsicherheit sowie ein hoher Bürokratieaufwand bei der Umsetzung von gesetzlichen Anforderungen genannt. Die Erfüllung von Vorgaben auf EU-Ebene wie bspw. CBAM, die Verpackungsrichtlinie oder die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) werden außerdem als Handelshemmnisse wahrgenommen. Auch Probleme bei der Abwicklung der Auslandsgeschäfte, etwa aufgrund langer Bearbeitungszeiten bei der Zollabfertigung, werden ebenfalls als Hürde genannt. Darauf geht die folgende Frage zu den weiteren Herausforderungen im internationalen Geschäft näher ein.



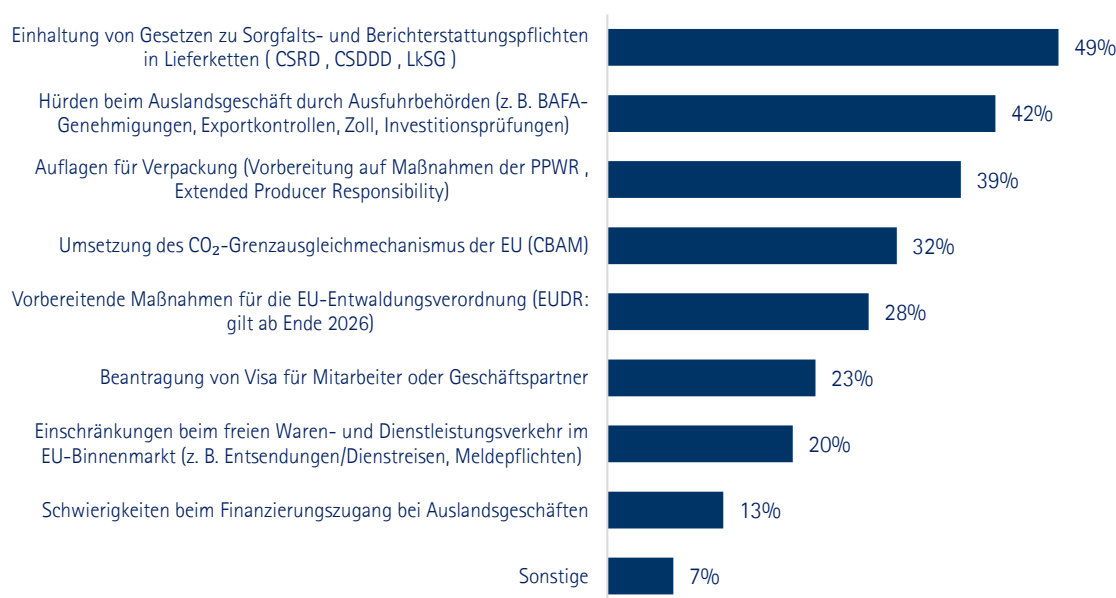
Herausforderungen aus Deutschland und der EU

Die Europäische Union stellt für Unternehmen einen nahezu offenen Binnenmarkt bereit, der u. a. auf dem Abbau sowohl tarifärer als auch nicht tarifärer Handelshemmnisse beruht. Dennoch sehen sich deutsche Unternehmen bei ihren Auslandsgeschäften häufig mit hausgemachten Handelshürden konfrontiert – also Regulierungen, administrativen Vorgaben oder nationalen Besonderheiten aus Deutschland bzw. der EU, die sie bei ihren internationalen Geschäften benachteiligen.

83 Prozent der international aktiven deutschen Unternehmen bekunden, dass Handelshemmnissen, die durch nationale oder europäische Bürokratie entstehen, ihre internationalen Geschäfte belasten. Dazu zählen etwa die Einhaltung des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG), Auflagen für Verpackungsrichtlinien der EU und die CBAM-Umsetzung (CO₂-Grenzausgleichsmechanismus). Die Berichts- und Sorgfaltspflichtenpflichten führen u.a. dazu, dass Unternehmen immer mehr Angaben zu Geschäftspartnern und Lieferanten und zur Nachhaltigkeit machen müssen.

(Weitere) Herausforderungen im internationalen Geschäft

in Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der rechten Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Herausforderungen haben (83 Prozent)



Jedes zweite von hausgemachten Handelshürden betroffene Unternehmen (49 Prozent) sieht sich durch die **einzuhaltenden Gesetze zu Sorgfalts- und Berichtspflichten in Lieferketten (CSRD, CSDDD, LkSG)** konfrontiert – eine erhebliche bürokratischen Last im EU-Binnenmarkt. Zwar geben große Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten am häufigsten (57 Prozent) an, Schwierigkeiten bei der Einhaltung des LkSG und der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu haben. Die indirekte Betroffenheit kleiner und mittelgroßer Unternehmen als Zulieferer in der Lieferkette führt aber dazu, dass knapp über die Hälfte (48 Prozent) der Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten eine Hürde darin sehen. Da sie sich als Teil der Wertschöpfungskette berichtspflichtiger Unternehmen oftmals zahlreichen Auskunftersuchen ihrer Kunden gegenübersehen.

Für 42 Prozent der von Handelshemmnissen im EU-Binnenmarkt und speziell in Deutschland betroffenen Unternehmen stellen **Hürden beim Auslandsgeschäft durch Ausfuhrbehörden** ein Problemfeld dar – nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr (43 Prozent). Die Auswertung der über 500 Freitextantworten zeigt, dass sich große Herausforderungen rund um den Themenkomplex Zoll, Exportkontrollen und Ausfuhrgenehmigungen bündeln. Unternehmen verweisen dabei auf Zollfragen wie Abwicklung und tarifliche Anforderungen als auch auf Aspekte im Zusammenhang mit exportkontrollrechtlichen Genehmigungsverfahren. Häufig kritisiert werden komplexe und teils uneinheitlich ausgelegte Vorschriften, ein hoher Dokumentations- und Bürokratieaufwand sowie verlängerte Durchlaufzeiten, die Geschäftsprozesse verzögern oder zum Abbruch führen können. Zudem werden intransparente Abläufe und länderspezifische Sonderanforderungen, etwa im China-Geschäft, genannt, während Hürden im Rahmen von Investitionsprüfungen vergleichsweise selten erwähnt werden.

Auflagen für Verpackungen beziehungsweise die **Vorbereitung der Maßnahmen für die Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR) sowie die Extended Producer Responsibility** stellen für 39 Prozent der Unternehmen, die hausgemachte Hemmnisse beim Handel wahrnehmen, eine Hürde dar. Die aktuell noch uneinheitliche Auslegung (u.a. bei der Registrierung, Kennzeichnung und Bevollmächtigung) der EU-Verpackungsrichtlinie durch die Mitgliedstaaten wird hier als bürokratische Hürde wahrgenommen.

Ein Drittel der Unternehmen (32 Prozent), nennen Herausforderungen bei der **Umsetzung des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism)**. Der CBAM ist ein Instrument, das den internationalen Wettbewerbsnachteil der CO₂-Bepreisung in Europa ausgleichen soll. Praktisch stößt er aber sehr schnell an Grenzen: Daten für die CO₂-Gehalte von Importgütern sind nicht vorhanden, Zertifizierer für diese Daten fehlen oder lösen hohe Kosten aus, Umgehungsmöglichkeiten sind vielfältig. Die Importeure werden mit kaum kalkulierbaren Kosten belastet, entweder für das Beschaffen und Verifizieren von Daten oder für das Arbeiten mit abschreckend hohen Standardwerten. Allein die Rechenformel für die Zertifikatepflicht ab 2027 (rückwirkend für 2026) ist für viele Mittelständler ohne externe Berater kaum zu bewältigen. Eine Lösung, die bewirkt, dass EU-Unternehmen bei Exporten trotz CO₂-Bepreisung international wettbewerbsfähig bleiben, fehlt bisher.

Unter Unternehmen, die sich bei ihren Auslandsgeschäften durch Vorgaben innerhalb des EU-Binnenmarktes eingeschränkt sehen, spielen für knapp ein Drittel (28 Prozent) **vorbereitende Maßnahmen für die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR)** eine herausfordernde Rolle. Die ab Ende 2026 geltende Verordnung soll die Einfuhr von und den Handel mit Produkten verhindern, die in Verbindung zu Entwaldung oder Waldschädigung stehen. Betroffen sind Soja, Palmöl, Holz, Kautschuk, Rindfleisch, Kakao und Kaffee sowie daraus hergestellte Erzeugnisse wie Leder, Schokolade, Zeitungen oder Möbel. Unternehmen müssen nachweisen, dass die Produkte nicht auf nach dem 31. Dezember 2020 entwaldeten Flächen erzeugt wurden, den Rechtsvorschriften des Erzeugerlandes entsprechen und eine Sorgfaltserklärung vorliegt. Dafür sind Geodaten und umfassende Prüfungen entlang der Lieferkette erforderlich. Gerade kleine und mittlere Unternehmen stoßen dabei oft an personelle und technische Grenzen. Zudem verweigern manche Herkunftsländer notwendige Informationen. Trotz der Verschiebung und Anpassung der komplexen Verordnung Ende 2025 bleiben neben der Datenverfügbarkeit vor allem praktische Fragen der Umsetzung herausfordernd. Dazu zählen unter anderem die Einreichung der Sorgfaltserklärung, die Anbindung an das IT-System der Europäischen Kommission, die Weitergabe relevanter Informationen innerhalb der Lieferkette. Ferner bestehen etliche offene Auslegungs- und Detailfragen.

Der zusätzliche zeitliche und bürokratische Aufwand für die **Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner** beschäftigt knapp ein Viertel (23 Prozent) der von hausgemachten Handelshemmnissen betroffenen Unternehmen. Mit **Einschränkungen im freien Waren- und Dienstleistungsverkehr** sieht sich immerhin jedes fünfte Unternehmen (20 Prozent), das EU interne Handelsbarrieren beklagt, konfrontiert. Unternehmen nennen umfangreichen Meldepflichten, die bei der Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland erforderlich sind, etwa die A1-Bescheinigung. Die Vielzahl unterschiedlicher nationaler Regelungen und das Fehlen eines einheitlichen europäischen Meldeportals machen diesen Prozess insbesondere für kurzfristige Entsendungen und Serviceeinsätze von Mitarbeitern, beispielsweise für die Installation oder Instandhaltung von Maschinen, besonders herausfordernd. Auch in Bezug auf Warenlieferungen äußern etliche Unternehmen ebenfalls einen zunehmenden bürokratischen Aufwand.

13 Prozent der von hausgemachten Handelshemmnissen belasteten Unternehmen beklagen **Schwierigkeiten beim Finanzierungszugang bei ihren Auslandsgeschäften**. Gerade bei kleinvolumigen Projekten oder Markteintritten in risikobehafteten Ländern ist der Aufwand für private Finanzierungsinstitute häufig unverhältnismäßig hoch, so dass Finanzierungsvorhaben gar nicht erst angestoßen werden. Hinzu kommt, dass Kreditanforderungen und Risikoaufschläge in bestimmten Märkten für mittelständische Unternehmen kaum darstellbar sind. Um dieser Finanzierungslücke zu begegnen, stellt die Bundesregierung Instrumente wie z.B. das Programm der KfW-DEG "ImpactConnect" sowie Absicherungsangebote wie die Exportkreditgarantien des Bundes bereit. Wichtig ist, diese Instrumente noch stärker auf die Bedürfnisse insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen auszurichten, ihre Zugänglichkeit zu verbessern und strategisch miteinander zu verzahnen.

Einige Unternehmen haben zudem das Freitextfeld genutzt, um weitere Herausforderungen im internationalen Geschäft anzugeben. Dabei werden uneinheitliche Umsatzsteuern in der EU, komplexe Regularien sowie eine generelle Zunahme an Bürokratie genannt. Der starke Euro wirkt sich über Wechselkurse ebenfalls nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen im internationalen Vergleich und eine schwächelnde Nachfrage aus dem Ausland aus.

Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen

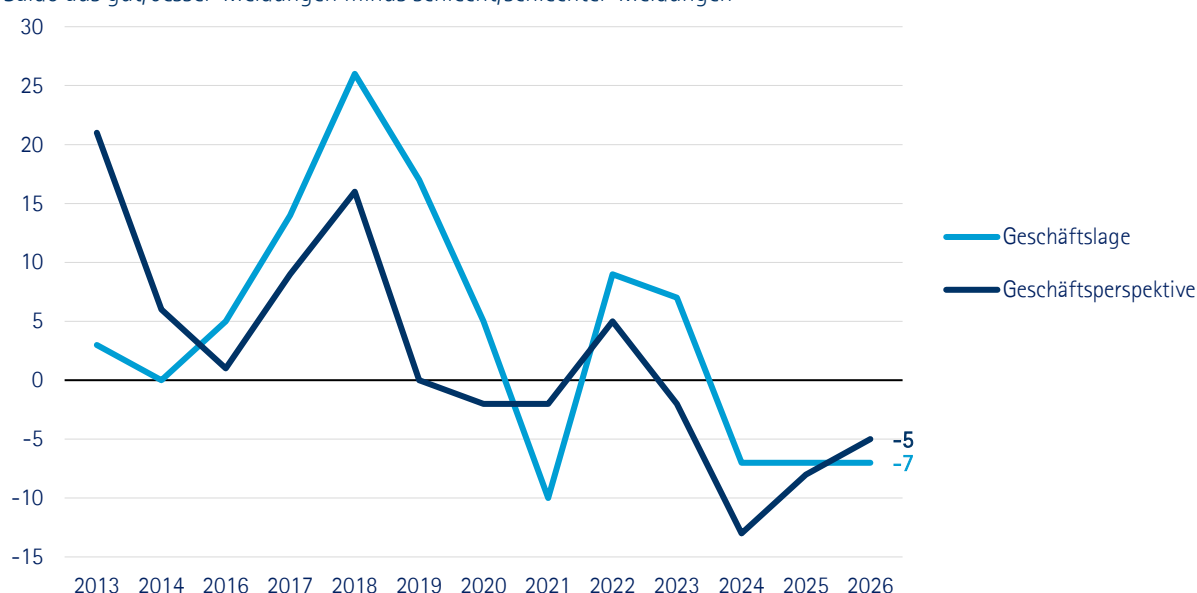
Die Geschäftslage international tätiger deutscher Unternehmen hat sich nicht verbessert. Das weltwirtschaftliche Umfeld bleibt herausfordernd. Der Welthandel bewegt sich weg von offenen Märkten und freiem Handel hin zu mehr Staatseingriffen, Protektionismus und Marktzugangsbarrieren. Zunehmende Handelshemmnisse, eine starke Eintrübung der Geschäfte auf dem US-Markt und eine belastende europäische Regulierung überschatten das internationale Geschäft. Das globale Umfeld bleibt fragil. Ihre Geschäftssituation auf den internationalen Märkten bewerten deutsche Unternehmen deshalb unverändert schlecht. Auch der Blick auf die kommenden Monate bleibt insgesamt pessimistisch. Die leichte Verbesserung der Geschäftsperspektiven führt nicht dazu, dass die Zahl der Optimisten, die der Pessimisten überwiegt.

Insgesamt beurteilen 23 Prozent der Unternehmen ihr Auslandsgeschäft als gut und 47 Prozent als befriedigend. Drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) berichten von einer schlechten Geschäftssituation. Der Saldo aus gut und schlecht Bewertungen bleibt unverändert bei minus sieben Punkten. Ein deutlicher Unterschied zeigt sich beim Blick in die Größenklassen. Große Unternehmen (1.000 Beschäftigte) haben eine ausgeglichene Geschäftslage (Saldo: ein Punkt). Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (bis zu 249 Beschäftigte) sieht die Lage schlechter aus (Saldo: minus zehn Punkte). Große Unternehmen sind tendenziell international breiter diversifiziert, so dass eine schwächere Entwicklung eines einzelnen Marktes nicht so stark ins Gewicht fällt.

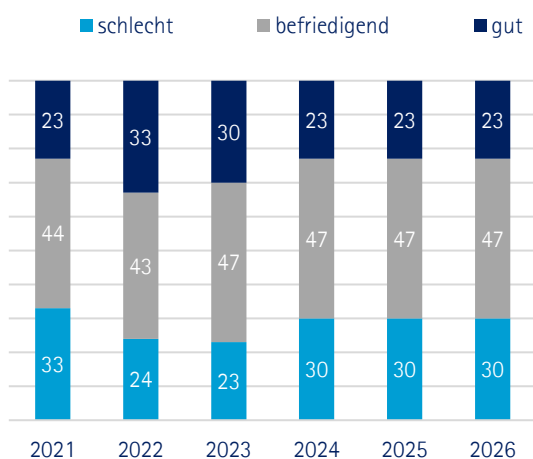
Die Erwartungen der international agierenden deutschen Unternehmen für die Entwicklung des Auslandsgeschäfts im laufenden Jahr haben sich zwar aufgehellt – bleiben unter dem Strich aber negativ. Etwas mehr als ein Fünftel der Unternehmen (21 Prozent) erwartet schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr, 16 Prozent erwarten eine Verbesserung. Fast zwei Drittel der Unternehmen (63 Prozent) rechnen mit einer konstanten Entwicklung ihrer bilateralen Geschäftsbeziehungen. Der resultierende Saldo aus besser und schlechter Bewertungen steigt von minus acht auf minus fünf Punkte. Wie auch bei der Bewertung der Geschäftslage haben große Unternehmen (Saldo: minus drei Punkte) eine etwas bessere Geschäftsperspektive als kleine und mittelgroße Unternehmen (Saldo: minus sechs Punkte). Ein Lichtblick sind die positiven Erwartungen an die Geschäfte vor Ort in Indien (Saldo: 17 Punkte) sowie in Süd- und Mittelamerika (Saldo: ein Punkt; Mercosur: Saldo: von fünf Punkten). Der massive Gegenwind durch Handelspolitik und internationale Krisen erschwert den internationalen Handel jedoch deutlich.

Weltweite Geschäftslage und Geschäftsperspektive der deutschen Wirtschaft

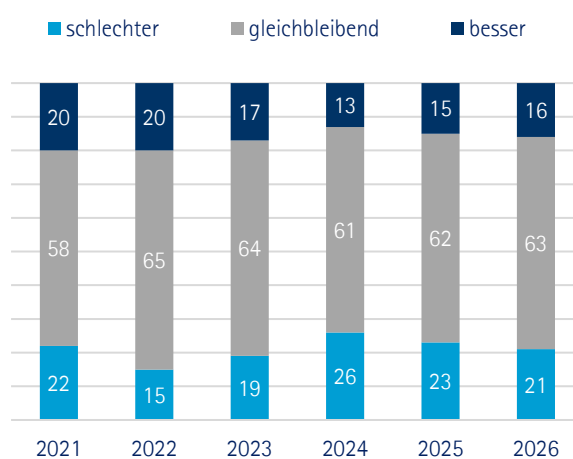
Saldo aus gut/besser-Meldungen minus schlecht/schlechter-Meldungen



Geschäftslage der Unternehmen (Anteil in Prozent)



Geschäftsperspektive der Unternehmen (Anteil in Prozent)

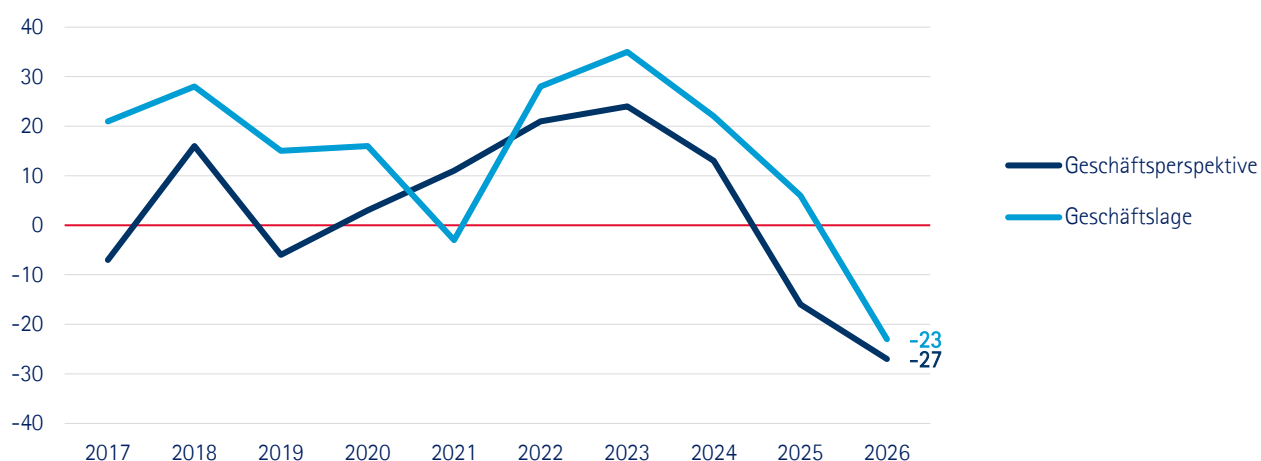


Die USA werden zum Risikofaktor

Bei Unternehmen mit US-Geschäft bricht die Stimmung ein. Sowohl die Bewertung der Geschäftslage als auch der Geschäftserwartungen liegen auf den niedrigsten bisher in dieser Umfrage gemessenen Werten: Nur noch 20 Prozent der Unternehmen bewerten ihre Geschäftslage als „gut“, 43 Prozent hingegen als „schlecht“. Der Saldo dreht vom leicht positiven nun tief in den negativen Bereich (minus 23 Punkte nach zuvor noch plus sechs Punkten). Die Geschäftsperspektiven für das kommende Jahr waren bereits 2025 trüb. Für dieses Jahr werden sie allerdings nochmals deutlich schlechter bewertet: Nur 16 Prozent der Unternehmen erwarten bessere Geschäfte, 43 Prozent gehen von schlechteren Geschäften aus (Saldo: minus 27 nach zuvor minus 16 Punkten). Seit 2023 verlieren US-Geschäftsbeziehungen für deutsche Unternehmen immer weiter an Attraktivität. Der US-Markt büßt nicht nur seine Verlässlichkeit ein, sondern bricht zunehmend als Exportmarkt weg. Dabei belastet die US-Zollpolitik deutsche Unternehmen bei ihren Exportgeschäften erheblich. Knapp zwei Drittel der Unternehmen, die im vergangenen Jahr eine Zunahme an Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften wahrgenommen haben, sehen das Problem in höheren Zöllen; 86 Prozent dieser Unternehmen nennen die spezifischen Zollerhöhungen beim US-Geschäft.

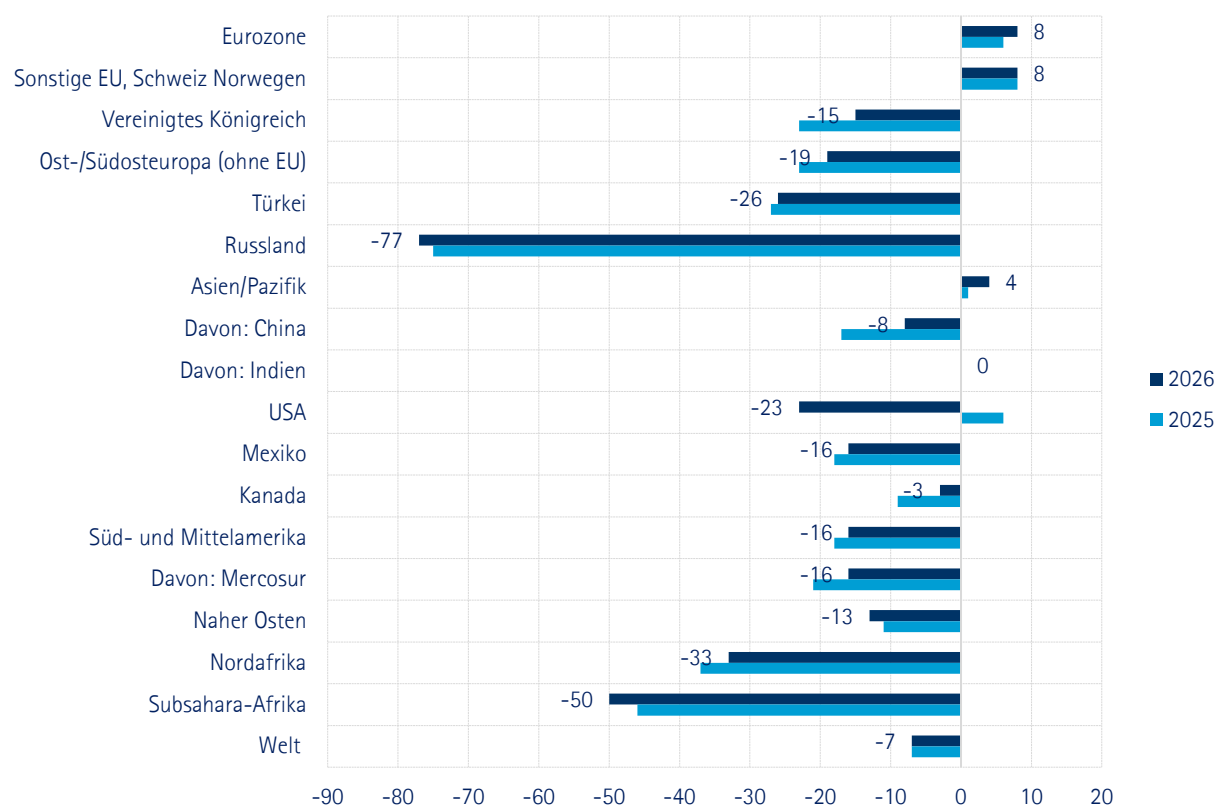
Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen mit US-Geschäft

Saldo in Punkten aus "gut/besser" minus "schlecht/schlechter"-Meldungen



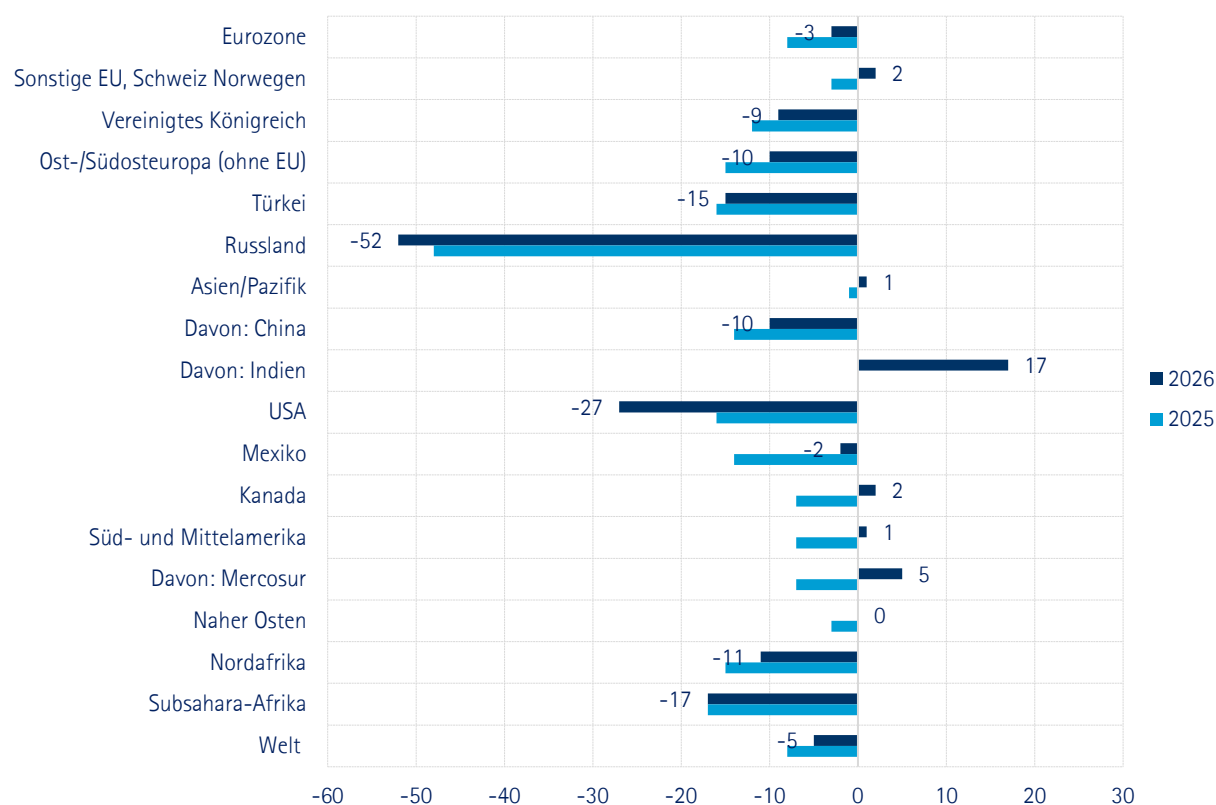
Aktuelle Geschäftslage in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen



Geschäftsperspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus "besser" minus "schlechter"-Meldungen

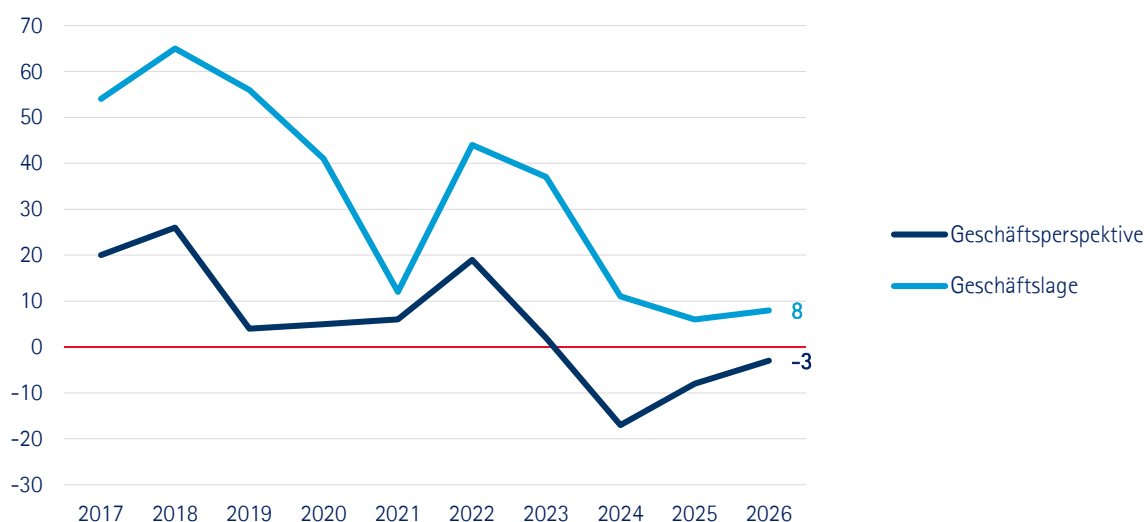


Ausblick für Geschäfte in Europa zuversichtlicher

Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu den europäischen Nachbarländern berichten aktuell von einer guten Geschäftssituation. In der **Eurozone** steigt der Saldo leicht von sechs Punkten auf acht Punkte. Auch die Geschäftserwartungen sind zuversichtlicher als noch im letzten Jahr, bleiben aber per Saldo im knapp pessimistischen Bereich. Für ihre Geschäfte in der Eurozone rechnen 17 Prozent der Unternehmen mit einer Verbesserung im Jahr 2026, 20 Prozent gehen hingegen von einer Verschlechterung aus (Saldo: minus drei Punkte nach zuvor minus acht Punkten). Wechselkurse und damit ein wieder stärkerer Euro zusammen mit den Lasten der Bürokratie bremsen die wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone.

Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen in der Eurozone

Saldo in Punkten aus "gut/besser" minus "schlecht/schlechter"-Meldungen



Die Geschäfte der Unternehmen in den **EU-Ländern außerhalb des gemeinsamen Währungsraums sowie in der Schweiz und in Norwegen** bleiben positiv auf gleichem Niveau (Saldo: gleichbleibend acht Punkte). Die Geschäftsperspektiven hellen sich auf: Es erwarten 16 Prozent eine Verbesserung und 14 Prozent der Unternehmen befürchten eine Verschlechterung (Saldo: zwei Punkte nach zuvor minus drei Punkten).

Pessimismus überwiegt in der Türkei und Osteuropa

Für ihre Geschäfte mit der **Türkei** erwarten lediglich elf Prozent der Unternehmen eine Verbesserung ihrer Geschäfte, etwas mehr als ein Viertel (26 Prozent) rechnet mit einer Verschlechterung (Saldo: minus 15 Punkte nach zuvor minus 16 Punkten). Die hohe Inflation und der anhaltende Wertverfall der türkischen Lira verteuert vor Ort europäische Güter und Dienstleistungen. Die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen aber weniger kostengünstigeren Vorprodukten aus Deutschland bleibt daher schleppend, auch wenn die Wirtschaft vor Ort auf den Import angewiesen ist.

Die aktuelle Lage hat sich bei den Geschäften mit den **ost- und südosteuropäischen Staaten (ohne EU)** leicht verbessert, sie bleibt jedoch unter dem Strich eher schlecht (Saldo: minus 19 nach zuvor minus 23 Punkte). Während zehn Prozent bessere Geschäfte erwarten, rechnen 20 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo: minus zehn Punkte nach zuvor minus 15 Punkten).

Aufgrund der wirtschaftlichen Sanktionen der EU und anderer Staaten gegen **Russland** wirkt sich deren Einfluss naturgemäß besonders auf das Russlandgeschäft aus. Die Geschäftslage hat sich im Vergleich zum Vorjahr erneut verschlechtert (Saldo: minus 77 nach zuvor minus 75 Punkten). Unverändert pessimistisch bleiben auch die Erwartungen: Mehr als die Hälfte der Unternehmen (55 Prozent nach zuvor 54 Prozent), die in nicht sanktionierten Bereichen aktiv sind, rechnet in den kommenden Monaten mit einem Rückgang ihrer Geschäfte.

Deutsch-britische Geschäftsbeziehungen bleiben herausfordernd

Für das Vereinigte Königreich bleibt die Geschäftssituation insgesamt negativ, auch wenn sie sich gegenüber dem Vorjahr verbessert (Saldo: minus 15 Punkte nach zuvor minus 23 Punkte). Nur elf Prozent der Unternehmen erwarten eine Verbesserung der Geschäfte, ein Fünftel eine Verschlechterung (Saldo: minus neun Punkte nach zuvor minus zwölf Punkte). Fünf Jahre nach dem vollzogenen Brexit bleiben die deutsch-britischen Geschäftsbeziehungen herausfordernd. Neue Dynamik könnte die auf bilateraler Ebene vereinbarte tiefere Kooperation auf Gebieten wie z.B. Verteidigungswirtschaft, Innovation, Energie, Digitalisierung im Rahmen des Vertrags von Kensington bringen, der von beiden Regierungschefs am 17. Juli 2025 in London unterzeichnet wurde.

Licht und Schatten in Asien-Pazifik, China und Indien

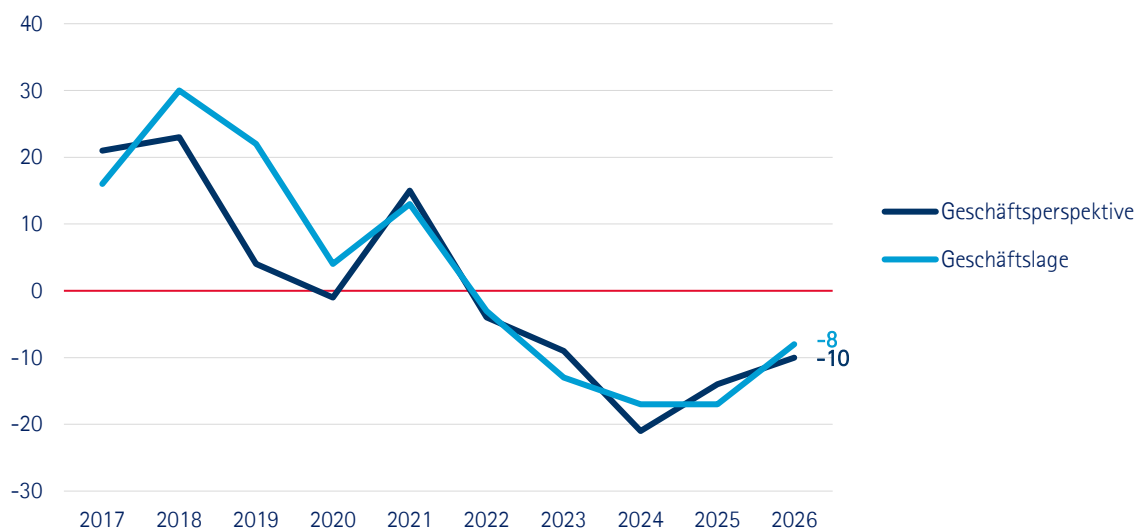
Bei der Beurteilung der Geschäftsperspektive für **Asien-Pazifik** halten sich positive und negative Erwartungen fast die Waage. Während knapp jedes fünfte Unternehmen (18 Prozent) schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr erwartet, rechnen 19 Prozent mit einer Verbesserung. Der Saldo erhöht sich leicht um einen Punkt. Auch die aktuelle Geschäftssituation wird positiv beurteilt (Saldo: vier Punkte nach zuvor einem Punkt). Die Region kann von der Diversifizierung der Lieferketten vieler Unternehmen profitieren.

Deutlich zurückhaltender als im Rest der Region blicken die Unternehmen indes auf ihre Geschäfte mit **China**. Hier erwarten zwar auch 16 Prozent eine Verbesserung der Geschäfte in den kommenden Monaten, mehr als ein Viertel (26 Prozent) geht derweil aber von einer Verschlechterung aus (Saldo: minus zehn nach zuvor minus 14 Punkte). Die konjunkturelle Schwäche Chinas sowie zunehmende Handelsbarrieren, wie Lokalisierungsvorgaben, lasten auf dem bilateralen Handel.

In **Indien** wird die aktuelle Geschäftslage eher nüchtern bewertet: Gute und schlechte Lagebewertungen halten sich die Waage (Saldo: null Punkte). Der Blick in die Zukunft ist jedoch sehr optimistisch. Hier erwartet fast jedes dritte Unternehmen bessere Geschäfte für das laufende Jahr (32 Prozent), während 15 Prozent von einer Verschlechterung ausgehen (Saldo: plus 17 Punkte). Das verhandelte Handelsabkommen zwischen der EU- und Indien weckt die Hoffnung auf neue Zulieferer und Abnehmer. Mit dem Abkommen würden Zölle auf fast 97 Prozent der bisherigen EU-Warenausfuhren abgeschafft oder zumindest gesenkt werden. Die EU-Exporte nach Indien könnten sich damit bis 2032 verdoppeln. Das Geschäftspotenzial des bevölkerungsreichsten Landes der Welt ist für deutsche Unternehmen besonders in den Schlüsselbranchen wie Automobil, Maschinenbau, Chemie, Pharma sehr groß.

Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen in China

Saldo in Punkten aus "gut/besser" minus "schlecht/schlechter"-Meldungen



Herausforderndes Umfeld in Afrika, Nah- und Mittelost

Die Einschätzungen der Unternehmen über ihre künftigen Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent fallen pessimistisch aus. Für Nordafrika rechnen elf Prozent mit einer Verbesserung ihrer Geschäfte, 22 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo: minus 11 Punkte nach zuvor minus 15 Punkten). Für Subsahara-Afrika erwarten zehn Prozent eine Verbesserung, 27 Prozent eine Verschlechterung (Saldo: bleibt bei minus 17 Punkten).

Die Geschäftsperspektiven im Nahen Osten hellen sich leicht gegenüber der Vorumfrage auf. Positive und negative Erwartungen halten sich die Waage. Jedes fünfte Unternehmen (20 Prozent) geht davon aus, dass sich die Geschäfte im laufenden Jahr verbessern, ebenso viele Betriebe rechnen mit einer Verschlechterung (Saldo null Punkte nach zuvor minus drei Punkten). Andauernde Konflikte in der Region sorgen dennoch auch weiterhin für Unsicherheit.

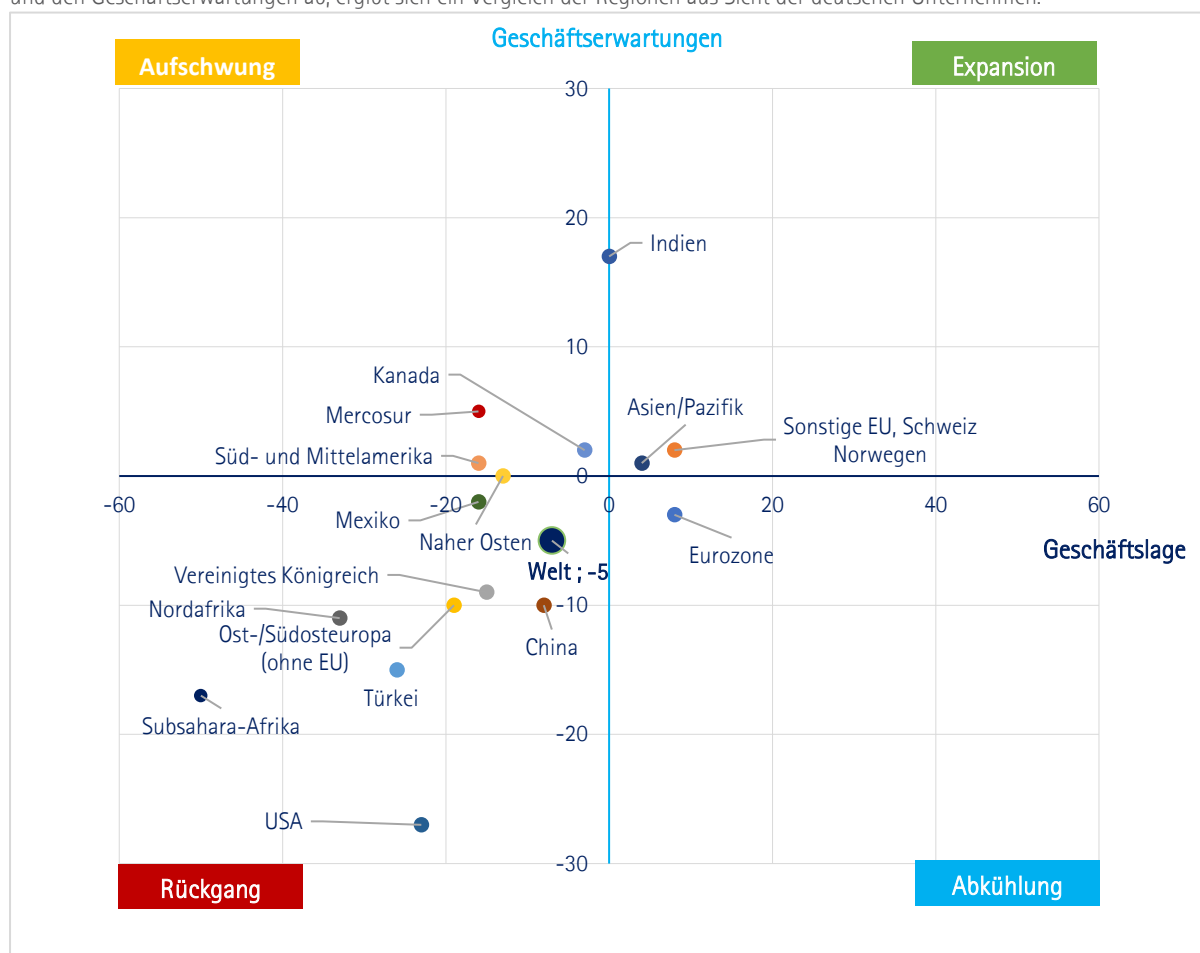
Trübe Geschäftssituation, aber Hoffnung auf Verbesserung in Süd- und Mittelamerika und Mercosur

Etwas besser als im globalen Durchschnitt schätzen Unternehmen ihre Geschäftsperspektive in **Süd- und Mittelamerika** ein. Bessere Geschäfte erwarten 16 Prozent der Unternehmen. Der Anteil, der von schlechteren Geschäften ausgeht, beträgt 15 Prozent. Der Saldo verbessert sich von minus sieben auf plus einen Punkt. Die zukünftigen Geschäftschancen werden allerdings deutlich besser als die aktuelle Geschäftslage eingeschätzt (Saldo: minus 18 Punkte), ein Zeichen, das einen Aufschwung in den bilateralen Geschäften andeutet. Noch etwas positiver sind die Erwartungen der Unternehmen für die Geschäfte im **Mercosur-Raum** (Saldo: fünf Punkte). Erst kürzlich wurde das EU-Mercosur-Abkommen unterzeichnet. Es bietet nach seiner anstehenden Umsetzung Chancen für Diversifizierung und Wachstum.

Geschäftslage und -perspektive in den Weltregionen

Saldo in Punkten aus „gut“ minus „schlecht“ bzw. „besser“ minus „schlechter“-Meldungen

Bildet man die jeweiligen Saldopunkte der Länder und Weltregionen in einem Koordinatensystem bestehend aus der Geschäftslage und den Geschäftserwartungen ab, ergibt sich ein Vergleich der Regionen aus Sicht der deutschen Unternehmen.



Fragebogen

1. Wie beurteilen Sie Ihre aktuelle Geschäftssituation in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Gut/Befriedigend/Schlecht/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik
 - China
 - Indien
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
 - Davon in einem oder mehreren Mercosur-Mitgliedstaaten (Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay)
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

2. Wie beurteilen Sie die Geschäftsperspektiven in diesem Jahr (2026) in Ihren Zielregionen?

(Antwort: Besser/Gleichbleibend/Schlechter/in dieser Region nicht aktiv)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik
 - China
 - Indien
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
 - Davon in einem oder mehreren Mercosur-Mitgliedstaaten (Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay)
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

3. Haben Sie 2025 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt? (Bspw. Zölle; Auflagen, Regelungen und Gesetze im Zielland)

- Ja
- Nein

Falls 3. „Ja“ (ausblenden, wenn 3. „Nein“):

3.1. Auf welche Barrieren treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften? (Mehrfachnennung möglich)

- Höhere Zölle
- Verstärkte Sicherheitsanforderungen
- Lokale Zertifizierungsanforderungen
- Zwang zu Local Content (Produktion vor Ort)
- Vorgaben zum Technologietransfer
- Verschärfte Exportkontrollregime
- Erschwerter / kein Zugang zu öffentlichen Aufträgen
- Sanktionen
- Intransparente Gesetzgebung
- Sonstiges (Freitext):

Falls 3.1. „Höhere Zölle“:

3.1.a In welchen Staaten/Regionen war dies vornehmlich der Fall? (Mehrfachnennung möglich)

- Eurozone
- Sonstige EU, Schweiz, Norwegen
- Vereinigtes Königreich
- Ost-/Südosteuropa (ohne EU)
- Türkei
- Russland
- Asien/Pazifik
 - China
 - Indien
- Nordamerika
 - Davon: USA
 - Davon: Mexiko
 - Davon: Kanada
- Süd- und Mittelamerika
- Naher Osten
- Nordafrika
- Subsahara-Afrika

(3.1.b-3.1.h. für jedes Hemmnis wird abgefragt, in welchen Staaten/Regionen dies vornehmlich der Fall war. Im Durchschnitt haben Unternehmen in der Vergangenheit 2,6 Hemmnisse angegeben, der zeitliche Mehraufwand ist demnach begrenzt.)

3.2. Hausgemachte Hürden aus Deutschland und Europa:

Auf welche (weiteren) Herausforderungen treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?

(Mehrfachnennung möglich, außer bei „keine Herausforderungen“)

- keine Herausforderungen
- Hürden beim Auslandsgeschäft durch Ausfuhrbehörden (z.B. BAFA-Genehmigungen, Exportkontrollen, Zoll, Investitionsprüfungen)
 - Wenn ja, welche: (Freitext)
- Einhaltung von Gesetzen zu Sorgfalts- und Berichterstattungspflichten in Lieferketten (CSRD, CSDDD, LkSG)
- Vorbereitende Maßnahmen für die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR: gilt ab Ende 2026)
- Umsetzung des CO2-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM)
- Auflagen für Verpackung (Vorbereitung auf Maßnahmen der PPWR, Extended Producer Responsibility)
- Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner
- Schwierigkeiten beim Finanzierungszugang bei Auslandsgeschäften
- Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt (z.B. Entsendungen/Dienstreisen, Meldepflichten innerhalb der EU)
 - Wenn ja, welche: Freitext
- Sonstige (Freitext)

4.1. Welche Chancen/Risiken eines solchen „Buy European“- Ansatzes erwarten Sie für Ihr Unternehmen?

(Mehrfachnennung möglich)

- Keine Auswirkungen
- Bessere Wettbewerbsposition im EU-Markt
- Gegenreaktion wichtiger Handelspartner und dadurch schlechterer Marktzugang auf Drittmärkten
- Verlust von Lieferanten
- Rückverlagerung von Produktion in die EU
 - davon: Deutschland
- Höhere Produktionskosten
- Abwendung vom EU-Binnenmarkt
- Erhöhte Bürokratie für Herkunftsnachweise
- Sonstiges (Freitext)

4.2. Inwiefern hat das EU-Mercosur-Abkommen in Ihrem Unternehmen bereits konkrete Maßnahmen ausgelöst bzw. welche Auswirkungen erwarten Sie künftig?

(Mehrfachnennungen möglich)

Bereits eingeleitete Maßnahmen:

- Bisher keine konkreten Maßnahmen
- Konkrete Vorbereitungen zur Ausweitung von Exportaktivitäten in die Mercosur-Staaten
- Anpassung bzw. Neuordnung von Lieferketten (z. B. Sourcing, Logistik, Zulieferstrukturen)
- Prüfung oder Umsetzung von Investitionsvorhaben in der Mercosur-Region
- Anpassungen interner Prozesse (z. B. Zoll, Compliance, Produktzulassungen)

Erwartete Auswirkungen (nach in Kraft treten):

- Verbesserung des Marktzugangs und Abbau von Handelshemmnissen
- Kostenvorteile durch Zollabbau bzw. Zollreduzierungen
- Neue Absatz- oder Beschaffungsmöglichkeiten
- Neue/erweiterte Investitionstätigkeit
- Erhöhte Planungssicherheit für langfristige Aktivitäten in der Region
- Keine wesentlichen Auswirkungen erwartet

4.3. Worin sehen Sie die größten Belastungen für Ihre Geschäftstätigkeit in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA?

(Mehrfachnennung möglich)

- Keine Belastungen
- Handelspolitische Unsicherheit
- „Basiszollsatz“ von 15%
- Zölle auf Stahl, Aluminium, Kupfer und deren Derivate (50%)
- Sektorale Zölle (auf Autos und Autoteile, Küchen- und Badezimmermöbel, etc.)
- Sorge vor neuen sektoralen Zöllen (Pharma, Halbleiter, „robotics & industrial machinery“, etc.)
- Kosten im Zollverfahren, Anstieg der Bürokratie
- Instabilität der Finanzmärkte / Euro-Dollar-Wechselkurs
- Exportkontrollen und Sanktionen der US-Regierung mit Wirkung auf Drittmärkte
- Geringere Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt
- Andere (Freitext)

4.4. Wer trägt die Kosten der erhöhten US-Zölle? (Mehrfachnennung möglich)

- Nicht relevant/keine US-Exporte
- Zollkosten verhindern/reduzieren meine US-Exporte
- Zollkosten werden überwiegend von meinem Unternehmen selbst getragen/reduzierte Marge
- Zollkosten werden überwiegend an den Kunden/Importeur weitergegeben (Preiserhöhung)
- Zollkosten werden geteilt

4.5. Wie beeinflusst die aktuelle US-Zollpolitik Ihre Investitionspläne in den USA? (Nur Unternehmen mit US-Geschäft)

- Nicht relevant/ Keine Investitionen geplant
- Neuaufnahme/ Verlagerung von Investitionen in den USA
- Mehr Investitionen in den USA
- Weniger Investitionen in den USA
- Investitionen werden vertagt
- Keine Veränderung

Methodik

Die bundesweite Umfrage „Going International 2026“ der DIHK ist mit Unterstützung der 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt worden. An der Befragung vom 2. Februar bis zum 13. Februar 2026 haben sich 2.400 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt.

Die Unternehmensantworten verteilen sich nach Unternehmensgrößenklasse wie folgt: 77 Prozent der Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigte, neun Prozent 250-499 Beschäftigte, fünf Prozent 500-999 Beschäftigte, acht Prozent mehr als 1.000 Beschäftigte.

Von den Unternehmensantworten sind 55 Prozent Industrieunternehmen, drei Prozent kommen aus dem Baugewerbe, 16 Prozent aus dem Handel, 13 Prozent aus den Dienstleistungsbereichen, 13 Prozent sind Sonstige.

Die Unternehmen agieren in ihrem Auslandsgeschäft dabei folgendermaßen: 84 Prozent exportieren aus Deutschland, 32 Prozent haben Tochterunternehmen oder Niederlassungen im Ausland, 27 Prozent importieren nach Deutschland zum Verkauf, 16 Prozent sourcen im Ausland für die Produktion in Deutschland, 17 Prozent unterhalten eine Repräsentanz oder Vertriebsbüro im Ausland, 17 Prozent sind selbstständige Kooperationspartner, neun Prozent haben ein Joint Venture/Allianz, acht Prozent haben Forschung und Entwicklung, sieben Prozent sind über E-Commerce im Ausland aktiv, vier Prozent haben einen Transithandel und zwei Prozent ein Einkaufsbüro im Ausland.

Bei den regionalen Angaben gibt es übergeordnete Regionen und einzelne Länder.

Die Befragten konnten entweder eine ganze Region auswählen (z. B. *Nordamerika, Asien/Pazifik oder Süd- und Mittelamerika*) oder ein bestimmtes Land darin (z. B. *USA, Indien, Mercosur*).

Wenn jemand ein einzelnes oder mehrere Länder auswählt, wird die dazugehörige Region automatisch mitgezählt.

Das bedeutet:

- Die Werte der großen Regionen enthalten immer auch alle Nennungen ihrer Länder. Und können deshalb höhere Werte ergeben, als wenn die einzelnen Länder innerhalb zusammengerechnet werden.
- Die Länderzahlen stehen *für sich* und sind keine echten Teilmengen im statistischen Sinne.
- Man kann die Länderwerte deshalb nicht einfach zusammenrechnen, um auf den Wert der Gesamtregion zu kommen.