

**Krisen**  
**Bürokratie**  
**Protektionismus**

**Resilienz** Diversifizierung  
Freier Handel

# IHK-Außenwirtschaftsreport NRW

2024



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern  
in Nordrhein-Westfalen

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>1</b>
<b>1. Stimmungsbarometer der NRW-Wirtschaft</b>	<b>2</b>
<b>2. NRW-Außenwirtschaft in Zahlen</b>	<b>4</b>
2.1 Außenhandel NRW	4
2.2 Die wichtigsten Handelspartner für NRW	6
2.3 Die wichtigsten Handelsgüter für NRW	8
<b>3. NRW international vernetzt</b>	<b>10</b>
3.1 Handelshemmnisse im Aufwind	10
3.2 China – ein wichtiger Handelspartner für NRW	13
3.3 Aktuelles aus der EU-Handelspolitik	17
<b>4. Die IHKs in NRW als starker Partner der Wirtschaft</b>	<b>20</b>
4.1 Aktivitäten der IHKs aus NRW 2023	20
4.2 Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner	23

# Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

geopolitische Krisen, zunehmende Digitalisierung, steigende Energiepreise oder der Fachkräftemangel – die Unternehmen stehen derzeit vor großen Herausforderungen. Jetzt ist es wichtig, die Wirtschaft zu stärken.

Die nordrhein-westfälische Wirtschaft ist mit einem Handelsvolumen von 520 Mrd. Euro international stark verflochten. Der IHK-Außenwirtschaftsreport NRW gibt einen Einblick in die Geschäftserwartungen der nordrhein-westfälischen Unternehmen in verschiedenen Weltregionen. Dabei informiert der Report über internationale Entwicklungen und aktuelle außenwirtschaftliche Themen.

Ein wichtiger Beschaffungs- und Absatzmarkt für nordrhein-westfälische Unternehmen ist China. Knapp 9 Prozent des NRW-Außenhandels wird mit dem chinesischen Markt abgewickelt, der zum zweitwichtigsten Handelspartner NRWs zählt. Die schwache Auftragslage jedoch dämpft bei mehr als der Hälfte der Unternehmen derzeit das China-Geschäft.

Mit einem Handelsvolumen von knapp 60 Prozent innerhalb der EU spielt der EU-Binnenmarkt nach wie vor eine wichtige Schlüsselrolle für die NRW-Wirtschaft. Die Unternehmen sehen einen klaren Mehrwert in der EU, fühlen sich jedoch durch komplexe Zulassungs- und Genehmigungsverfahren sowie kleinteilige Dokumentationspflichten ausgebremst, die die Standortattraktivität gefährden. Besonders stark belastet sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

Um dem Verlust der Standortattraktivität entgegenzuwirken, braucht die EU eine neue Agenda für Wettbewerbsfähigkeit, die auf einem ernsthaften Bürokratieabbau, erschwinglicher Energie, einer ausgewogenen Regulierung und Förderung von Innovation und Fachkräften basiert. Denn nur eine gesunde Wirtschaft fördert die Investitions- und Innovationsbereitschaft und ebnet den Weg in die Internationalisierung.

Dabei stehen die Industrie- und Handelskammern aus NRW den Unternehmen als zuverlässige Partner zur Seite. Ob bei Fragen zu Zoll- und Außenwirtschaftsthemen oder zu Märkten: Mit einem fundierten Angebot an Veranstaltungen, Sprechtagen und Unternehmensreisen sind sie die erste Anlaufstelle bei der Internationalisierung.



Dr. Ralf Mittelstädt



Wulf-Christian Ehrich



**Dr. Ralf Mittelstädt**  
Hauptgeschäftsführer IHK NRW –  
Die Industrie- und Handelskammern  
in Nordrhein-Westfalen e. V.



**Wulf-Christian Ehrich**  
stellv. Hauptgeschäftsführer  
der IHK zu Dortmund und  
Fachpolitischer Sprecher  
Außenwirtschaft bei IHK NRW

# 1. Stimmungsbarometer der NRW-Wirtschaft

Die nordrhein-westfälische Wirtschaft steht vor einem konjunkturell schwierigen Jahr. In vielen Branchen der gewerblichen Wirtschaft entwickeln sich die Geschäfte schlechter als erwartet. Auch für die Entwicklung des Auslandsgeschäftes ist die Geschäftsperspektive gedämpft.

## Auswertung

Die *Going International Umfrage* wird jährlich bundesweit durch die *DIHK* durchgeführt und zeigt Lage, Einschätzungen und Perspektiven der deutschen Wirtschaft im Auslandsgeschäft.

Die Umfrage mit 384 teilnehmenden Unternehmen aus NRW ist im Zeitraum vom 29. Januar – 9. Februar 2024 durchgeführt worden.

Die Vielzahl an Geschäftsrisiken im internationalen Handel trübt die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Zunehmende bürokratische Hürden und die enorme Kostenbelastung durch hohe Energiepreise beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit der nordrhein-westfälischen Wirtschaft auf dem internationalen Markt. Die Planungssicherheit der Unternehmen ist durch externe strukturelle Probleme und eine schwache Auftragslage sowie unklare wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen gefährdet. Auch ein hohes Zinsniveau und wachsende geopolitische Spannungen schwächen die Geschäftsentwicklung.

Die Stimmung der Unternehmen hinsichtlich ihrer internationalen Geschäftstätigkeit hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschlechtert. In fast allen Weltregionen liegt der Saldo der positiven und negativen Einschätzungen im Minus-Bereich. Mehr Unternehmen erwarten eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung ihres Auslandsgeschäfts.

Den größten Stimmungseinbruch im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet der chinesische Markt. Hier sind die Aussichten um 26 Prozentpunkte gesunken. 39 Prozent der Unternehmen rechnen mit einer Verschlechterung im Handel mit China. Zu den größten Herausforderungen zählen die schwache Auftragslage (55 Prozent) und die wirtschaftlichen Spätfolgen der Pandemie (39 Prozent).

## Wie beurteilen Sie die Geschäftsperspektive in diesem Jahr in Ihren Zielregionen?



Auch in der Eurozone und in der Ländergruppe „Sonstige EU, Schweiz, Norwegen“ ist ein deutlicher Abwärtstrend zu beobachten. Während Anfang 2023 noch mehr Unternehmen mit einer Verbesserung ihrer Geschäftslage rechneten, zeigt sich nun ein umgekehrtes Bild. Der Saldo liegt bei -19 Punkten (Eurozone) bzw. -12 Punkten (Sonstige EU, Schweiz, Norwegen).

Der Krieg in der Ukraine und der größtenteils wegfallende russische Markt spiegeln sich auch in den unverändert negativen Geschäftserwartungen wider. 62 Prozent der Unternehmen erwarten eine weitere Verschlechterung der Wirtschaftsbeziehungen mit Russland.

Deutlich optimistischer beurteilen die Unternehmen das Geschäft auf dem US-Markt. Jedes vierte Unternehmen geht von einer Verbesserung des regionalen Geschäfts aus. Der Saldo liegt bei 10 Punkten. Eine Umfrage unter den deutschen Unternehmen, die in den USA aktiv sind, zeigt, dass sie gegenüber dem US-Geschäft zuversichtlich gestimmt sind: 99,5 Prozent der Befragten erwarten für 2024 keine Rezession der US-Wirtschaft – ein Ausdruck der Stabilität des US-Marktes und der damit verbundenen Wachstumschancen.<sup>1</sup>

## Stimmen aus der Wirtschaft

### Was macht den US-Markt für Sie als Unternehmen besonders attraktiv?

*„Die jüngste Initiative der US-Regierung, der Inflation Reduction Act, eröffnet den dort ansässigen Unternehmen umfangreiche Investitionsmöglichkeiten im Bereich erneuerbarer Energien. Hier spiegelt sich der typisch amerikanische Unternehmergeist wider, der zügiges Handeln unterstützt.“*

Saredin Seine | Geschäftsführer | Albert Seine GmbH



### Welche Herausforderungen begegnen Ihnen im europäischen Markt?

*„Für mein Unternehmen und viele andere sind hohe Energiekosten, hohe Regulatorik und Bürokratie ein großes Problem. Hinzu kommen hohe Steuern und Abgaben, aber vor allem gestiegene Personalkosten, die bei gleichzeitig schlechter Verfügbarkeit durch den Fachkräftemangel die Suche nach geeigneten Mitarbeitern erschweren. Das ist alles nicht neu, zeigt aber vielmehr, dass wir als Europäer noch einiges zu bewerkstelligen haben.“*

Ralf Stoffels | Geschäftsführender Gesellschafter | BIW Isolierstoffe GmbH

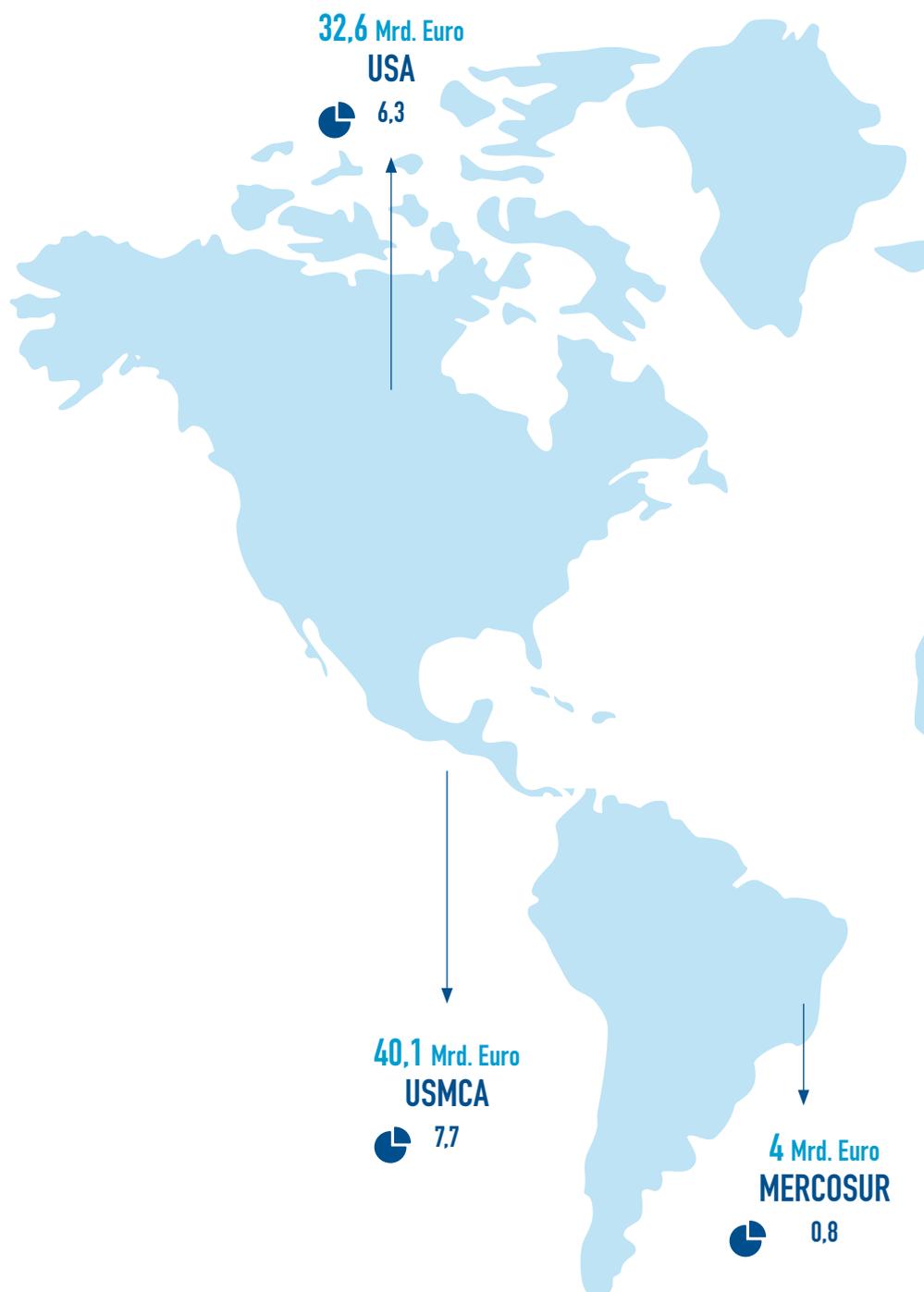


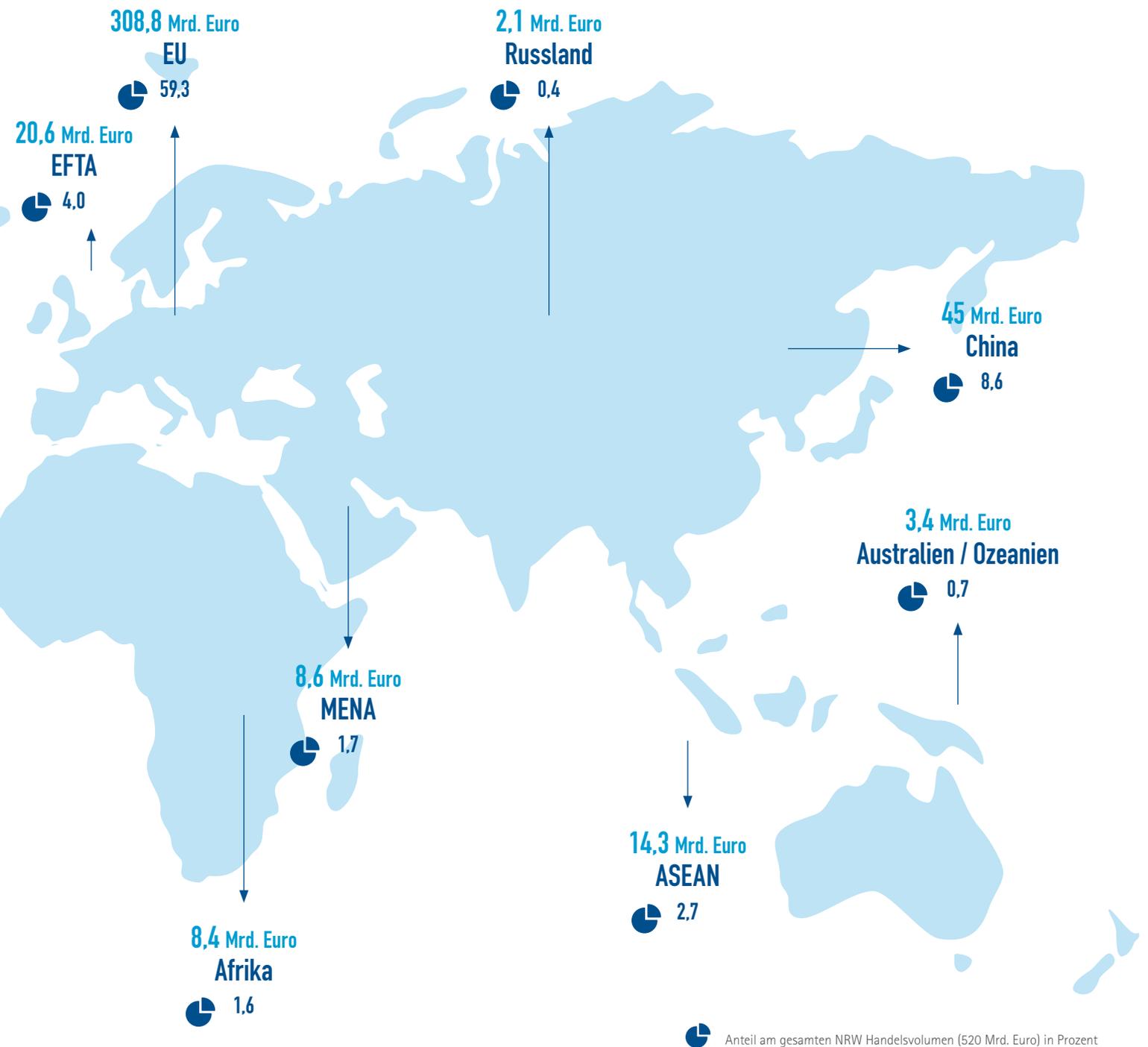
<sup>1</sup> German American Business Outlook

## 2. NRW–Außenwirtschaft in Zahlen

### 2.1 Außenhandel NRW

NRW Handelsvolumen weltweit





## 2.2 Die wichtigsten Handelspartner für NRW

### NRW-Exportgeschäft

Das Exportgeschäft im Jahr 2023 ist von vielen Herausforderungen geprägt: Auf der einen Seite beispielsweise durch die hiesige Bürokratie- und Kostenbelastung der exportierenden Betriebe, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Produkten „Made in Germany“ beeinträchtigt. Auf der anderen Seite wird das Exportgeschäft durch die schleppende Entwicklung der Weltkonjunktur, ein hohes Zinsniveau in wichtigen Absatzmärkten und geopolitischen Risiken erschwert.

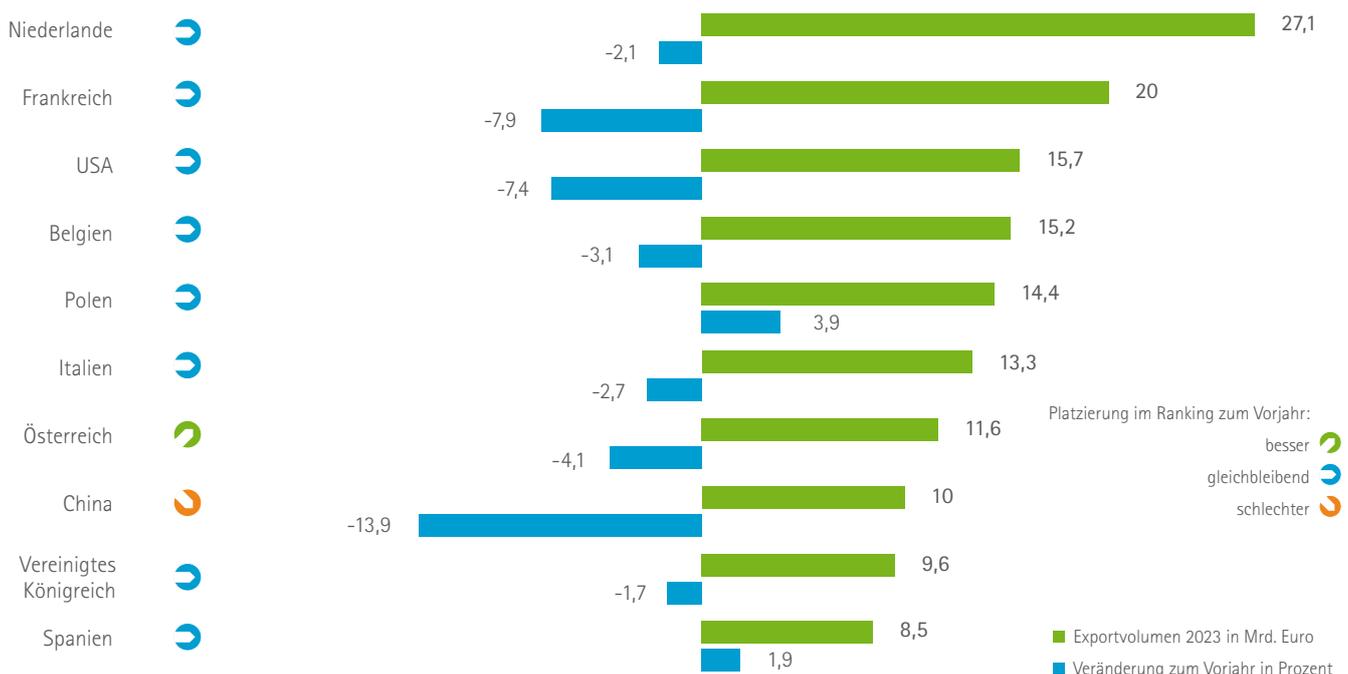
#### Österreich tauscht den Rang mit China

Das Ranking der zehn wichtigsten Exportländer für NRW bleibt im Vergleich zum Vorjahr weitestgehend unverändert. Lediglich Österreich steigt um einen Platz auf den siebten Rang. China rutscht auf Platz 8 mit einem rückläufigen Exportvolumen von knapp 14 Prozent. Damit ist der Export nach China im Vergleich zu den anderen Top 10 Exportländern am stärksten eingefallen.

#### Allgemeiner Abwärtstrend beim Exportgeschäft

Die Rezession hinterlässt auch Spuren bei den anderen Exportpartnern. Der Export nach Frankreich sinkt am zweitstärksten um knapp 8 Prozent. Mit 27,1 Mrd. Euro verringert sich das Exportgeschäft mit den Niederlanden, die an der Spitze der Exportpartner stehen, um rund 2 Prozent. Der Export in den drittstärksten Absatzmarkt, die USA, sinkt um rund 7 Prozent.

### Top 10 Exportländer für NRW



## NRW-Importgeschäft

Nach einem Importwachstum von knapp 20 Prozent in den beiden Jahren 2021 und 2022 sinkt in 2023 das Importvolumen um rund 8 Prozent auf 288,9 Mrd. Euro. Das enorme Wachstum der vorangegangenen Jahre ist unter anderem auf den Aufhol-effekt nach dem Corona-Einbruch 2020 und auf die gestiegenen Preise 2021 zurück-zuführen.

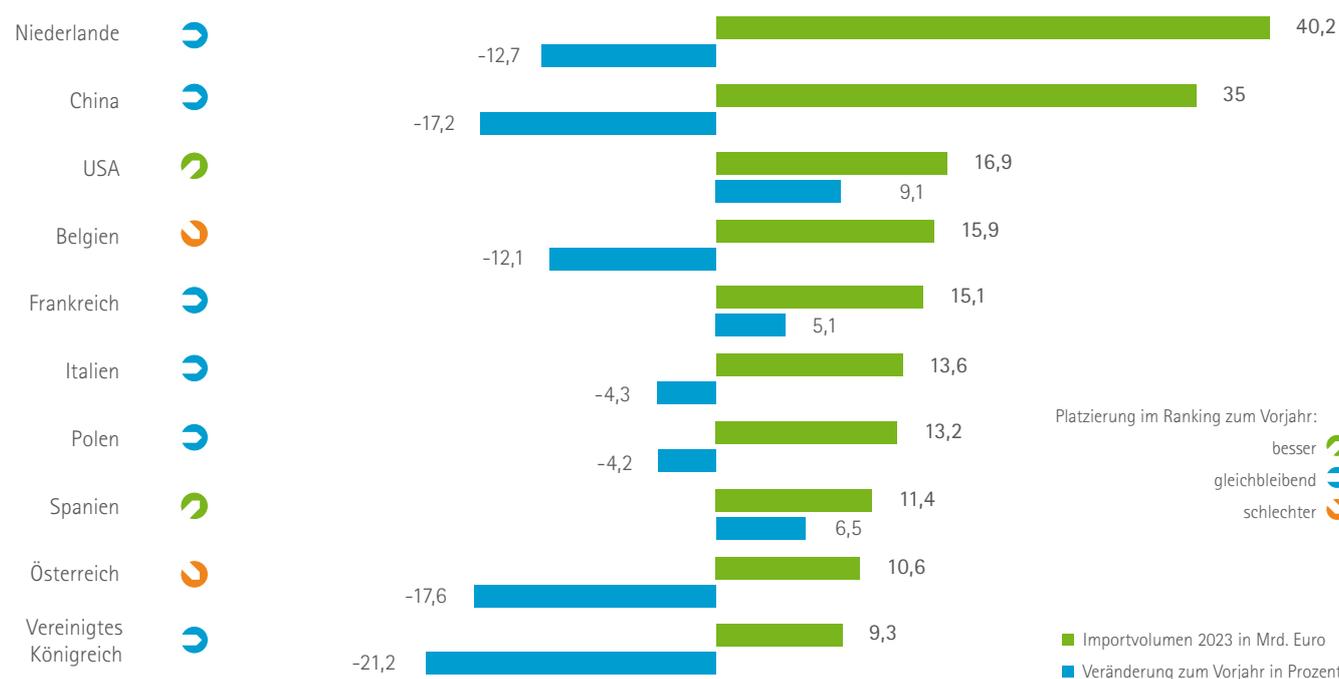
### Niederlande, China und die USA an der Spitze

Die Niederlande sind auch der wichtigste Importpartner für Nordrhein-Westfalen. Das Land gilt aufgrund seiner großen und gut ausgebauten Seehäfen als eine der wich-tigsten Distributionsdrehscheiben Europas und ist daher für NRW von großer Bedeu-tung. An zweiter Stelle folgt China als wichtiger Beschaffungsmarkt für NRW, insbe-sondere für Rohstoffe und Vorprodukte. Mit einem Zuwachs von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahr rücken die USA um einen Platz in die Top 3 der NRW-Importpartner vor.

### Schlusslichter Österreich und UK

Österreich gehört seit 2022 zu den Top 10 der Importpartner Nordrhein-Westfalens. Der Handel ist im Jahr 2023 stark eingebrochen und sinkt um rund 18 Prozent. Auch die Importe aus dem Vereinigten Königreich verzeichnen einen deutlichen Rückgang um rund 21 Prozent. Damit setzt sich der Trend der vergangenen Jahre fort und zeigt, dass die Handelsbeziehungen weiterhin unter dem EU-Austritt Großbritanniens leiden.

### Top 10 Importländer für NRW



## 2.3 Die wichtigsten Handelsgüter für NRW

Das Handelsvolumen ist gegenüber dem Vorjahr um rund 6 Prozent gesunken. Neben dem Exportrückgang (2 Prozent) haben sich besonders die Importe mit einem Rückgang um rund 8 Prozent negativ entwickelt. Dies ist zum Teil auf sinkende Import- und Exportpreise zurückzuführen. Aber auch real sind die Warenexporte und -importe gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen.

### NRW-Exportgüter

Der NRW-Exportanteil am bundesweiten Exportvolumen liegt mit 231,6 Mrd. Euro bei 15 Prozent. Im Jahr 2023 exportiert Nordrhein-Westfalen vorwiegend Maschinen. Hauptabnehmerländer sind hier die USA, China und Frankreich.

An zweiter Stelle der Hauptexportgüter folgen Chemische Erzeugnisse (34,6 Mrd. Euro). Nordrhein-Westfalen ist der bedeutendste Chemiestandort in Deutschland. Knapp ein Viertel der deutschlandweiten Exporte Chemischer Erzeugnisse kommt aus NRW. Die Niederlande, Belgien und Frankreich zählen zu den Hauptabnehmerländern.

Darüber hinaus fallen unter die Top 5 der Exportgüter folgende Produkte: Metalle (23,9 Mrd. Euro), Kraftwagen und Kraftwagenteile (18 Mrd. Euro) sowie Nahrungs- und Futtermittel (13,9 Mrd. Euro). Damit vereinen die fünf wichtigsten Ausfuhrüter insgesamt mehr als die Hälfte (57 Prozent) der gesamten NRW-Exporte.



In Prozent, Anteil am NRW-Exportvolumen

NRW-Exportvolumen bereinigt um geschätzte Werte (Antwortausfälle, Befreiungen und Kleinsendungen)

Quelle: IT.NRW

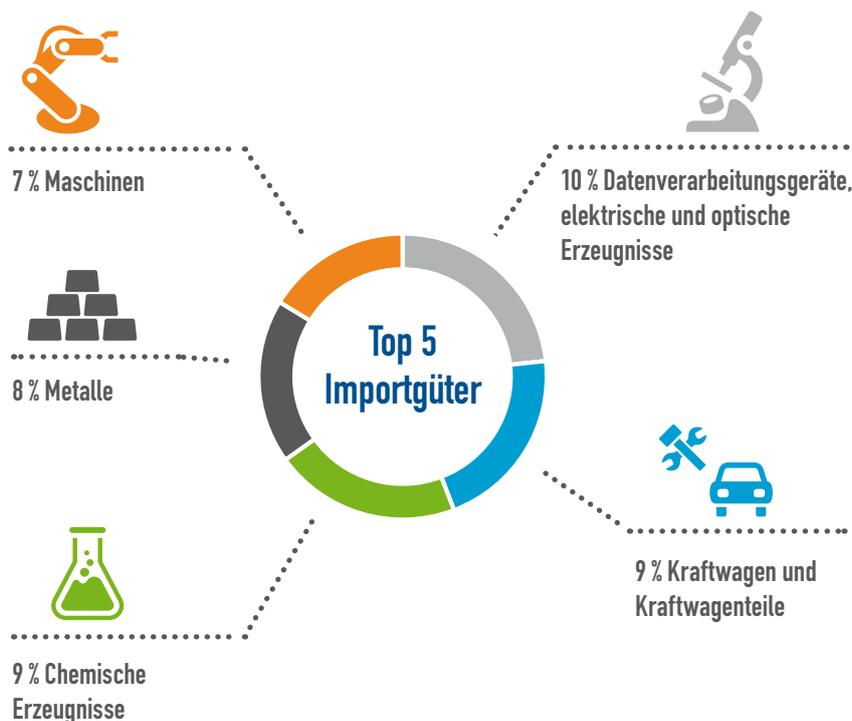
## NRW-Importgüter

Im Jahr 2023 importiert die nordrhein-westfälische Wirtschaft Waren im Wert von 288,9 Mrd. Euro. Das sind 21 Prozent aller bundesweiten Einfuhren.

Den höchsten Anteil am Warenwert haben Datenverarbeitungsgeräte und elektrische und optische Erzeugnisse (25,9 Mrd. Euro). 63 Prozent wird aus dem asiatischen Raum, insbesondere China, Taiwan und Japan, importiert. Kraftwagen und Kraftwagenteile (23,2 Mrd. Euro) folgen auf dem zweiten Platz.

Chemische Erzeugnisse folgen auf dem dritten Platz der Top 5 Importgüter für NRW. 42 Prozent werden aus der Niederlande, Belgien und den USA importiert.

Ein weiteres wichtiges Hauptimportgut für NRW sind Metalle (22,3 Mrd. Euro). An fünfter Stelle folgen Maschinen mit 19,6 Mrd. Euro. Diese werden insbesondere aus China, Italien und UK importiert.



In Prozent, Anteil am NRW-Importvolumen

NRW-Importvolumen bereinigt um geschätzte Werte (Antwortausfälle, Befreiungen und Kleinsendungen)

Quelle: IT.NRW

## 3. NRW international vernetzt

### 3.1 Handelshemmnisse im Aufwind

#### Unsicheres Auslandsgeschäft durch Protektionismus

Wichtige Voraussetzung für einen funktionierenden globalen Handel ist der Abbau von Zöllen und anderen handelsbeschränkenden Maßnahmen. Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt einen Wandel bei der Eindämmung von Protektionismus: Es geht nicht mehr nur darum, Zölle abzubauen. Vielmehr sind sogenannte nicht-tarifäre Maßnahmen in den Vordergrund gerückt. Diese Maßnahmen werden immer häufiger von Staaten eingesetzt, um ausländischen Unternehmen den Zugang zum Markt zu erschweren und die inländische Wirtschaft zu unterstützen. Sie sind häufig intransparent und selektiv in der Anwendung.

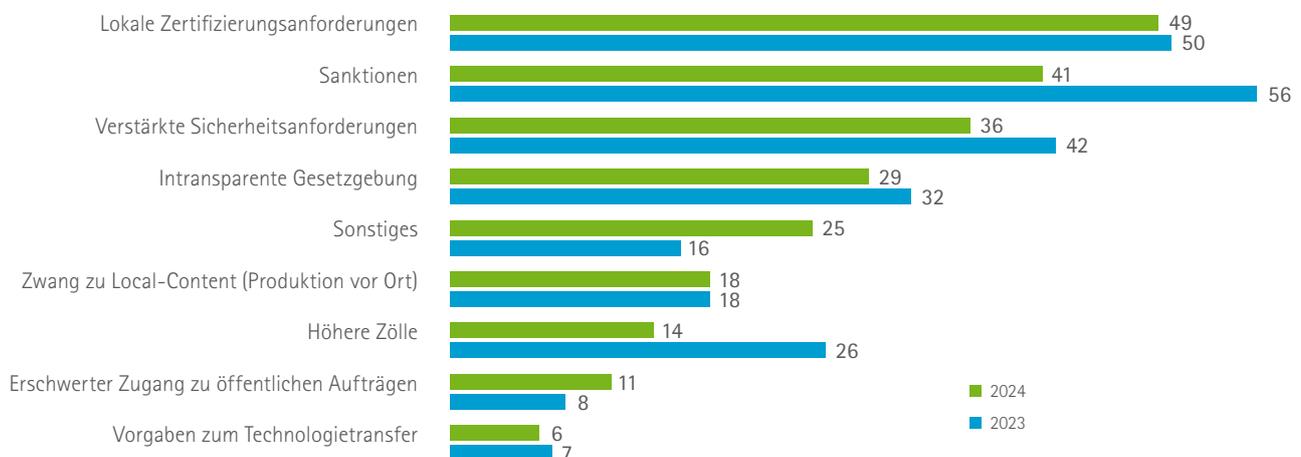
Aktuelle Zahlen aus der Going International Umfrage machen diese Problematik deutlich. So fühlen sich 63 Prozent der Unternehmen aus NRW von Handelsbarrieren betroffen. Das sind 14 Prozentpunkte mehr als vor fünf Jahren.

Zu den genannten einschränkenden Maßnahmen zählen an erster Stelle Hemmnisse, wie beispielsweise lokale Zertifizierungsanforderungen, von denen sich jedes zweite Unternehmen beeinträchtigt sieht.

Weiterhin erschweren Sanktionen, verstärkte Sicherheitsanforderungen und intransparente Gesetzgebung das internationale Geschäft. Local-Content-Vorschriften sehen sich 18 Prozent derjenigen Unternehmen ausgesetzt, die einen Anstieg an Handelshemmnissen feststellen. Dabei werden sie gezwungen, einen festgelegten Anteil der Wertschöpfung vor Ort zu tätigen, um auf dem Markt aktiv sein zu können.

Protektionismus wird somit vermehrt zum Problem für die auslandsaktive nordrhein-westfälische Wirtschaft. Umso wichtiger ist der Abschluss von Handelsabkommen, um (nicht-tarifäre) Handelshemmnisse abzubauen.

#### Auf welche Barrieren treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, n<sup>2024</sup> 233, n<sup>2023</sup> 257

Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

## Regionale Verortung der Top 5 Handelshemmnisse

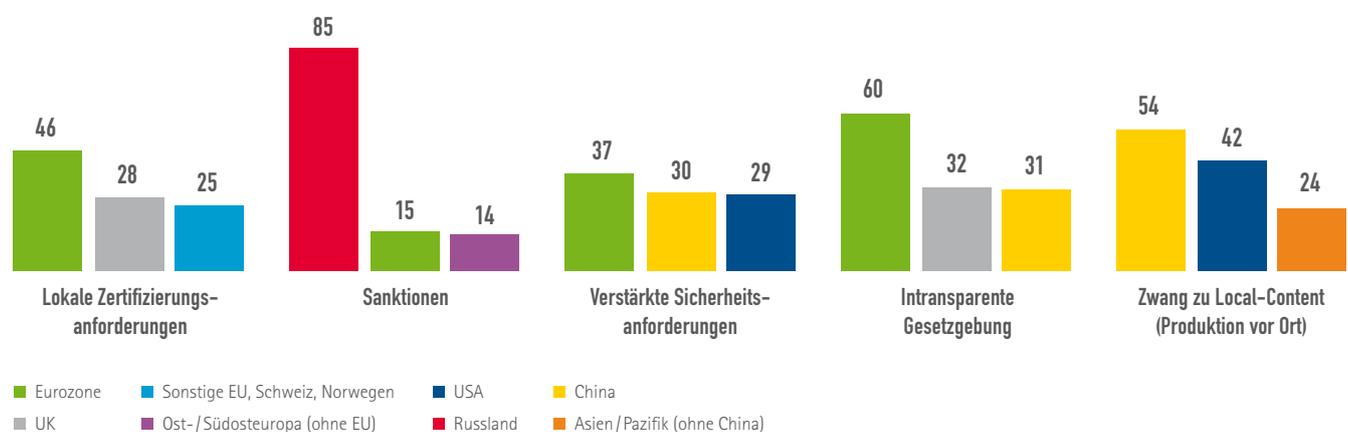
Die fünf häufigsten Handelshemmnisse sind je nach Region unterschiedlich stark ausgeprägt. Zunehmenden Protektionismus spüren nordrhein-westfälische Unternehmen unter anderem in der EU-Nachbarschaft. So wird die Eurozone unter anderem bei der Zunahme von lokalen Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen an erster Stelle genannt. Mit Blick auf Zertifizierungsanforderungen müssen Unternehmen selbst in Europa ihre Produkte oder Dienstleistungen in bestimmten Fällen prüfen und zertifizieren lassen, bevor sie sie in einem Land auf den Markt bringen dürfen. Großer Zeitaufwand bei der Zertifizierung fällt seit dem EU-Austritt auch beim Handel mit UK an. Verstärkte Sicherheitsanforderungen sind für Unternehmen mit Geschäft in China und den USA ebenfalls ein Problem.

Sechs von zehn Unternehmen, die grundsätzlich eine Zunahme der Barrieren spüren, fühlen sich in der Eurozone durch Gesetze einzelner EU-Staaten oder durch neue Regulierungen in ihrem Handeln eingeschränkt. Intransparente Gesetzgebung beklagen Unternehmen auch in UK und China.

Der anhaltende Krieg Russlands in der Ukraine und damit verbundene Sanktionen der EU und Gegenreaktionen sind weiterhin eine große Belastung für 85 Prozent der Unternehmen. Dabei sind auch Unternehmen ohne Russland-Geschäft betroffen. Mittlerweile müssen Unternehmen beim Verkauf bestimmter Güter in ein Drittland die sogenannte „No-Russia-Klausel“ aufnehmen, um sicherzustellen, dass die Sanktionen nicht umgangen werden.

Zwang zu Local-Content spürt mehr als jedes zweite Unternehmen auf dem chinesischen Markt. Dort steigt der Druck auf ausländische Unternehmen, vor Ort zu produzieren. 42 Prozent der Unternehmen mit Geschäft in den USA sind ebenfalls von Local-Content-Vorschriften betroffen und sehen eine Benachteiligung zu lokalen Produzenten.

### Top 5 Handelshemmnisse nach Regionen



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich

Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

## Clearingstelle Mittelstand NRW

Mit der **Clearingstelle Mittelstand** hat NRW 2013 als erstes Bundesland eine Institution ins Leben gerufen, die den Blick auf Bürokratievermeidung- und -abbau richtet.

Sie überprüft auftragsbezogen geplante Gesetze und Rechtsverordnungen sowie bestehende Rechtsvorschriften auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene mit Fokus auf die Verträglichkeit für die mittelständische Wirtschaft.

Die von ihr erarbeiteten Stellungnahmen beleuchten die Wirkung der Vorhaben auf KMU und enthalten Empfehlungen für eine mittelstandsfreundlichere Ausgestaltung.

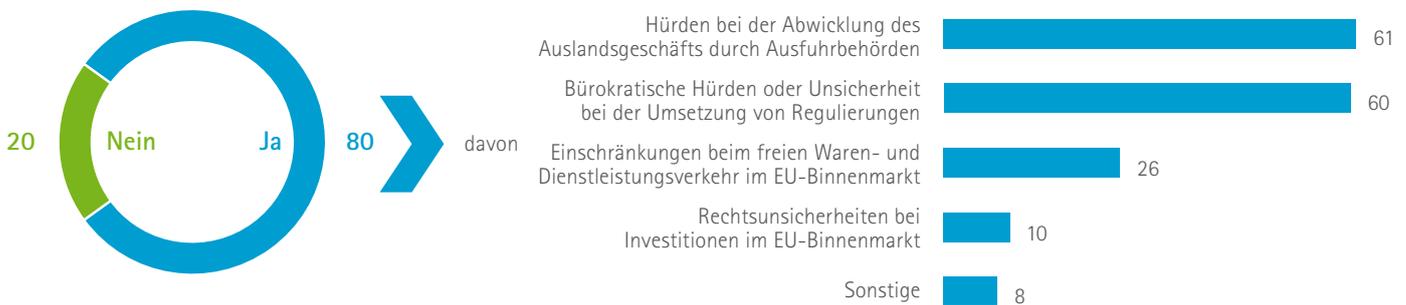


## Bürokratie bremst das internationale Geschäft aus

Über die genannten Handelshemmnisse hinaus sehen sich 80 Prozent der befragten Unternehmen weiteren grundlegenden Herausforderungen ausgesetzt. Dazu zählen Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts, wie beispielsweise komplexe Zollabfertigungsverfahren oder Verzögerungen bei BAFA-Ausfuhrgenehmigungen, aber auch Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Regulierungen, wie beim Lieferkettensorgfaltpflichtengesetz oder dem CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM).

Fast ein Drittel der Unternehmen, die von Herausforderungen betroffen sind, sieht Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt, beispielsweise bei der Entsendung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ins EU-Ausland und auch bei Meldepflichten. Viele Unternehmen bemängeln insbesondere die Bürokratielast durch die Erstellung von länderspezifischen Entsendemeldungen bei einem Arbeitseinsatz in Europa, was kurzfristige Service-Einsätze verhindert. Jedes zehnte Unternehmen sieht sich mit Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt konfrontiert.

### Treffen Sie auf weitere Herausforderungen im internationalen Geschäft? Wenn ja, auf welche?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, n 282

Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

## 3.2 China – Ein wichtiger Handelspartner für NRW

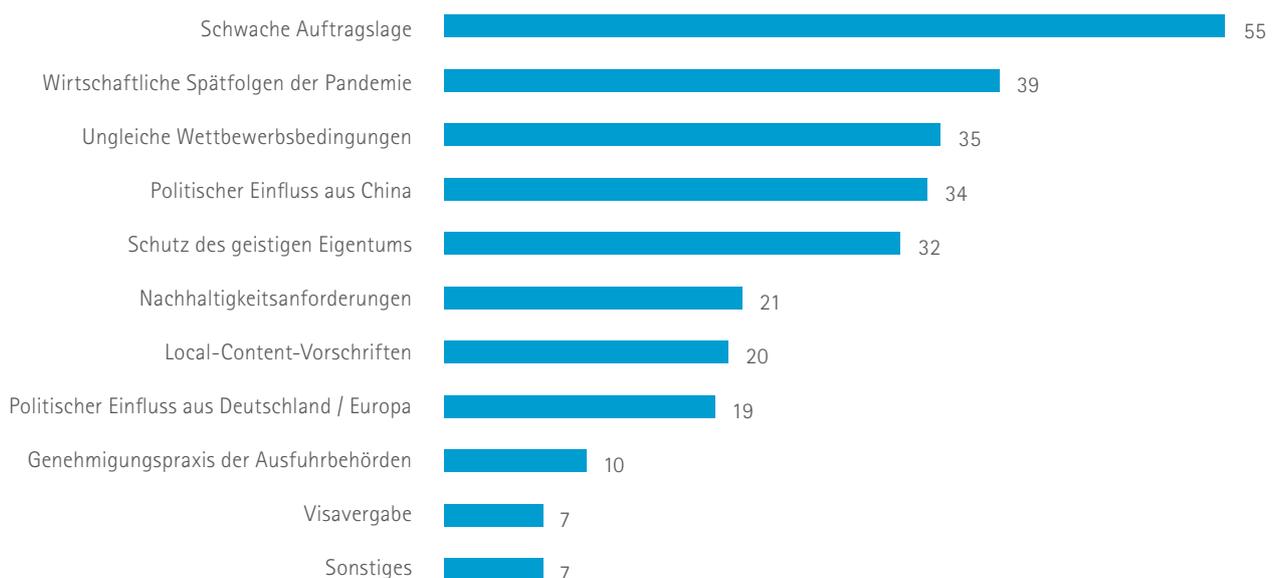
### Schwache Auftragslage in China

Die nordrhein-westfälischen Unternehmen sehen sich im Auslandsgeschäft mit China mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert: Jedes zweite Unternehmen kämpft mit einer schwachen Auftragslage. Die Folgen der Pandemie, beispielsweise in Form von Lieferengpässen und dem Verlust wichtiger Geschäftspartner, sind noch immer präsent und werden von 39 Prozent der Unternehmen genannt.

Neben den wirtschaftlichen gibt es auch politische Herausforderungen. Fast jedes dritte Unternehmen beklagt ungleiche Wettbewerbsbedingungen (35 Prozent). Das lokale Preisniveau und die Bevorzugung lokaler Wettbewerber setzen die nordrhein-westfälischen Unternehmen weiterhin unter Druck. Hinzu kommen weitere Herausforderungen durch die zunehmende politische Einflussnahme aus China (34 Prozent), den Schutz des geistigen Eigentums (32 Prozent) und Nachhaltigkeitsanforderungen (21 Prozent).

Jedes fünfte Unternehmen sieht sich durch Local-Content-Bestimmungen eingeschränkt. Als weitere Herausforderung nennen 19 Prozent den politischen Einfluss aus Europa und Deutschland. Weniger als 10 Prozent geben an, dass die Genehmigungspraxis der Ausfuhrbehörden oder die Erteilung von Visa ein Problem darstellen.

### In welchen Bereichen haben Sie derzeit Herausforderungen im China-Geschäft?



Angaben in Prozent

Mehrfachnennung möglich, Grundgesamtheit bereinigt um „Keine Herausforderung“ n 152

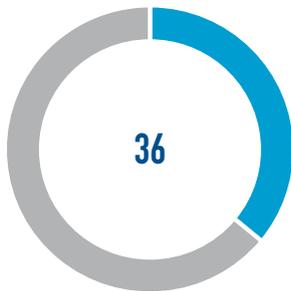
Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

## Maßnahmen für das China-Geschäft

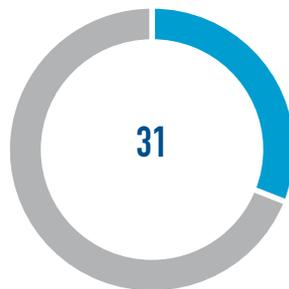
Die nordrhein-westfälischen Unternehmen begegnen den Herausforderungen, die das China-Geschäft mit sich bringt, mit unterschiedlichen Lösungsansätzen. Mehr als jedes dritte Unternehmen passt das eigene Risikomanagement mit Blick auf die geopolitischen Risiken an. In der Suche nach alternativen Absatz- und Beschaffungsmärkten sehen 29 Prozent bzw. 25 Prozent der Unternehmen eine Lösung, wobei vor allem Indien als alternativer Exportmarkt genannt wird. Beim Importgeschäft zeichnet sich eine heterogene Antwortlage ab: So sind beispielsweise die EU und die USA, aber auch einzelne Länder weltweit attraktive Beschaffungsmärkte.

Um in China wettbewerbsfähig zu bleiben und auf die Anforderungen des Marktes zu reagieren, setzen 17 Prozent der Unternehmen auf eine intensivere Lokalisierung ihres technischen und betrieblichen Know-hows in China und tätigen Investitionen vor Ort. Für ein Drittel der Befragten kommen keine Maßnahmen infrage.

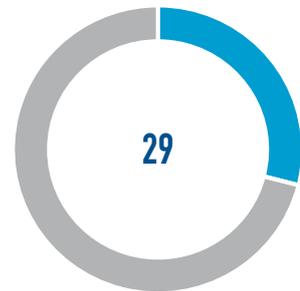
### Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen, um sich auf mögliche Veränderungen im China-Geschäft vorzubereiten?



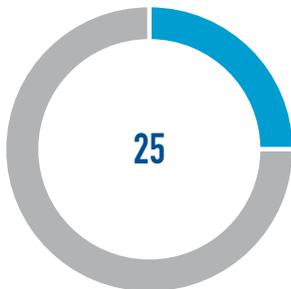
Anpassung des Risikomanagements mit Blick auf geopolitische Risiken



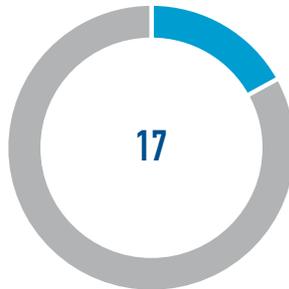
Keine Maßnahmen



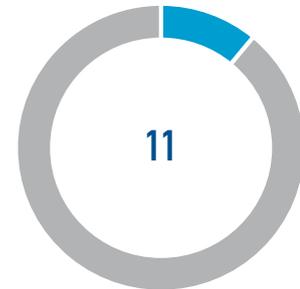
Suche nach alternativen Absatzmärkten



Suche nach alternativen Beschaffungsmärkten



Verstärkte Lokalisierung und Investitionen in China



Neue Investitionsstandorte außerhalb Chinas

Angaben in Prozent

Mehrfachnennung möglich, n 175

Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

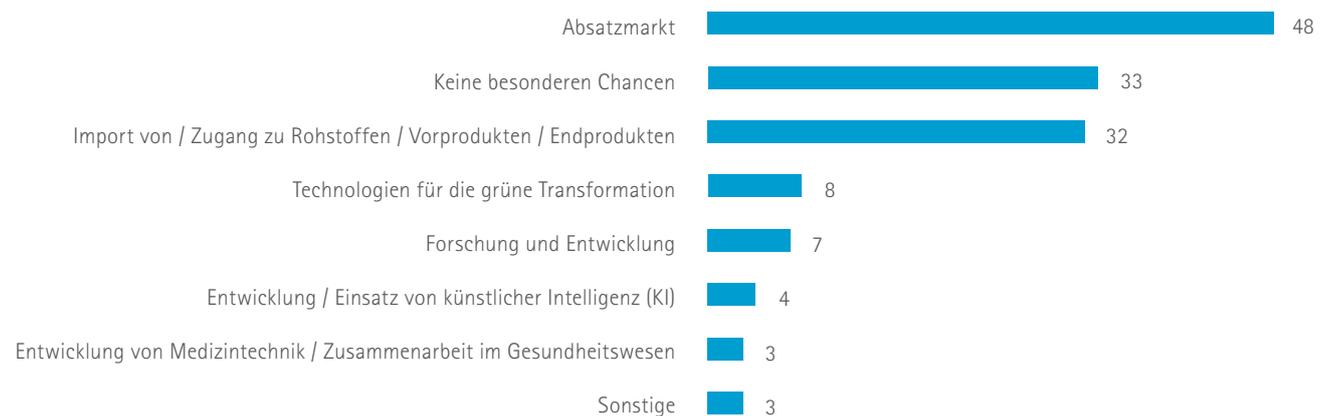
## China – ein wichtiger Absatzmarkt

Trotz der überwiegend negativen Geschäftserwartungen und zahlreicher Herausforderungen bleibt der chinesische Markt für nordrhein-westfälische Unternehmen ein attraktiver Markt: 66 Prozent der Unternehmen wollen ihre Geschäftsbeziehungen in den nächsten zwölf Monaten aufrechterhalten. 15 Prozent wollen sie ausbauen. Nur jedes sechste Unternehmen plant eine Reduzierung. Dies ist auf die vielen Potenziale zurückzuführen, die der Markt bietet:

Knapp die Hälfte der Unternehmen sieht einen Vorteil in den hohen Absatzmöglichkeiten. Der Zugang zu Rohstoffen sowie Vor- und Endprodukten aus China ist für ein Drittel der befragten Unternehmen ein wesentlicher Grund für das Engagement im Markt.

China plant große Investitionen in die grüne Transformation, um spätestens bis 2060 klimaneutral zu sein. Das ist eine Chance für deutsche und nordrhein-westfälische Unternehmen, sich auf dem Markt zu engagieren und mit innovativen Produkten und Know-how als Lösungsanbieter aufzutreten (8 Prozent). Die Lokalisierung ihrer Forschung und Entwicklung in China können sich 7 Prozent der Unternehmen vorstellen. 33 Prozent der Unternehmen sehen für sich keine Chancen auf dem chinesischen Markt.

### In welchen Bereichen sehen Sie für Ihr Unternehmen Chancen der Zusammenarbeit mit China?



Angaben in Prozent

Mehrfachnennung möglich, n 174

Quelle: Going International DIHK 2024, NRW-Auswertung

## Weitere Informationen

Zur [Lieferkettenstudie](#) gelangen Sie [hier](#).



Zur [China-Positionierung](#) von IHK NRW gelangen Sie [hier](#).



## Risiken verringern, Potenziale ausbauen

Die Chancen, aber auch die Herausforderungen für Geschäfte auf dem chinesischen Markt stellen einen Balanceakt für die Wirtschaft dar. Auf der einen Seite profitieren Unternehmen von China als Innovations-, Absatz- und Beschaffungsmarkt, auf der anderen Seite führen Importabhängigkeiten, ungleiche Wettbewerbsbedingungen und die Verschärfung von Handelskonflikten zu einer Verkettung von Problemen.

Mit Blick auf die Abhängigkeiten NRWs stammen knapp 58 Prozent der kritischen NRW-Importe aus China, obwohl der Anteil Chinas an den gesamten NRW-Importen nur 14 Prozent beträgt. Das geht aus einer IW-Studie von IHK NRW und der ZENIT GmbH im Rahmen von NRW.Europa hervor. Die Studie verdeutlicht auch, dass viele Unternehmen ihre Lieferbeziehungen bereits kritisch auf den Prüfstand stellen, ohne sich jedoch komplett aus einzelnen Märkten zurückzuziehen.

Auf Basis der engen Zusammenarbeit hat die Bundesregierung eine China-Strategie entwickelt, um der Partnerschaft einen politischen Rahmen zu geben und eine De-Risking-Strategie zu etablieren, die den Handel insbesondere in strategischen und sicherheitsrelevanten Bereichen stärker definiert. Die Bewertung der China-Strategie durch die Unternehmen fällt im Rahmen der Going International Umfrage sehr unterschiedlich aus. Knapp die Hälfte misst ihr nur eine geringe Relevanz bei. 4 Prozent sehen sie als hilfreich an, 16 Prozent als hinderlich und 35 Prozent gaben an, keine Aussage treffen zu können. Analog zur China-Strategie haben die IHKs aus NRW eine Positionierung der Wirtschaft erarbeitet mit einem klaren Bekenntnis zu China sowie der Forderung nach fairem Handel und der Erarbeitung einer europäischen Strategie.

## Stimmen aus der Wirtschaft

### Welche Herausforderung haben Sie im China-Geschäft?



*„Eine große Herausforderung liegt in der Abhängigkeit. Deutschland, die EU und auch viele andere Teile der Welt stehen in völliger Abhängigkeit zu Bauteilen, Displays und anderen Produkten. Wir mit unseren Produktionsstandorten wären nicht mehr handlungsfähig, wenn China den Kauf solcher Produkte unterbindet. Alternativen existieren so gut wie gar nicht. Einige Bauteile haben wir bereits mit hohen Entwicklungskosten durch elektronische Bauteile aus den USA ersetzen können. Das ist aber nur ein extremer Minischritt, um aus der bestehenden Abhängigkeit herauszukommen.“*

Maja Voss | Geschäftsführerin | Tintometer GmbH

### Was macht den chinesischen Markt für Sie als Unternehmen besonders attraktiv?



*„Die schwartz Gruppe ist im Bereich Wärmebehandlungsanlagen für das Presshärten von Karosseriebauteilen Weltmarktführer. Als deutscher Anlagenbauer für die Automobilindustrie bietet uns der chinesische Markt großes Potenzial. Die hohe Nachfrage nach Innovation, Qualität und Effizienz macht ihn besonders attraktiv für unsere langfristige Geschäftsentwicklung.“*

Alexander Wilden | Inhaber und Geschäftsführer | schwartz Gruppe

## 3.3 Aktuelles aus der EU-Handelspolitik

### Stärken und Schwächen des EU-Binnenmarktes

Mit 447 Millionen Menschen und 23 Millionen Unternehmen ist der europäische Binnenmarkt einer der größten Wirtschaftsräume der Welt. Im Rahmen einer deutschlandweiten Umfrage zur Europawahl 2024 hat die IHK-Organisation die Antworten von rund 3.000 Betrieben aus allen Branchen und Regionen gesammelt. Die wesentlichen Ergebnisse sind im Folgenden dargestellt.<sup>2</sup>

Die politische Stabilität des EU-Wirtschaftsraums stellt für knapp 60 Prozent der Unternehmen in Deutschland den größten Nutzen im Hinblick auf die europäische Integration dar. Es folgen der gemeinsame Währungsraum und der Zugang zum Binnenmarkt. Für EU-weit und international tätige Unternehmen ist der wahrgenommene Nutzen der EU noch höher.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen gibt an, dass die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Europa in den letzten fünf Jahren abgenommen hat. Vor allem die Industrie leidet unter der aktuellen Situation. Um dem Verlust der Standortattraktivität entgegenzuwirken, braucht die EU eine neue Agenda für Wettbewerbsfähigkeit.

Den größten Handlungsbedarf für die neue EU-Legislaturperiode sehen die Unternehmen bei der überbordenden Bürokratie. 95 Prozent sehen den Bürokratieabbau als Priorität an, gefolgt von der Sicherstellung der Energieversorgung. Gerade in energieintensiven Branchen führen die hohen Energiepreise bei der Beschaffung zu spürbaren Produktionsrückgängen. An dritter Stelle der Prioritätenliste steht das Thema Sicherheit, denn der effektive Schutz vor Cyberangriffen wird immer wichtiger.

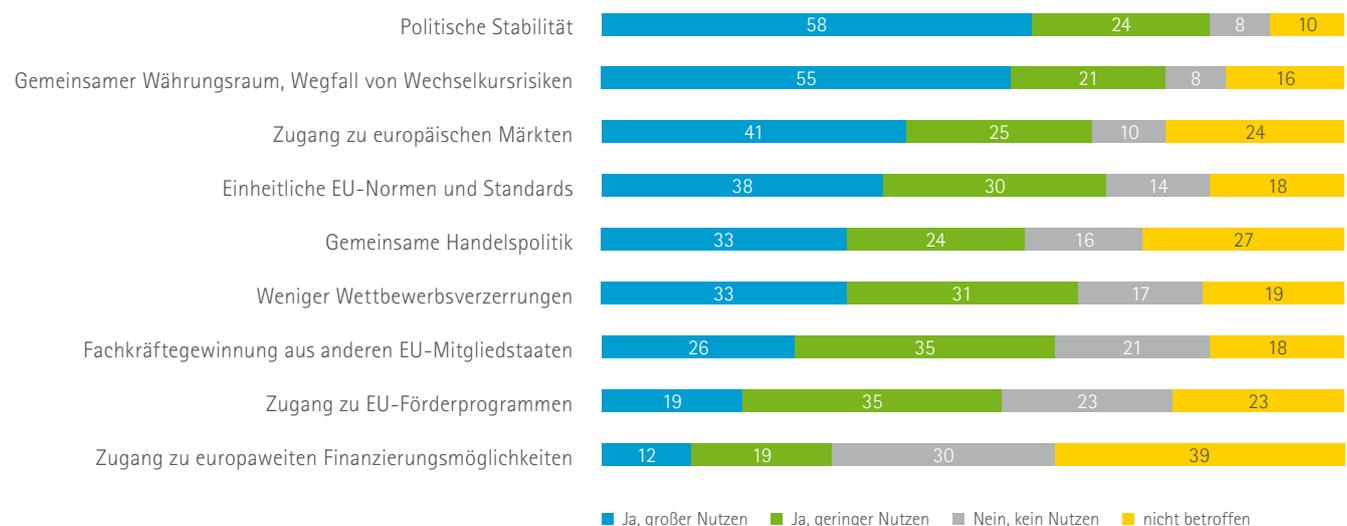
#### Europawahl 2024

Die Zusammensetzung des Europäischen Parlaments bestimmt die Richtung, in die sich die Europäische Union in den nächsten Jahren weiterentwickeln wird. In Deutschland findet die Wahl am 9. Juni statt.

Weitere Informationen zum Angebot der IHKs finden Sie [hier](#).



### Zieht Ihr Unternehmen Nutzen aus einem der folgenden Aspekte der europäischen Integration?



Angaben in Prozent

Quelle: IHK-Unternehmensbarometer zur EU-Wahl 2024

<sup>2</sup> IHK-Unternehmensbarometer zur EU-Wahl 2024

## CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus

Von den Unternehmen, die mit grundlegenden Herausforderungen im internationalen Geschäft konfrontiert sind, beklagen 60 Prozent bürokratische Hürden oder Unsicherheiten bei der Umsetzung von Regulierungen. Hindernisse für Unternehmen sind insbesondere die umfangreichen Berichtspflichten, mit denen sich 76 Prozent der Unternehmen konfrontiert sehen, aber auch die Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes und die Umsetzung des im Oktober 2023 in Kraft getretenen Grenzausgleichsmechanismus CBAM. Diese Dokumentationsverpflichtungen führen dazu, dass Unternehmen immer mehr Angaben zu Lieferanten und Geschäftspartnern machen müssen.

Der CO<sub>2</sub>-Grenzausgleichsmechanismus ist Teil des „Fit for 55“-Pakets der EU. Das Paket soll CO<sub>2</sub>-Emissionen in der EU bis 2030 um mindestens 55 Prozent senken. Um aufgrund steigender Emissions-Bepreisungen von EU-Produkten eine Verlagerung der Produktion und damit der CO<sub>2</sub>-Emissionen (Carbon Leakage) in andere Länder zu vermeiden, sieht der Mechanismus ab 2026 einen gleichen CO<sub>2</sub>-Preis importierter Produkte vor: Importierende Unternehmen müssen die Differenz zwischen dem CO<sub>2</sub>-Preis der EU dieser Produkte und dem im jeweiligen Drittstaat ausgleichen. Zu Beginn sind Eisen, Stahl, Aluminium, Düngemittel, Wasserstoff, Zement und Strom betroffen. Die Verordnung wird auch für bestimmte Vorprodukte und nachgelagerte Produkte gelten.

### Worauf müssen sich Unternehmen einstellen?

- **1. Oktober 2023 bis 31. Dezember 2025:** Übergangsphase (CBAM-Berichtspflicht)
  - 31. Januar 2024: Abgabe des ersten CBAM-Berichts
  - 1. Januar 2025: Beantragung als „zugelassener CBAM-Anmelder“
- **1. Januar 2026:** Beginn der Vollimplementierung
  - Einfuhr betroffener Produkte nur noch mit kostenpflichtigen CBAM-Zertifikaten
  - Jährlicher CBAM-Bericht bis zum 31. Mai des Folgejahres
- **2034:** Gleichstellung der Emissions-Bepreisung von EU- und Drittlandsprodukten durch vollständigen Zertifikatehandel

## Stimmen aus der Wirtschaft



### Welche Top 3 Schwierigkeiten ergeben sich in Ihrem Unternehmen bei der Erfüllung der CBAM-Berichtspflichten?

*„Die Abgabe der CBAM-Berichte ist für uns als mittelständisches Unternehmen sehr belastend. Schwer verständliche Anleitungen, die nicht in der Landessprache zur Verfügung stehen, sowie ein unübersichtliches Eingabebtool erfordern von uns viel Zeit bei der Datenübermittlung. Eine Erhöhung der Freigrenze von 150,- auf wünschenswerte 5000,- Euro würde dazu beitragen, dass die EU immer noch genügend Datenmaterial zur Verfügung hätte, die mittelständischen Unternehmen aber immens entlasten würden.“*

André Welle | Geschäftsführer | TECE GmbH

## EU-Lieferkettenrichtlinie

Am 15. März 2024 hat sich eine Mehrheit der EU-Länder auf die EU-Lieferkettenrichtlinie geeinigt. Diese Einigung wurde anschließend von EU-Parlament und EU-Rat bestätigt. Der Weg dorthin war schwierig: Zunächst erhielt die EU-Lieferkettenrichtlinie in der Sitzung des EU-Rats Ende Februar 2024 keine Mehrheit. Erst ein Kompromissvorschlag Mitte März schaffte die Kehrtwende und machte damit den Weg für die umstrittene EU-Gesetzgebung frei.

Anders als ursprünglich geplant soll die Richtlinie EU-Unternehmen ab 1.000 Beschäftigten und 450 Millionen Euro jährlichem Nettoumsatz zum sorgfältigen Umgang mit den sozialen und ökologischen Wirkungen in der Lieferkette verpflichten. Strittig bleibt insbesondere die zivilrechtliche Haftung bei Verstößen, die die Richtlinie vorsieht. Diese geht somit deutlich über das seit 2023 geltende deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) hinaus.

Auch mit der am 29. Juni 2023 in Kraft getretenen Verordnung (EU) 2023/1115 über entwaldungsfreie Lieferketten in der Europäischen Union kommen auf Unternehmen zusätzliche Sorgfaltspflichten in der Lieferkette zu. Die Verordnung ist nach einer Übergangszeit von 18 Monaten ab dem 30. Dezember 2024 anzuwenden. Bestimmte KMU profitieren von einer längeren Anpassungsfrist, da für diese die Pflichten erst ab dem 30. Juni 2025 (Artikel 38 Absatz 3) gelten.

Die Verordnung regelt EU-weit, dass Soja, Rinder, Palmöl, Holz, Kakao, Kaffee, Kautschuk und deren Erzeugnisse nur dann in den Unionsmarkt ein-, ausgeführt oder darauf bereitgestellt werden dürfen, wenn diese nicht mit Entwaldung und Waldschädigung in Verbindung stehen.

### Deutsches Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

- Ab dem 1. Januar 2024 müssen Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten die Sorgfaltspflichten des LkSG erfüllen. Bislang lag die Schwelle bei 3.000 Beschäftigten. Unternehmen müssen eigenverantwortlich prüfen, ob sie dem Gesetz unterfallen.
- Das mit der Durchführung des Gesetzes befasste Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) stellt nunmehr auf seiner Website speziell für diese neu vom LkSG erfassten Unternehmen Unterstützungsangebote zur Verfügung.
- Wichtiger Stichtag: Das BAFA wird erstmalig zum Stichtag 1. Juni 2024 das Vorliegen von Berichten sowie deren Veröffentlichung von nach dem LkSG verpflichteten Unternehmen prüfen.

### Weitere Informationen

Über den folgenden Link gelangen Sie zu den Unterstützungsangeboten des BAFA zum

[Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz](#)



# 4. Die IHKs in NRW als starke Partner der Wirtschaft

## 4.1 Aktivitäten der IHKs aus NRW 2023

Die **Industrie- und Handelskammern** sind wichtige Partner für Politik, Wirtschaft und Verwaltung. Im Bereich Außenwirtschaft stehen sie mit zahlreichen Informations-, Unterstützungs- und Beratungsleistungen an der Seite der Unternehmen.

**443**

Veranstaltungen insgesamt

### Veranstaltungen

In Fach- und Informationsveranstaltungen informieren die IHKs zu zahlreichen außenwirtschaftlichen Themen. Sie bringen darin ihre hohe Expertise zu Regionen und vielseitigen Themen ein.



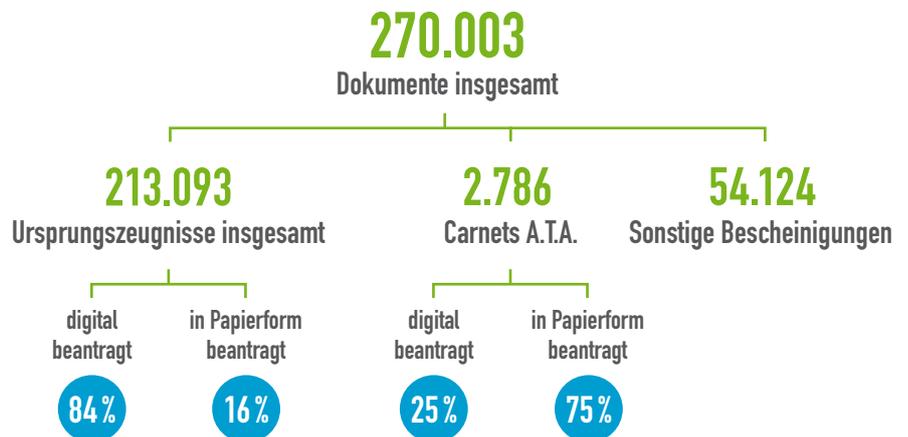
**Jetzt informieren**

Landesweite Veranstaltungen der IHKs in NRW:

[ihk-nrw.de/veranstaltungen-international](https://ihk-nrw.de/veranstaltungen-international)

### Außenwirtschaftliche Dokumente

Die Ausstellung außenwirtschaftlicher Dokumente bildet die Basis des internationalen Wirtschaftsverkehrs von Unternehmen und wird durch die IHKs als hoheitliche Aufgabe ausgeübt.



## Beratungen

Zum Kerngeschäft der IHKS zählt die Unterstützung der Wirtschaft beim Auf- oder Ausbau des internationalen Geschäfts. Dazu beraten die IHKS in persönlichen Gesprächen zu verschiedenen Themen – in Kooperation mit dem AHK-Netzwerk.

### Beratungsthemen



## Newsletter

Außenwirtschaft auf einen Blick: Die IHK-Newsletter bieten regelmäßig kompakte und praxisnahe Informationen zu aktuellen Themen rund um das Auslandsgeschäft.

 **20.627**  
Abonnenten

## IHK Gremien

Das Ehrenamt ist eine wichtige Basis in der IHK-Arbeit. Zahlreiche Unternehmen unterstützen die IHKS mit ihrer unternehmerischen Kompetenz ehrenamtlich in Ausschüssen und Arbeitskreisen.

10

Außenwirtschaftsausschüsse in NRW mit

300

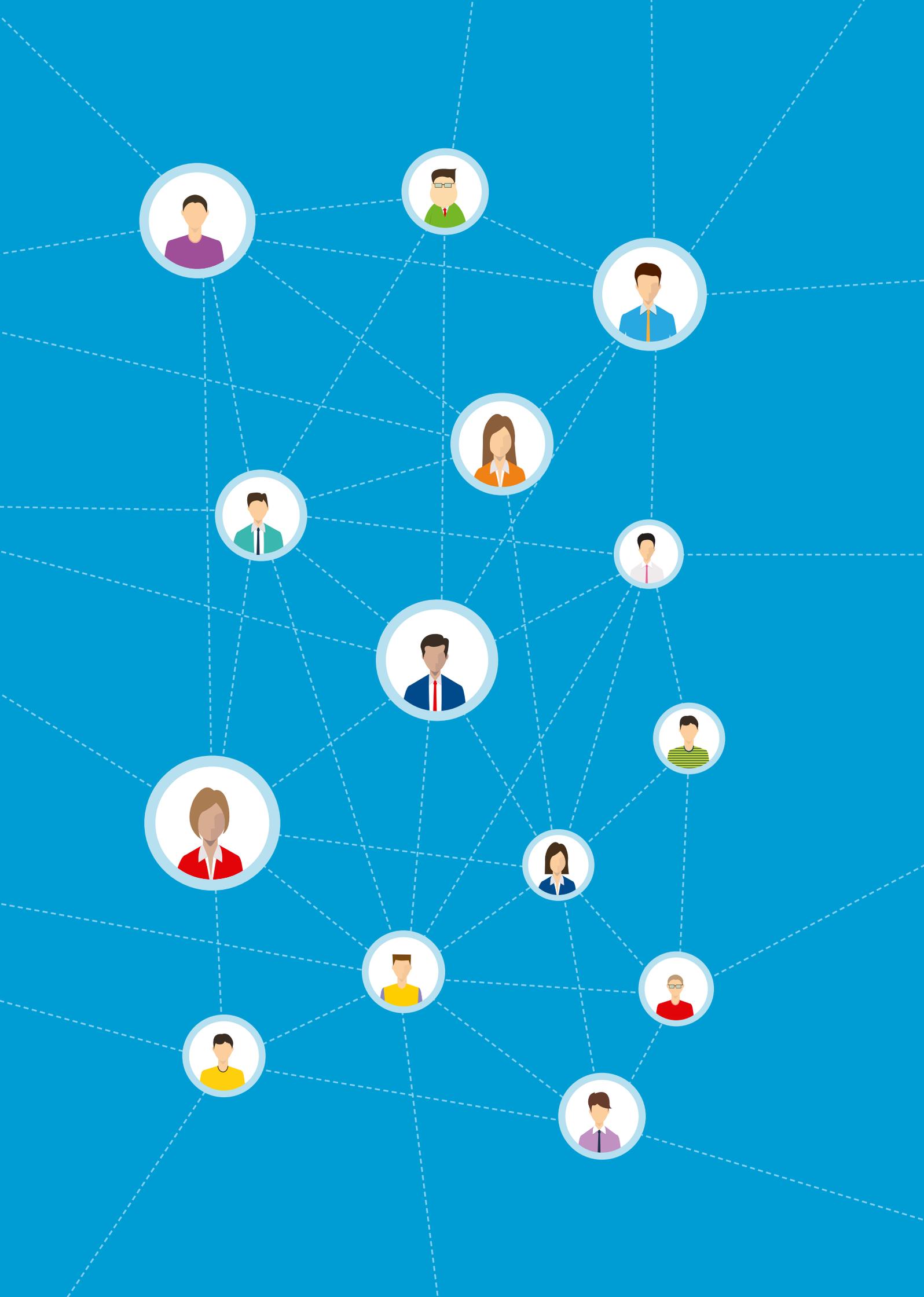
Mitgliedern

16

weitere Gremien zum Thema Außenwirtschaft in NRW mit

755

Mitgliedern



## 4.2 Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner

Die IHKs in NRW unterstützen Sie bei Fragen zum Auslandsgeschäft.

### IHK Aachen

Theaterstraße 6-10 | 52062 Aachen  
 Kontakt: Dr. Gunter Schaible  
 Tel.: +49 241 4460-223  
 gunter.schaible@aachen.ihk.de  
 www.ihk.de/aachen

### IHK Lippe zu Detmold

Leonardo-da-Vinci-Weg 2 | 32760 Detmold  
 Kontakt: Andreas Henkel  
 Tel.: +49 5231 7601-21  
 henkel@detmold.ihk.de  
 www.ihk.de/lippe-detmold

### Südwestfälische IHK zu Hagen

Bahnhofstraße 18 | 58095 Hagen  
 Kontakt: Frank Herrmann  
 Tel.: +49 2331 390-220  
 frank.herrmann@hagen.ihk.de  
 www.ihk.de/hagen

### IHK Arnsberg, Hellweg-Sauerland

Königstraße 18-20 | 59821 Arnsberg  
 Kontakt: Thomas Frye  
 Tel.: +49 2931 878-159  
 frye@arnsberg.ihk.de  
 www.ihk-arnsberg.de

### IHK zu Dortmund

Märkische Str. 120 | 44141 Dortmund  
 Kontakt: Wulf-Christian Ehrich  
 Tel.: +49 231 5417-246  
 w.ehrich@dortmund.ihk.de  
 www.ihk.de/dortmund

### IHK Mittlerer Niederrhein

Friedrichstraße 40 | 41460 Neuss  
 Kontakt: Stefan Enders  
 Tel.: +49 2131 9268-562  
 stefan.enders@mittlerer-niederrhein.ihk.de  
 www.mittlerer-niederrhein.ihk.de

### IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

Elsa-Brändström-Straße 1-3 | 33602 Bielefeld  
 Kontakt: Götz Dormann  
 Tel.: +49 521 554-230  
 g.doermann@ostwestfalen.ihk.de  
 www.ostwestfalen.ihk.de

### Niederrheinische IHK Duisburg- Wesel-Kleve zu Duisburg

Mercatorstraße 22-24 | 47051 Duisburg  
 Kontakt: Daria Kreutzer  
 Tel.: +49 203 2821-284  
 kreutzer@niederrhein.ihk.de  
 www.ihk.de/niederrhein

### IHK Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61 | 48151 Münster  
 Kontakt: Sebastian van Deel  
 Tel.: +49 251 707-470  
 vandeel@ihk-nordwestfalen.de  
 www.ihk.de/nordwestfalen

### IHK Mittleres Ruhrgebiet

Ostring 30-32 | 44787 Bochum  
 Kontakt: Jessica Sollböhrmer  
 Tel.: +49 234 9113-153  
 sollboehmer@bochum.ihk.de  
 www.ihk.de/bochum

### IHK Düsseldorf

Ernst-Schneider-Platz 1 | 40212 Düsseldorf  
 Kontakt: Ralf Schlindwein  
 Tel.: +49 211 3557-220  
 ralf.schlindwein@duesseldorf.ihk.de  
 www.ihk.de/duesseldorf

### IHK Siegen

Koblenzer Straße 121 | 57072 Siegen  
 Kontakt: Jens Brill  
 Tel.: +49 271 3302-160  
 jens.brill@siegen.ihk.de  
 www.ihk-siegen.de

### IHK Bonn/Rhein-Sieg

Bonner Talweg 17 | 53113 Bonn  
 Kontakt: Armin Heider  
 Tel.: +49 228 2284-144  
 heider@bonn.ihk.de  
 www.ihk-bonn.de

### IHK für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen

Am Waldthausenpark 2 | 45127 Essen  
 Kontakt: Marc Meckle  
 Tel.: +49 201 1892-240  
 marc.meckle@essen.ihk.de  
 www.ihk.de/meo

### Bergische IHK Wuppertal-Solingen- Remscheid

Heinrich-Kamp-Platz 2 | 42103 Wuppertal  
 Kontakt: Dr. Daria Stottrop  
 Tel.: +49 202 2490-500  
 d.stottrop@bergische.ihk.de  
 www.ihk.de/bergische

## Impressum

### Herausgeber:

IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V.  
 Berliner Allee 12 | 40212 Düsseldorf | [info@ihk-nrw.de](mailto:info@ihk-nrw.de) | [www.ihk-nrw.de](http://www.ihk-nrw.de)  
 Präsident: Ralf Stoffels | Hauptgeschäftsführer: Dr. Ralf Mittelstädt

### Redaktion:

Wulf-Christian Ehrich (Leitung), Julia Wittig und Sabrina Dick (Redaktion, stat. Aufbereitung, Auswertung)

**Gestaltung:** Stefanie Fuchs Design, Düsseldorf

### Grafiken:

Titelbild: Stefanie Fuchs Design auf Grundlage Nuthawut Somsuk / iStockphoto

### Bildnachweise:

Seite 3 unten, Copyright: IHK NRW / Mara Träger

Seite 16 unten, Copyright: IHK Dortmund / Isabella Thiel, darunter Copyright: Lars May

Seite 18 unten, Copyright: TECE

**Druck:** Köller+Nowak GmbH

### Datenbasis:

· AHK USA, German American Business Outlook (GABO), 224 in den USA tätige deutsche Unternehmen, Februar 2024

· DIHK Going International 2024, NRW -Auswertung, 384 teilnehmende Unternehmen aus NRW, 29.01.2024 – 09.02.2024.

· IHK-Unternehmensbarometer zur EU-Wahl 2024, 3.000 teilnehmende Unternehmen aus Deutschland, 19.02. – 27.02.2024

· IT.NRW 2024, Daten zum Außenhandel des statistischen Landesamts für Nordrhein-Westfalen, Landesdatenbank NRW, abgerufen im April 2024.

· Lieferkettenstudie, Institut der deutschen Wirtschaft in Kooperation mit ZENIT GmbH und IHK NRW e. V. im Rahmen des Enterprise Europe Network, September 2023

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

Mai 2024



**IHK NRW** - Die Industrie- und Handelskammern  
in Nordrhein-Westfalen