



Going International 2026

NRW-Ergebnisse Kompakt

Stand: März 2026

Unsicherheiten prägen internationale Geschäfte

Die Ergebnisse der IHK-Umfrage „Going International 2026“ zeigen ein angespanntes internationales Umfeld für nordrhein-westfälische Unternehmen. Handelshemmnisse nehmen weiter zu, geopolitische Unsicherheiten beeinflussen Investitions- und Geschäftsentscheidungen, und insbesondere die US-Handelspolitik wirkt belastend. Gleichzeitig rücken europäische Beschaffungsstrategien und neue Partnerschaften stärker in den Fokus.

Wesentliche Ergebnisse:

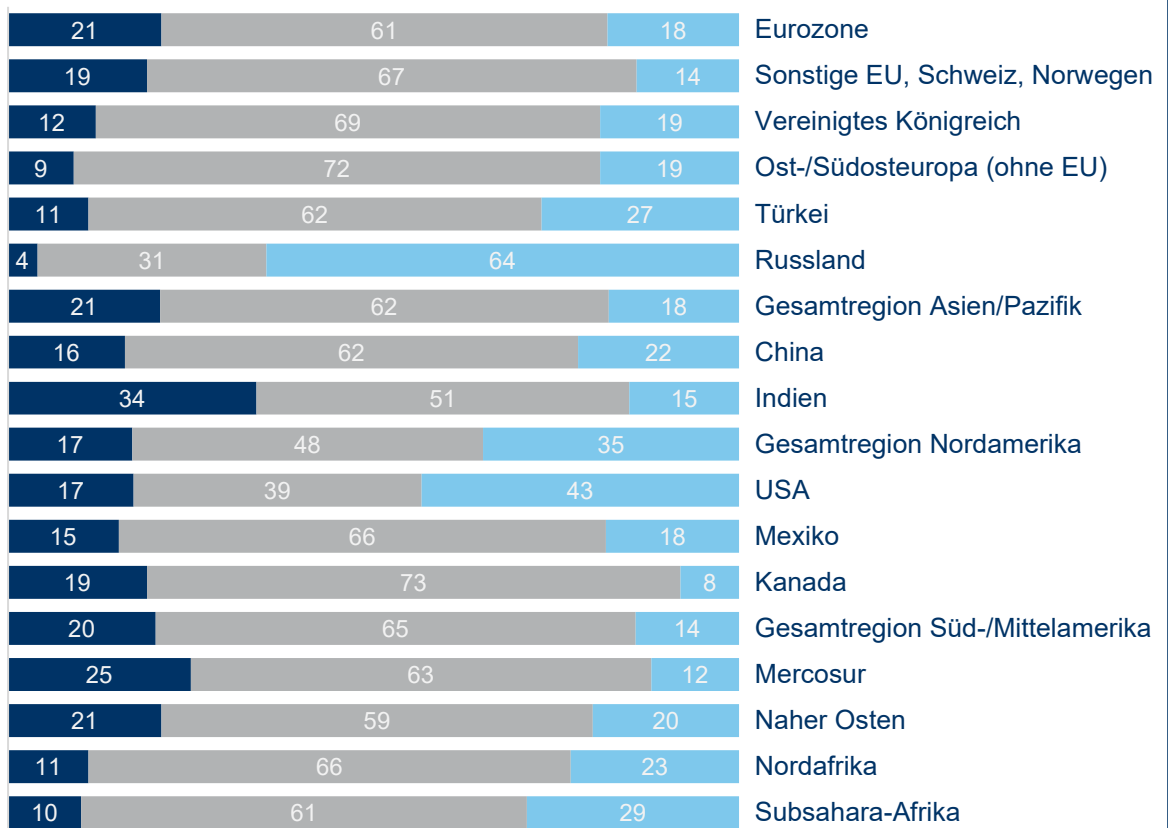
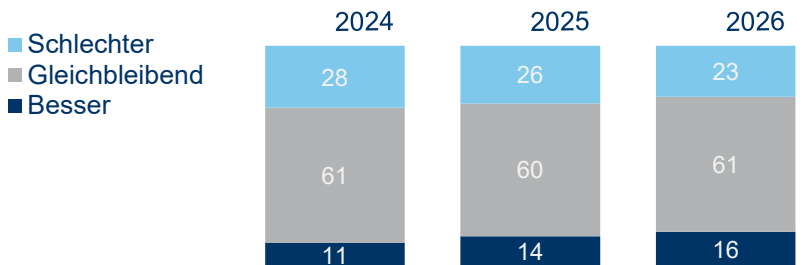
- **Geschäftsperspektiven leicht verbessert:** Weltweit rechnen nur 16% der Unternehmen mit besseren Auslandsgeschäften, 23% erwarten eine Verschlechterung.
- **Handelshemmnisse auf Rekordniveau:** Knapp drei Viertel berichten von einer Zunahme weltweiter Hürden, vor allem bei Zöllen, Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen, verschärften Exportkontrollregelungen und intransparenter Gesetzgebung.
- **Hürden in Deutschland und Europa steigen weiter:** 87% der Unternehmen kämpfen mit deutscher und europäischer Bürokratie, besonders bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung, bei EU-Verpackungsregeln, Bürokratie durch Ausfuhrbehörden und Umsetzung von CBAM und EUDR.
- **US-Handelspolitik belastet enorm:** Knapp 85% der Unternehmen beklagen negative Auswirkungen auf ihr internationales Geschäft. Hauptursachen sind u. a. handelspolitische Unsicherheiten, erhöhte Zollkosten und Bürokratiewachstum.
- **Verhaltene Einschätzung des EU-Mercosur-Abkommens:** Die Vorteile des noch nicht in Kraft getretenen Abkommens sind für 52% der Unternehmen noch nicht ersichtlich. Unternehmen halten sich bei vorbereitenden Maßnahmen zunächst zurück.

Perspektiven für das internationale Geschäft bleiben verhalten

Der Ausblick auf das kommende Jahr fällt insgesamt zurückhaltend aus. In einzelnen Weltregionen verbessern sich die Erwartungen, insgesamt überwiegen jedoch weiterhin die negativen Einschätzungen. Eine spürbare Erholung bleibt vorerst aus.



Weltweite Geschäftsperspektiven der NRW-Wirtschaft (Anteil in Prozent)



Handelshemmnisse auf Höchstniveau

Der Anteil, der Unternehmen, die 2026 Handelshemmnisse wahrnehmen, ist um 25% gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

74%

n= 462

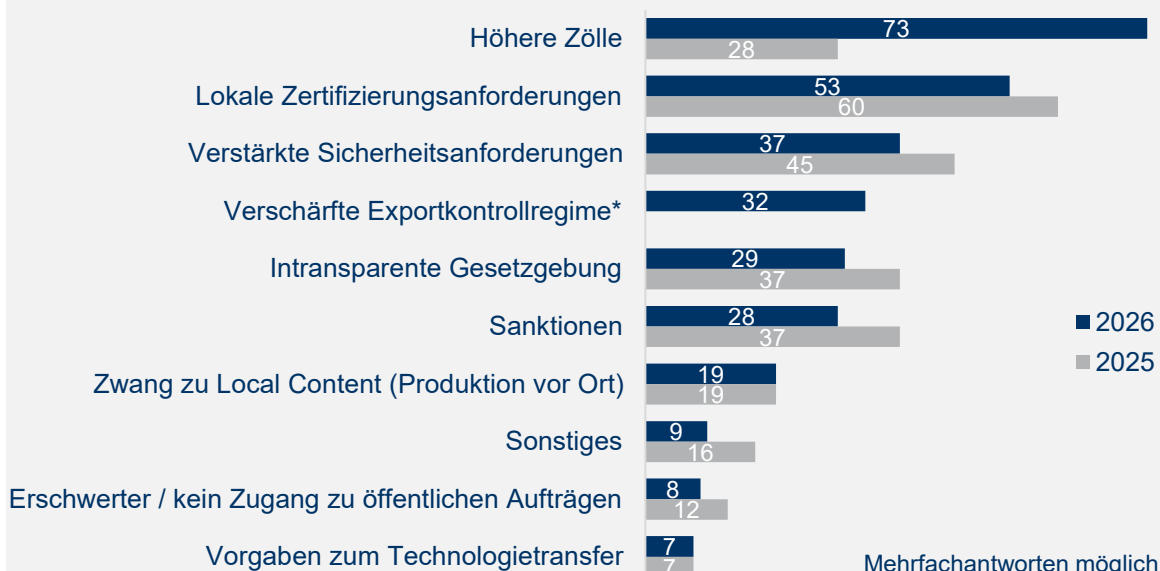
der Unternehmen spüren eine Zunahme an Hürden in ihrem internationalen Geschäft

Die häufigsten Barrieren weltweit

(Anteil in Prozent)

2026: n= 340

2025: n= 275



Mehrfachantworten möglich

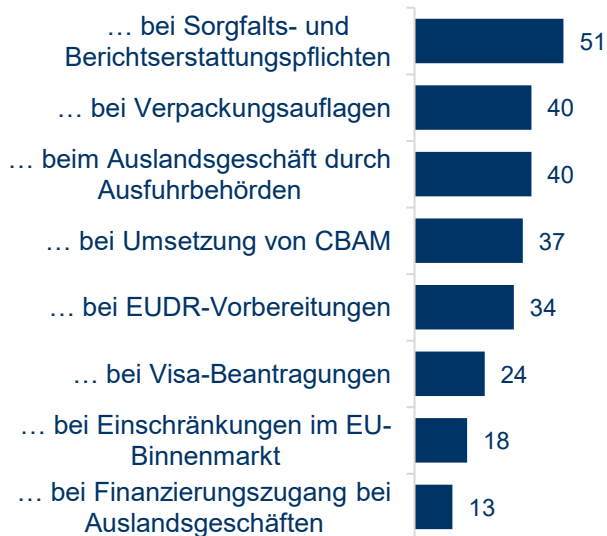
*erstmalig 2026 abgefragt

87%

der Unternehmen in NRW* treffen auf **weitere Herausforderungen im EU-Binnenmarkt****, darunter ...

* n= 434

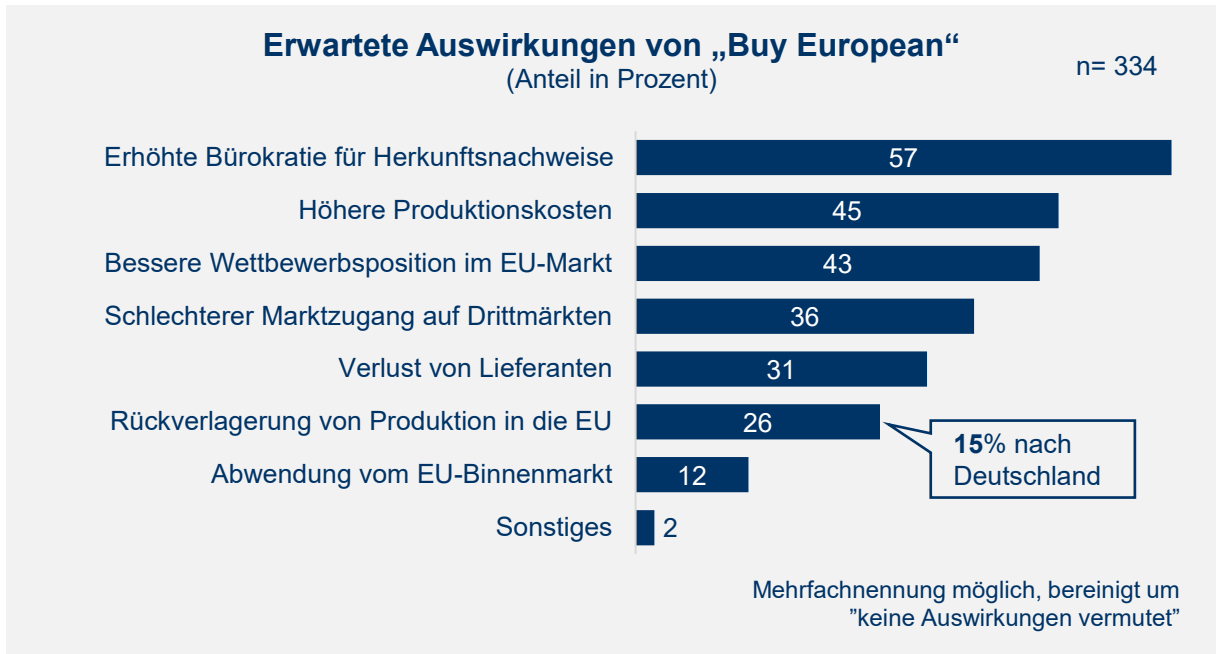
** in Prozent, bereinigt um "keine weiteren Herausforderungen", Mehrfachnennung möglich



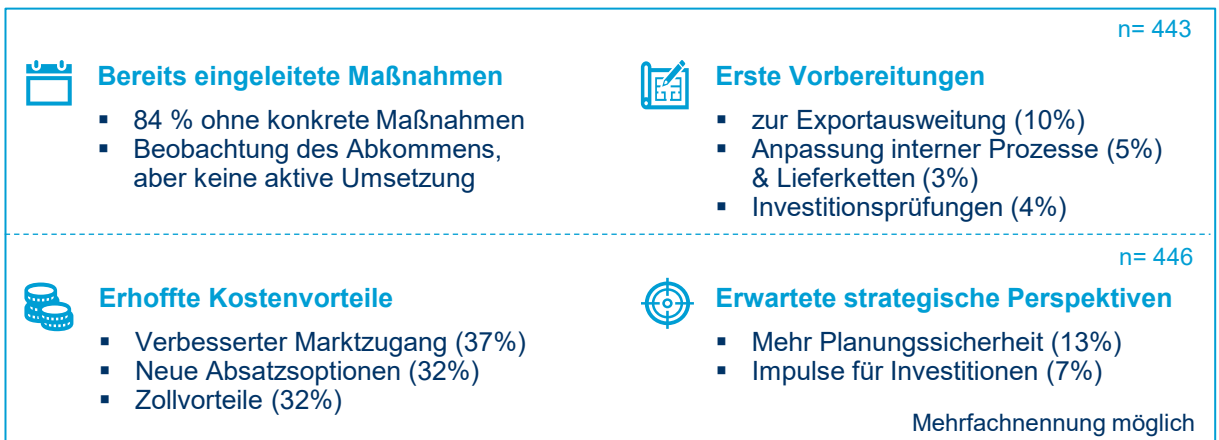
n= 377

Lokale Produktion als Antwort auf wachsenden Protektionismus

Europäische Beschaffungsstrategien gewinnen an Bedeutung, werden jedoch ambivalent bewertet. Drei Viertel der Unternehmen erwarten folgende spürbare Auswirkungen:



EU-Mercosur: Abwartende Haltung mit strategischem Potenzial



Nur jedes zweite Unternehmen
erwartet wesentliche Auswirkungen für das eigene Geschäft.

Mit dem EU-Mercosur-Abkommen soll eine der größten Freihandelszonen der Welt entstehen. Die EU plant, das Abkommen ab dem 1. Mai 2026 vorläufig anzuwenden.

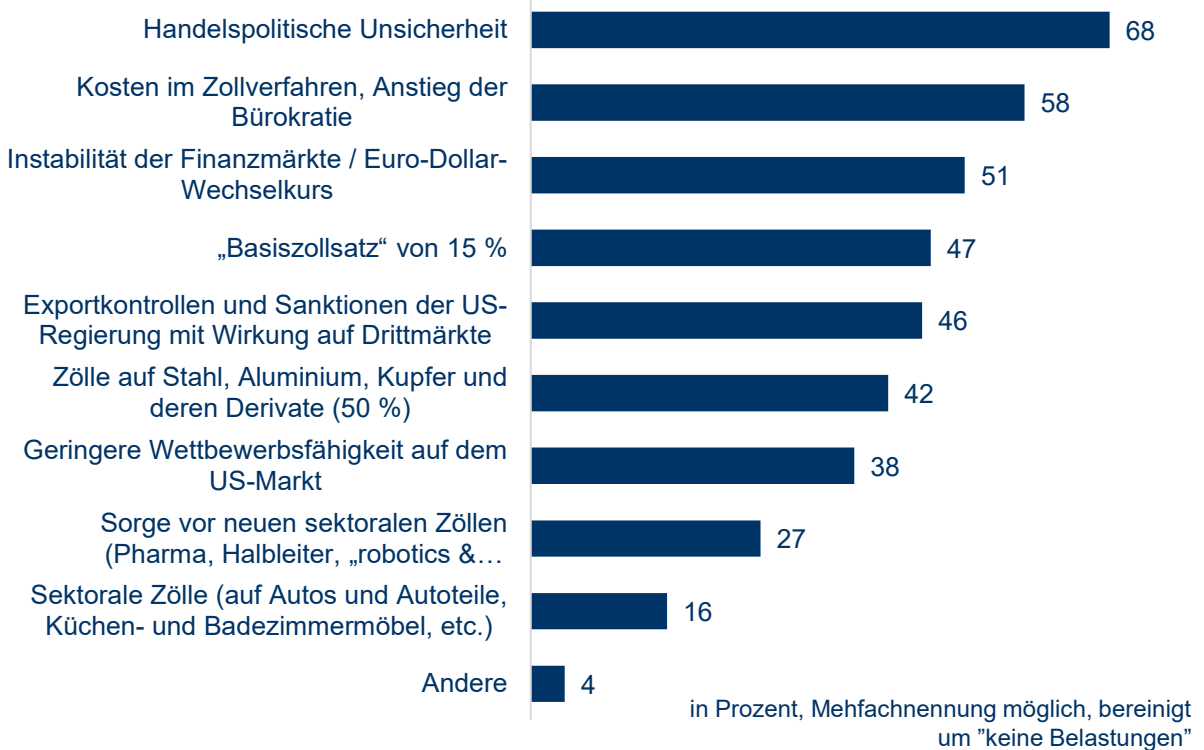


US-Handelspolitik hat weitreichende Auswirkungen

Bei den betroffenen Unternehmen führen die Zollmaßnahmen vor allem zu höheren Kosten, Preisanpassungen und erhöhter Planungsunsicherheit.

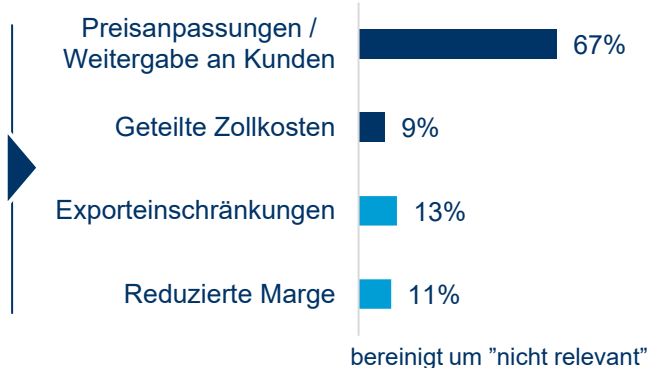


Knapp 85% der Unternehmen aus NRW beklagen negative Folgen der US-Handelspolitik. Das sind die Hauptursachen:



Umgang mit US-Zollkosten

Die Zusatzkosten werden von NRW-Unternehmen unterschiedlich aufgefangen – von Margenverzicht über Preiserhöhungen bis hin zur Einschränkung des US-Geschäfts.



Fast jedes zweite Unternehmen mit US-Geschäft reduziert Investitionen in die USA

Im Investitionsverhalten der Unternehmen zeigt sich Zurückhaltung: 31% der Unternehmen planen, Investitionen zu vertragen, weitere 16% planen weniger Investitionen ein.

6 %

**Neuaufnahme / Verlagerung
von Investitionen in die USA**

34 %

Keine Veränderung

12 %

**Mehr Investitionen
in den USA**

47 %

**Weniger oder vertagte
Investitionen in den USA**

Faktencheck US-Zollpolitik



**Kostensteigerung
entlang der Lieferkette**

Erhöhte Zölle verteuern Vorprodukte und Endwaren und lassen sich nur teilweise an Kunden weitergeben



**Wachsende
Planungsunsicherheit**

Kurzfristige handelspolitische Entscheidungen erschweren Investitionen, Preisgestaltung und langfristige Marktstrategien.



**Verlust an
Wettbewerbsfähigkeit**

NRW-Unternehmen geraten gegenüber lokalen Anbietern oder nicht betroffenen Wettbewerbern zunehmend unter Druck.



**Zusätzlicher
administrativer Aufwand**

Zollprüfungen, Ursprungsnachweise und Dokumentationspflichten erhöhen den bürokratischen Aufwand im Tagesgeschäft.



Methodik der Umfrage



**462 NRW-Unternehmen,
die teilgenommen haben**



**Befragungszeitraum
vom 02.-13.02.2026**

- 72 % davon mit < 250 Beschäftigten

- Insgesamt 2.419 Teilnehmende an der bundesweiten Befragung



© stock.adobe.com | Imaging L

Weitere Ergebnisse und Einordnung online!



Die Ergebnisse der Umfrage „Going International 2026“ werden auf der Website der IHK NRW umfassend dargestellt und eingeordnet. Dort finden Sie detaillierte Auswertungen, weiterführende Grafiken sowie Erläuterungen zu den einzelnen Themenfeldern.

ihk-nrw.de/goinginternational