

Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit

Chancen, Herausforderungen, Handlungsempfehlungen

Denis Suarsana



Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit

Chancen, Herausforderungen, Handlungsempfehlungen

Denis Suarsana

Auf einen Blick

- › Deutschland und Europa sind dringend auf neue Wirtschaftspartner angewiesen. Doch im globalen wirtschaftlichen Wettlauf fällt die EU immer mehr zurück. Die aufstrebenden Schwellenländer erwarten von den globalen Wirtschaftsmächten umfassende Wirtschaftspartnerschaften, die weit über das Thema Handel hinausgehen. Deutschland und die EU brauchen daher eine strategische Neuausrichtung ihrer Außenwirtschaftspolitik, die Handels-, Wirtschafts-, Außen- und Entwicklungspolitik eng verzahnt und eigene wirtschaftliche Interessen in den Fokus rückt. Nur dann hat Europa die Chance, global wettbewerbsfähig zu bleiben.
- › Eine aktive Wirtschaftsdiplomatie ist Grundlage für den Aufbau von Wirtschaftspartnerschaften. Doch Europas Diplomatie wird häufig als wenig effektiv und „von oben herab“ wahrgenommen. Ein politischer und diplomatischer Austausch auf Augenhöhe ist essenziell, um die europäischen Unternehmen im Ausland zu unterstützen. Europas Beziehungen zu den aufstrebenden Schwellenländern benötigen daher einen diplomatischen Neustart, der auf gemeinsamen Interessen und der Bereitschaft zu gleichberechtigten Partnerschaften beruht.
- › Europa profitiert wie kein anderer Wirtschaftsraum vom Welthandel und offenen Märkten. Doch die Handelsverhandlungen der EU mit einer Reihe von Schwellenländern kommen nur schleppend voran. Diese lehnen es ab, handelsferne Forderungen der EU etwa im Umwelt- und Arbeitsschutz zu akzeptieren. Die EU sollte in Handelsverhandlungen daher einen pragmatischen und flexiblen Ansatz wählen. Zudem sollten Handelsabkommen in umfassende Wirtschaftspartnerschaften integriert werden, die die wirtschaftlichen Interessen der Partnerländer berücksichtigen. Schließlich muss sich Europa weiterhin für eine faire und regelbasierte Handelsordnung sowie eine funktionierende WTO einsetzen.
- › Die deutsche Außenwirtschaftsförderung sollte strategisch neu ausgerichtet werden, um Unternehmen beim Erschließen neuer Märkte und Produktionsstandorte zu unterstützen. Dabei gilt es vor allem, mittelständische Unternehmen, die weltweit eng in die industriellen Lieferketten eingebunden sind, in den Blick zu nehmen. Instrumente der Außenwirtschaftsförderung müssen unkomplizierter und passgenauer auf die Bedürfnisse von Unternehmen ausgestaltet werden. Hohe Anforderungen etwa im Bereich Nachhaltigkeit dürfen nicht zu Wettbewerbsnachteilen für deutsche Unternehmen führen.
- › Die Entwicklungszusammenarbeit sollte im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes Werte und Interessen verbinden. Dazu zählt, die Entwicklungszusammenarbeit – dort wo sinnvoll – stärker mit wirtschaftlichen Interessen zu verknüpfen und in eine umfassende außenwirtschaftspolitische Strategie zu integrieren.

Inhalt

I

Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit Chancen, Herausforderungen, Handlungsempfehlungen.....	5
Ausgangslage: Europa fällt weltweit zurück.....	6
Eine strategische Außenwirtschaftspolitik für globale Wirtschaftspartnerschaften.....	8
Diplomatischer Neustart – gemeinsame Interessen und echte Partnerschaften	10
Eine neue EU-Handelspolitik – mehr Pragmatismus, weniger Ideologie.....	11
Deutschland braucht eine strategische Außenwirtschaftsförderung	13
Entwicklungszusammenarbeit stärker an wirtschaftlichen Interessen ausrichten	15

II

Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit Der Blick von außen.....	17
Die Beziehungen zwischen der EU und Brasilien sind stark, aber im Wandel Interview mit Maria Antonieta Del Tedesco Lins	18
Die Wirtschaftspartnerschaft zwischen Indien und der EU bleibt hinter den Erwartungen zurück Interview mit Mihir Swarup Sharma.....	22
Die EU riskiert eine Verschlechterung ihrer strategischen Beziehungen zu ASEAN Interview mit Edmund Terence Gomez	26
Die EU muss ihr wirtschaftliches Angebot an die Bedürfnisse Südafrikas anpassen Interview mit Steven Gruzd	30
Das wirtschaftliche Gravitationszentrum der Golfregion hat sich nach Asien verlagert Interview mit Mohammad Baharoon.....	34
Über den Autor.....	39

I **Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit**

Chancen, Herausforderungen,
Handlungsempfehlungen

Ausgangslage: Europa fällt weltweit zurück

Im Rahmen des Projekts „Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit“ hat die Konrad-Adenauer-Stiftung Expertinnen und Experten aus Schwellen- und Entwicklungsländern sowie deutsche und europäische Wirtschaftsvertreterinnen und -vertreter weltweit zur Rolle der EU und Deutschlands als Wirtschaftsakteure in ihren Ländern und Regionen befragt. Die Antworten der Befragten bilden die Grundlage der vorliegenden Analyse. Ziel ist es, Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit in der Welt zu analysieren und Handlungsempfehlungen zur Stärkung der europäischen Wettbewerbsposition im Wettlauf um neue Wirtschaftspartner zu formulieren.

Europas wirtschaftliches Erfolgsmodell der offenen Märkte gerät zunehmend ins Wanken. Das trifft vor allem Deutschland, das als exportorientierte Volkswirtschaft wie kaum eine zweite vom internationalen Handel und der globalen wirtschaftlichen Vernetzung abhängig ist. Mehr als ein Viertel aller Arbeitsplätze in Deutschland hängt am Außenhandel. In der Industrie sogar mehr als die Hälfte.¹ Vor dem Hintergrund stagnierender Wachstumszahlen in der EU und der womöglich längsten deutschen Rezession seit Gründung der Bundesrepublik ist Europas Wirtschaft dringend auf Wachstumsimpulse von außen angewiesen. China, dessen rasantes Wirtschaftswachstum in den vergangenen Jahrzehnten die Nachfrage nach deutschen Exportgütern von einem Rekord zum nächsten trieb, wird zunehmend zum Problem für die deutsche Wirtschaft. Viele bisher in China erfolgreiche deutsche Unternehmen verlieren Marktanteile an die einheimische Konkurrenz. Gleichzeitig sehen sie sich mit der Herausforderung konfrontiert, sowohl Geschäft als auch Lieferketten von China zu diversifizieren. Und die USA, neben China der wichtigste Handelspartner der EU, wenden sich unter Präsident Trump komplett ab von der Idee einer fairen und regelbasierten internationalen Handelsordnung.

Ein Blick auf die Zahlen verdeutlicht die enormen Herausforderungen vor denen Deutschland und Europa stehen. Laut Prognosen des Internationalen Währungsfonds werden fast 90 Prozent des weltweiten Wirtschaftswachstums bis 2030 außerhalb der EU generiert.

Mit fast 45 Prozent des globalen Wachstums bildet die Region Asien-Pazifik in den kommenden Jahren den mit Abstand wichtigste Wachstums-motor der Welt. Dabei steuert allein China (mit 22,4 Prozent Anteil) knapp die Hälfte zu diesem Wert bei. Aber auch Indien (8,4 Prozent) und die aufstrebenden Schwellenländer Südostasiens (5 Prozent) spielen eine enorm wichtige Rolle in der wirtschaftlichen Dynamik Asiens. Auch außerhalb der Asien-Pazifik-Region zeigen die Schwellenländer Lateinamerikas (mit Karibik 5,8 Prozent) sowie des Mittleren Ostens und Zentralasiens (5,5 Prozent) erhebliches Wachstumspotenzial (siehe Abbildung 1).

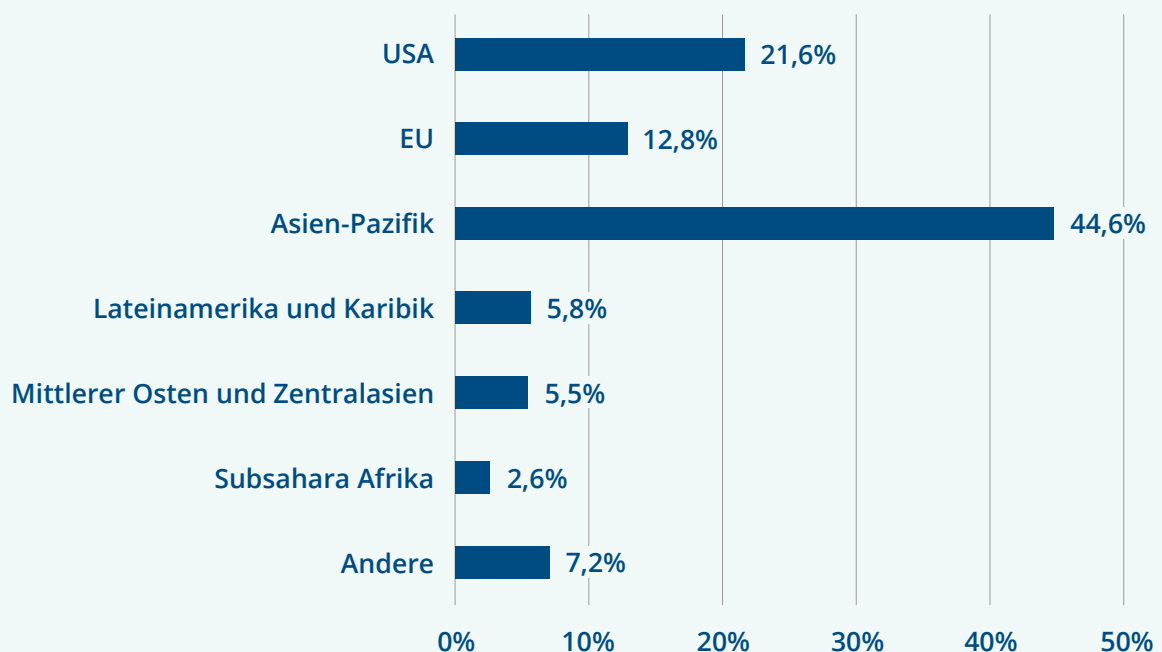
Um von der enormen Wachstumsdynamik der Schwellenländer weltweit profitieren zu können, sind Deutschland und Europa dringend darauf angewiesen, ihre Wirtschaftspartnerschaften in diesen Regionen zu vertiefen und auszubauen. Doch das ist einfacher gesagt als getan: Denn Europa hat in den vergangenen Jahren deutlich an globaler Wettbewerbsfähigkeit verloren. Symptomatisch dafür ist der deutliche Rückgang des europäischen Anteils an den weltweiten Exporten. War die EU – angeführt vom ehemaligen Exportweltmeister Deutschland – 2016 noch für 16,3 Prozent des weltweiten Exports verantwortlich, so ist dieser Anteil bis 2023 auf 14,3 Prozent gefallen. Im Vergleich dazu konnte China seinen Anteil an den weltweiten Exporten auf 17,5 Prozent im Jahr 2023 deutlich steigern.²

Mit seiner engen Verflechtung von Staat und Wirtschaft sowie milliardenschweren Infrastrukturinvestitionen im Rahmen seiner Belt-and-Road-Initiative (BRI) hat sich China in wenigen Jahren zum führenden Wirtschafts- und Handelspartner vieler Schwellen- und Entwicklungsländer entwickelt. Andere Industrienationen wie Japan, Südkorea oder die USA haben ihre Außenwirtschaftspolitik strategisch neu aufgestellt, um die globale Wettbewerbsposition ihrer Unternehmen zu stärken. Auch Länder wie Indien, Brasilien und die Golfstaaten bieten sich den Schwellen- und Entwicklungsländern weltweit als attraktive Wirtschaftspartner an. Deutschland und Europa stehen sich dagegen selbst im Weg. Ob Handelsgespräche, Außenwirtschaftsförderung oder Entwicklungszusammenarbeit: Überall bleiben Deutschland und die EU weit hinter ihrem Potenzial zurück. Ein Haupthindernis ist, dass solche außenwirtschaftspolitischen Instrumente häufig nicht-wirtschaftsrelevante Anforderungen wie hohe Nachhaltigkeits- und Sozialstandards in den Partnerländern über wirtschaftliche Interessen

stellen. Mit diesem Ansatz stößt Europa weltweit zunehmend auf Ablehnung. In den Partnerländern werden Europas klimapolitische und soziale Forderungen wahlweise als anmaßend, paternalistisch, moralisierend, missionarisch oder gar neokolonial wahrgenommen. Für die deutsche und europäische Wirtschaft wichtige Schwellenländer wie Brasilien, Indien, Indonesien oder die Golfstaaten können heute aus einer ganzen Reihe wirtschaftlicher Partner wählen – und Europa ist immer seltener die erste Wahl.

Deutschland und Europa brauchen deshalb eine strategische Neuausrichtung ihrer Außenwirtschaftspolitik, die Handels-, Wirtschafts-, Außen- und Entwicklungspolitik eng miteinander verzahnt und dabei die eigenen wirtschaftlichen Interessen in den Fokus rückt. Denn nur wenn Europa weltweit wieder als bevorzugter Wirtschaftspartner wahrgenommen wird, können die deutschen und europäischen Unternehmen im globalen Wettbewerb bestehen.

Abbildung 1: Anteil am globalen Wirtschaftswachstum 2025–2030



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Zahlen des Internationalen Währungsfonds (Stand April 2025)
<https://www.imf.org/external/datamapper> (letzter Zugriff 28.8.25)

Eine strategische Außenwirtschaftspolitik für globale Wirtschaftspartnerschaften

Europa ist trotz seiner stagnierenden Wachstumszahlen für Schwellenländer wirtschaftlich noch immer hochattraktiv. Sein riesiger Binnenmarkt mit rund 450 Millionen kaufkräftigen Konsumentinnen und Konsumenten ist weltweit einzigartig. Doch vor allem sehen viele Expertinnen und Experten in Schwellenländern die Volkswirtschaften Europas aufgrund ihrer hochtechnologischen Industriesektoren und ihrer mittelständisch geprägten Wirtschaftsstruktur als vorbildhaft für die eigene Entwicklung. Dies gilt vor allem für Deutschland mit seinen industriellen Hidden Champions und dem weltweit einzigartigen beruflichen Ausbildungssystem. In zahlreichen, für viele Schwellenländer zentralen Sektoren wie Energie- und Umwelttechnik, Medizintechnik und Pharmaindustrie oder klassischen Industriebranchen wie dem Automobil- und Maschinenbau gelten vor allem deutsche Unternehmen noch immer als weltweit führend.

Viele dieser Länder erwarten von Europa umfassende und strategische Wirtschaftspartnerschaften, die sie bei der eigenen wirtschaftlichen und vor allem industriellen Entwicklung unterstützen können. Das Interesse an einer Zusammenarbeit mit Europa geht dabei weit über das Thema Handel hinaus. Die Länder setzen vielmehr auf Investitionen in Infrastruktur, ausländische Direktinvestitionen, den Aufbau und die Eingliederung in Lieferketten sowie den Transfer von Wissen und Technologie. Die EU kann von solchen strategischen Wirtschaftspartnerschaften enorm profitieren, eröffnen diese europäischen Unternehmen doch nicht nur neue Märkte und Wachstumsmöglichkeiten, sondern ermöglichen auch die dringend notwendige Diversifizierung von Lieferketten und Rohstoffquellen. Doch Europas globale Wirtschaftspartnerschaften bleiben zu häufig hinter ihrem Potenzial zurück.

Tatsächlich fallen die Europäerinnen und Europäer gegenüber anderen globalen und regionalen Wirtschaftsmächten zurück. Vor allem China hat sich in den vergangenen 20 Jahren aufgrund seiner staatlich getriebenen Going-Out-Strategie zum wichtigsten Wirtschaftspartner zahlreicher Schwellenländer entwickelt. Aufgrund eines staatskapitalistischen Top-Down-Ansatzes, einer aktiven Wirtschaftsdiplomatie und enormen staatlichen Investitionen sind chinesische Staats- und Privatkonzerne heute weltweit in vielen Ländern zu zentralen wirtschaftlichen Akteuren aufgestiegen. Viele Schwellenländer profitieren dabei etwa vom Zugang zu günstiger und gleichzeitig hochentwickelter Technologie und von Investitionen in Industrieproduktion. Andere globale Wirtschaftsmächte wie die USA, Japan oder Südkorea haben in den letzten Jahren ihre Außenwirtschaftspolitik strategisch neu ausgerichtet, um im Wettbewerb mit China mithalten zu können.³

Zentrales Element dieser neuen außenwirtschaftspolitischen Strategien ist ein enges und koordiniertes Zusammenspiel von Staat und Wirtschaft. Europäische Unternehmen, die häufig auf politische Schützenhilfe verzichten müssen, fallen im globalen wirtschaftlichen Wettbewerb zunehmend zurück. Zwar gaben in einer Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) noch 46 Prozent der befragten deutschen Unternehmen an, dass sich ihre Wettbewerbsposition an ihren weltweiten Standorten in den vergangenen fünf Jahren verbessert hat, doch haben neben der hohen Kostenstruktur vor allem eine starke lokale und Drittmarktkonkurrenz sowie staatliche Eingriffe in den Markt und die Benachteiligung ausländischer Unternehmen vor Ort einen besonders negativen Einfluss auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit.⁴ Hinzu kommt, dass im Ausland aktive Unternehmen durch bürokratische und nicht selten ideologisch motivierte Regulierungen von der europäischen Politik

sogar eher ausgebremst, statt gefördert werden. Um die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Unternehmen im globalen Wettlauf zu schützen, müssen Deutschland und die EU ihre Außenwirtschaftspolitik strategisch neu ausrichten und umfassende Wirtschaftspartnerschaften mit den aufstrebenden Schwellenländern weltweit aufbauen.

Europa wird in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern aufgrund seiner Verlässlichkeit, seiner Transparenz und seiner Unterstützung für die multilaterale Handelsordnung geschätzt. Für Staaten, die zunehmend zwischen die Fronten der USA-China-Rivalität geraten, bietet eine engere Partnerschaft mit Europa eine entscheidende Möglichkeit zur Diversifizierung und Risiko-

reduzierung. Zudem bietet Europas dezentrale und breit aufgestellte, auch in der Außenwirtschaft mittelständisch dominierte Wirtschaftsstruktur aus Sicht dieser Länder eine attraktive Alternative zum staatszentrierten Ansatz Chinas oder zum auf einzelne Sektoren fokussierten Vorgehen der USA. Wachstum und wirtschaftliche Entwicklung haben für Schwellen- und Entwicklungsländer weltweit Priorität. Um auch weiterhin global wettbewerbsfähig zu bleiben, muss Europa diesen Ländern Wirtschaftspartnerschaften anbieten, die nicht nur den eigenen europäischen Interessen dienen, sondern sie gleichzeitig bei ihren wirtschaftlichen Zielen unterstützen. Ansonsten wenden sich die Länder den Partnern zu, die bereit sind, sie auf diesem Weg voranzubringen – und das ist vor allem China.

Diplomatischer Neustart – gemeinsame Interessen und echte Partnerschaften

Eine aktive Wirtschaftsdiplomatie ist die Grundlage für den Aufbau von Wirtschaftspartnerschaften. Mit den Botschaften und Konsulaten aller 27 Mitgliedstaaten sowie den diplomatischen Vertretungen der EU sollte man meinen, dass Europas diplomatischer Einfluss weltweit seinesgleichen sucht. Doch tatsächlich wird Europas Diplomatie von Expertinnen und Experten in Schwellenländern als wenig effektiv wahrgenommen. Kritisiert wird, dass gerade auch die deutsche Außenpolitik sich zu oft auf das Unterzeichnen gemeinsamer Erklärungen und das Ausrufen strategischer Partnerschaften beschränkt – ohne dass solche Partnerschaften durch konkrete Projekte der Zusammenarbeit ausreichend mit Leben gefüllt werden.

Staaten wie China, Japan oder auch Indien verknüpfen ihre strategischen Partnerschaften von Anfang an mit konkreten Kooperationsprojekten und umfassenden Investitionen. Zudem flankieren sie ihre Partnerschaften mit einem regelmäßigen, politisch hochrangigen Austausch. Europäische Spitzenpolitiker dagegen sind in Regionen wie Südostasien oder den Golfstaaten wenig präsent. In Schwellenländern wie den BRICS spielt der Staat in der Wirtschaft die entscheidende Rolle. Die meisten dieser Volkswirtschaften werden dominiert von großen Staatskonzernen sowie staatlichen Aufträgen und Investitionen. Daher sind enge, regelmäßige und hochrangige politische Kontakte zu den Regierungen dieser Länder essenziell, um erfolgreiche Wirtschaftspartnerschaften aufzubauen. Hochrangige politische Besuchsreisen, vor allem wenn sie von Wirtschaftsdelegationen begleitet werden, können Unternehmen darin unterstützen, Partnerschaften aufzubauen, Aufträge zu gewinnen oder mögliche bürokratische und politische Hindernisse im Land zu überwinden.

Die Europäische Kommission und die Mitgliedstaaten sollten deshalb ihre Reisediplomatie strategisch enger koordinieren. Dass die erste

Auslandsreise ihrer neuen Amtszeit Kommissionspräsidentin von der Leyen nach Indien führte, war ein wichtiges Signal. Allerdings dürfen die Europäerinnen und Europäer sich nicht wie in den vergangenen Jahren auf nur wenige aufstrebende Volkswirtschaften fokussieren. Wenn Spitzenpolitikerinnen und -politiker aus 27 Mitgliedstaaten und der Kommission nach Indien und Vietnam reisen, aber kaum jemand Länder wie Malaysia, Mexiko, Kenia oder die Golfstaaten hochrangig wahrnimmt, ist wenig gewonnen. In diesen Ländern wird das mangelnde Interesse Europas deutlich wahrgenommen und die Frustration darüber zunehmend offen geäußert. Europas Antwort darauf darf nicht weiter anhaltendes Desinteresse sein.

Europas betont werteorientierte Außenpolitik wird zudem vor allem in Schwellen- und Entwicklungsländern häufig als anmaßend und belehrend wahrgenommen. Klimapolitisch motivierte Regulierung wie die EU-Entwaldungsrichtlinie oder der Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) werden von vielen dieser Länder als protektionistische Maßnahmen der EU unter dem Deckmantel des Klimaschutzes kritisiert. Die Regierungen fühlen sich von den Europäerinnen und Europäern in ihren Interessen nicht ernst genommen und wenden sich deshalb anderen Wirtschaftsmächten zu. Echte Partnerschaften erfordern, die eigenen Interessen deutlich zu formulieren und gleichzeitig die Interessen des Gegenübers ernst zu nehmen. Dies geht nur durch eine Zusammenarbeit, die politisch und in der Sache auf Augenhöhe stattfindet. Der diplomatische Zeigefinger und eine werteorientierte Außenpolitik von oben herab, sind dabei nicht hilfreich. Europas Beziehungen zu den aufstrebenden Schwellenländern benötigen daher einen diplomatischen Neustart, der auf gemeinsamen Interessen und der Bereitschaft zu gleichberechtigten Partnerschaften beruht.

Eine neue EU-Handelspolitik – mehr Pragmatismus, weniger Ideologie

Die Europäische Union ist noch immer eine handelspolitische Großmacht. Aufgrund ihres großen Binnenmarktes sowie ihrer Unterstützung der multilateralen Handelsordnung ist sie für viele Schwellen- und Entwicklungsländer ein bevorzugter Handelspartner. Doch der europäische Einfluss nimmt ab. Das liegt vor allem an der schnell wachsenden Bedeutung von Schwellenländern im weltweiten Handel. Insbesondere Asien entwickelt sich immer mehr zum neuen Zentrum des Welthandels. Und hier nimmt China eine dominierende Rolle ein. Mit der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) ist 2022 etwa die weltweit größte Freihandelszone in Kraft getreten. Sie verbindet die zehn ASEAN Staaten mit China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland.

Die Handelsgespräche der EU mit einer Reihe wichtiger Schwellenländer sind in den letzten Jahren dagegen ins Stocken geraten. Der erfolgreiche Abschluss der Verhandlungen des EU-Mercosur-Abkommens hätte nach Jahren des Stillstands der lang ersehnte Durchbruch sein können. Doch eine zügige Ratifizierung des Abkommens scheint derzeit unwahrscheinlich. Auch das Ende September 2025 zwischen der EU und Indonesien unterzeichnete Freihandelsabkommen muss erst noch den steinigen Weg der Ratifizierung durch die nationalen Parlamente nehmen. Andere Handelsverhandlungen etwa mit Indien, Malaysia oder den Golfstaaten kommen zum Teil seit Jahrzehnten kaum voran. Dabei sind viele Schwellenländer inzwischen an einem schnellen Abschluss der Handelsverhandlungen mit der EU interessiert, sind sie doch teilweise stark von der US-amerikanischen Zollpolitik betroffen. Trumps sogenannte reziproke Zölle haben der EU damit eine handelspolitische Tür aufgestoßen, durch die diese nun schnellstmöglich gehen sollte.

Eines der Haupthindernisse für den Abschluss erfolgreicher Handelsabkommen ist aus Perspektive vieler Partnerländer, dass die EU ihre Handelsverhandlungen mit handelsfernen Forderungen etwa im Umwelt- oder Arbeitsschutz überfrachtet. Auch Forderungen zur Reform des öffentlichen Beschaffungswesens gehen häufig an der Realität der Wirtschaftsstruktur und des zentralen Einflusses von Staatskonzernen in diesen Ländern vorbei. Darüber hinaus wird den Europäerinnen und Europäern vorgeworfen, ihren Agrarmarkt in unfairer Weise abschotten zu wollen. Da für viele Schwellen- und Entwicklungsländer neben Rohstoffen landwirtschaftliche Produkte die Hauptexportgüter sind, fordern sie von der EU hier bessere Marktzugänge. Die europäische Handelspolitik wird zunehmend als einseitig und rein auf die eigenen Interessen ausgerichtet wahrgenommen. Hohe Umwelt- und Nachhaltigkeitsstandards dienen aus Sicht der Partnerländer vor allem als protektionistische Maßnahmen. Die EU suche lediglich neue Absatzmärkte, sei aber nicht bereit, dafür substanzielle Zugeständnisse zu machen. Immer mehr aufstrebende Staaten lehnen es ab, die europäischen Vorgaben zu akzeptieren, sondern vertreten in Handelsverhandlungen selbstbewusst ihre eigenen Interessen und sind zunehmend bereit, Verhandlungen scheitern zu lassen.

Um Europas Führungsposition im internationalen Handel zu halten, muss die europäische Handelspolitik pragmatischer und flexibler werden. Handelsverhandlungen sollten sich vorrangig auf handelsrelevante Themen konzentrieren und nicht mit handelsfernen Forderungen überladen werden. Vor diesem Hintergrund sollte die EU in Zukunft mehr auf EU-only-Abkommen setzen, die im ausschließlichen Zuständigkeitsbereich der EU liegen, und dadurch schneller verhandelt und implementiert werden können. Zudem sollte sich die EU öffnen gegenüber so genannten Mini-Deals, die flexibel einzelne Handelsbereiche abdecken, wie zum Beispiel

sektorspezifische Handelsabkommen, die gegenseitige Anerkennung von Standards oder reine Investitionsschutzabkommen.

Handelsabkommen können eine starke Dynamik in die wirtschaftlichen Beziehungen der EU mit den jeweiligen Handelspartnern bringen. Das zeigt das Beispiel des 2020 in Kraft getretenen Abkommens mit Vietnam eindrücklich. Doch häufig sind die in solchen Abkommen vereinbarten Regeln hochkomplex, ihre Umsetzung zu bürokratisch, Haftungsrisiken zu hoch und die Zollerleichterungen mit Blick auf den benötigten Aufwand relativ gering. Gerade für kleine- und mittelständische Unternehmen stellt dies eine große Hürde dar. So lag die Nutzungsrate von Freihandelsabkommen im EU-Durchschnitt im Jahr 2021 bei lediglich 67 Prozent.⁵ Die Freihandelsabkommen der EU müssen damit auch mit Blick auf die Umsetzung durch die eigenen Unternehmen einfacher und pragmatischer werden.

Zudem werden EU-Handelsabkommen von europäischen Unternehmen mit Standorten in den Partnerländern nach Aussagen von Geschäftsführern nur begrenzt genutzt, da diese vor allem den lokalen oder regionalen Markt bedienen und deshalb in erster Linie die regional bestehenden Handelsabkommen nutzen. Von der europäischen Politik erwarten diese Unternehmen stattdessen eine stärkere außenwirtschaftspolitische Unterstützung vor Ort sowie den Abschluss von Investitionsabkommen.

Handelsabkommen können folglich nur ein Baustein umfassender Wirtschaftspartnerschaften sein. Deshalb sollte die Umsetzung von Handelsabkommen einhergehen mit einer außenwirtschaftspolitischen Strategie, die sol-

che Abkommen in einen umfassenden Ansatz integriert. Zum Beispiel könnten einzelne Mitgliedstaaten wie Deutschland begleitend zur Implementierung eines Handelsabkommens mit gezielter Außenwirtschaftsförderung ihre Unternehmen beim Eintritt in den neuen Markt unterstützen oder weitere Verhandlungen, Initiativen und entwicklungspolitische Investitionsprojekte etwa im Bereich Infrastruktur, Investitionsschutz oder Berufsausbildung mit dem Partnerland starten.

Handelsabkommen sind nicht einmal der wichtigste Pfeiler des europäischen Außenhandels. Mehr als die Hälfte aller deutschen Exporte ins außereuropäische Ausland etwa unterliegt allein den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO).⁶ Zudem bilden diese die Grundlage für alle europäischen Handelsabkommen. Deutschland und die EU haben daher ein herausragendes Interesse an einer modernen und funktionsfähigen WTO, um ein Level Playing Field und damit die weltweite Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen zu sichern. Auch viele kleine und mittelgroße Schwellen- und Entwicklungsländer sind auf die Funktionsfähigkeit der multilateralen Handelsordnung angewiesen. Die EU sollte sich deshalb weltweit und in Abstimmung auch mit Schwellen- und Entwicklungsländern für die Stärkung der WTO und damit des globalen, regelbasierten Freihandels einsetzen. In Zeiten, in denen die USA sich von der von ihnen selbst maßgeblich mitaufgebauten Handelsordnung abwenden, kann die EU durch den Abschluss von Handelsabkommen sowie den Einsatz für offene Märkte und eine funktionierende WTO zum globalen Champion einer fairen und regelbasierten Handelsordnung werden. Damit würde Europa viel Vertrauen und Einfluss gerade bei Schwellen- und Entwicklungsländern zurückgewinnen.

Deutschland braucht eine strategische Außenwirtschaftsförderung

Die Außenwirtschaftsförderung ist das zentrale Instrument der EU-Mitgliedstaaten, um die eigenen Unternehmen im Ausland zu unterstützen. Gerade Deutschland mit seiner stark auf den Außenhandel fokussierten Wirtschaft braucht endlich eine grundlegende Reform der Außenwirtschaftsförderung. Denn während deutsche Unternehmen vor dem Hintergrund von De-Risking und Diversifizierung unter großem Druck stehen, neue Märkte und Produktionsstandorte zu erschließen, ist die Nachfrage nach Außenwirtschaftsförderinstrumenten in den vergangenen Jahren sogar zurückgegangen.⁷ Die deutsche Außenwirtschaftsförderung gilt unter Unternehmen als letztes Mittel der Absicherung von Auslandsgeschäften, das mit hohen, bürokratischen Anforderungen und langen Bearbeitungszeiten einhergeht. Damit wird sie den Herausforderungen des globalen Wettbewerbs nicht mehr gerecht.

Deutschland braucht endlich eine proaktive, strategische Außenwirtschaftspolitik, die gezielt das Erschließen neuer Märkte, Produktionsstandorte, Lieferketten und Rohstoffquellen fördert. Besonderes Augenmerk muss dabei auf mittelständischen Unternehmen liegen, die den Großteil der international tätigen Unternehmen ausmachen und aufgrund oft schwieriger Finanzierungsbedingungen sowie einer höheren Risikoaversion besonders von staatlichen Förderinstrumenten profitieren können.

Die Außenwirtschaftsförderung muss strategisch verzahnt werden mit entwicklungs- und handelspolitischen Instrumenten wie etwa Investitionsvorhaben in Infrastruktur oder Rohstoffen. Die Instrumente der Außenwirtschaftsförderung wie Investitions- und Exportkreditgarantien sollten noch stärker auf die Diversifizierungsbemühungen von Unternehmen sowie die Erschließung von Marktzugängen und neuen Produktionsstandorten ausgerichtet werden. Dafür muss die Außenwirtschaftsförderung

modernisiert und an die Notwendigkeiten des globalen Wettbewerbs angepasst werden.

Dabei muss Außenwirtschaftsförderung die eigenen Unternehmen vor Ort in den Zielländern aktiver unterstützen: von der Anbahnung von Projekten und Investitionen, über die Umsetzung bis hin zur Fertigstellung. Dafür gilt es Akteure der Außenwirtschaftsförderung in In- und Ausland besser zu vernetzen. Zudem muss, wenn nötig, eine schnelle politische Flankierung einzelner Projekte erfolgen können. Den deutschen Auslandsvertretungen könnte dabei eine stärkere koordinierende Rolle zukommen. Außergewöhnlich wäre das keineswegs. Denn Außenwirtschaftsförderung wird von Regierungen immer häufiger als strategisches Instrument zur Förderung der Wettbewerbsposition der eigenen Unternehmen eingesetzt.

Darüber hinaus müssen aber auch die existierenden außenwirtschaftspolitischen Instrumente und Akteure stetig an die sich verändernden Herausforderungen angepasst werden. Moderne Instrumente der Außenwirtschaftsförderung etwa bieten nicht nur die Absicherung von Zahlungsausfallrisiken für Exporteure oder von politischen Risiken für Investoren, sondern zum Beispiel auch Finanzierungsmöglichkeiten für Kunden in den Zielländern. Attraktive Finanzierungsmöglichkeiten werden tatsächlich immer entscheidender für Kunden bei der Auswahl ihrer Zulieferer oder Partner. Die deutsche Außenwirtschaftsförderung bietet solche Finanzierungsinstrumente bis heute nicht an. Stattdessen stellt die Inanspruchnahme deutscher Außenwirtschaftsförderinstrumente sowohl deutsche Unternehmen als auch ihre potenziellen Kunden und Partner aufgrund hoher bürokratischer Auflagen und wirtschaftsfremder Anforderungen etwa im Bereich Klimaschutz vor hohe Hürden. Damit wird die mangelnde Attraktivität dieser Instrumente zu einem echten Wettbewerbsnachteil für deutsche Unternehmen.

Deshalb gilt es, Förderinstrumente nicht mit wirtschaftsfremden Anforderungen zu überfrachten, die die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen einschränken und Projekte unnötig verkomplizieren. Außerdem müssen die hochkomplexen Antragserfordernisse dringend vereinfacht werden. Da insbesondere mittelständische Unternehmen auf die Unterstützung durch Außenwirtschaftsförderinstrumente angewiesen sind, sollten diese möglichst unkompliziert und bürokratiearm ausgestaltet werden. Darüber hinaus müssen Entscheidungen über die Gewährung von Förderung beschleunigt werden, um Investitionen und Exportgeschäfte nicht unnötig zu verzögern.

Außenwirtschaftsrelevante Instrumente der wirtschaftlichen Sicherheit wie Exportkontrollen oder Screenings von Auslandsinvestitionen sollten nur in eng begrenztem Rahmen und wenn, dann bürokratiearm eingesetzt werden. Auch außenwirtschaftsrelevante Regulierung etwa im Bereich Nachhaltigkeit darf nicht zu einem Wettbewerbsnachteil deutscher und europäischer Unternehmen in der Welt werden. Insbesondere das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sollte abgeschafft und die EU-Lieferkettenrichtlinie so ausgestaltet werden, dass sie auch für mittelständische Unternehmen mit Blick auf deren Einbindung in globale Liefer- und Wertschöpfungsketten umsetzbar ist.

Die deutsche Außenwirtschaftsförderung sollte in enger Abstimmung mit der deutschen Wirtschaft strategisch neu ausgerichtet werden, um zum Beispiel Schwerpunkte auf Länder mit besonderem Potenzial, etwa nach der Ratifizierung von Handels- oder Rohstoffabkommen, zu legen. Dabei gilt es, die gesamte Breite der deutschen Außenwirtschaft im Blick zu behalten. Es darf keine ideologisch motivierte und kleinteilige Steuerung der Außenwirtschaftsförderung nach Sektoren mehr geben.

Vor diesem Hintergrund müssen etwa die klimapolitischen Sektorleitlinien der Bundesregierung überarbeitet werden. Ein Ausschluss von wettbewerbsfähigen Projekten, die nicht den strengen klimapolitischen Vorgaben entsprechen, geht an der Realität der deutschen Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern komplett vorbei. Ein Erschweren von Investitionen zum Beispiel im Bereich fossiler Energie schadet dem Klima am Ende sogar, wenn andere, technologisch weniger fortschrittliche Wettbewerber zum Zuge kommen. Die OECD hat bereits einen umfangreichen Katalog an Kriterien für die Außenwirtschaftsförderung ihrer Mitgliedstaaten vereinbart, der laufend modernisiert wird. Deutschland sollte diesen nicht mit nationalen Alleingängen noch weiter verschärfen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Unternehmen beschädigen.

Entwicklungszusammenarbeit stärker an wirtschaftlichen Interessen ausrichten

Die EU und ihre Mitgliedsstaaten sind mit einem Anteil von 42 Prozent an den globalen Entwicklungsausgaben die weltweit größten Geber in der Entwicklungszusammenarbeit.⁸ Nach dem weitgehenden Rückzug der USA aus der Entwicklungszusammenarbeit durch die Abwicklung von USAID dürfte Deutschland inzwischen sogar das größte Geberland der Welt geworden sein.⁹ Doch die deutsche und auch die europäische Entwicklungspolitik wird von Expertinnen und Experten in Partnerländern häufig als zu kleinteilig und wenig effektiv wahrgenommen.

Andere globale Wirtschaftsmächte und Geber wie China und Japan werden als deutlich erfolgreicher eingeschätzt. Diese Staaten haben ihre Entwicklungspolitik in den vergangenen Jahren strategisch in eine umfassende außenwirtschaftspolitische Agenda eingebunden, die auch Handelsabkommen, den Aufbau von Lieferketten oder den Zugang zu Rohstoffen umfasst. Der Fokus entwicklungspolitischer Projekte liegt hier auf dem Ausbau von Transport- und Energieinfrastruktur und den damit verbundenen wirtschaftlichen Chancen für Geber- wie Empfängerländer. Dabei konzentrieren sich diese Geberländer vorrangig auf Staaten und Regionen, in denen sie wirtschaftliche Interessen haben. Die Entwicklungspolitik ist hier ein Baustein umfassender Wirtschaftspartnerschaften, die im Interesse beider Seiten aufgebaut werden.

Statt eines strategisch koordinierten Ansatzes wird die deutsche und europäische Entwicklungspolitik als eine Ansammlung aus Einzelprojekten mit unterschiedlichsten inhaltlichen Zielsetzungen wahrgenommen. Das Eröffnen wirtschaftlicher Möglichkeiten für die eigenen Unternehmen spielt dabei bisher nur eine untergeordnete Rolle. Aufgrund der Kleinteiligkeit des entwicklungspolitischen Ansatzes erscheint eine Skalierung von Projekten kaum möglich und damit sowohl Wirk-

samkeit als auch Sichtbarkeit in den Zielländern begrenzt.

Das gilt insbesondere für die europäische Global Gateway Initiative, die weltweit kaum wahrgenommen wird. Global Gateway wurde von der EU als Antwort auf Chinas Belt-and-Road-Initiative (BRI) angepriesen. Doch tatsächlich handelt es sich bisher lediglich um eine Sammlung von nicht miteinander verbundenen nationalen Projekten, von denen einige schon lange vor Einführung der Initiative in Planung waren. Angesichts des geringen finanziellen Volumens vieler Projekte und des Mangels an einer strategischen europäischen Koordinierung wird Global Gateway in Schwellen- und Entwicklungsländern nicht als eine ernsthafte Antwort auf Chinas BRI gesehen.

Die deutsche und europäische Entwicklungszusammenarbeit sollte strategischer auf die eigenen Interessen ausgerichtet werden. Im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes gilt es, Werte und Interessen zu verbinden. Neben der Förderung von globalen öffentlichen Gütern wie Frieden, Demokratie und Klimaschutz, müssen auch eigene geostrategische Interessen in den Fokus der Entwicklungszusammenarbeit gerückt und diese in eine umfassende außenwirtschaftspolitische Strategie integriert werden.

Investitionsprojekte der Entwicklungszusammenarbeit etwa sollten wirtschaftliche Interessen stärker in den Blick nehmen und dabei Sektoren und Regionen berücksichtigen, in denen Deutschland und Europa ein besonderes Interesse haben (wie bei Rohstoffen) oder die eigenen Unternehmen besonders wettbewerbsfähig sind. Bereits in der Planung von Investitionsprojekten sollte zudem eine enge Abstimmung mit geeigneten deutschen und europäischen Unternehmen stattfinden, um eine Berücksichtigung im späteren Bieterwettbewerb sicherstellen zu können. Aus-

schreibungen und Vergabekriterien, die z. B. hohe Qualitäts- oder Nachhaltigkeitsstandards priorisieren, können die Aussichten dieser Unternehmen bei der Auftragsvergabe deutlich verbessern. Zudem sollte gewährleistet sein, dass auch mittelständische Unternehmen sich beteiligen können.

Wo sinnvoll und möglich, sollte verstärkt vom Instrument der gebundenen Hilfen Gebrauch gemacht werden. Gebundene Hilfen bedeuten, dass die Zahlung von Entwicklungsgeldern etwa im Rahmen von vergünstigten Krediten für Infrastrukturinvestitionen an die Bedingung einer Vergabe der entsprechenden Aufträge an Unternehmen des Geberlandes geknüpft werden. Bisher geht nur ein relativ geringer Anteil von 11 Prozent der mit deutschen Entwicklungsgeldern finanzierten Projekte an deutsche Unternehmen. Bei anderen großen Geberländern wie den USA, Japan, Frankreich oder Großbritannien lag diese Quote 2019/20 bereits bei 65 bis 80 Prozent.¹⁰

Gleichzeitig gilt es, Unternehmen im Rahmen dieser Projekte von Beginn an mit Instrumenten der Außenwirtschaftsförderung zu unterstützen. Eine engere Verzahnung von Entwicklungszusammenarbeit und Außenwirtschaftsförderung hätte auch

das Potenzial, mehr privates Kapital für solche Investitionsvorhaben zu mobilisieren (*blended finance*). Schließlich muss die Eigentümerstruktur von Unternehmen bei der Vergabe von Aufträgen besser berücksichtigt werden. Dass Entwicklungsprojekte der KfW, insbesondere in Afrika häufig an chinesische Staatskonzerne vergeben werden¹¹, zeigt deutlich, wie wenig die Ausschreibungskriterien an den wirtschaftlichen Stärken und Interessen der eigenen Unternehmen ausgerichtet sind.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass Deutschland heute nicht mehr über Unternehmen verfügt, die sogenannte Generalunternehmerleistungen, also die vollständige Umsetzung großer Infrastrukturprojekte, in Schwellen- und Entwicklungsländern erbringen können. Deshalb sind eine europäische Koordinierung, die Förderung europäischer Konsortien sowie der Aufbau strategischer internationaler Partnerschaften mit Akteuren, die in unterschiedlichen Ländern und Regionen bereits eine gute Wettbewerbsposition aufgebaut haben, essenziell. Japan hat sich in den vergangenen Jahren in Südostasien immer wieder offen für solche Partnerschaften im Bereich Infrastruktur und Rohstoffabbau gezeigt. Gleiches gilt etwa für die Vereinigten Arabischen Emirate in Subsahara-Afrika.

Die internationale Wahrnehmung von Deutschlands und Europas Wettbewerbsfähigkeit

Der Blick von außen

Die Beziehungen zwischen der EU und Brasilien sind stark, aber im Wandel



Interview mit Maria Antonieta Del Tedesco Lins,
*Associate Professorin am Institut für Internationale Beziehungen,
Universität São Paulo, Brasilien*

» Wie bewerten Sie die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU, Brasilien und Lateinamerika?

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Brasilien – sowie Lateinamerika insgesamt – sind stark und vielschichtig. Die EU ist einer der größten Handelspartner. Die wichtigsten Exporte Lateinamerikas in die EU umfassen Agrarprodukte, Mineralien und Energierohstoffe. Die EU wiederum exportiert Maschinen, Pharmazeutika, Chemikalien und Hightech-Produkte in die Region. Das 2019 ausgehandelte, aber noch nicht ratifizierte EU-Mercosur-Freihandelsabkommen soll den Handel durch Zollsenkungen und besseren Marktzugang fördern. Obwohl das Abkommen 2024 auf dem Mercosur-Gipfel angenommen wurde, gibt es in mehreren europäischen Ländern weiterhin Widerstand. Die EU ist zudem ein bedeutender Auslandsinvestor in Lateinamerika, insbesondere in Brasilien, Argentinien und Mexiko. Europäische Unternehmen investieren stark in Sektoren wie Infrastruktur, erneuerbare Energien, Telekommunikation und Finanzwesen.

Auf politischer Ebene unterhält die EU strategische Partnerschaften mit Brasilien und weiter gefasste Kooperationsabkommen mit Lateinamerika über Organisationen wie CELAC (Gemeinschaft der Lateinamerikanischen und Karibischen Staaten). Diese Partnerschaften umfassen Handel, Entwicklungszusammenarbeit, politischen Dialog sowie die Zusammenarbeit bei globalen Herausforderungen wie Klimawandel, Sicherheit und Migration. Im Laufe der Jahre hat die EU ihr Engagement in Lateinamerika durch verschiedene Mechanismen vertieft, etwa durch die EU-Lateinamerika- und Karibik-Gipfel (LAC) und spezifische bilaterale Abkommen mit einzelnen Ländern oder regionalen Organisationen wie Mercosur. Erfolge gab es insbesondere im Handel, in der Umweltkooperation und in der Entwicklungszusammenarbeit. Es entstanden konkrete Projekte und Ergebnisse – vor allem in den Bereichen Klimawandel, nachhaltige Entwicklung und Friedensförderung. Allerdings

stehen diese Partnerschaften auch vor erheblichen Herausforderungen: politische Instabilität, langsame Umsetzung von Abkommen und unterschiedliche Interessen bei globalen Schlüsselthemen.

Der zukünftige Erfolg der EU-Lateinamerika-Partnerschaften wird davon abhängen, ob es gelingt, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Handel und Entwicklungszusammenarbeit zu wahren und zugleich die politischen und sozialen Realitäten beider Regionen zu berücksichtigen. Wichtige Herausforderungen sind etwa die Ratifizierung des EU-Mercosur-Abkommens, das vor allem wegen der Abholzung im Amazonas auf Kritik stößt, wirtschaftliche Instabilität in Lateinamerika, Währungsschwankungen und politische Veränderungen. Auch der Fokus der EU auf Nachhaltigkeit und ESG-Standards (Environmental, Social, Governance) wird künftige Wirtschaftsbeziehungen prägen. Insgesamt bleibt die Partnerschaft jedoch stark – wenn auch im Wandel – und bietet Chancen für tiefere Handels- und Investitionsintegration.

» Was sollte die EU tun, um ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu Brasilien und Lateinamerika zu verbessern?

Die EU und ihre Mitgliedstaaten müssen ihre Strategien und Politiken in mehreren zentralen Bereichen anpassen. Diese Anpassungen sollten sowohl durch strategische Neuausrichtungen als auch durch pragmatische diplomatische und investitionsbezogene Initiativen erfolgen – mit Fokus auf nachhaltige Entwicklung, gegenseitigen Nutzen und die Anpassung an die politischen Dynamiken in Brasilien und der Region. Zentrale Aspekte wären etwa eine Vertiefung der regionalen Kooperation und die Diversifizierung der wirtschaftlichen Beziehungen. Um die Partnerschaft zu stärken, muss die EU ihre diplomatischen, handels- und investitionspolitischen Strategien stärker an Brasiliens Prioritäten ausrichten, um ihre Rolle als Schlüsselfaktor für die Entwicklung der Region auszubauen.

Mehrere Sektoren bieten großes Potenzial für verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der EU und Brasilien:

Erstens, erneuerbare Energien und Nachhaltigkeit: Brasilien hat enormes Potenzial bei Solar-, Wind- und Bioenergie. EU-Unternehmen können in Projekte zu grünem Wasserstoff, Biokraftstoffen und CO₂-Zertifikaten investieren – im Einklang mit den Zielen des EU-Green-Deal. Auch die EU könnte mit Brasilien beim Klimaschutz kooperieren, etwa über Waldschutz und CO₂-Ausgleichsprogramme.

Zweitens, Agribusiness und Food-Tech: Brasilien ist ein global führender Exporteur von Soja, Rindfleisch und Kaffee. Chancen bestehen für EU-Investitionen in Präzisionslandwirtschaft, Biolandbau und nachhaltige Lebensmittelproduktion. EU-Agri-Tech kann helfen, Produktivität und Umweltstandards zu verbessern.

Drittens, digitale Wirtschaft und Innovation: Brasilien verfügt über einen schnell wachsenden Fintech- und E-Commerce-Sektor. EU-Unternehmen können in KI, Cybersicherheit, digitale Infrastruktur und 5G investieren.

Viertens, Automobilindustrie und Mobilität: Brasilien ist ein wichtiger Standort für Automobilproduktion und die Herstellung von Ethanolkraftstoffen. EU-Unternehmen können beim Ausbau von E-Mobilität, Batteriefertigung und Smart-Mobility-Lösungen kooperieren.

Fünftens, Gesundheit und Pharma: Der brasilianische Gesundheitsmarkt wächst stark. Es gibt Chancen in Medizintechnik, Biotech, Impfstoffen, digitalen Gesundheitslösungen.

Und schließlich der Bereich Bergbau und Rohstoffe: Brasilien verfügt über Lithium, Nickel und Seltene Erden – entscheidend für die grüne Transformation in der EU. Verantwortungsvolle Partnerschaften im Bergbau könnten hier neue Felder eröffnen.

» Was verspricht sich Brasilien von engeren Wirtschaftsbeziehungen mit der EU?

In Zeiten internationaler Unsicherheit – und angesichts des von den USA forcierten Handelskriegs – ist eine Vertiefung der Partnerschaft mit der EU für Lateinamerika hochinteressant. Eine engere Beziehung könnte beiden Seiten wirtschaftliche, politische und soziale Vorteile bringen. Durch mehr Handel könnte Brasilien seinen Zugang zum europäischen Binnenmarkt erweitern, während die EU leichteren Zugang zu brasilianischen Agrar-, Rohstoff- und Industrieprodukten bekäme. Eine Diversifizierung der Lieferketten würde Abhängigkeiten von China und den USA reduzieren.

Mehr EU-Investitionen in Brasilien würden zusätzliches Kapital für Infrastruktur, erneuerbare Energien, Digitalisierung und Industrieproduktion bereitstellen. Europäische Standards für nachhaltige Landwirtschaft könnten Brasilien dabei helfen, umweltfreundlichere Praktiken einzuführen und die Abholzung besser zu kontrollieren.

Mehr Kooperation bei Technologie, Forschung und Bildung könnte Innovation und Technologietransfer fördern – etwa durch europäische Expertise in KI, Cybersicherheit und Smart Cities. Weitere gemeinsame Projekte in Biotechnologie, Pharma und Raumfahrt sowie Austauschprogramme für Studierende und Fachkräfte würden beide Seiten stärken. Politisch könnte eine engere EU-Brasilien-Partnerschaft auch zu mehr geopolitischer Stabilität beitragen – indem Brasilien eine wichtigere Rolle in den EU-Lateinamerika-Beziehungen einnimmt und das Gewicht Chinas und der USA ausbalanciert. Zudem könnten die EU und Lateinamerika ihre Positionen bei Klimapolitik, Menschenrechten und globaler Governance stärker angleichen.

» **Wie bewerten Sie die Wettbewerbsfähigkeit der EU in Lateinamerika im Vergleich zu anderen Wirtschaftsmächten?**

Sowohl in Brasilien als auch in Lateinamerika insgesamt spielen mehrere externe Wirtschaftsmächte eine bedeutende Rolle. China ist größter Handelspartner und Investor – sowie Hauptabnehmer brasilianischer Exporte, insbesondere Soja, Eisenerz und Öl. China investiert massiv in Infrastruktur, Energie und Bergbau, etwa durch strategische Finanzierung von Eisenbahnen, Häfen und Agrarwirtschaft.

Vor der Trump-Ära hatte Brasilien enge Beziehungen zu den USA in Technologie, Finanzen und Verteidigung. US-Unternehmen investierten stark in KI, digitale Dienstleistungen und Ölproduktion. Brasilien war ein Hauptempfänger von US-Direktinvestitionen, besonders in der Industrie sowie dem Banken- und Pharmasektor. Japan und Südkorea sind ebenfalls bedeutende Investoren. Toyota,

Honda und Hyundai betreiben große Werke in Brasilien. Zudem investieren beide Länder in Smart Cities, Halbleiter und erneuerbare Energien. Auch die Golfstaaten zeigen wachsendes Interesse – etwa durch eine steigende Nachfrage nach brasilianischem Halal-Fleisch und Getreide sowie Investitionen in erneuerbare Energien und Infrastruktur.

Die EU verfügt zwar über starke Wettbewerbsvorteile – dank einer soliden industriellen Basis und strategischen Handelsabkommen –, steht aber vor Herausforderungen: ein schwächeres Wirtschaftswachstum im Vergleich zu den USA und China, Rückstand in Schlüsseltechnologien wie Big Tech, KI und Halbleiter oder strenge Regulierungen, die Innovationen und Skalierbarkeit hemmen können. Zudem bleibt die Energieabhängigkeit von Importen eine strukturelle Schwäche. Schließlich verschärfen eine alternde Bevölkerung und Produktivitätsprobleme den Druck auf die Wettbewerbsfähigkeit.

Die Wirtschaftspartnerschaft zwischen Indien und der EU bleibt hinter den Erwartungen zurück



Interview mit Mihir Swarup Sharma,
*Direktor des Centre for Economy and Growth Programme der Observer
Research Foundation, Indien*

» Wie bewerten Sie die wirtschaftliche Beziehung zwischen der EU und Indien?

Die EU gehört seit langem zu den drei wichtigsten Handelspartnern Indiens. Indien selbst nimmt jedoch in der Wirtschaft der EU keine so bedeutende Position ein. Es ist lediglich der zehntgrößte Partner des Blocks. Die größte Herausforderung liegt in Indiens mangelnder Bereitschaft, sich global stärker wirtschaftlich zu integrieren, kombiniert mit einer gewissen Starrheit der EU in Bezug auf geltende Regeln, die die Intensität der wirtschaftlichen Beziehungen begrenzen. Dadurch bleibt die Partnerschaft wirtschaftlich hinter den Erwartungen zurück. So erreichten die Exporte der EU nach Indien bereits 2011 ihren Höchststand und haben erst seit 2022 wieder ein vergleichbares Niveau erreicht. In derselben Zeit haben sich Chinas Exporte nach Indien fast verdoppelt. Indiens Anteil an den EU-Importen stagnierte zwischen 2010 und 2022 weitgehend, während der Anteil der EU an Indiens Wareneinfuhren im selben Zeitraum zurückging.

Die EU-Investitionen in Indien erscheinen zwar beträchtlich – mit einem Gesamtbestand von rund 100 Milliarden US-Dollar. Doch im Vergleich zu anderen Regionen ist dies wenig. Sie liegen beispielsweise unter dem Bestand der EU-Investitionen in Brasilien oder Mexiko und sind nur rund 40 Prozent höher als jene in einigen wesentlich kleineren Volkswirtschaften wie etwa Israel. Sowohl beim Handel als auch bei den Investitionen bleibt die Beziehung hinter den Möglichkeiten zurück.

Es gibt jedoch zwei wesentliche Stärken in den indisch-europäischen Wirtschaftsbeziehungen. Erstens werden sie vom Privatsektor getragen und weisen eine starke kommerzielle Komponente auf. Große Unternehmen, insbesondere aus Frankreich, Italien und Schweden, sind stark in der indischen Industrie präsent und treten energisch für eine engere Integration ein. Im Vergleich zu ihren US-amerikanischen Pendanten werden europäische Unternehmen

von indischen politischen Entscheidungsträgern als Akteure gesehen, die sich stärker auf Aktivitäten konzentrieren – wie etwa Investitionen in die Industrieproduktion –, die innenpolitischen Prioritäten in Indien entsprechen.

Zweitens besteht ein gemeinsames Verständnis der strategischen Bedeutung dieser Beziehung. Zwischen 20 und 35 Prozent des künftigen globalen Wachstums könnten aus Indien kommen – Investitionen aus Europa können von diesem Wachstum profitieren. Indien ist der einzige große Markt, der, wenn er wächst, teilweise verlorene Märkte in China ersetzen könnte. Und Indien ist in der Regel bereit, sich an die regelbasierte Ordnung zu halten, die die Grundlage für starke und widerstandsfähige Wirtschaftspartnerschaften bildet. Ein „De-Risking“ von China ist für Indien ohne die EU ebenso unmöglich wie für die EU ohne Indien.

» Was sollte Europa tun, um seine wirtschaftlichen Beziehungen zu Indien zu verbessern?

Eine engere wirtschaftliche Integration zwischen der EU und Indien hängt von drei Faktoren ab. Erstens müssen europäische Entscheidungsträgerinnen und -träger Indien davon überzeugen, dass gegenseitige Offenheit beiden Seiten Vorteile bringt – nicht nur den europäischen Unternehmen. Der indische Vorbehalt gegenüber Handel, der aus seiner Entwicklungs- und sozialistischen Vergangenheit herrührt, muss mit europäischer Unterstützung direkt adressiert und überwunden werden.

Zweitens müssen europäische und indische Akteure, die von engerer Integration profitieren würden, gemeinsame Interessen identifizieren und diese den politischen Entscheidungsträgern beider Seiten klar aufzeigen.

Drittens muss die EU selbst einige ihrer übermäßigen regulatorischen Belastungen für Handel und Integration überdenken. Brüssel hat es bislang nicht ausreichend geschafft, seine Partner in Neu-Delhi von den gegenseitigen Vorteilen eines freieren Handels zu überzeugen. In Indien herrscht der Eindruck, dass die Generaldirektion Handel der EU Kommission nur deshalb mit dem indischen Handelsministerium bespricht, weil sie von der Kommissionspräsidentin dazu aufgefordert wurde – und nicht aus eigenem Antrieb.

Darüber hinaus müssen die EU-Politikerinnen und -Politiker erkennen, dass sie die Verhandlungen mit zusätzlichen Anforderungen überlastet haben, darunter Kapitel zu nachhaltiger Entwicklung, die für Entwicklungsländer schwer zu akzeptieren sind. Anders als manch andere Länder verfügt Indien über ein aktives Justizsystem, das die Bestimmungen solcher Kapitel buchstabengetreu umsetzen würde. Deshalb ist Indien besonders vorsichtig, solche Verpflichtungen einzugehen. Ebenso stößt die Forderung der EU nach einer Beteiligung der „Zivilgesellschaft“ in Handelsfragen in der indischen Politik auf Widerstand, da solche Organisationen dort oft als nicht repräsentativ, undemokratisch und anfällig für äußere Einflussnahme gelten.

» In welchen Sektoren sehen Sie Potenzial für eine stärkere wirtschaftliche Zusammenarbeit?

Es ist schwer, nur einzelne Sektoren herauszugreifen, da in nahezu allen Bereichen Verbesserungsmöglichkeiten bestehen. Die schwache Performance Europas im indischen Markt zeigt sich fast überall. Mit Ausnahme der Pharmaindustrie ist in jedem der 20 wichtigsten Sektoren Europas Anteil am indischen Markt seit 2010 zurückgegangen. Häufig wurden europäische Anbieter durch asiatische Konkurrenten verdrängt, nachdem Indien Freihandelsabkommen mit ASEAN, Japan und Südkorea geschlossen hatte.

Indien ist bekannt für seine Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungssektor, und die EU-Importe von Dienstleistungen aus Indien haben sich zwischen 2010 und 2019 verdoppelt. Dennoch wird der Handel mit Dienstleistungen durch das Fehlen harmonisierter Vorschriften behindert. So ist beispielsweise unklar, ob Indiens neue Datenschutzregelungen als „angemessen“ im Sinne der EU anerkannt werden. Solche gegenseitigen Anerkennungen sind jedoch für einen freieren Datenfluss notwendig.

Auch arbeitsintensive Branchen könnten von engerer Integration profitieren. Indiens Anteil an den EU-Textilimporten sank in den 2010er Jahren von über 10 auf unter 3 Prozent, bei Schuhen halbierte er sich und bei Automobilen fiel er sogar um 75 Prozent. Hier gibt es erhebliches Potenzial zur Verbesserung.

Indiens Bemühungen, seine einheimische Industrie auszubauen und in der weltweiten Wertschöpfungskette aufzusteigen, bieten wichtige Chancen für europäische Exporte von Industriemaschinen. 2021 betrug Indiens Anteil an den EU-Exporten von Industriemaschinen nur 2 Prozent – verglichen mit 12 Prozent für China und fast 20 Prozent für die USA. Dieser Anteil dürfte künftig steigen, ebenso wie Indiens Abhängigkeit von Europa in Bereichen wie Präzisionstechnik und Elektromaschinen. Schließlich werden Sektoren mit ökologischem Fokus in Indien besonders stark von europäischer Technologie, Finanzierung und Marktintegration profitieren. Bereiche wie grüner Stahl oder CO₂-arme Chemikalien sind auf europäisches Know-how und europäische Märkte angewiesen, um zu wachsen.

» Wie beurteilen Sie die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der EU in Indien?

Die EU ist der einzige große entwickelte Markt, der in den kommenden zehn Jahren verlässlich offen für Geschäfte bleiben wird – während sich China und die USA zunehmend

abschotten. Für exportorientiertes Wachstum kann Indien die EU daher nicht ignorieren. Ebenso ist die Bedeutung Europas als Quelle hochwertiger Finanzierungen und Investitionen entscheidend. Investitionen in Indiens Industrieproduktion werden im Wesentlichen nur aus zwei Quellen kommen: Japan und der EU. Die USA zeigen – abgesehen von wenigen Unternehmen wie Apple – deutlich weniger Interesse. US-Investitionen fließen größtenteils über Aktienmärkte oder Private-Equity-Deals in bestimmte Sektoren wie den Technologiebereich. Mit Blick auf umfassendere Kapitalflüsse ist für Indien klar, dass die EU wichtiger ist.

Darüber hinaus sieht sich Indien langfristig als verlässlicher Anbieter legaler, temporärer Migration. Seine Bereitschaft, migrationsbezogene Abkommen zu unterzeichnen, beruht auf dem Vertrauen, über einen großen Pool an Fachkräften zu verfügen, die befristete Bedarfe – insbesondere in Europa – decken können.

Wenn die EU darüber nachdenkt, wie sie ihre Wettbewerbsfähigkeit in Indien verbessern kann, sollte sie sich Japan genauer anschauen. Japan ist Indiens vertrauenswürdigster Handels- und Investitionspartner – eine Position, die es sich durch eine konsequente, breit angelegte Verpflichtung gegenüber dem indischen Markt erarbeitet hat. Japanische Investitionen sind für Indiens Infrastruktur unverzichtbar, und japanische Unternehmen wurden von der Regierung in Tokio ermutigt, Indien als Alternative zu China ins Auge zu fassen. Die enge Verzahnung von Unternehmen, Regierung und Finanzsektor sowie die Einrichtung neuer Institutionen wie des Ministeriums für wirtschaftliche Sicherheit verschaffen Japan einen deutlichen Vorteil beim Navigieren und Steuern des wirtschaftlichen Umfelds in Indien. Eine einheitliche Strategie zwischen Regierung, Privatsektor und Finanzakteuren, unterstützt durch große Investitionsagenturen, ist ein zentraler Bereich, in dem die EU von Japans Ansatz lernen könnte.

Die EU riskiert eine Verschlechterung ihrer strategischen Beziehungen zu ASEAN



Interview mit Edmund Terence Gomez,
*emeritierter Professor an der Fakultät für Wirtschaft, Universität Malaya,
Malaysia*

» Wie bewerten Sie die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und ASEAN?

Die EU ist der drittgrößte Handelspartner der ASEAN und macht 10 Prozent des regionalen Handels aus. Da ASEAN voraussichtlich bis 2030 zur fünftgrößten Volkswirtschaft der Welt aufsteigen wird, muss die EU ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu diesem Block ausbauen. Im Jahr 2025 feierten die EU und ASEAN fast ein halbes Jahrhundert diplomatischer Beziehungen. Die 1977 geschaffenen „Dialogbeziehungen“ wurden jedoch nicht ausreichend vertieft. Glücklicherweise für Europa sind die ASEAN-Staaten darauf angewiesen, ihre enge Beziehung zur EU aufrechterhalten – insbesondere angesichts der US-Zölle, die die Volkswirtschaften Südasiens besonders stark getroffen haben. China ist jedoch bereits die einflussreichste Wirtschaftsmacht in der Region, da es neue Produktionsstandorte sucht, die eine Mischung aus niedrigen Kosten und relativ freiem Zugang zu westlichen wie asiatischen Märkten bieten.

» Wie sollte Europa auf diese Herausforderungen reagieren?

Um eine differenzierte Antwort auf die Frage nach den Beziehungen zwischen der EU und ASEAN zu geben – da die Mitgliedsstaaten der ASEAN nur selten geschlossen auftreten – ist eine Perspektive von Land zu Land notwendig. Die EU kann nicht die eine, einheitliche Politik für die gesamte ASEAN verfolgen. Eine Differenzierung ist nötig, da die volkswirtschaftlichen Bedingungen der ASEAN-Staaten von hochindustrialisiert bis stark unterentwickelt reichen. Entsprechend muss die EU einen multidimensionalen Ansatz wählen.

Zwei Kernaspekte sind entscheidend: erstens die Staatsstruktur, insbesondere das Ausmaß, in dem Macht in der Exekutive konzentriert ist. Manche ASEAN-Staaten werden noch von einer dominanten Partei oder einem starken Führer regiert – was ihre Beziehungen zu

China beeinflusst. Zweitens muss die dominierende Kraft im Unternehmenssektor jedes Landes bestimmt werden – also ob es multinationale Konzerne (MNCs), staatliche Unternehmen (SOEs), Oligarchen oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind. Diese dominierenden Akteure unterscheiden sich von Land zu Land erheblich.

» Was sind die dringendsten Handlungsfelder, um Europas Wettbewerbsfähigkeit in ASEAN zu verbessern?

Ein zentrales Problem, das zum schwachen Engagement der EU in ASEAN beiträgt, ist, dass Freihandelsabkommen (FTAs) bisher nur mit Vietnam und Singapur geschlossen wurden. FTA-Verhandlungen mit Indonesien, Thailand, Malaysia und den Philippinen müssen abgeschlossen werden, um Investitionsströme in Schlüsselbereiche zu ermöglichen, in die andere ausländische Unternehmen bereits massiv vordringen. So wird etwa die Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) – das weltweit größte FTA mit allen ASEAN-Staaten, China, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland, zusammen 2,2 Milliarden Menschen – den Handel zwischen den beteiligten Staaten ausweiten. RCEP umfasst einige der größten Märkte der Welt und mehr als die Hälfte der globalen Exporte. Damit wird RCEP ASEANs Wettbewerbsfähigkeit stärken und die Zahl der Lieferketten erhöhen. Deshalb ist der Abschluss weiterer FTAs entscheidend, wenn die EU europäischen Unternehmen helfen will, konkurrenzfähig zu bleiben.

Unterschiedliche Handelspolitiken, die ständige Einführung neuer Vorschriften und anhaltende Kritik an „Werten“ erschweren jedoch den Dialog. Die EU strebt bei FTA-Verhandlungen den Abbau von Handelshemmnissen und die Förderung von Umwelt- und Arbeitsschutz an. Diese Themen haben die FTA-Verhandlungen mit ASEAN-Ländern erheblich verzögert. Es braucht eine intensivere Zusammenarbeit zwischen europäi-

schen Unternehmen und europäischen politischen Führungskräften sowie zwischen der EU und ASEAN, um die jeweiligen Prioritäten und Zwänge besser zu verstehen. Andernfalls riskiert die EU Stillstand oder gar eine Verschlechterung ihrer strategischen Beziehungen zu ASEAN.

Ein weiterer zentraler Ansatzpunkt ist der Aufbau von Lieferketten, um dem harten Wettbewerb zu begegnen. Wie können europäische Unternehmen konkurrieren mit Firmen aus Nordamerika, Großbritannien, Japan, Südkorea, Taiwan und Indien? Chinas enge Beziehungen zu autoritären Staaten in Südostasien erleichtern Kapitalflüsse, wobei chinesische Unternehmen bevorzugten Zugang zu Großprojekten erhalten. Europäische Firmen können mit den finanziell hochgerüsteten chinesischen SOEs in diesem Kontext kaum konkurrieren.

Hinzu kommt, dass EU-Unternehmen beim Aufbau von Produktionsnetzwerken in Südostasien durch Auflagen aus Brüssel behindert werden. Umweltbasierte EU-Vorschriften wirken sich stark negativ auf ASEAN-KMUs aus. Wenige KMUs sind in der Lage, diese Richtlinien umzusetzen, die ihre Produktionskosten erhöhen und ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten mindern. Zudem müssen EU-Unternehmen den Treibhausgas-Fußabdruck aller KMUs in ihren Lieferketten bewerten. Vor diesem Hintergrund schließen sich viele ASEAN-KMUs lieber Lieferketten anderer MNCs an, etwa chinesischer, die keine strengen Umweltauflagen verlangen.

Da der EU-Fokus auf Regulierung auch die Produktionskosten treibt, verschlechtert er die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen zusätzlich. Häufig geraten ASEAN-Staaten und die EU über Entwaldungsfragen aneinander. Die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) verpflichtet Unternehmen, sicherzustellen, dass Produkte, die in der EU verkauft werden, nicht zur Abholzung beitragen. Europäische Firmen sorgen sich um die Einhaltung, steigende Kosten und Wettbewerbsnachteile.

Da der European Green Deal zudem Regierungen in Südostasien verärgert hat, ist ein hochrangiger Dialog mit den Umweltministerinnen und -ministern dieser Region dringend erforderlich. Doch auf EU-Seite scheint die Ministerebene bei Energiefragen keine Priorität zu haben.

Unternehmen in der ASEAN – darunter zahlreiche SOEs – streben zudem Joint Ventures (JVs) an. Regierungen nutzen JVs, um Investitionsströme und Know-how von MNCs zu fördern. Sie fordern von MNCs aus hochindustrialisierten Ländern, JVs mit einheimischen Firmen zu bilden. Dies dient dem Technologietransfer und fördert multinationale Lieferketten in Schlüsselbranchen. Über JVs werden zudem große Infrastruktur- und Energieprojekte umgesetzt. Um Investitionen über JVs zu erleichtern, müssen jedoch Hindernisse beseitigt werden. Die EU sollte einen kontinuierlichen Dialog mit den Regierungen der ASEAN-Staaten pflegen, um aufzuzeigen, wie europäische Firmen zur Infrastruktur- und Industrieentwicklung beitragen können – gerade angesichts der Konkurrenz durch japanische und chinesische MNCs.

» Warum sind andere Wirtschaftsmächte wie China und Japan in ASEAN wettbewerbsfähiger?

Die USA, China und Japan haben verschiedene Programme aufgelegt, um ihre Unternehmen in Südostasien zu unterstützen. So hat Japan zwei „Wirtschaftskorridore“ in Indochina geschaffen, um den Markteintritt seiner Firmen in dieser unterentwickelten Region zu erleichtern. Japan und die USA haben zudem den Luzon Economic Corridor auf den Philippinen eingerichtet – ein weiteres Gebiet mit großem Wachstumspotenzial. Chinas Belt and Road Initiative (BRI) hat massive Investitionsströme nach ASEAN gelenkt. Diese Regierungsinitiativen von China, Japan und den USA zur Unterstützung ihrer Unternehmen haben die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Firmen erheblich geschwächt. Darüber hinaus

engagieren sich die USA, China und Japan auf höchster politischer Ebene regelmäßig in Ministertreffen mit ASEAN zu Themen wie digitale Wirtschaft, Gesundheits- und Finanzwesen sowie Landwirtschaft, Energie, Verkehr und Infrastruktur. Wenn EU-ASEAN-Dialoge zu diesen Themen stattfinden, nehmen selten hochrangige EU-Beamtinnen und -Beamte aus Brüssel teil. Europäische Firmen sind dadurch gezwungen, die Komplexität der Märkte innerhalb der ASEAN ohne die politische Rücken- deckung zu meistern, die ihre Konkurrenten genießen.

Tatsächlich beklagen europäische Unternehmen, dass sich die EU viel zu wenig in den ASEAN-Staaten engagiert. Es scheint, als würde die EU den europäischen Unternehmen in Südostasien nur geringe Unterstützung bieten. Ebenso wirkt es, als sei die EU sich der praktischen Probleme europäischer Firmen in den ASEAN-Märkten kaum bewusst. Der EU-ASEAN Business Sentiment Survey 2024 ergab, dass 59 Prozent der befragten europäischen Unternehmen der Meinung waren, die EU tue zu wenig für ihre Interessen in Südostasien. Dies war der höchste Grad an Unzufriedenheit seit Beginn der Umfrage im Jahr 2015.

Die EU muss ihr wirtschaftliches Angebot an die Bedürfnisse Südafrikas anpassen



Interview mit Steven Gruz,
*Leiter des Programms African Governance and Diplomacy, South African
Institute of International Affairs, Südafrika*

» Wie bewerten Sie die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und Südafrika?

Die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen Südafrika und der EU haben eine lange und komplexe Geschichte. Das Südafrika der Post-Apartheid-Ära hat seine Beziehungen zur EU vertieft, zu einem Gebilde aus ehemaligen Kolonialmächten, nordischen Unterstützern des Befreiungskampfes und ehemaligen kommunistischen Ländern. Historische Beziehungen, insbesondere zu Ländern wie dem Vereinigten Königreich (als es noch Mitglied der EU war), den Niederlanden und Deutschland, bilden eine solide Grundlage für laufende Partnerschaften, vor allem in den Bereichen Landwirtschaft, Rohstofflieferungen und Automobilhandel. Südafrika sieht die EU dennoch als Teil des Globalen Nordens: einerseits großzügig in der Entwicklungshilfe, mit viel Know-how, Handel und Investitionen, andererseits diskriminierend gegenüber afrikanischen Migrantinnen und Migranten, weniger einflussreich mit dem Aufstieg Chinas und protektionistisch in Handelspraktiken.

Südafrika ist das einzige strategische Partnerland der EU in Afrika – dieser Status besteht seit 2007. Die Beziehung basiert auf dem Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit der Entwicklungsgemeinschaft des südlichen Afrikas (SADC-EPA). Es gibt regelmäßige hochrangige Dialoge, einschließlich Gipfeltreffen der Staats- und Regierungschefs. Eine der Stärken der Beziehung ist das Handelsvolumen zwischen der EU und Südafrika. Die EU ist Südafrikas größter Handelspartner, während Südafrika zugleich der wichtigste Handelspartner der EU in Subsahara-Afrika ist.

Allerdings sind die wirtschaftlichen Beziehungen nicht frei von Herausforderungen. EU-Vorschriften zu sanitären und phytosanitären Standards sind häufig Streitpunkte. So führten die 2022 eingeführten neuen EU-Kältebehandlungsvorschriften für Zitrusfrüchte – wegen der Sorge um den Obstbaumschädling Apfelwickler, die sich später als

unbegründet herausstellte – zu Verzögerungen und einem Verlust von rund 35 Millionen Euro für die südafrikanische Zitrusindustrie.

Ein weiteres Problem ist das Handelsungleichgewicht, das die Entwicklung von Wertschöpfungsketten behindert. Der Großteil der südafrikanischen Exporte in die EU besteht aus Rohstoffen wie Gold, Platin, Eisenerz und unverarbeiteten Früchten, während die Importe überwiegend aus Maschinen, Fahrzeugen und Chemikalien bestehen. Südafrika fordert wiederholt ein Mehr an Wertschöpfung oder Veredelung, statt lediglich Exporten von Rohstoffen. Anstelle des Exports von Rohplatin könnten EU-Unternehmen beispielsweise die Herstellung von Katalysatoren in Südafrika unterstützen.

Laut Zahlen der Brookings Institution, einem US-amerikanischen Think Tank, schrumpft der Anteil der EU am Handel mit Subsahara-Afrika. Er sank von 29 Prozent im Jahr 2000 auf 22 Prozent im Jahr 2020 – hauptsächlich wegen der zunehmenden Konkurrenz durch China, Indien und die Golfstaaten. Dies spiegelt sich auch in den Beziehungen zwischen Südafrika und der EU wider, da andere Akteure Marktanteile gewinnen.

» In welchen Bereichen sollte Europa seine wirtschaftlichen Beziehungen zu Südafrika verstärken?

Südafrika steht vor einer dreifachen Herausforderung: Arbeitslosigkeit, Armut und Ungleichheit. Die Jugendarbeitslosigkeit – 2024 lag sie bei 42 Prozent – ist erschreckend hoch. Hier könnte die EU einen Unterschied machen. Gemeinsam mit der südafrikanischen Regierung und dem Privatsektor könnte die EU berufliche Ausbildungsprogramme in Informations- und Kommunikationstechnologie, Ingenieurwesen und erneuerbaren Energien auflegen und Instrumente wie Erasmus+ einsetzen. Die EU kann europäische Unternehmen ermutigen, Forschungs- und

Entwicklungszentren sowie technische Ausbildungsstätten aufzubauen, um Arbeitsmarktfähigkeiten zu stärken. Berufsbildung und Praktika bei EU-Unternehmen würden ebenso zum Technologietransfer beitragen.

Ein weiterer Aspekt ist die Neuausrichtung der EU-Agrarvorschriften, wobei Gesundheits- und Sicherheitsstandards weiterhin berücksichtigt werden müssen. Phytosanitäre Standards sollten die südafrikanischen Klimabedingungen einbeziehen und die Kompetenz südafrikanischer Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler respektieren. Für den Zitrus-Export könnte es etwa Kältebehandlungs-Ausnahmen geben, basierend auf verstärkten Schädlingsbekämpfungsmaßnahmen in Südafrika. Derzeit sind nur 20 Prozent der südafrikanischen Agrarexporte in die EU verarbeitete Produkte. Die EU könnte die Entwicklung von Agrarverarbeitungszentren unterstützen, um mehr Wertschöpfung zu schaffen und Arbeitsplätze zu fördern. 2023 waren 90 Prozent der südafrikanischen Agrarexporte in die EU zollfrei – ein noch größerer Marktzugang würde die Beziehung vertiefen.

Auch die industrielle Zusammenarbeit sollte gestärkt werden. Die EU sollte die Fertigung in Sonderwirtschaftszonen stärker fördern, wie im Coega-Industriegebiet in der Ostkap-Provinz, wo Fahrzeuge produziert werden. Intensivere Technologiepartnerschaften könnten zur Modernisierung südafrikanischer Industrien beitragen. Von Deutschland geförderte Projekte in der Automobilindustrie haben bereits fortschrittliche Produktionstechnologien eingeführt. Eine Chance liegt im Aufbau einer Elektrofahrzeugindustrie in Südafrika, unter Nutzung der reichhaltigen Nickel- und Lithiumvorkommen für Batterien. Würde die EU Joint Ventures zur Mineralienveredelung (z. B. Raffinierung von Lithium und Kobalt vor Ort in Südafrika) stärker unterstützen, könnte ihre Abhängigkeit von China bei kritischen Rohstoffen verringert werden.

Ein weiterer zentraler Bereich ist der Klimaschutz, insbesondere die Unterstützung Südafrikas beim Übergang zu sauberer Energie ohne Arbeitsplatzverluste. Das ungenutzte Potenzial für Solar- und Windenergie ist enorm – über 2.500 Sonnenstunden pro Jahr und über 200 Gigawatt erneuerbare Energie. Laut der Europäischen Wasserstoffstrategie könnte Südafrika bis 2030 bis zu 15 Prozent des Wasserstoffbedarfs Europas decken. Die EU könnte Expertinnen und Experten entsenden, um Südafrikas Infrastruktur für Wasserstoffproduktion auszubauen. Die Just Energy Transition Partnership (JETP) soll die Kohleabhängigkeit Südafrikas bis 2030 um 60 Prozent senken. Die EU sollte ihre bisherigen Zusagen – darunter 600 Millionen Euro für erneuerbare Energien – deutlich erhöhen und vollständig einlösen.

Auch die Infrastrukturentwicklung bietet Chancen. Südafrikas Straßen-, Schienen- und Hafeninfrastruktur ist marode und dringend sanierungsbedürftig. Obwohl südafrikanische Häfen etwa 70 Prozent des regionalen Handels abwickeln, gelten sie als ineffizient und gehören weltweit zu den am stärksten überlasteten. Digitale Technologien und Konnektivität sind ein weiteres vielversprechendes Feld. Zukunftsthemen könnten der Bau von Rechenzentren und der Ausbau von 5G sein. Größere Investitionen in Innovationsprogramme wie AfricaConnect könnten Forschung und Bildung enger vernetzen.

» Wie beurteilen Sie Europas zukünftige Wettbewerbsfähigkeit in Südafrika?

Die EU wird in den kommenden 25 Jahren ein wichtiger Handels- und Investitionspartner Südafrikas bleiben, insbesondere wenn die Phase steigender Zölle durch die USA anhält. Das EPA wird die Handelsbeziehungen mit der EU weiterhin prägen. Handel und Investitionen im Kampf gegen den Klimawandel und zur Dekarbonisierung der Wirtschaft werden voraussichtlich ein zentrales Element der

Beziehungen sein. Die EU-Bemühungen, ihre Erdgasimporte zu diversifizieren (einschließlich LNG), könnten Exportchancen für Südafrika eröffnen. Allerdings wird der europäische CO₂-Grenzausgleich (CBAM) vermutlich negative Folgen für südafrikanische Exporte haben und Spannungen verursachen. Südafrika vertritt den Standpunkt, dass Industrieländer keine Klimaregelungen einführen sollten, die Entwicklungsländer benachteiligen.

Aus südafrikanischer Sicht nimmt die Wettbewerbsfähigkeit der EU im Vergleich zu China ab. China dominiert die Wertschöpfungskette bei kritischen Mineralien, die EU hinkt im Markt für Elektrofahrzeuge und in der Infrastruktur hinterher – auch wenn sie weiterhin für Zuverlässigkeit, Qualitätsarbeit und überlegenes Design geschätzt wird. Langfristig wird Südafrika seine Wirtschaftsbeziehungen mit BRICS-Partnern – insbesondere China, Indien

und den Golfstaaten – ausbauen, gleichzeitig aber auch die Verbindungen zu westlichen Akteuren pflegen. Die EU muss die Angebote dieser Konkurrenten besser verstehen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu halten. Themen wie CBAM oder EU-Auflagen bei Entwicklungshilfe (z. B. zu Menschenrechten und guter Regierungsführung) können Wettbewerber attraktiver erscheinen lassen und den Einfluss der EU in Südafrika mindern. Die EU muss ihre Verpflichtungen zu sauberer Energie auch für Südafrika wirtschaftlich sinnvoll und interessant ausgestalten.

Mein Fazit zur Wettbewerbsfähigkeit der EU in Südafrika ist: Das wirtschaftliche Angebot der EU muss an die klar artikulierten Bedürfnisse Südafrikas angepasst werden – insbesondere in den Bereichen Energie sowie bei der Bewältigung der dreifachen Herausforderung aus Arbeitslosigkeit, Armut und Ungleichheit.

Das wirtschaftliche Gravitationszentrum der Golfregion hat sich nach Asien verlagert



Interview mit Mohammad Baharoon,
Direktor des Dubai Public Policy Research Center (b'huth)

» **Wie sehen Sie die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Golfregion und Deutschland?**

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Ländern des Golf-Kooperationsrates (GCC) und Deutschland werden eher von den Bedürfnissen Deutschlands und seiner Industrie bestimmt als von den Prioritäten und Anforderungen der GCC-Staaten. Es gibt ein deutliches Ungleichgewicht im Handel: Deutschland exportiert Waren im Wert von mehr als dem Zehnfachen seiner Importe aus den GCC-Staaten, einschließlich Öl und Gas. Das zeigt klar, dass der Handel zwischen Deutschland und dem GCC eine einseitige Liebesbeziehung ist. Die deutsche Energiewende hat neue Formen des Handels beschleunigt, darunter erneuerbare Energieträger wie Wasserstoff und Ammoniak sowie Produkte wie grünes Aluminium. Auch dieser Wandel folgt jedoch im Wesentlichen deutschen Prioritäten und spiegelt nicht unbedingt die Interessen der GCC-Staaten wider.

Deutschland war zwar das erste Land, das 2004 ein strategisches Partnerschaftsabkommen mit den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) unterzeichnete, doch dieses erwies sich als das am wenigsten erfolgreiche – vor allem im Vergleich zu späteren Vereinbarungen, etwa dem umfassenden Partnerschaftsabkommen mit China (2012) oder der umfassenden strategischen Partnerschaft mit Indien (2017). Dies deutet darauf hin, dass Deutschland die VAE nicht mit der nötigen Ernsthaftigkeit als strategischen Partner betrachtet hat – gemessen an Größe, Bevölkerung und Wirtschaftskraft des Landes. Heute entwickeln sich neue wirtschaftliche Partnerschaften der Golfstaaten insbesondere mit China, Indien und Brasilien. Diese beruhen stärker auf gemeinsamen Zielen der GCC-Staaten und ihrer Partner – im Gegensatz zur Partnerschaft mit Deutschland. Entsprechend wird das Verhältnis zwischen dem GCC und Deutschland zunehmend transaktional und weniger strategisch sein, wie es sich Länder

wie die VAE und Saudi-Arabien eigentlich wünschen würden.

» **Wie könnten Deutschland und die EU ihre wirtschaftliche Partnerschaft mit dem GCC verbessern?**

Die EU verhandelt seit dreißig Jahren über ein Freihandelsabkommen (FTA) mit dem GCC, ohne diese Verhandlungen erfolgreich abzuschließen. Jüngst wurde im Golf zudem wahrgenommen, dass Gespräche über die visa-freie Einreise für Bürgerinnen und Bürger von drei Golfstaaten (Kuwait, Oman, Katar) durch die EU gestoppt wurden – wegen Vorwürfen, Katar habe Abgeordnete des Europäischen Parlaments und andere EU-Beamten und -Beamte bestochen. Dies zeigt, dass auch Verhandlungen über ein FTA durch externe, nicht unmittelbar zusammenhängende Komplikationen scheitern können. Die Entscheidung, bilaterale Beziehungen zwischen der EU und einzelnen Staaten stärker zu entwickeln (im April 2025 wurden etwa EU-VAE-Handelsgespräche eröffnet), könnte helfen, die 30-jährige Blockade zu überwinden. Block-zu-Block-Verhandlungen sollten nicht verhindern, dass sich wirtschaftliche Beziehungen auch bilateral weiterentwickeln. Starke bilaterale Wirtschaftsbeziehungen können zudem Vertrauen für ein künftiges regionales FTA schaffen.

Es ist wichtig zu betonen, dass wirtschaftliche Beziehungen nicht mit Handelsbeziehungen gleichzusetzen sind. Es braucht neue Formen wirtschaftlicher Kooperation, die die Wissensökonomie und den Dienstleistungssektor einschließen – beides wichtige Bereiche für die VAE und die EU. Um diese Felder zu entwickeln, sind andere Investitionsformen notwendig, die über den reinen Warenhandel hinausgehen. Die Wissensökonomie ist der stärkste Hebel für wirtschaftliche Diversifizierung, da sie langfristige und tiefgreifende Sektoren umfasst, etwa Veränderungen im Bildungssystem, den Ausbau von Forschung und Entwicklung (F&E) sowie andere Politi-

ken, die intensiven wirtschaftlichen Austausch zwischen Staaten nach sich ziehen können. Sie kann zudem kulturelle Interaktionen und menschliche Entwicklung beeinflussen. Gerade dieser Bereich wächst zwischen Europa und dem GCC am wenigsten – während er gleichzeitig die stärksten Verbindungen der Golfstaaten mit Ländern wie China, Indien und Südkorea schafft.

Ein weiteres wichtiges Feld der Zusammenarbeit ist Infrastruktur und Konnektivität. Deutschland und die EU sind Unterzeichner des 2023 beim G20-Gipfel in Indien angekündigten Projekts „India-Middle East-Europe Corridor“ (IMEC). Ihre Unterstützung ist jedoch eher zu hören als zu sehen – konkrete Investitionssummen aus Deutschland wurden bisher nicht öffentlich genannt. Es ist riskant, wenn Europa IMEC weiterhin vor allem als Mittel begreift, um sich von China „abzukoppeln“. Dies entspricht eher der US-Diskussion, die IMEC als Alternative zur chinesischen Belt and Road Initiative (BRI) betrachtet. IMEC bietet jedoch die Chance, Partner in globalen Lieferketten zu werden – nicht nur im Handel, sondern auch bei der Vernetzung von Menschen, Kapital und Information. Dafür braucht es einen Ansatz, der IMEC ähnlich wie den Marshallplan versteht, der das moderne Deutschland schuf: als ein europäisch-asiatisches Projekt, getragen von regionaler Vernetzung. Deutschland und die EU sollten zudem andere Initiativen unterstützen, wie die „Iraq Development Road“, die Asien über die VAE, Katar, Irak und die Türkei mit Europa verbinden soll, oder neue Projekte, die globale Themen wie Energiesicherheit, Ernährungsicherheit und digitale Konnektivität stärken.

» Wie bewerten Sie die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und der EU in der Golfregion?

Europa hat den Golfstaaten weiterhin einiges zu bieten. Ein starkes Argument für Europas Wettbewerbsfähigkeit ist erstens das Prinzip der Transparenz. Golfstaaten fühlen sich mit europäischen Systemen – insbesondere

in Gesetzgebung und Geschäftskultur – wohler, da sie ein transparentes Umfeld schaffen. Zweitens sind europäische Finanzinstitutionen ein Vorteil: Für die GCC-Staaten ist es einfacher, mit Banken und anderen Finanzakteuren in Europa zu arbeiten. Auch der Zugang zu europäischen Finanzmitteln ist leichter als in anderen Regionen. Drittens bietet Europa durch historische Investitionsbeziehungen einen Wettbewerbsvorteil. Investitionen in Europa haben eine lange Tradition, die weltweit ihresgleichen sucht – sogar in den USA, wo sich Investitionen der VAE weitgehend auf US-Staatsanleihen beschränkten. Allerdings verändert sich dies mittlerweile durch stärkere Verbindungen in der Techbranche.

Diese traditionellen Vorteile Europas schwinden jedoch. Erstens erhöhen ideologische Positionen der EU, etwa in Menschenrechtsfragen, die Investitionsrisiken. Zweitens macht die häufige Anwendung nicht von den Vereinten Nationen legitimer Sanktionen Europa für GCC-Investitionen riskanter, da sekundäre Sanktionen gegen Golf-Vermögenswerte leicht verhängt werden können. Drittens hat die wachsende Bedeutung der Wissensökonomie den Wissenstransfer zu einem Hauptfaktor für gemeinsame Investitionen gemacht. Hier herrscht zunehmender Wettbewerb, und insbesondere China und Indien sind viel eher bereit, Wissenstransfer als Teil von Investitionsabkommen zu gewähren. Selbst die USA haben ihre Haltung etwa gegenüber den VAE geändert und lassen inzwischen Wissenstransfer im Bereich Künstliche Intelligenz zu. Von Europa haben wir dies bisher nicht gesehen – was künftige Golf-Europa-Investitionen einschränken könnte.

Für die Golfstaaten sind die EU-Mitgliedsstaaten „traditionelle“ Wirtschaftspartner. Die EU war über Jahrzehnte größter Warenexporteur und wichtigster Energieimporteur. Dies ändert sich nun durch die europäische Energiewende und die wachsende Rolle Chinas und Indiens als neue Produzenten von Industriegütern. In der Automobilindustrie bei-

spielsweise haben die Autoimporte in die VAE aus China die aus Europa oder den USA bereits übertroffen. Diese Dynamik gilt auch für ausländische Direktinvestitionen. Die Ströme von und nach China sind deutlich höher als die der EU – und sogar Indien ist inzwischen ein größerer Investitionspartner der VAE als Deutschland.

All dies zeigt, dass sich die wirtschaftlichen Beziehungen der Golfstaaten – zwischen Europa auf der einen und Asien auf der anderen Seite – verschieben. Obwohl die EU lange der traditionelle Partner der Golfregion war, liegt das wirtschaftliche Gravitationszentrum der Golfstaaten inzwischen in Asien, vor allem in China und Indien.

Endnoten

- 1 *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2024): Außenhandel breiter aufstellen, Reform der Außenwirtschaftsförderung stärkt Resilienz und Diversifizierung*, <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/DE/Schlaglichter-der-Wirtschaftspolitik/2024/02/04-aussenhandel-breiter-aufstellen.html> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 2 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods und *Business Europe (2024): Reboot Europe*, https://www.businesseurope.eu/wp-content/uploads/2025/02/2024-04-09_reboot_europe_-_stronger_businesses_stronger_eu_-_final-ed5-1.pdf (letzter Zugriff 28.8.25).
- 3 *Suarsana, Denis/Edmund Terence Gomez (2024): Der wirtschaftliche Wettlauf in Südostasien – und warum Europa zurückfällt*, Konrad-Adenauer-Stiftung (KAS), <https://www.kas.de/de/monitor/detail/-/content/der-wirtschaftliche-wettlauf-in-suedostasien-und-warum-europa-zurueckfaellt> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 4 38 Prozent der befragten Unternehmen schätzen ihre Wettbewerbsposition in den letzten fünf Jahren als gleichbleibend ein, 16 Prozent als verschlechtert. Die Angaben variieren nach Region. Ausreißer ist China, wo nur 16 Prozent der befragten Unternehmen sich in einer verbesserten Wettbewerbsposition sehen, während sie für 47 Prozent schlechter geworden ist (37 Prozent gleichbleibend). Siehe *DIHK (2024): AHK World Business Outlook – Herbst 2024*, <https://www.dihk.de/resource/blob/126150/8faa1c99441b1ef716c40b9e746517b4/ahk-wbo-fall-2024-data.pdf> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 5 *BDI (2022): Die Nutzungsrate von EU-Freihandelsabkommen*, [https://bdi.eu/artikel/news/die-nutzungsrate-von-eu-freihandelsabkommen#:~:text=Mehr%20als%20die%20H%C3%A4lfte%20\(53,der%20EU%20nicht%20vollst%C3%A4ndig%20nutzten](https://bdi.eu/artikel/news/die-nutzungsrate-von-eu-freihandelsabkommen#:~:text=Mehr%20als%20die%20H%C3%A4lfte%20(53,der%20EU%20nicht%20vollst%C3%A4ndig%20nutzten) (letzter Zugriff 28.8.25).
- 6 <https://www.dihk.de/de/wirtschaftliche-offenheit-bewahren-internationale-kooperation-staerken--106618> (letzter Zugriff 28.8.25)
- 7 *Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2025): Exportkreditgarantien Jahresbericht 2024*, https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/DE/Publikationen/Aussenwirtschaft/exportkreditgarantien-jahresbericht-2024.pdf?__blob=publicationFile&v=8 (letzter Zugriff 28.8.25).
- 8 <https://www.consilium.europa.eu/de/press/press-releases/2024/06/24/official-development-assistance-the-eu-and-its-member-states-remain-the-biggest-global-provider/> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 9 2023 – und damit vor der Schließung von USAID – war Deutschland nach den USA das weltweit zweitgrößte Geberland; <https://www.gtai.de/de/trade/entwicklungslaender/wirtschaftsumfeld/entwicklungshilfe-legte-im-jahr-2023-weiter-zu--1758910#:~:text=USA%20und%20Deutschland%20mit%20Abstand%20die%20wichtigsten%20Geber,-76%20%25&text=der%20gesamten%20Entwicklungshilfe%20im%20Jahr,24%20Prozent%20im%20unteren%20Drittel> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 10 *BDI (2024): Zeit für eine entwicklungspolitische Zeitenwende*, <https://bdi.eu/publikation/news/zeit-fuer-eine-entwicklungspolitische-zeitenwende> (letzter Zugriff 28.8.25).
- 11 Vgl. z. B. <https://www.welt.de/wirtschaft/plus254260152/Deutschland-Wenn-das-Geld-ausgezahlt-wird-fliesen-diese-83-3-Millionen-Euro-direkt-nach-China.html> (letzter Zugriff 28.8.25).

Über den Autor

Dr. Denis Suarsana ist seit 2022 Leiter des Indonesien-Büros der Konrad-Adenauer-Stiftung in Jakarta. Zuvor war er stellvertretender Abteilungsleiter Strategie und Zukunft der Arbeit bei der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) in Berlin. Von 2016 bis 2018 arbeitete er als Referent im Auswärtigen Amt. Er promovierte in Wirtschaftswissenschaften und studierte Politikwissenschaft und Europastudien in Deutschland, Polen und Großbritannien. 2024 erschienen von ihm die Studien *De-Risking, aber wohin? Die Schwellenländer der Emerging ASEAN als Alternative zu China* sowie *Der wirtschaftliche Wettlauf in Südostasien – und warum Europa zurückfällt*.

Impressum

Herausgeberin: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V., 2025, Berlin.

Kontakt in der Konrad-Adenauer-Stiftung:

Dr. Denis Suarsana

Leiter des Auslandsbüros Indonesien/Timor Leste

Europäische und Internationale Zusammenarbeit

T: +62 811 9702684

E-Mail: Denis.Suarsana@kas.de

Umschlag: Karte, Wikimedia Commons, TUBS

Gestaltung und Satz: KALUZA+SCHMID Studio GmbH, Berlin

Druck: copy print Kopie & Druck GmbH, Berlin

Printed in Germany.

Hergestellt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

Diese Veröffentlichung der Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. dient ausschließlich der Information. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder -helfenden zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.



Der Text dieser Publikation ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 international“, CC BY-SA 4.0 (abrufbar unter: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/legalcode.de>).

ISBN: 978-3-98574-317-9

