



Going International 2025

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

 **GemeinsamWeltweit**



Inhalt

Die wesentlichen Ergebnisse.....	3
Weltweite Handelshemmnisse nehmen zu.....	4
Auswirkungen der US-Handelspolitik sind bereits spürbar	9
Herausforderungen aus Deutschland und der EU	10
Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen	12
Methodik.....	20

Impressum

Ansprechpartnerin in der DIHK:

Lola Machleid

machleid.lola-marie@dihk.de

+49 30 20308 2309

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

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Telefon: 030 20308-0

E-Mail: info@dihk.de

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

DIHK Online

[Homepage](#) | [Facebook](#) | [X \(Twitter\)](#) | [LinkedIn](#) | [Instagram](#) | [Youtube](#)

Redaktion: Lola Machleid

Grafik: Sebastian Titze, DIHK

Bildnachweis: © Getty Images

Stand: März 2025

Die wesentlichen Ergebnisse

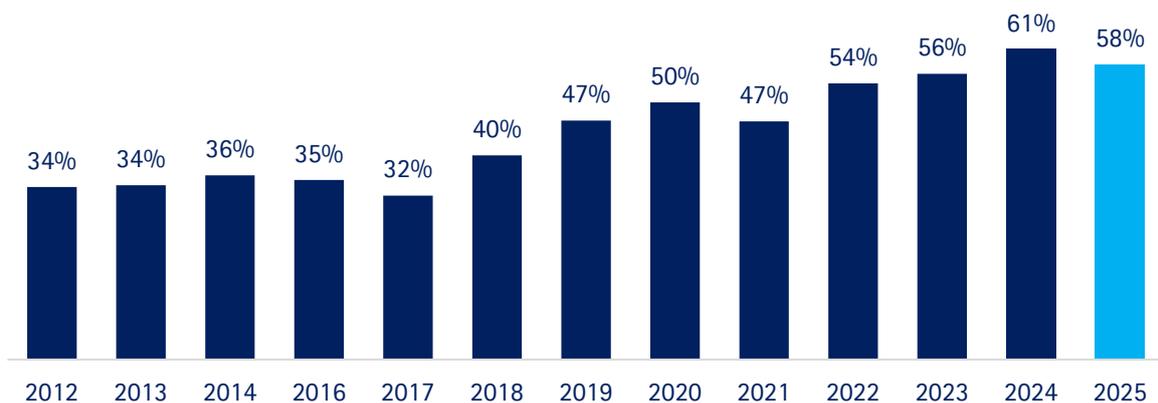
1. Weltweit verbessern sich die Geschäftsperspektiven für das kommende Jahr im Vergleich zum Vorjahr leicht. Der erhoffte Aufschwung der Weltwirtschaft wird unterdrückt von großer handelspolitischer Unsicherheit in Nordamerika sowie strukturellen Herausforderungen wie Zertifizierungsanforderungen und Regulierungen. In Anbetracht der handelspolitischen Signale aus den USA brechen die Erwartungen für die Geschäfte in Nordamerika (USA, Kanada und Mexiko) ein. Dahingegen hellen sich die Erwartungen für den Rest der Welt auf – bleiben unter dem Strich jedoch weiterhin negativ.
2. Deutsche Unternehmen sehen sich in ihrem internationalen Geschäft mit immer mehr Handelshemmnissen konfrontiert. Das Niveau neuer Handelshemmnisse bleibt sehr hoch. 58 Prozent der Unternehmen haben in den vergangenen zwölf Monaten eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften registriert. Den Unternehmen machen insbesondere lokale Zertifizierungsanforderungen und verstärkte Sicherheitsanforderungen zu schaffen, die den Planungs- und Kostenaufwand für den grenzüberschreitenden Handel erhöhen. Hinzu kommen Sanktionen, insbesondere im Russlandgeschäft, intransparente Gesetzgebung, höhere Zölle und Local-Content-Vorschriften.
3. Die Herausforderungen für deutsche Unternehmen variieren je nach Weltregion erheblich. In den USA sieht bereits die Hälfte der Unternehmen eine Belastung in neuen Zöllen – im Vorjahr waren es noch 24 Prozent. In China wird insbesondere der Zwang zu Local Content als Hindernis genannt (44 Prozent). Auch der Handel innerhalb der Eurozone wird von verschiedenen Hemmnissen, vor allem bürokratischen, erschwert: 55 Prozent der Unternehmen bemängeln eine für sie intransparente Gesetzgebung, 52 Prozent berichten von erschwertem Zugang zu öffentlichen Aufträgen, 50 Prozent sehen lokale Zertifizierungsanforderungen als Problem. Sanktionen wirken sich weiterhin insbesondere auf das Russlandgeschäft aus, wo 78 Prozent der betroffenen Unternehmen deren Einfluss spüren.
4. Hausgemachte Handelshemmnisse aus Deutschland und Europa gewinnen stärker an Bedeutung. 80 Prozent der Unternehmen berichten von heimischen Herausforderungen beim internationalen Geschäft. Davon beklagen 83 Prozent bürokratische Hürden und Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen, wie etwa dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), den Auflagen der Verpackungsrichtlinie oder dem EU-CO2-Grenzausgleich (CBAM). 43 Prozent haben Probleme bei der Abwicklung ihres Auslandsgeschäfts etwa durch lange Genehmigungszeiten des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder durch komplexe Verfahren bei der Zollabwicklung.
5. Von der robust wachsenden Weltwirtschaft können die deutschen Unternehmen derzeit nur wenig profitieren. Das spiegelt sich in den globalen Geschäftsperspektiven wider. 23 Prozent der Unternehmen gehen von einer Verschlechterung der Auslandsgeschäfte im laufenden Jahr aus, lediglich 15 Prozent erwarten eine Aufhellung. Per Saldo positive Geschäftserwartungen für die kommenden zwölf Monate haben die international aktiven Unternehmen in keiner Weltregion, wenngleich sich die Aussichten im Vergleich zum Vorjahr verbessern. Während die Geschäftsperspektiven für das laufende Jahr weithin weniger pessimistisch bewertet werden als noch zuvor, bleibt die aktuelle Geschäftssituation unverändert schlecht.

Weltweite Handelshemmnisse nehmen zu

Der internationale Waren- und Dienstleistungsverkehr wird aus Sicht der Unternehmen durch immer mehr Handelshemmnisse erschwert. Weit über die Hälfte der Unternehmen hat im vergangenen Jahr eine Zunahme von Handelshürden bei ihren internationalen Geschäften festgestellt. Damit setzt sich diese Dynamik bei der Zunahme an Handelshemmnissen fort. Waren es 2017 noch 32 Prozent der Unternehmen, die eine Zunahme wahrgenommen hatten, sind es mit 58 Prozent nun fast doppelt so viele. Wachsender Protektionismus und die große Unsicherheit hinsichtlich der globalen Auswirkungen von handelspolitischen Entscheidungen sowie verschärfte Zertifizierungsanforderungen und neue Regulierungen begrenzen die Entwicklung der Weltwirtschaft und bremsen einen Exportaufschwung in Deutschland aus.

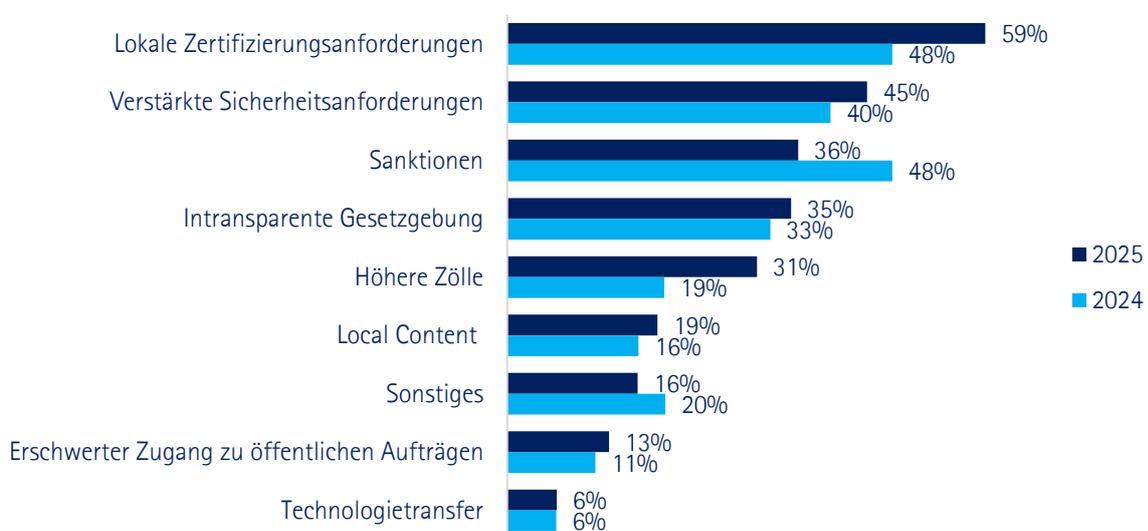
Große Unternehmen (über 1.000 Beschäftigte) registrieren mit einem Anteil von 69 Prozent häufiger eine Zunahme von Handelshemmnissen bei ihren internationalen Geschäften als kleine und mittelgroße Unternehmen (bis 249 Beschäftigte), von denen 55 Prozent dies angeben. Große Unternehmen agieren oft in zahlreichen Märkten und stehen daher in verschiedenen Weltregionen vor unterschiedlichen Handelshemmnissen.

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



Zunahme an Handelshemmnissen im internationalen Geschäft

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

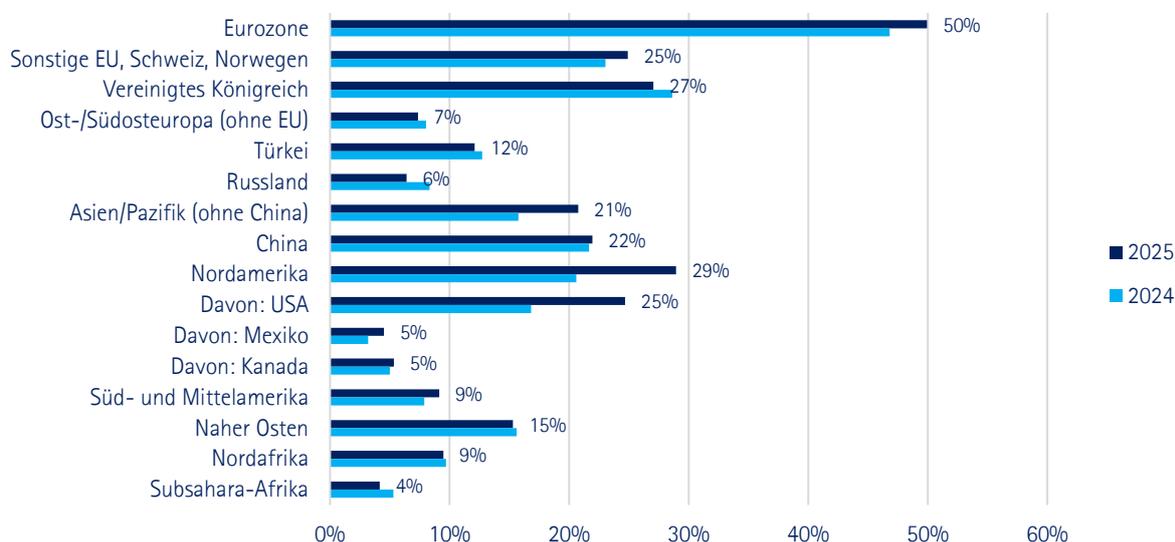


Nicht-tarifäre Handelshemmnisse in Form von **lokalen Zertifizierungsanforderungen und verstärkten Sicherheitsanforderungen** erschweren den Unternehmen die Abwicklung ihrer internationalen Geschäfte. Fast jedes dritte von Handelshemmnissen betroffene Unternehmen (59 Prozent, Vorumfrage 48 Prozent) beobachtet hier eine Zunahme. In der Eurozone betrifft das jedes zweite Unternehmen (50 Prozent nach zuvor 47 Prozent). Eine deutliche Zunahme lokaler Zertifizierungsvorschriften im Vergleich zum Vorjahr wird von Unternehmen genannt, die Geschäfte mit den USA machen (25 Prozent nach zuvor 17 Prozent). Dies ist wohl auch eine Konsequenz des weiter anschwellenden Handelskonflikts der USA mit China zu verstehen, in dessen Rahmen US Behörden Lieferketten noch genauer überwachen.

Verstärkte Sicherheitsanforderungen sind für 45 Prozent der Unternehmen (Vorumfrage 40 Prozent) eine Herausforderung. Insbesondere bei ihren Geschäften in der Eurozone nehmen 49 nach zuvor 38 Prozent eine Zunahme an Sicherheitsanforderungen wahr. Vorgaben zur Produktsicherheit – etwa für elektronische Geräte, Chemikalien oder Lebensmittel oder zum Datenschutz – unterscheiden sich häufig zwischen den Ländern oder müssen gesondert geprüft und zertifiziert werden. Unternehmen müssen Zertifikate vorweisen, bevor sie bestimmte Produkte oder Dienstleistungen in einem Land auf den Markt bringen dürfen. Das sorgt für zusätzlichen Kosten- und Zeitaufwand.

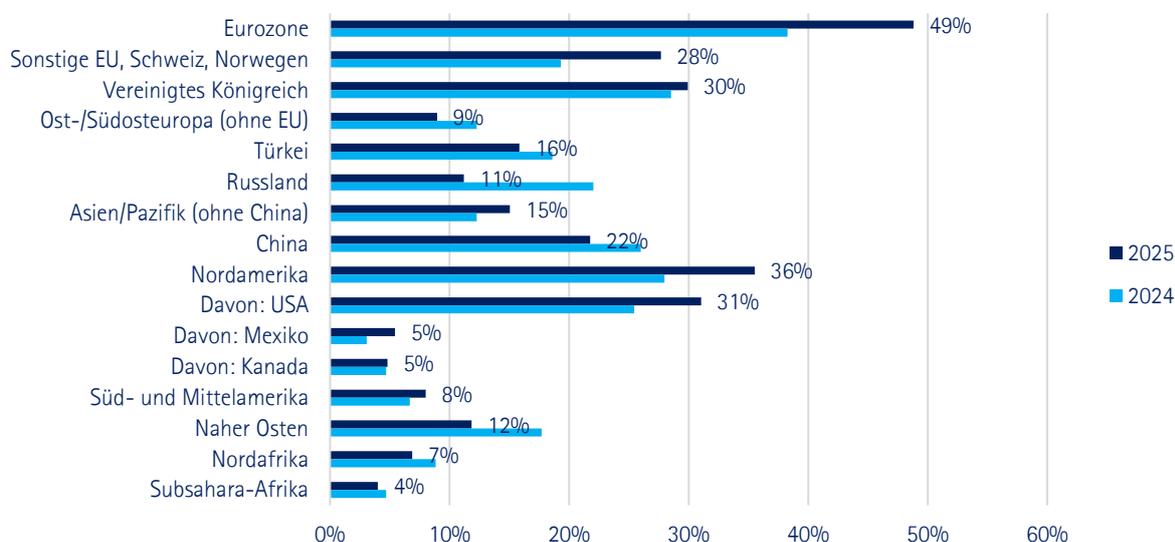
Lokale Zertifizierungsanforderungen als Handelshemmnis

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



Verstärkte Sicherheitsanforderungen als Handelshemmnis

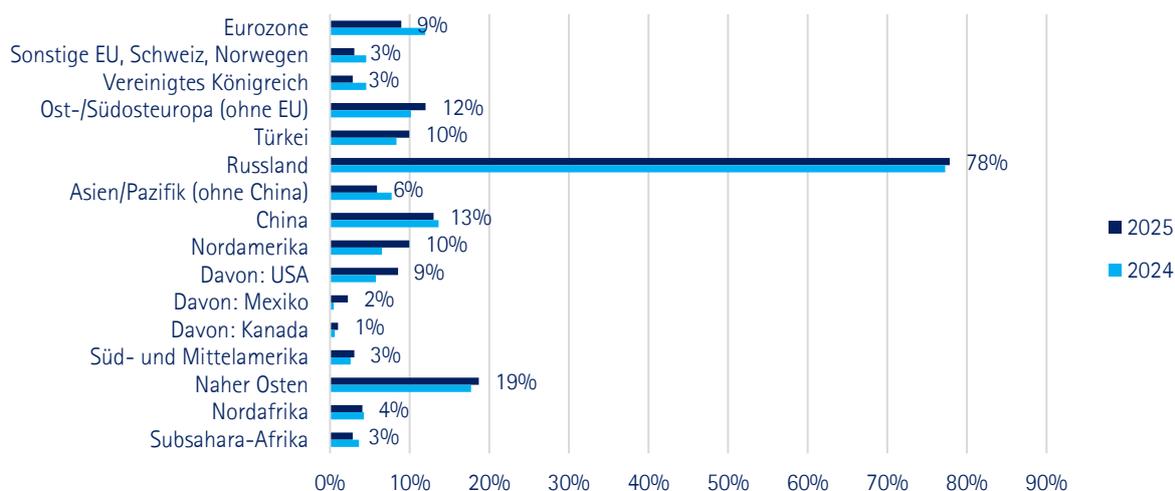
in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Als weitere Herausforderung für ihr internationales Geschäft nennen 36 Prozent (nach zuvor 48 Prozent) der Unternehmen **Sanktionen**, wenngleich hier ein Rückgang im Vergleich zum letzten Jahr deutlich wird. Die Befolgung von Sanktionen wird vor allem im Russlandgeschäft als Herausforderung wahrgenommen. Anfang 2025 hat die EU das 16. Sanktionspaket gegen Russland verabschiedet und gleichzeitig die Maßnahmen gegen Belarus weiter verschärft, um beide Sanktionsregime stärker anzugleichen. Die Sanktionen umfassen zusätzliche Personenlistungen sowie Export- und Importverbote, darunter auch Einschränkungen für den Import von russischem Aluminium. Auch Unternehmen ohne direkte Geschäftsbeziehungen zu Russland oder Belarus müssen weiterhin verstärkt prüfen, ob sie betroffen sind. Gegebenenfalls sind Maßnahmen zu ergreifen, um die verschärften Compliance-Anforderungen zu erfüllen, die aus Gründen des Vorwurfs von Sanktionsumgehungen eingeführt wurden.

Sanktionen als Handelshemmnis

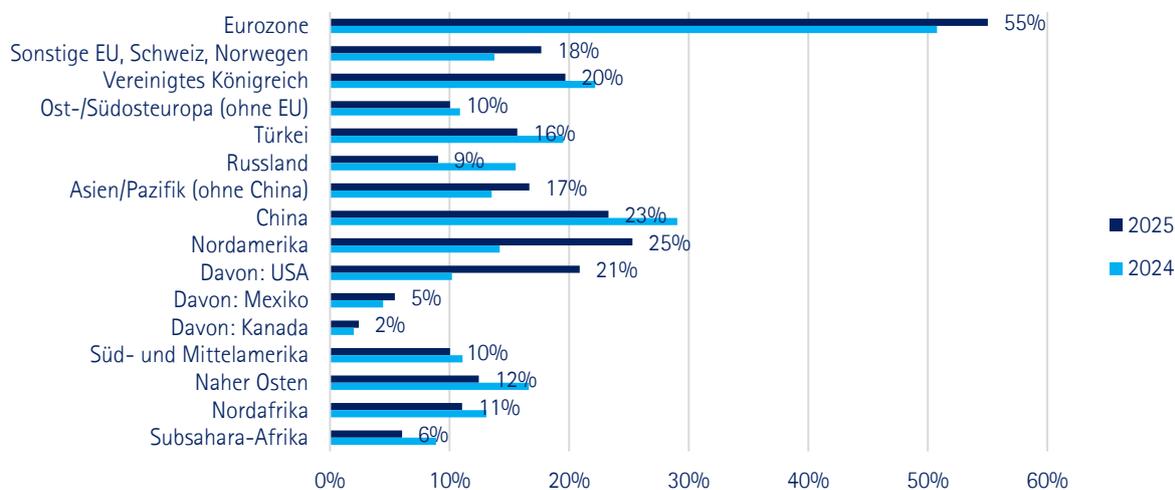
in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Mehr als jedes dritte Unternehmen (35 Prozent, Vorumfrage 33 Prozent) beklagt bei seinen internationalen Geschäften eine für das Unternehmen **intransparente Gesetzgebung**. Für deutsche Unternehmen kann es an ihren ausländischen Standorten schwierig sein, lokale Gesetzesänderungen oder neue Regulierungen in ihrer Gänze nachzuvollziehen. In der Eurozone sehen sich 55 Prozent davon betroffen. In Nordamerika ist ein Viertel und in den USA im speziellen ein Fünftel der Unternehmen durch eine intransparente Gesetzgebung beeinträchtigt.

Intransparente Gesetzgebung als Handelshemmnis

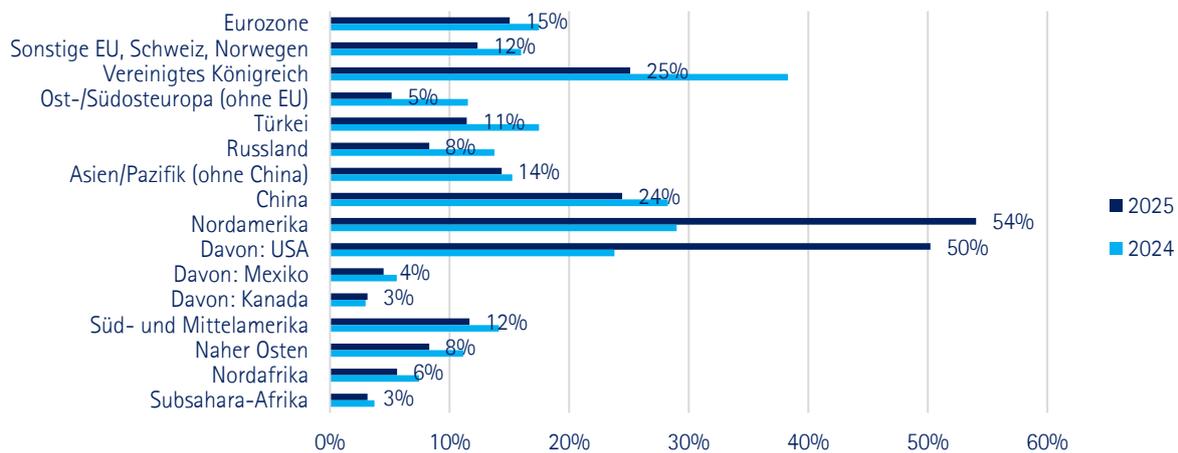
in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



Rund jedes dritte Unternehmen (31 Prozent, Vorumfrage 19 Prozent) beklagt **höhere Zölle** bei der Aus- und Einfuhr seiner Waren. Vor allem die Unternehmen mit US-Geschäft sind betroffen. Hier nimmt bereits die Hälfte der Unternehmen eine Belastung wahr. Im Vorjahr waren es noch 24 Prozent. Anfang März hat die neue US-Administration Zölle in Höhe von 25 Prozent für Einfuhren aus Kanada und aus Mexiko erhoben. Hierbei gilt jedoch aktuell eine ein-monatige Pause für Güter, die im Rahmen des USMCA Abkommens eingeführt werden. Weitere generelle Zölle auf Stahl- und Aluminiumimporte – auch aus Europa – von 25 Prozent sind bereits seit Mitte März in Kraft.

Höhere Zölle Gesetzgebung als Handelshemmnis

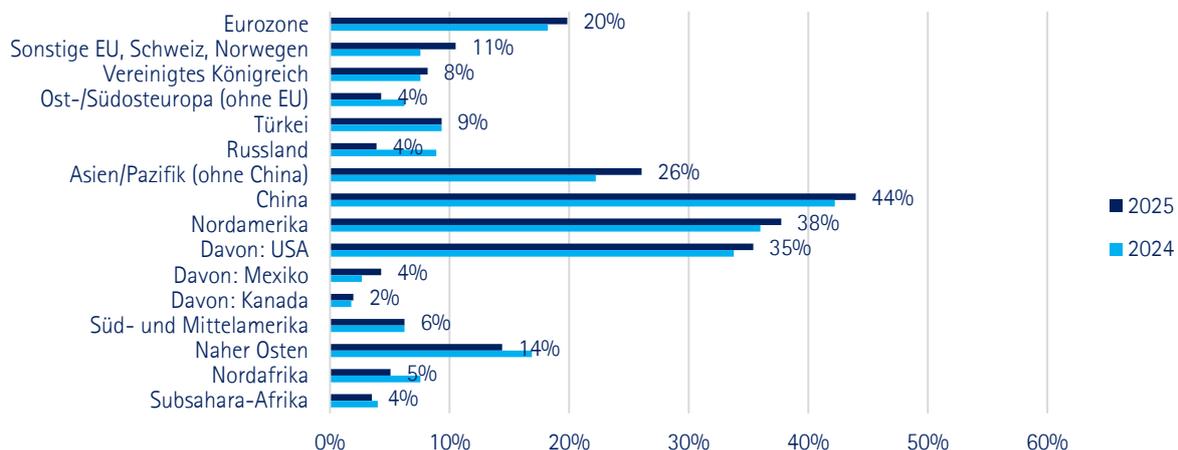
in Prozent, die Antworten beziehen sich auf die Unternehmen, die eine Zunahme gespürt haben



19 Prozent der Unternehmen (Vorumfrage 16 Prozent) sehen eine Zunahme von **Local-Content-Vorschriften**. Damit werden Unternehmen gezwungen, einen festgelegten Anteil der Wertschöpfung vor Ort zu tätigen – andernfalls werden ihre Waren mit Zöllen belegt, von Vergünstigungen oder gänzlich vom Markt ausgeschlossen. Von diesen WTO-widrigen Einschränkungen berichten insbesondere Maschinenbauer. Die Strategie „local for local“ und damit vor Ort für den lokalen Markt zu produzieren wird besonders in den USA durch die Handelspolitik der neuen US-Administration vorangetrieben. Ausländische Firmen sehen sich zunehmend gezwungen vor Ort zu produzieren, um ihre Produkte weiterhin im Land verkaufen zu können. Davon berichten 35 Prozent (nach zuvor 34 Prozent) der in den USA tätigen Unternehmen. Zwang zu Local Content beobachten 44 Prozent der Unternehmen in China nach zuvor 42 Prozent, wo die Lokalisierung der Produktion vorangetrieben wird. Das dämpft den bilateralen Handel zwischen Deutschland und China. Auch für ihre Geschäfte im Asien-Pazifik-Raum geben Unternehmen häufiger an, dass sie auf Local-Content-Vorschriften stoßen. Z.B. verfolgt Indien mit seiner Initiative „Make in India“ eine zunehmende Lokalisierung von Produktion vor Ort.

Local Content als Handelshemmnis

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



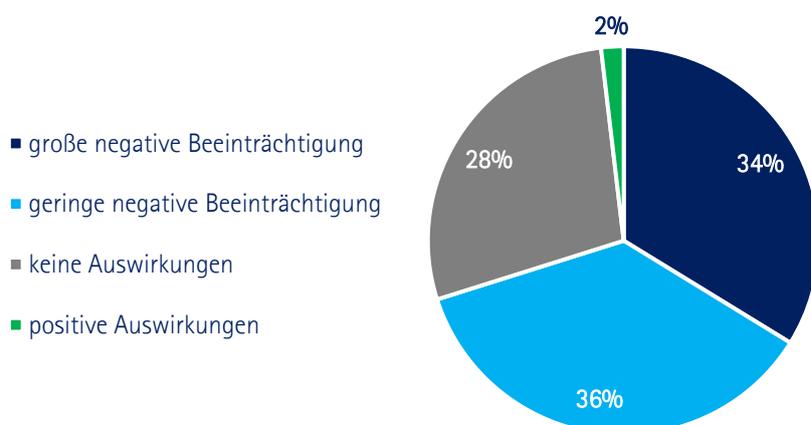
Mehr als jedes zehnte Unternehmen (13 Prozent, Vorumfrage elf Prozent) sieht sich mit einem erschwerten Zugang zu öffentlichen Aufträgen und damit einer Benachteiligung gegenüber lokalen Unternehmen konfrontiert. Weltweit ist diese leichte Zunahme bei den Herausforderungen beim Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen zu verzeichnen. Vor allem in der Eurozone ist das für die Hälfte der Unternehmen ein Hemmnis (52 nach zuvor 50 Prozent).

Sechs Prozent – und damit unverändert viele wie in der Vorumfrage – sorgt sich um Vorgaben zum Technologietransfer. Insbesondere in der Eurozone werden von 36 Prozent (nach zuvor 26 Prozent) der Unternehmen verstärkt Vorgaben zum Technologietransfer genannt. Für China hingegen sind es mit 34 Prozent weniger Unternehmen als noch im Vorjahr (zuvor 51 Prozent), die dies beobachten. Im Chinageschäft spielen beispielsweise Local-Content-Vorschriften aktuell eine größere Rolle.

Neben den genannten Antwortoptionen haben einige Unternehmen das Freitextfeld genutzt, um weitere Handelshemmnisse zu benennen. Dabei werden vielfach ein hoher Bürokratieaufwand bei der Umsetzung von EU-Verordnungen wie bspw. CBAM, die Verpackungsrichtlinie oder die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) als Handelshemmnisse wahrgenommen. Auch Probleme bei der Abwicklung der Auslandsgeschäfte, etwa aufgrund langer Bearbeitungszeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder bei der Zollabfertigung, werden ebenfalls als Hürde genannt. Darauf geht die folgende Frage zu den weiteren Herausforderungen im internationalen Geschäft näher ein.

Auswirkungen der US-Handelspolitik sind bereits spürbar

Die Handelspolitik der neuen US-Administration ist eine Belastung für die deutsche Wirtschaft. 70 Prozent der aller international aktiven Unternehmen erwarten eine Beeinträchtigung ihrer Geschäfte durch die aktuelle US-Handelspolitik – darunter 34 Prozent sogar eine große Beeinträchtigung. Dies betrifft besonders Unternehmen mit US-Geschäft, aber auch Unternehmen ohne direkten Handel mit den USA. Besonders deutlich wird die Belastung durch die erhebliche Verschlechterung der aktuellen Geschäfte sowie die drastischen Einschnitte bei den Geschäftserwartungen für das kommende Jahr: Während sich die Geschäftsperspektiven im Rest der Welt aufhellen im Vergleich zum Vorjahr, trüben sich die Aussichten im US-Geschäft merklich ein.



Anders als im letzten Jahr gehen Unternehmen in den meisten Weltregionen vornehmlich von einer Verbesserung der internationalen Geschäfte im Laufe des Jahres aus. Beim Blick auf ihre Geschäfte auf dem nordamerikanischen Kontinent sind Unternehmen jedoch deutlich negativer als in anderen Weltregionen. Obwohl sich die US-Wirtschaft im letzten Jahr robust entwickelt hat, belastet der Mangel an Planbarkeit den internationalen Handel und damit auch deutsche Unternehmen bei ihren Geschäften in und mit den USA. Die eingeführten und angekündigten Zölle gegen Nachbarstaaten, China und andere Handelspartner sorgen für große handelspolitische Unsicherheit. Für ihr Geschäft in den USA ist die Stimmung der Unternehmen daher eher trüb.

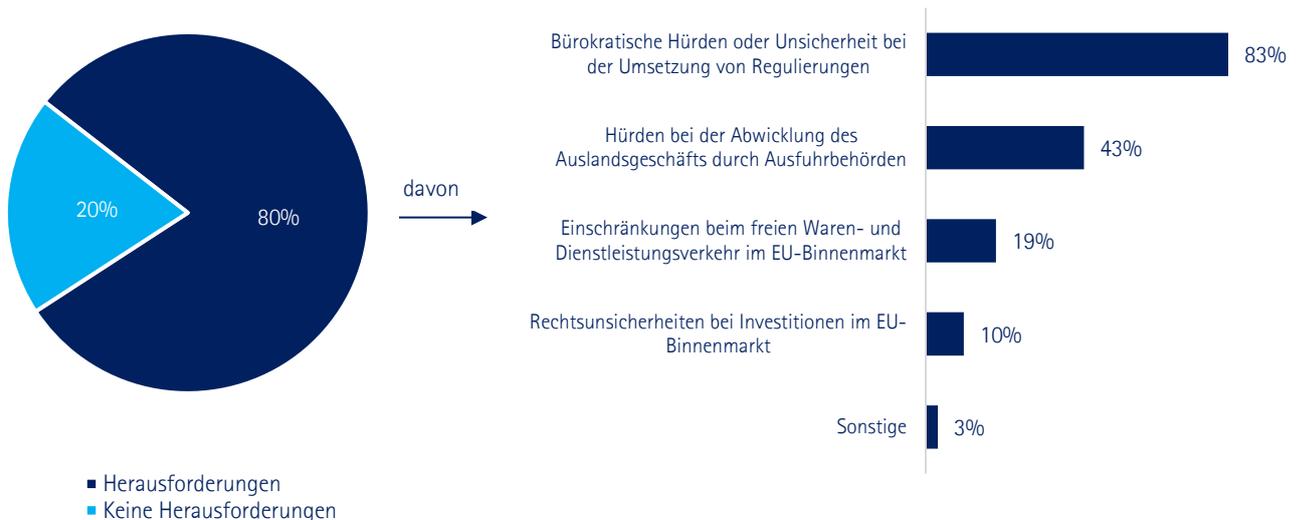
Im Vergleich dazu zeigt eine Umfrage der Auslandshandelskammern in den USA ([German American Business Outlook \(GABO\)](#)), dass trotz des Optimismus bei deutschen Tochtergesellschaften vor Ort 81 Prozent negative Beeinträchtigungen ihrer Geschäfte durch die in Aussicht gestellten Zölle erwarten. Von diesen Unternehmen gibt wiederum jedes Vierte an, im hohen Maße betroffen zu sein, sofern die angekündigten Zölle eingeführt werden sollten. Weiterhin berichten 93 Prozent von Schwierigkeiten, qualifizierte Arbeitskräfte zu finden. Daneben sind Visa- und Einwanderungsbelange sowie Handelsspannungen die größten Sorgen für die US-Geschäfte der befragten Unternehmen.

Herausforderungen aus Deutschland und der EU

80 Prozent der international aktiven deutschen Unternehmen sehen sich mit Handelshemmnissen konfrontiert, die auf nationaler oder europäischer Bürokratie basieren. Von den Unternehmen, die Herausforderungen im internationalen Geschäft haben, beklagen mittlerweile 83 Prozent bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen hierzulande.

(Weitere) Herausforderungen im internationalen Geschäft

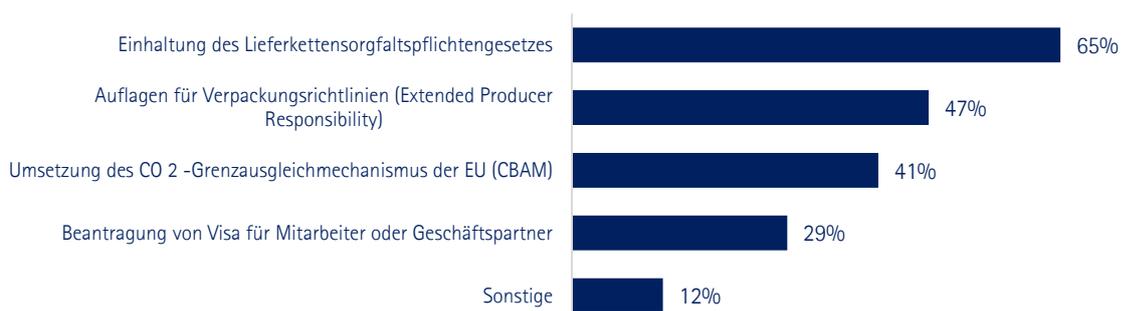
in Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der rechten Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Herausforderungen haben (80 Prozent)



Zu den hausgemachten bürokratischen Hürden und Unsicherheiten zählen etwa die Einhaltung des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG), Auflagen für Verpackungsrichtlinien der EU und die CBAM-Umsetzung. Die Berichts- und Sorgfaltspflichtenpflichten führen u.a. dazu, dass Unternehmen immer mehr Angaben zu Geschäftspartnern und Lieferanten und zur Nachhaltigkeit machen müssen. Knapp zwei Drittel der Unternehmen sehen eine Herausforderung bei der Erfüllung der Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes. Zwar geben große Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten am häufigsten (79 Prozent) an, Schwierigkeiten bei der Einhaltung des LkSG zu haben. Die indirekte Betroffenheit kleiner und mittelgroßer Unternehmen als Zulieferer führt zudem dazu, dass knapp zwei Drittel (64 Prozent) der Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten eine Hürde darin sehen. Da sie als Zulieferer großer Unternehmen oftmals mit zahlreichen Auskunftsersuchen konfrontiert werden. Für fast jedes zweite Unternehmen (47 Prozent) stellt die uneinheitliche Auslegung (u.a. bei der Registrierung, Kennzeichnung und Bevollmächtigung) der EU-Verpackungsrichtlinie durch die Mitgliedstaaten ein Problem dar – sie werden als bürokratische Hürde wahrgenommen.

83 % der Unternehmen spüren bürokratische Herausforderungen im internationalen Geschäft, davon:

in Prozent, Mehrfachnennung möglich



Lange Genehmigungszeiten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bereiten 43 Prozent der Unternehmen Schwierigkeiten – immerhin deutlich weniger als noch im letzten Jahr (57 Prozent). Hier sind die auf den Weg gebrachten Vereinfachungen spürbar. Trotz Erleichterungen berichten Unternehmen aber weiterhin von erheblichen Verzögerungen, teils über ein Jahr, insbesondere bei Ausfuhrgenehmigungen in Richtung China. Die langen Wartezeiten führen in einigen Fällen zu Auftragsstornierungen und erschweren die Planbarkeit internationaler Geschäfte.

Bei internationalen Importen und Exporten klagen Unternehmen außerdem über das komplexe Zollrecht, undurchsichtige Zolltarife und zeitraubende und komplizierte Zollabfertigungsverfahren, die häufig von Änderungen der Zolldokumente und -vorgaben begleitet werden. Auch wenn Unternehmen mit dem elektronischen Zollsystem ATLAS grundsätzlich eines der modernsten Zollsysteme der Welt zur Verfügung steht, werden häufig Schwierigkeiten bei der Abwicklung der Zollprozesse bemängelt. Außerdem beklagen Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen nach Großbritannien z. B. sehr oft fehlende Ausgangsvermerke an französischen Grenzzollstellen.

Häufig (41 nach zuvor 43 Prozent) sehen sich Unternehmen außerdem mit der Umsetzung des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM – Carbon Border Adjustment Mechanism) vor Herausforderungen gestellt. Insgesamt zeigt sich in den Antworten, dass Unternehmen eine große Menge an Vorschriften beachten müssen und Unsicherheit darüber besteht, ob alle notwendigen Unterlagen korrekt eingereicht werden.

Hinzu kommt ein zeitlicher und bürokratischer Aufwand für die Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner, den knapp ein Drittel (29 Prozent) der Unternehmen nennen.

Fast jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent nach zuvor 27 Prozent) sieht sich bei seinen Geschäften innerhalb des EU-Binnenmarkts mit Einschränkungen im freien Waren- und Dienstleistungsverkehr konfrontiert. Das beinhaltet etwa die Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland und Meldepflichten, da es kein einheitliches Meldeportal gibt. Insbesondere für kurzfristige Entsendungen und Serviceeinsätze von Mitarbeitern, beispielsweise für die Installation oder Instandhaltung von Maschinen, dauert der Prozess für viele Unternehmen zu lang.

Jedes zehnte Unternehmen (zehn Prozent nach zuvor elf Prozent), das Herausforderungen im internationalen Geschäft hat, gibt Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt an.

Die [Ergebnisse der DIHK-Umfrage zu „Binnenmarkthindernissen 2024](#) Dienstleistungen, Waren und Investitionen“ belegen, dass Rechtssicherheit und Rechtsstaatlichkeit im Binnenmarkt zentrale Standortfaktoren für grenzüberschreitende Investitionen innerhalb der EU sind und damit auch für den freien Kapitalverkehr im EU-Binnenmarkt.

Dennoch scheint ein zentraler Aspekt zur Förderung von Investitionen und Innovationen im EU-Binnenmarkt aktuell zu wenig Aufmerksamkeit zu erfahren: Nämlich die Notwendigkeit eines zuverlässigen Rechtsschutzes für grenzüberschreitende Investitionen innerhalb der EU als einen zentralen Aspekt zur Förderung von Innovationen. Bereits über ein Drittel der Unternehmen in Deutschland äußern Vertrauensverluste in den effektiven Rechtsschutz für Investitionen. Das ist ein Alarmsignal (siehe [EU Justice Scoreboard 2024](#)). Hier bemängeln Unternehmen die Beendigung der sog. „Intra-EU-Investitionsschutzabkommen“, auch völkerrechtliche Schutzmechanismen wurden abgebaut. Der Rechtsschutz für grenzüberschreitende Investitionen innerhalb der EU selbst wurde so stark beeinträchtigt. Dadurch ist Vertrauen verloren gegangen. Der Wunsch nach einer Nachfolgelösung besteht fort.

Einige Unternehmen haben zudem das Freitextfeld genutzt, um weitere Herausforderungen im internationalen Geschäft anzugeben. Hohe Energiepreise hierzulande und weitere Kostensteigerungen schwächen die internationale Wettbewerbsposition der deutschen Unternehmen. Eine schwächelnde Nachfrage aus dem Ausland sorgt für wenig Neuaufträge. Neben hausgemachten Herausforderungen wie Bürokratie und Berichtspflichten, wie beispielsweise die geplante EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) stellen auch die internationale geopolitische Lage, Zollbestimmungen sowie Sanktionsvorhaben ein Geschäftsrisiko für den internationalen Handel dar.

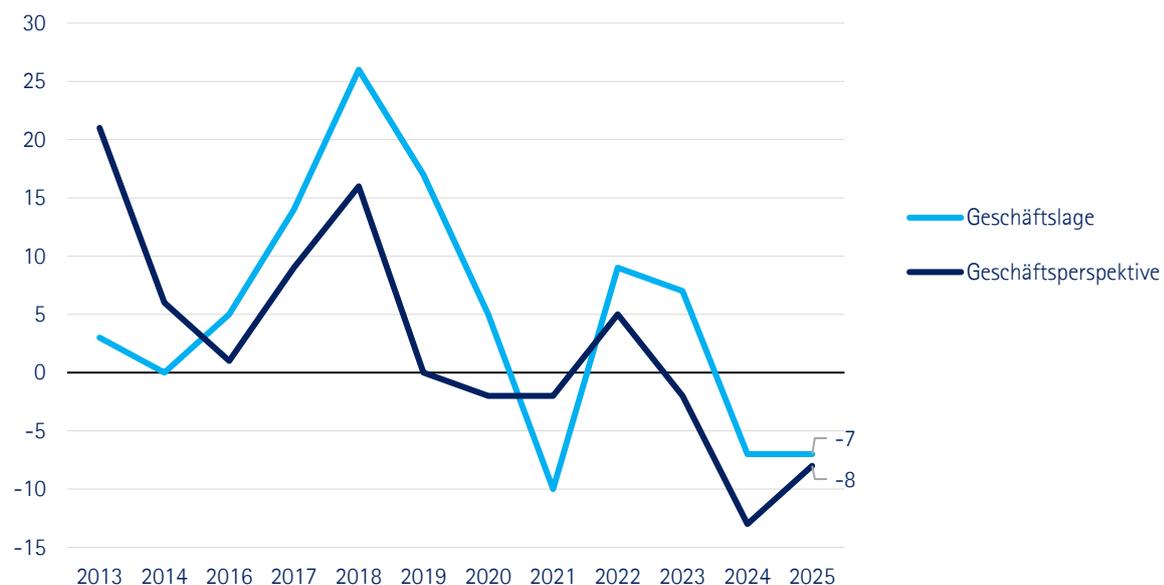
Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen

Die Unternehmen bewerten ihre Geschäftssituation auf den internationalen Märkten weiterhin trüb. Die Lage bleibt von vielen Herausforderungen geprägt. Zunehmende Handelsbarrieren und geopolitische Risiken verhindern derzeit bessere Geschäfte. Hinzu kommen bürokratische Belastungen bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts und eine hohe Kostenbelastung am deutschen Standort, die die internationale Wettbewerbsposition schwächt. Weltweit verbessern sich zwar die Geschäftsperspektiven für das kommende Jahr leicht im Vergleich zum Vorjahr. Dennoch werden hier Unterschiede zwischen Nordamerika (USA, Kanada und Mexiko) und dem Rest der Welt deutlich. Der erhoffte stärkere Aufschwung der Weltwirtschaft wird unterdrückt durch die große handelspolitische Unsicherheit der USA und deren globalen Auswirkungen. Insgesamt beurteilen 23 Prozent der Unternehmen ihr Auslandsgeschäft als gut und 47 Prozent als befriedigend. Drei von zehn Unternehmen (30 Prozent) berichten von einer schlechten Geschäftssituation. Der Saldo aus gut und schlecht Bewertungen bleibt unverändert bei minus sieben Punkten. Allerdings zeigt sich ein deutlicher Unterschied beim Blick in die Größenklassen. Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten sind überwiegend zufrieden mit ihrer Geschäftslage (Saldo: vier Punkte). Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten sieht es hingegen schlechter aus (Saldo: minus neun Punkte). Große Unternehmen sind tendenziell international breiter diversifiziert, sodass eine schwächere Entwicklung eines Marktes nicht so stark ins Gewicht fällt wie bei Unternehmen, die stärker auf einen Markt konzentriert sind.

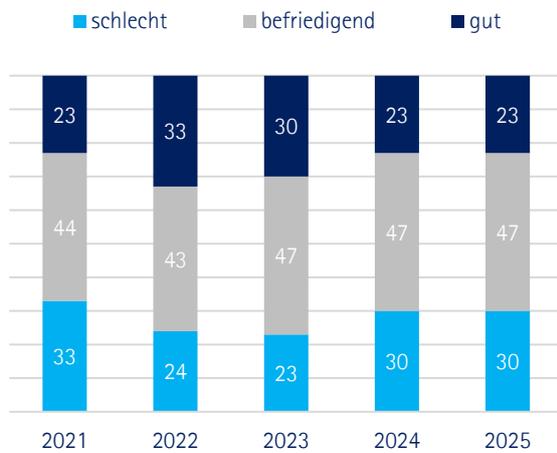
Die Erwartungen der international agierenden deutschen Unternehmen für die Entwicklung des Auslandsgeschäfts im laufenden Jahr haben sich aufgeheitert – bleiben unter dem Strich aber negativ. Knapp ein Viertel der Unternehmen (23 Prozent) erwartet schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr, 15 Prozent erwarten eine Verbesserung. Fast zwei Drittel der Unternehmen (62 Prozent) rechnen mit einer konstanten Entwicklung ihrer bilateralen Geschäftsbeziehungen. Der resultierende Saldo aus besser und schlechter Bewertungen steigt von minus 13 auf minus acht Punkte. Große Unternehmen mit über 1.000 Beschäftigten (Saldo minus vier Punkte) haben eine etwas positivere Geschäftsperspektive als kleine und mittelgroße Unternehmen bis 249 Beschäftigten (Saldo minus zehn Punkte).

Weltweite Geschäftslage und Geschäftsperspektive der deutschen Wirtschaft

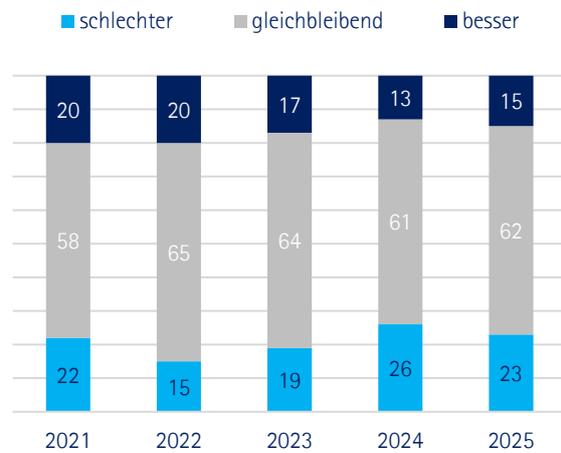
Saldo aus gut/besser-Meldungen minus schlecht/schlechter-Meldungen



Geschäftslage der Unternehmen (Anteil in Prozent)



Geschäftsperspektive der Unternehmen (Anteil in Prozent)

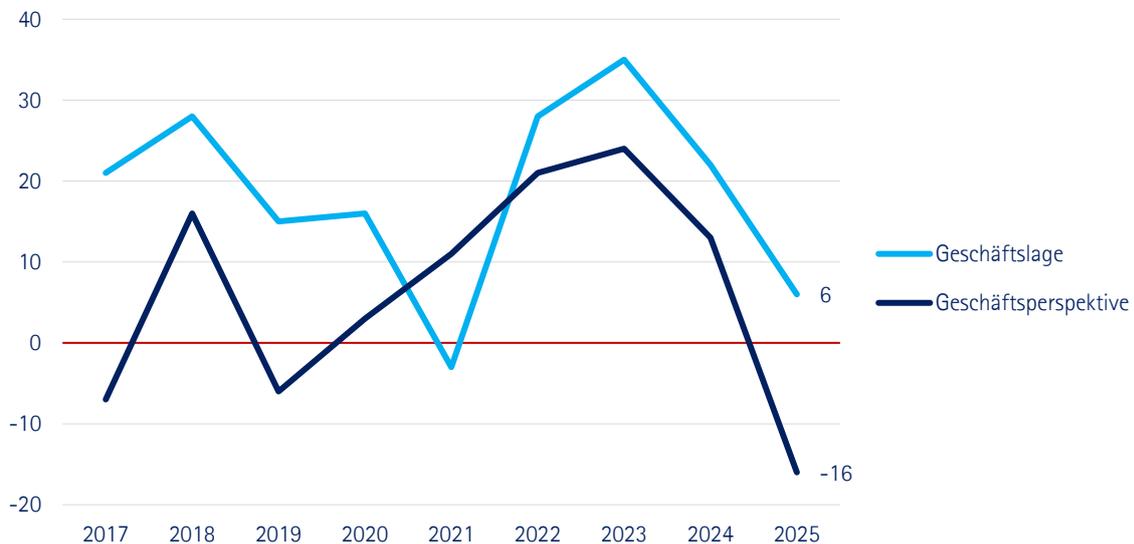


Negative Perspektive für das Geschäft in Nordamerika

Die aktuelle Geschäftssituation hat sich in ganz Nordamerika im Vergleich zum Vorjahr deutlich verschlechtert, wenngleich die Lage für das US-Geschäft noch per Saldo positiv bewertet wird. Vor dem Hintergrund großer handelspolitischer Unsicherheit in den USA erwarten dort mittlerweile 38 Prozent der Unternehmen schlechtere Geschäfte. Nur noch 22 Prozent der Unternehmen erwarten bessere. Der Saldo liegt damit bei minus 16 Punkte, nach zuvor 13 Punkten. Die eingeführten Zölle gegen Nachbarstaaten und der drohende Bruch des USMCA Abkommens sowie weitere Zollankündigungen sorgen für eingetrübte Geschäftsaussichten. Auch in Kanada erwarten Unternehmen überwiegend eine negative Entwicklung: 21 Prozent gehen von schlechteren Geschäften aus und nur 14 Prozent von besseren. Der Saldo sinkt von null Punkten in der Vorumfrage auf minus sieben Punkte. Für ihr Mexiko-Geschäft überwiegen ebenfalls die negativen Erwartungen, der Saldo aus besseren und schlechteren Perspektiven sinkt von minus sechs auf minus 14 Punkte. Insgesamt bewerten Unternehmen ihre Geschäftsaussichten auf dem nordamerikanischen Kontinent damit deutlich negativer als in anderen Weltregionen.

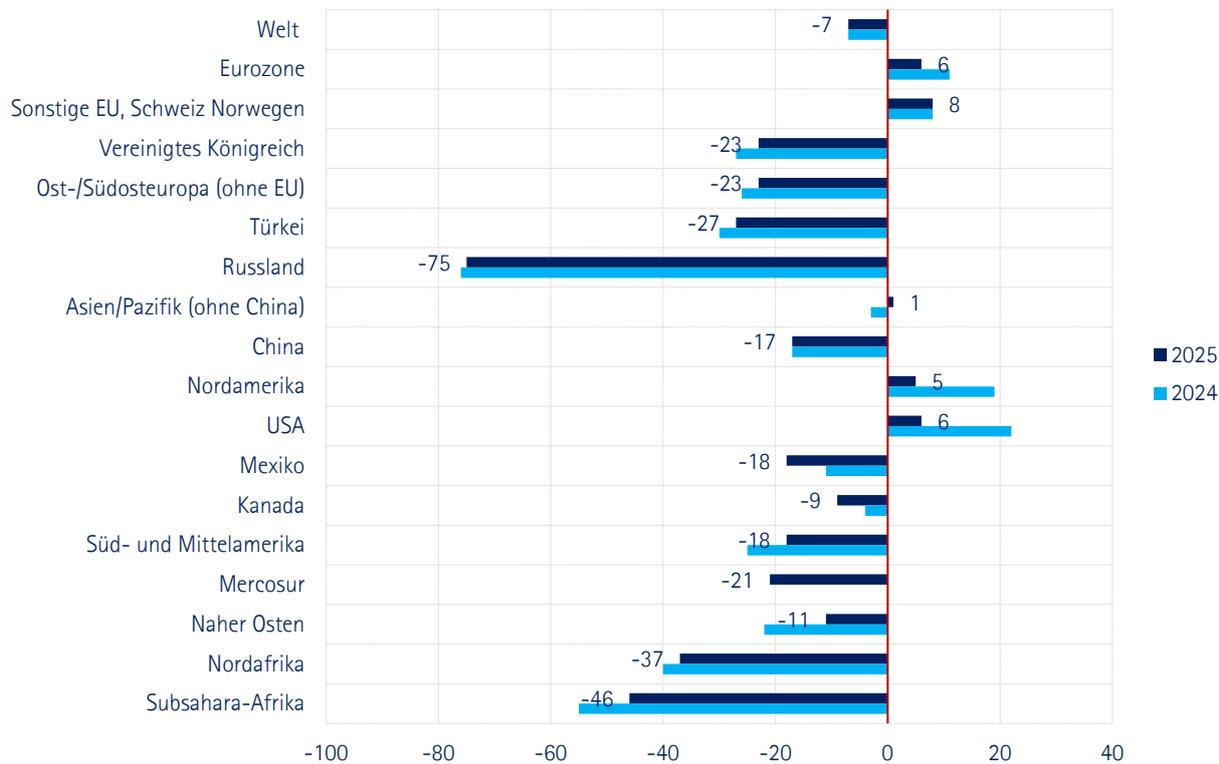
Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen mit US-Geschäft

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



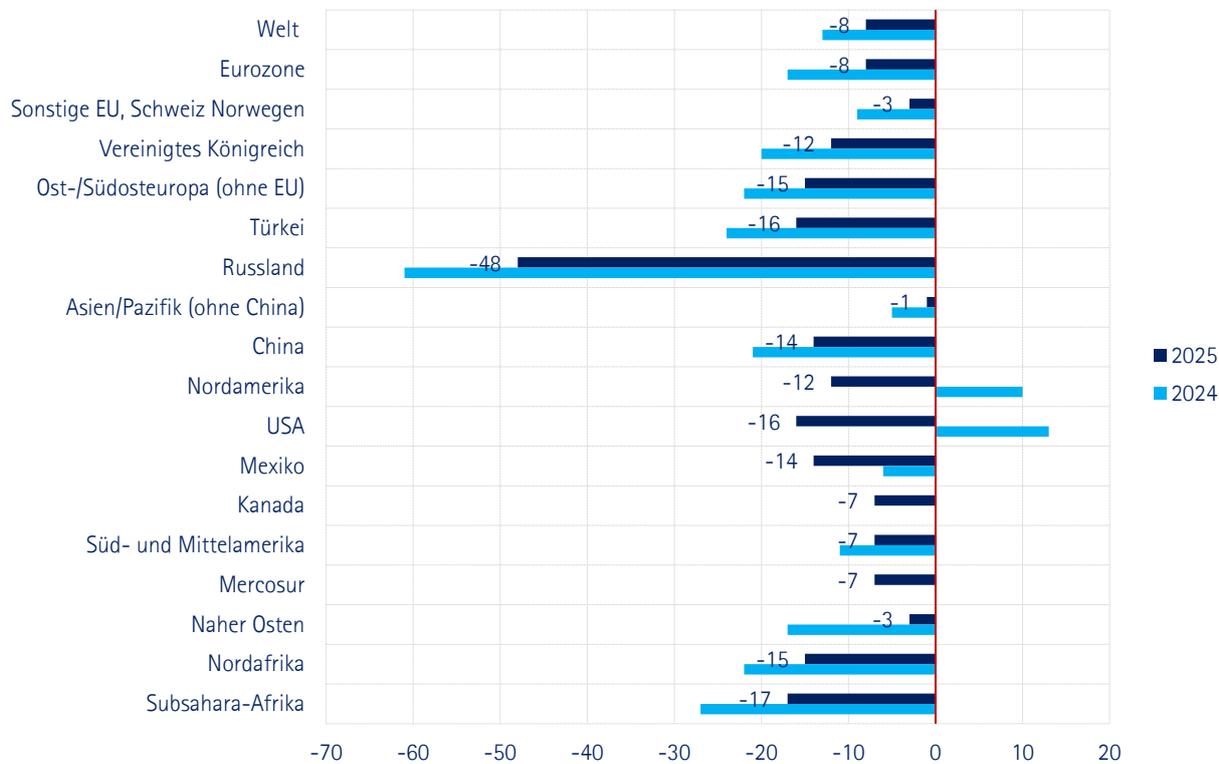
Aktuelle Geschäftslage in den Weltregionen

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



Geschäftsperspektive in den Weltregionen

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

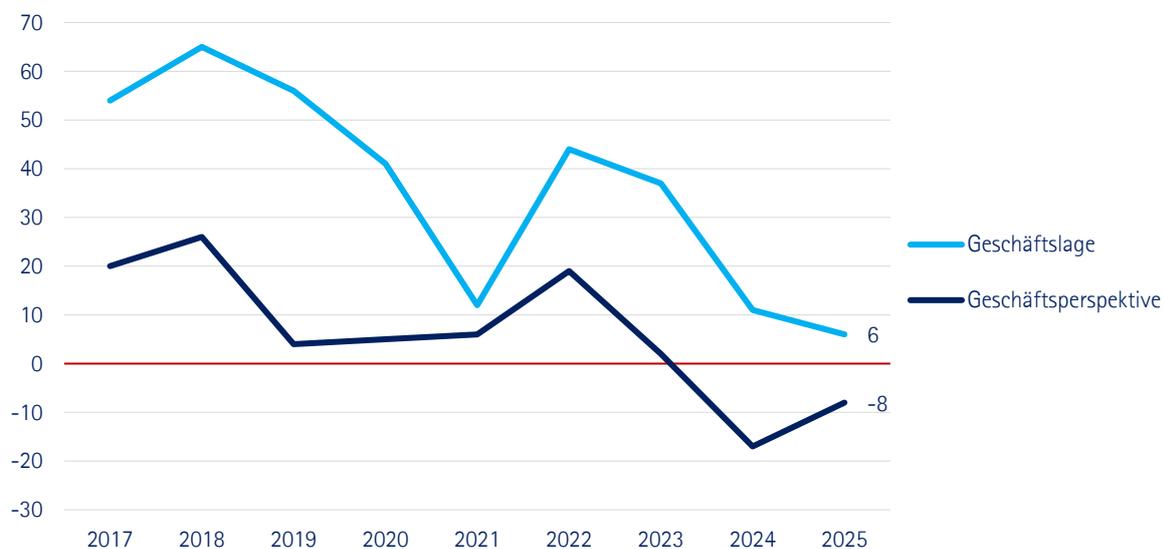


Ausblick für Geschäfte in Europa weniger pessimistisch

Deutsche Unternehmen mit Geschäftsbeziehungen zu Nachbarländern in Europa berichten aktuell noch von einer guten Geschäftssituation. In der Eurozone fällt der Saldo allerdings von elf Punkten auf aktuell nur noch sechs Punkte. Hingegen sind die Erwartungen für die Entwicklung der Geschäfte deutlich positiver geworden als noch im letzten Jahr. Für ihre Geschäfte in der Eurozone rechnen 15 Prozent der Unternehmen mit einer Verbesserung im Jahr 2025, 23 Prozent erwarten hingegen eine Verschlechterung (Saldo minus acht Punkte nach zuvor minus 17 Punkten). Im internationalen Vergleich bremsen hohe Energiepreise übermäßige bürokratische Belastungen sowie regulatorische Hemmnisse eine noch bessere wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone.

Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen in der Eurozone

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



Die Geschäfte der Unternehmen in den EU-Ländern außerhalb des gemeinsamen Währungsraums sowie in der Schweiz und in Norwegen bleiben weiterhin positiv auf gleichem Niveau. Die Unternehmen bewerten ihre aktuelle Geschäftssituation überwiegend gut (Saldo acht Punkte). Auch die Geschäftsperspektive hellt sich auf. Hier erwarten 15 Prozent eine Verbesserung, knapp jedes fünfte Unternehmen (18 Prozent) befürchtet eine Verschlechterung (Saldo minus drei Punkte nach zuvor minus neun Punkten).

Für die Geschäfte mit den ost- und südosteuropäischen Staaten (ohne EU) überwiegt der Anteil der Unternehmen mit negativen Perspektiven deutlich. Das Verhältnis von optimistischen und pessimistischen Erwartungen verbessert sich zwar im Vergleich zum Vorjahr, bleibt jedoch pessimistisch: Während zehn Prozent bessere Geschäfte erwarten, rechnen 25 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 15 Punkte nach zuvor minus 22 Punkten).

Für ihre Geschäfte mit der Türkei erwarten lediglich zehn Prozent der Unternehmen eine Verbesserung ihrer Geschäfte, etwas mehr als ein Viertel (26 Prozent) rechnet mit schlechteren Geschäften in den kommenden Monaten (Saldo minus 16 Punkte nach zuvor minus 24 Punkten). Obwohl die Inflationsrate im Land langsam sinkt, bleibt sie weiterhin auf einem hohen Niveau und verteuert durch die schwache Währung importierte Güter und Dienstleistungen. Aktuelle politische Entwicklungen verunsichern zudem auch die Wirtschaft.

Aufgrund der wirtschaftlichen Sanktionen der EU und anderer Staaten gegen Russland wirkt sich deren Einfluss naturgemäß besonders auf das Russlandgeschäft aus, wo 78 Prozent der Unternehmen die Auswirkungen spüren. Mehr als die Hälfte der Unternehmen (54 Prozent), die noch in nicht sanktionierten Bereichen tätig sind, erwartet in den kommenden Monaten einen Rückgang ihrer Geschäfte.

Deutsch-britische Geschäftsbeziehungen bleiben herausfordernd

Auch für das Vereinigte Königreich bleibt die Geschäftssituation negativ, verbessert sich gegenüber dem Vorjahr allerdings leicht (Saldo minus 23 Punkte nach zuvor minus 27 Punkte). Jedes achte Unternehmen (zwölf Prozent) erwartet eine Verbesserung seiner Geschäfte im laufenden Jahr, knapp ein Viertel der Unternehmen (24 Prozent) eine Verschlechterung (Saldo minus 12 Punkte nach zuvor minus 20 Punkte). Fünf Jahre nach dem Brexit bleiben die deutsch-britischen Geschäftsbeziehungen also sehr herausfordernd.

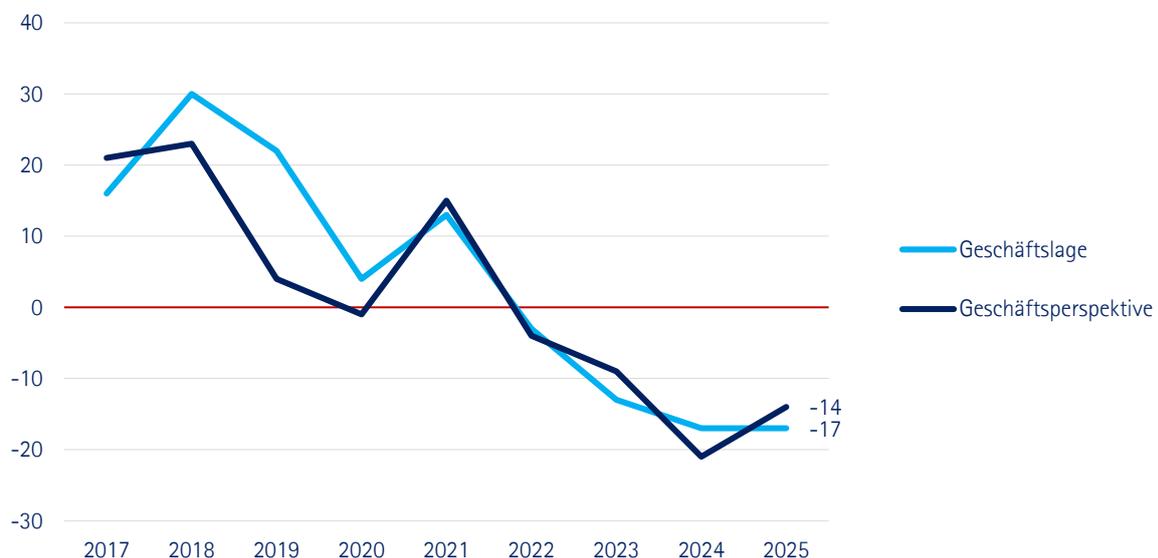
Licht und Schatten in Asien-Pazifik und China

Bei der Beurteilung der Geschäftsperspektive für Asien-Pazifik (ohne China) halten sich positive und negative Erwartungen fast die Waage. Während fast jedes fünfte Unternehmen (17 Prozent) schlechtere Geschäfte im laufenden Jahr erwartet, rechnen 18 Prozent mit einer Verbesserung. Der Saldo verbessert sich von minus fünf auf minus einen Punkt. Auch die aktuelle Geschäftssituation wird positiv beurteilt (Saldo ein Punkt nach zuvor minus drei Punkte). Die Region kann von der Diversifizierung der Lieferketten von Unternehmen profitieren.

Deutlich pessimistischer blicken die Unternehmen hingegen auf ihre Geschäfte mit China. Hier erwarten zwar auch 15 Prozent eine Verbesserung in den kommenden Monaten, nahezu ein Drittel (29 Prozent) geht derweil von einer Verschlechterung aus (Saldo minus 14 nach zuvor minus 21 Punkten). Damit fallen die Erwartungen zwar geringfügig besser aus als die aktuelle Geschäftssituation (Saldo minus 17 Punkte), dennoch bleibt die Lage angespannt. Die konjunkturelle Schwäche Chinas sowie zunehmende Handelsbarrieren, wie Lokalisierungsvorgaben, lasten auf dem bilateralen Handel.

Aktuelle Geschäftslage und Geschäftsperspektiven der deutschen Unternehmen in China

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



Herausforderndes Umfeld in Afrika, Nah- und Mittelost

Pessimistisch, wenngleich besser als im Vorjahr fallen die Einschätzungen der Unternehmen über ihre künftigen Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent aus. Für Nordafrika rechnen zehn Prozent mit einer Verbesserung ihrer Geschäfte, 25 Prozent mit einer Verschlechterung (Saldo minus 15 Punkte nach zuvor minus 22 Punkten). Für Subsahara-Afrika erwarten ebenfalls neun Prozent eine Verbesserung, 26 Prozent eine Verschlechterung (Saldo minus 17 Punkte nach zuvor minus 27 Punkte).

Die Geschäftsperspektiven im Nahen Osten verbessern sich deutlich gegenüber der Vorumfrage. Positive und negative Erwartungen halten sich hier nunmehr fast die Waage. Fast jedes fünfte Unternehmen (18 Prozent) geht davon aus, dass sich die Geschäfte im laufenden Jahr verbessern, 21 Prozent der Betriebe, dass sie sich verschlechtern (Saldo minus drei Punkte nach zuvor minus 17 Punkten). Andauernde Konflikte in der Region sorgen dennoch auch weiterhin für Unsicherheit.

Trübe Geschäftssituation, aber bessere Perspektive in Süd- und Mittelamerika

Etwas besser als im globalen Durchschnitt schätzen Unternehmen ihre Geschäftsperspektive in Süd- und Mittelamerika ein. Zwölf Prozent der Unternehmen erwarten bessere Geschäfte, 19 Prozent hingegen schlechte. Der Saldo verbessert sich von minus elf Punkten in der Vorumfrage auf nun noch minus sieben Punkte. Die zukünftigen Geschäftschancen werden damit allerdings deutlich besser als die aktuelle Geschäftssituation eingeschätzt (Saldo minus 18 Punkte), ein Zeichen, was einen Aufschwung andeutet.

Geschäftslage und -perspektive in den Weltregionen

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

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



Fragebogen

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

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

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

2. Wie beurteilen Sie die Geschäftsperspektiven in diesem Jahr (2025) in Ihren Zielregionen?

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

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

3. Haben Sie 2024 eine Zunahme von Hemmnissen bei Ihren internationalen Geschäften gespürt?

(Bspw. Zölle; Auflagen, Regelungen und Gesetze im Zielland)

- Ja
- Nein

Falls 3. „Ja“

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

- Höhere Zölle
- Verstärkte Sicherheitsanforderungen
- Lokale Zertifizierungsanforderungen
- Zwang zu Local Content (Produktion vor Ort)
- Vorgaben zum Technologietransfer
- Erschwerter Zugang zu öffentlichen Aufträgen
- Sanktionen
- Intransparente Gesetzgebung

- Sonstiges

Falls 3.1. „Höhere Zölle“ (sowie für jedes einzelne Hemmnis)

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

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

3.2. Auf welche (weiteren) Herausforderungen treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften? (Mehrfachnennung möglich, außer bei „keine Herausforderungen“)

- keine Herausforderungen
- Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden (z.B. BAFA-Genehmigungen, Exportkontrollen, Zoll)
 - Wenn ja, welche: Freitext
- Bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen
 - Wenn ja, welche?
 - Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes
 - Umsetzung des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus der EU (CBAM)
 - Beantragung von Visa für Mitarbeiter oder Geschäftspartner
 - Auflagen für Verpackungsrichtlinien (Extended Producer Responsibility)
 - Sonstige, und zwar (Freitext)
- Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt (z.B. Entsendungen/Dienstreisen, Meldepflichten innerhalb der EU)
 - Wenn ja, welche: Freitext
- Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt
- Sonstige

4.1. Mercosur: Die politischen Verhandlungen zum EU-Mercosur-Abkommen wurden im Dezember 2024 abgeschlossen. Das Abkommen soll den gegenseitigen Marktzugang für beide Wirtschaftsblöcke erleichtern. Damit das Abkommen in Kraft treten kann, sind weitere Verfahrensschritte innerhalb der EU notwendig.

Welche Auswirkungen hätte das Abkommen auf die Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens in der Region? (Mehrfach Antworten möglich)

- Leichter Marktzugang im Mercosur/ weniger Handelshemmnisse
- Kosteneinsparung wegen geringerer Zölle
- Leichtere Diversifizierung von Lieferketten
- Ausbau bzw. Neuaufnahme der Exporttätigkeit bzw. Sourcing in der Region
- Ausbau bzw. Neuaufnahme der Investitionstätigkeit in der Region
- Keine Auswirkungen
- Es würde sich nachteilig auswirken, weil: (Freitext)

4.2. Frage zu den Auswirkungen der US-Handelspolitik:

Welche Auswirkungen erwarten Sie für das Auslandsgeschäft Ihres Unternehmens, wenn die neue US-Administration Zölle oder andere Handelsbarrieren einführt?

- eine große Beeinträchtigung
- eine geringe Beeinträchtigung
- keine Auswirkungen
- positive Auswirkungen

Methodik

Die bundesweite Umfrage „Going International 2025“ der DIHK ist mit Unterstützung der 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) in Deutschland erstellt worden. An der Befragung vom 24. Februar bis zum 7. März 2025 haben sich knapp 2.600 auslandsaktive Unternehmen mit Sitz in Deutschland beteiligt.

Die Unternehmensantworten verteilen sich nach Unternehmensgrößenklasse wie folgt: 79 Prozent der Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigte, acht Prozent 250–499 Beschäftigte, fünf Prozent 500–999 Beschäftigte, zehn Prozent mehr als 1.000 Beschäftigte.

Von den Unternehmensantworten sind 52 Prozent Industrieunternehmen, drei Prozent kommen aus dem Baugewerbe, 17 Prozent aus dem Handel, 14 Prozent aus den Dienstleistungsbereichen, 13 Prozent sind Sonstige.

Die Unternehmen agieren in ihrem Auslandsgeschäft dabei folgendermaßen: 83 Prozent exportieren aus Deutschland, 30 Prozent haben Tochterunternehmen oder Niederlassungen im Ausland, 31 Prozent importieren nach Deutschland zum Verkauf, 18 Prozent sourcen im Ausland für die Produktion in Deutschland, 16 Prozent unterhalten eine Repräsentanz oder Vertriebsbüro im Ausland, 18 Prozent sind selbstständige Kooperationspartner, neun Prozent haben ein Joint Venture/Allianz, acht Prozent haben Forschung und Entwicklung, sieben Prozent sind über E-Commerce im Ausland aktiv, vier Prozent haben einen Transithandel und drei Prozent ein Einkaufsbüro im Ausland.