



IHK-Außenwirtschaftsreport NRW

2025



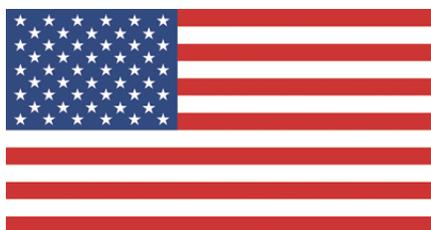
IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Inhalt

Leitartikel: Der Welthandel sortiert sich neu	1
1. Die wichtigsten Handelspartner für NRW	3
2. Stimmungsbarometer der NRW-Wirtschaft	5
3. Außenhandel zwischen Risiko und Chance	8
Weltweite Handelshemmnisse	8
Herausforderungen in Deutschland und der EU	10
Chancen und Auswirkungen des EU-Mercosur-Abkommens	11
4. Die IHKs in NRW als starker Partner der Wirtschaft	13
IHK-Außenwirtschaftstag NRW	14
Neues Angebot: Das Außenwirtschaftsportal NRW	15
Aktivitäten der IHKs im Jahr 2024	17
Kontaktübersicht	19

Der Welthandel sortiert sich neu

Der Welthandel sortiert sich neu – und Europa droht den Anschluss zu verlieren. Handelskonflikte, Protektionismus, politische Machtspiele und der zunehmende Bedeutungsverlust multilateraler Institutionen verändern die Spielregeln – oft kurzfristig, selten kalkulierbar. Sachpolitik wird zunehmend durch Impulsentscheidungen ersetzt, internationale Regeln weichen nationalen Interessen. Alte Bündnisse bröckeln, neue Machtzentren entstehen. Die EU läuft Gefahr, zur Getriebenen zu werden – dabei müsste sie eine Mitgestalterin sein. Besonders deutlich zeigt sich das im handelspolitischen Spannungsfeld zwischen der EU, den USA und China – drei Weltmächten mit grundlegend unterschiedlichen wirtschafts- und geopolitischen Ansätzen.



Die USA sind – und bleiben – ein Schlüsselpartner und zentraler Markt für die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen.

Doch die wirtschaftspolitischen Signale aus Washington irritieren zunehmend.

Der transatlantische Schulterchluss, auf den viele Unternehmen bauen, ist belastet. Hinzu kommt: Informationen sind schnelllebigere denn je, und Verein-

barungen aus früheren Zeiten haben vielfach ihre Gültigkeit verloren. Was heute noch als sicher gilt, kann morgen schon Makulatur sein. Unberechenbarkeit ist zur neuen Konstante geworden.

Auch China ist und bleibt für viele NRW-Unternehmen ein unverzichtbarer Partner, insbesondere bei Rohstoffen und Vorprodukten. Gleichzeitig nimmt das Risiko zu: Der asymmetrische Marktzugang, wachsende Abhängigkeiten bei kritischen Rohstoffen und die Flut chinesischer Waren auf den europäischen Markt erfordern einen differenzierten Blick. Unternehmen müssen immer stärker zwischen wirtschaftlichem Interesse und geopolitischer Realität abwägen.



Und Europa? Die EU tut sich schwer, mit klarer Stimme aufzutreten. Handelsabkommen werden hinausgezögert, Binnenmarktreflexionen stocken, Bürokratielasten nehmen zu. Während andere längst strategisch agieren, wird in Brüssel noch über Grundlagen debattiert. Doch gerade jetzt wäre entschlossenes Handeln gefragt. Dafür braucht es einen grundlegenden Umdenkprozess – weg von alten Selbstverständlichkeiten, hin zu mehr Pragmatismus, Tempo und Zielorientierung. Die EU muss sich vom Prinzip des kleinsten gemeinsamen Nenners lösen.

Für Nordrhein-Westfalen spitzen sich die Entwicklungen im Welthandel zu. Viele Unternehmen geraten unter Druck. Exportkrise, Regulierungsflut, Standortmängel – Investitionen werden ausgebremst. Hinzu kommen neue Handelshemmnisse, lokale Produktionsvorgaben und steigende Zölle. Das zeigt auch die aktuelle Going International Umfrage, die bestätigt: Der internationale Handel ist rauer geworden. Kleine und mittlere Unternehmen sehen sich nicht nur wachsenden Anforderungen gegenüber, sondern stellen sich zunehmend die Frage: Lohnt es sich noch, in Europa zu produzieren?



Was es jetzt braucht, ist eine handelspolitische Kurskorrektur. Handelsabkommen wie mit Indien oder den Mercosur-Staaten dürfen nicht länger aufgeschoben werden. Sie sind wichtige Instrumente zur Diversifizierung und zur Sicherung von Zukunftsmärkten. Parallel dazu muss Europa im Inneren die Wettbewerbsfähigkeit stärken: durch weniger Bürokratie, mehr digitale Prozesse und gezielte Entlastung für den Mittelstand. Außenpolitisch braucht es strategische Klarheit – wirtschaftlich braucht es eine Industriestrategie, die Wettbewerbsfähigkeit ernst meint.

Europa muss zurück auf die handelspolitische Bühne. Nicht als Zuschauer, sondern als aktiver Player. Als Markt mit Anspruch und klaren Spielregeln. Als Partner mit Haltung, aber auch mit Interesse. Nur wenn Politik und Wirtschaft jetzt gemeinsam handeln, kann Europa in dieser neuen Weltordnung bestehen.

Die Spielregeln haben sich verändert. Die EU muss wieder lernen, sie mitzugestalten – bevor andere sie dauerhaft schreiben.

Die NRW-Wirtschaft im Fokus mit dem IHK-Außenwirtschaftsreport NRW

Der Report beleuchtet die volatile geopolitische und wirtschaftliche Lage anhand außenwirtschaftlicher Kennzahlen sowie Ergebnissen verschiedener Unternehmensumfragen. Die globale Stimmung ist spürbar eingetrübt. In diesem herausfordernden Umfeld ist die NRW-Wirtschaft verstärkt auf Orientierung und Unterstützung angewiesen. Die nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern stehen ihren Unternehmen dabei als verlässliche und kompetente Partner beratend zur Seite.

1. Die wichtigsten Handelspartner für NRW

Nordrhein-Westfalen zählt zu den wirtschaftsstärksten Regionen Europas. Seine zentrale Lage, die dichte Infrastruktur mit Binnenhäfen, Flughäfen und einem leistungsfähigen Verkehrsnetz machen das Bundesland zu einem bedeutenden internationalen Logistikknoten.

Doch die Beziehungen NRWs mit seinen wichtigsten Handelspartnern sind zunehmend gezeichnet durch die globalen Handelsstreitigkeiten. Zölle und Gegenmaßnahmen – insbesondere zwischen den USA, China und Europa – beeinflussen internationale Lieferketten und treffen die auslandsaktive Industrie in NRW. Einige Branchen sind direkt betroffen, andere werden indirekte Auswirkungen durch die mögliche Verschiebung von Handelsströmen und veränderten Preisen spüren.

EU: Wichtigster Partner

rund **58%**
des **Außenhandels**
entfallen auf
die EU

Mit einem Handelsvolumen von 288 Mrd. Euro im Jahr 2024 und einer nahezu ausgeglichenen Bilanz – 144 Mrd. Euro im Export, 145 Mrd. im Import – bleibt der europäische Binnenmarkt mit Abstand wichtigster Absatz- und Beschaffungsmarkt für NRW. Die Niederlande führen das Ranking an:

Mit 59 Mrd. Euro Handelsvolumen sind sie NRWs bedeutendster Handelspartner. Ihre Rolle als Distributionsdrehscheibe durch die Seehäfen unterstreicht diese Position. Frankreich und Italien bleiben trotz deutlicher Exportrückgänge (-8,1 Prozent bzw. -7,3 Prozent) wichtige Absatzmärkte.

China: Wachsende Importe, strukturelles Ungleichgewicht

China
an der Spitze
der wichtigsten
Importländer

Die Handelsbeziehungen zu China sind stark von einem Importüberschuss geprägt. NRW exportierte im Jahr 2024 Waren im Wert von rund 10 Mrd. Euro nach China, während die Importe bei etwa 36 Mrd. Euro lagen – fast das Vierfache. Ein Drittel aller industriellen Maschinen und Elektronikgeräte, die nach NRW eingeführt werden, stammt aus der Volksrepublik. Damit wächst der Druck auf heimische Anbieter. China hat inzwischen die Niederlande im Importgeschäft überholt und steht an der Spitze der NRW-Importländer. Durch US-Zölle auf chinesische Produkte könnten chinesische Anbieter künftig verstärkt den europäischen Markt ansteuern – mit Folgen für den Wettbewerb in NRW.

USA: Zusammenarbeit im Spannungsfeld politischer Interessen

USA
bleiben
wichtigster Absatzmarkt
außerhalb Europas

Die USA bleiben auf Platz 3 der wichtigsten NRW-Exportländer und stellen damit einen der bedeutendsten Absatzmärkte NRWs außerhalb Europas dar. Die Exporte belaufen sich auf rund 15 Mrd. Euro – insbesondere Maschinen, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse. Doch die von der US-Regierung unter Donald Trump eingeführten Zölle auf EU-Importe, etwa im Automobilsektor, treffen NRW besonders hart.

Die USA betrachten eine nicht ausgeglichene Handelsbilanz als wettbewerbsverzerrend – eine Sichtweise, die die Einführung weiterer Zölle begünstigt. NRW verzeichnet im Jahr 2024 einen Importüberschuss mit den USA von rund 2 Mrd. Euro.

Exportentwicklung: Rückgang in mehreren Märkten

NRW verzeichnete im Jahr 2024 einen Exportrückgang von 2,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Besonders stark fiel dieser im Handel mit Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich aus. Die Top-3-Exportländer Niederlande, Frankreich und USA vereinen 27 Prozent des gesamten Exportvolumens auf sich.



Mit einem NRW-Exportvolumen von 9 Mrd. Euro zählt das Vereinigte Königreich zu den schwächeren der zehn wichtigsten Handelspartner. Seit dem Brexit ist das Exportvolumen um fast 15 Prozent gesunken.

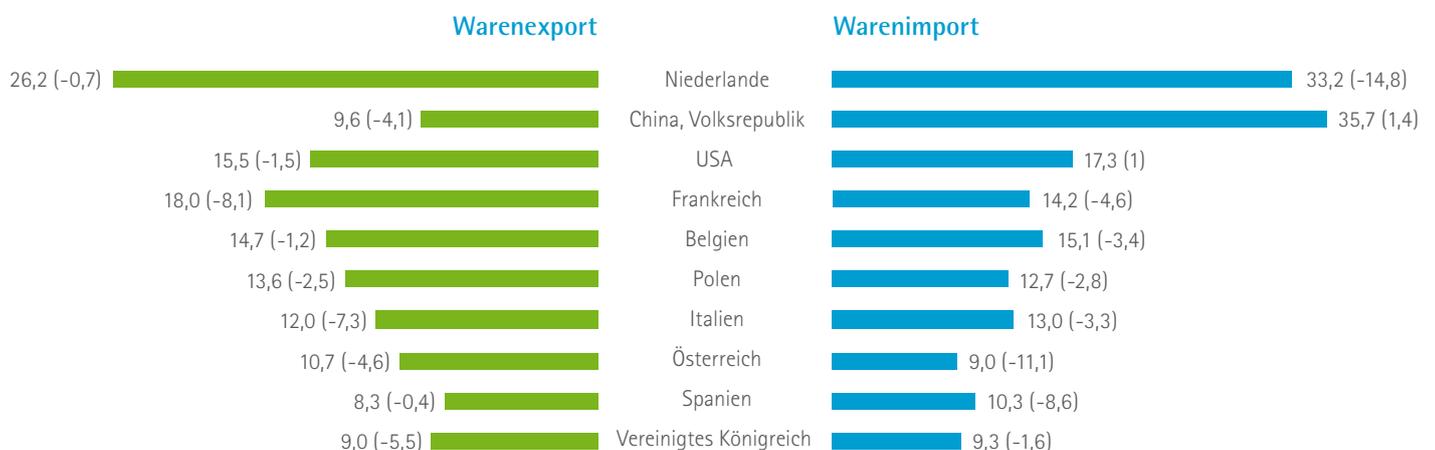
Importstruktur: Veränderungen an der Spitze

NRW importierte im Jahr 2024 Waren im Wert von 278 Mrd. Euro – ein Rückgang von ebenfalls 2,7 Prozent. China hat dabei die Niederlande als wichtigsten Importpartner abgelöst. Die USA bleiben mit rund 17 Mrd. Euro stabil auf Rang drei.

Die Niederlande verzeichnen den stärksten Rückgang unter den Top-10-Importpartnern in Höhe von 14,8 Prozent. Hauptimportgüter sind Kokerei- und Mineralölzeugnisse, deren Importvolumen um ein Viertel zurückging, gefolgt von Nahrungs- und Futtermitteln sowie chemischen Produkten.

Innerhalb der EU bleiben die Niederlande, Belgien, Frankreich, Italien, Polen und Spanien bedeutende Importpartner.

Top 10 Handelspartner für NRW



Import-/Exportvolumen in Mrd. Euro
Veränderung zum Vorjahr in Klammern in Prozent

2. Stimmungsbarometer der NRW-Wirtschaft



Auswertung

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

Wichtiger Hinweis:
Die Umfrage mit 463 teilnehmenden Unternehmen aus NRW wurde im Zeitraum vom 23. Februar – 7. März 2025 und demnach vor der Verkündung der Zollpolitik der USA und den damit verbundenen Handelskonflikten durchgeführt.

Zunehmende Herausforderungen im Auslandsgeschäft hemmen die wirtschaftliche Dynamik. Die angespannte geopolitische Lage, erweiterte Handelsbarrieren und eine Vielzahl an Regularien verstärken die Unsicherheiten und trüben die internationale Geschäftstätigkeit.

Geschäfte in Europa bleiben pessimistisch

In der Eurozone und den Nachbarländern bleiben die Geschäftserwartungen für den Großteil der Unternehmen vorwiegend schlechter als besser. Jedes vierte Unternehmen erwartet eine Verschlechterung der Geschäfte in der Eurozone. Das Verhältnis optimistischer und pessimistischer Erwartungen verbessert sich zwar im Vergleich zum Vorjahr, der Saldo bleibt jedoch im negativen Bereich. Grund hierfür sind insbesondere hohe Energiepreise, bürokratische Hürden und Unsicherheiten bei der Umsetzung von Regularien, die Unternehmen in der EU zu schaffen machen.

Deutsch-britische Geschäftsbeziehungen weiterhin herausfordernd

Auch für das Vereinigte Königreich bleibt die Geschäftsperspektive negativ. Jedes achte Unternehmen (13 Prozent) erwartet eine Verbesserung der Geschäfte im laufenden Jahr, 29 Prozent rechnen mit einer Verschlechterung ihres Auslandsgeschäftes. Fünf Jahre nach dem Brexit bleiben die deutsch-britischen Geschäftsbeziehungen weiterhin herausfordernd.

Licht und Schatten in Asien-Pazifik Region und China

Die Geschäftserwartungen in der Asien-Pazifik Region (ohne China) sind positiver als im Vorjahr. 19 Prozent der Unternehmen rechnen mit einer Verbesserung. Eine Verschlechterung erwarten 20 Prozent. Deutlich pessimistischer blicken die Unternehmen hingegen auf ihre Geschäfte mit China. Dort erwarten 30 Prozent der Unternehmen eine Beeinträchtigung ihrer Geschäfte und lediglich 16 Prozent eine Verbesserung. Der bilaterale Handel wird durch Chinas konjunkturelle Schwäche und wachsende Handelsbarrieren spürbar belastet. Dazu zählen insbesondere intransparente Gesetzgebungsverfahren, die die Nachvollziehbarkeit und Umsetzung von Vorschriften erschweren, sowie handelspolitische Hürden in Form von Sanktionen.

Russlandgeschäfte erreichen neuen Tiefpunkt

Angesichts des anhaltenden russischen Krieges in der Ukraine bleiben die Geschäftserwartungen mit Russland weiterhin auf einem Tiefpunkt. Mehr als die Hälfte der Unternehmen erwartet einen Rückgang ihrer Geschäfte.

Gleichbleibende Geschäftserwartungen auf dem afrikanischen Kontinent

Die Einschätzungen der Unternehmen über ihre künftigen Geschäfte auf dem afrikanischen Kontinent haben sich im Vergleich zum Vorjahr kaum verändert. Für Nordafrika rechnen 7 Prozent mit einer Verbesserung ihrer Geschäfte, 27 Prozent mit einer Verschlechterung. Für Subsahara-Afrika erwarten 12 Prozent eine Verbesserung, aber 35 Prozent eine Verschlechterung.

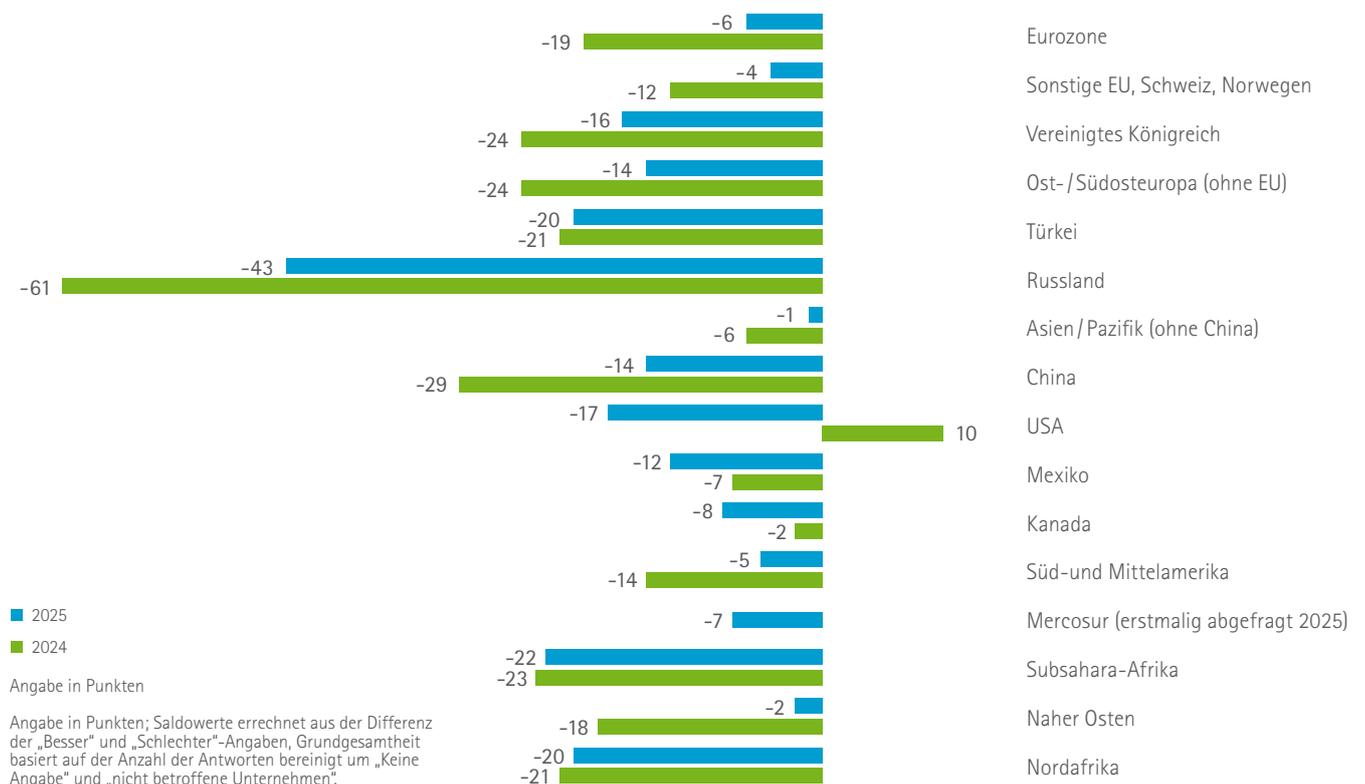
Zuversichtlichere Geschäftserwartungen für Nahost

Die Geschäftsperspektiven im Nahen Osten hellen sich im Vergleich zum Vorjahr auf. Positive und negative Erwartungen halten sich hier fast die Waage. Jedes fünfte Unternehmen geht von einer Verschlechterung der internationalen Geschäfte aus, 18 Prozent von einer Verbesserung. Andauernde Konflikte in der Region sorgen jedoch weiterhin für Unsicherheit.

Bessere Perspektive in Süd- und Mittelamerika

Die zukünftigen Geschäftschancen für die Region Süd- und Mittelamerika haben sich mit Blick auf das Vorjahr verbessert. Der Saldo steigt auf minus 5 Punkte im Vergleich zum Vorjahr mit minus 14 Punkten. Mit Blick auf ein künftiges Inkrafttreten des EU-Mercosur-Abkommens könnte dieser Trend weiter zunehmen.

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





Spürbare Beeinträchtigungen durch eine protektionistische US-Handelspolitik

In nahezu allen Weltregionen blicken die Unternehmen weniger pessimistisch in die Zukunft als im Vorjahr. Für Nordamerika und insbesondere die USA gilt dieser Trend nicht. Nur jedes vierte Unternehmen rechnet mit einer Verbesserung der Geschäftslage. 41 Prozent erwarten eine protektionistischere Handelspolitik der USA und infolgedessen eine Verschlechterung ihrer Geschäftsbeziehungen mit dem US-Markt – eine Entwicklung, die sich aktuell bereits abzeichnet.

77 Prozent der nordrhein-westfälischen Unternehmen erwarten spürbare negative Auswirkungen im Rahmen ihres Auslandsgeschäftes. Darunter insbesondere die Branchen Maschinenbau (94 Prozent), Fahrzeugindustrie und Zulieferer (89 Prozent), Agrar und Ernährung (83 Prozent), Feinmechanik / Optik / Medizintechnik (83 Prozent) sowie das übrige verarbeitende Gewerbe (81 Prozent).

Weitere Informationen



[AHK World Business Outlook](#)

Eine Umfrage der deutschen Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen aus Mai 2025 (AHK World Business Outlook) belegt eine weitere Verschärfung der Geschäftslage: Weltweit befürchten deutsche Unternehmen zunehmend negative Auswirkungen der US-Handelspolitik auf ihre lokale Geschäftstätigkeit. Besonders markant: Nach dem sogenannten „Liberation Day“ stieg der Anteil der Unternehmen, die mit solchen Beeinträchtigungen rechnen, global von 56 auf 69 Prozent. In den USA erwarten sogar 85 Prozent der dort aktiven deutschen Unternehmen handelspolitische Einschränkungen – mehr als in jeder anderen Region weltweit.

Erstmals seit Jahren werden wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen mit 49 Prozent als größtes Geschäftsrisiko genannt – noch vor einer schwachen Nachfrage (46 Prozent). In den USA ist die Lage besonders kritisch: Dort betrachten 70 Prozent der Unternehmen die Politik als größte Herausforderung.

Darüber hinaus führt der Handelskonflikt zwischen den USA und China zu wachsenden Unsicherheiten für den europäischen Markt und damit auch für Unternehmen in Nordrhein-Westfalen.

3. Außenhandel zwischen Risiko und Chance

Weltweite Handelshemmnisse

Handelshemmnisse weltweit auf hohem Niveau

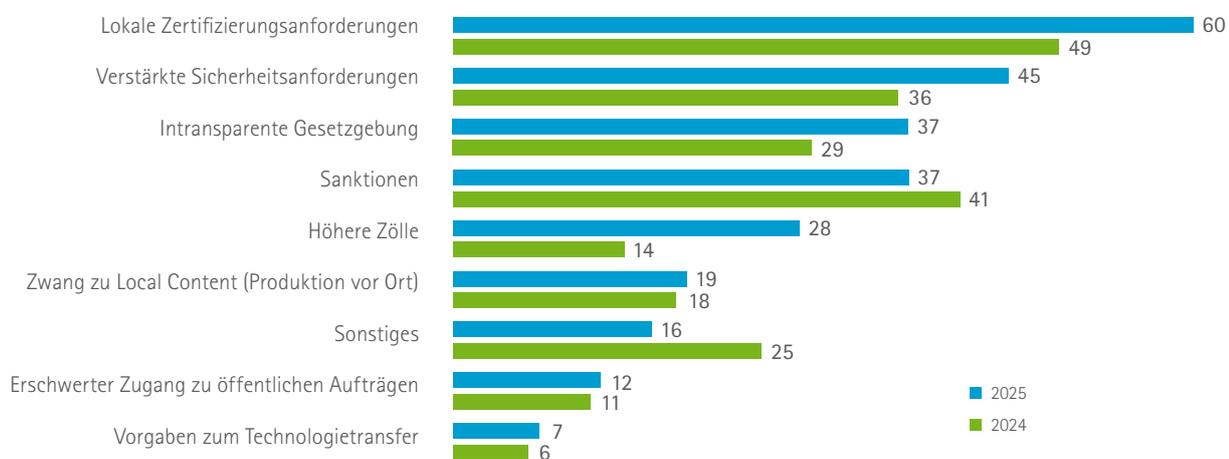
Ein reibungsloser internationaler Waren- und Dienstleistungsverkehr erfordert stabile Rahmenbedingungen. Eine zentrale Aufgabe der Politik ist es, Handelsbarrieren abzubauen und den globalen Handel zu erleichtern. Doch aktuelle Zahlen zeigen: Unternehmen in Nordrhein-Westfalen stehen weiterhin vor zahlreichen Herausforderungen. Der Going International Umfrage zufolge beobachten im Jahr 2024 59 Prozent der befragten NRW-Unternehmen eine Zunahme von handelsbezogenen Einschränkungen. Steigender Protektionismus und eine zunehmende Fragmentierung der Weltwirtschaft in geopolitische Blöcke tragen dazu bei, dass das Niveau dieser Hürden hoch bleibt.

Vor dem Hintergrund des anhaltenden Handelskonflikts zwischen den USA und China ist davon auszugehen, dass sich die Belastung künftig noch verschärfen wird. Zwar werden höhere Zölle aktuell erst an fünfter Stelle der häufigsten Handelshemmnisse genannt, doch angesichts der aktuellen US-Zollpolitik und der daraus resultierenden Gegenmaßnahmen vieler Länder ist eine veränderte Gewichtung einzelner Hürden denkbar. Die unten ersichtliche Rangfolge der stärksten Handelsbarrieren ist daher im Lichte eines sich dynamisch entwickelnden globalen Umfelds zu betrachten.

Anstieg lokaler Zertifizierungs- und Sicherheitsanforderungen

Ein deutlicher Trend zeigt sich beim Anstieg lokaler Zertifizierungsanforderungen: 60 Prozent der Unternehmen berichten von einer Zunahme solcher Vorgaben. Auch steigende Sicherheitsvorgaben – etwa zur Produktsicherheit bei Elektronik, Chemikalien oder Lebensmitteln sowie Datenschutzauflagen – gelten für 45 Prozent der Befragten als relevante Handelsbarrieren. Diese Hemmnisse betreffen insbesondere Geschäfte in der Eurozone, Nordamerika und dem Vereinigten Königreich.

Wenn Sie eine Zunahme von Hemmnissen spüren: Auf welche Barrieren treffen Sie bei Ihren internationalen Geschäften?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, n²⁰²⁵ 275, n²⁰²⁴ 233

Quelle: Going International DIHK 2025, NRW-Auswertung

Intransparente Gesetzgebung und Sanktionen als Handelsrisiken

37 Prozent der Unternehmen nennen intransparente Gesetzgebungen als Hemmnis, insbesondere in der Eurozone (46 Prozent), Nordamerika (30 Prozent, davon 24 Prozent USA) und China (29 Prozent).

Sanktionen werden zwar im Vergleich zum Vorjahr seltener als Hindernis genannt, bleiben aber zentrales Risiko. Russland ist mit 82 Prozent der Nennungen die am stärksten betroffene Region, gefolgt von China und dem Nahen Osten. Die EU verschärft weiterhin ihre Maßnahmen gegenüber Russland – etwa mit Export- und Importverboten sowie Beschränkungen für Eisen- und Stahlerzeugnisse.

Zunahme von Zöllen – Fokus auf die USA

Die Zahl der Unternehmen, die höhere Zölle als Handelshemmnis sehen, hat sich im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Besonders Nordamerika, China und das Vereinigte Königreich sind betroffen. Im Fokus steht die US-Zollpolitik: Fast jedes zweite Unternehmen aus NRW nimmt dort höhere Zölle wahr. Abgaben auf Stahl und Aluminium sowie Maßnahmen gegen EU-Importe, etwa auf Autos, belasten die Kostenstrukturen und erschweren den Marktzugang. Es ist zu erwarten, dass die Belastung der Unternehmen durch höhere Zölle als Handelshemmnis in den nächsten Monaten stark zunimmt.

Local Content-Vorgaben erhöhen den Druck

Fast jedes fünfte Unternehmen (19 Prozent), das eine Zunahme von Handelshemmnissen verspürt, sieht sich mit Local Content-Vorgaben konfrontiert – insbesondere in China, dem Asien-Pazifik-Raum und Nordamerika. Die USA verfolgen seit einiger Zeit mit dem Inflation Reduction Act der Biden-Administration und geplanten Maßnahmen der Trump-Administration eine stärkere Ausrichtung auf die heimische Produktion. In China und Indien (mit der Initiative „Make in India“) verstärken nationale Programme die Forderung nach lokaler Fertigung.

Handelshemmnisse nach den jeweils 3 häufigsten Regionen

Lokale Zertifizierungsanforderungen

47 % | Eurozone
38 % | Nordamerika, davon 35 % USA
28 % | Vereinigtes Königreich

Verstärkte Sicherheitsanforderungen

54 % | Eurozone
38 % | Nordamerika, davon 35 % USA
35 % | Vereinigtes Königreich

Intransparente Gesetzgebung

46 % | Eurozone
30 % | Nordamerika, davon 24 % USA
29 % | China

Sanktionen

82 % | Russland
22 % | Naher Osten
15 % | China



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich

Herausforderungen in Deutschland und der EU

Regulatorische Hürden

Innerhalb Deutschlands und der EU sehen sich 84 Prozent der Unternehmen mit zusätzlichen Herausforderungen konfrontiert. 83 Prozent der befragten Unternehmen berichten von bürokratischen Hürden oder Unsicherheiten bei der Umsetzung von Regulierungen. Besonders betroffen sind mittelständische Unternehmen mit bis zu 249 Mitarbeitern.

Zu den häufigsten Herausforderungen zählen das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, EU-Verpackungsrichtlinien sowie der CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM). Insbesondere kleinere und mittlere Zulieferunternehmen geraten unter Druck, da größere Unternehmen Dokumentationspflichten entlang der Lieferkette weiterreichen („Trickle-Down-Effekt“).

Behördliche Hürden und Zollprobleme

Ein weiteres zentrales Problem sind lange Genehmigungszeiten durch die Ausfuhrbehörden: 45 Prozent der Unternehmen berichten von Verzögerungen, etwa beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), die über ein Jahr dauern können. Komplexe Zolldokumentationen, langwierige Exportkontrollen sowie uneinheitliche Vorschriften verlangsamen die Abwicklung zusätzlich – einige Unternehmen nennen in diesem Zusammenhang Schwierigkeiten im Handel mit der Schweiz und dem Vereinigten Königreich.

Einschränkungen im EU-Binnenmarkt

Trotz des europäischen Binnenmarktes berichten 19 Prozent der Unternehmen von Einschränkungen im freien Waren- und Dienstleistungsverkehr innerhalb der EU. Besonders problematisch sind komplizierte Meldepflichten und Hürden bei der Entsendung von Mitarbeitern ins EU-Ausland, etwa durch die Beantragung der A1-Bescheinigung. Zudem fehlt ein einheitliches Meldeportal, dadurch bleibt der bürokratische Aufwand weiter erhöht. Darüber hinaus kritisieren neun Prozent der Unternehmen Rechtsunsicherheiten bei Investitionen in anderen EU-Ländern.

84% der Unternehmen aus NRW treffen auf (weitere) Herausforderungen in ihrem internationalen Geschäft, darunter...

Bürokratische Hürden oder Unsicherheit bei der Umsetzung von Regulierungen

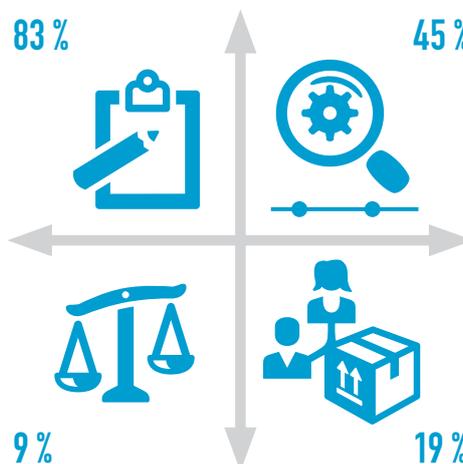
Darunter, u.a.

67 % Einhaltung des LkSG*

47 % Auflagen für Verpackungsrichtlinien

45 % Umsetzung CBAM

Rechtsunsicherheiten bei Investitionen im EU-Binnenmarkt



Hürden bei der Abwicklung des Auslandsgeschäfts durch Ausfuhrbehörden

(z.B. BAFA-Genehmigungen, Exportkontrollen, Zoll)

Einschränkungen beim freien Waren- und Dienstleistungsverkehr im EU-Binnenmarkt

(z.B. Entsendungen / Dienstreisen, Meldepflichten innerhalb der EU)

Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, n 360
*Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Quelle: Going International DIHK 2025, NRW-Auswertung

Chancen und Auswirkungen des EU-Mercosur-Abkommens

NRW-Handelsvolumen der Länder im Mercosur-Abkommen

Argentinien	(517,0 Mio. Euro)
Brasilien	(3.599,6 Mio. Euro)
Paraguay	(31,8 Mio. Euro)
Uruguay	(131,2 Mio. Euro)

Quelle: IT.NRW

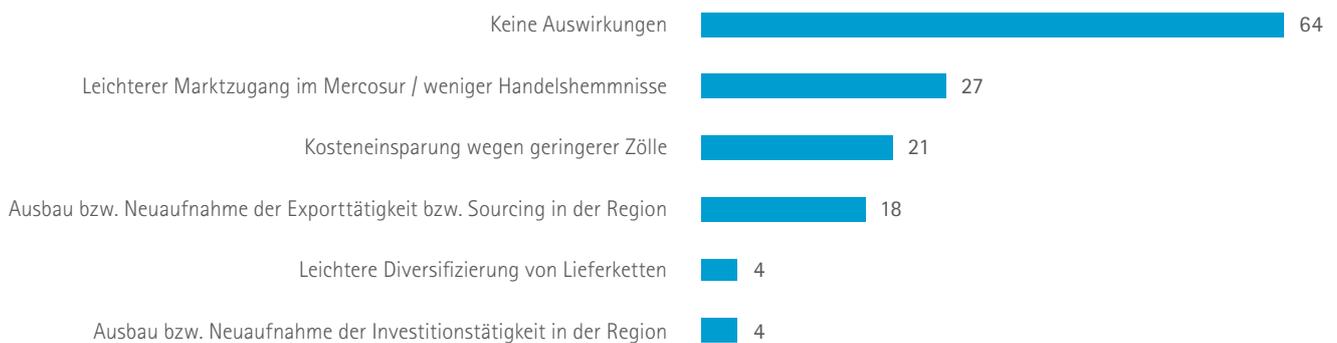
Für Geschäfte mit der Mercosur-Region überwiegt der Anteil der Unternehmen mit negativen Perspektiven deutlich. Während 15 Prozent eine Verbesserung erwarten, befürchten 22 Prozent eine Verschlechterung ihres Auslandsgeschäftes. Dieser Trend könnte durch das EU-Mercosur-Abkommen schon bald umgekehrt werden. Die politischen Verhandlungen zu diesem Abkommen wurden im Dezember 2024 mit dem Ziel abgeschlossen, den gegenseitigen Marktzugang für beide Wirtschaftsblöcke zu erleichtern. Aktuell laufen weitere Verfahrensschritte, um das Abkommen ratifizieren zu können.

Im Kontext der aktuellen handelspolitischen Lage: Trotz seines Potenzials kann der Markt des Mercosur-Abkommens die wirtschaftliche Bedeutung etablierter Partner wie der USA nicht ersetzen. Dennoch trägt das Abkommen zu einer Diversifizierung der Lieferketten bei. Entscheidend ist nun ein zügiges Inkrafttreten des Abkommens.

Auch Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen profitieren von dem Abkommen. Unter denjenigen, die Auswirkungen auf ihr Geschäft erwarten, nannten 27 Prozent den erleichterten Marktzugang sowie die Reduzierung von Handelshemmnissen als Vorteile. Zudem werden Kosteneinsparungen durch niedrigere Zölle sowie der Ausbau oder die Neuaufnahme von Exportaktivitäten als wesentliche Chancen des Abkommens hervorgehoben. Die Unternehmen betonen zudem, dass das Abkommen die Diversifizierung von Lieferketten fördert, was angesichts der derzeit angespannten wirtschaftlichen und politischen Lage auf globaler Ebene von großer Bedeutung ist. Ebenso stellen der Ausbau und die Neuaufnahme von Investitionstätigkeiten in der Region für die Unternehmen einen erheblichen Vorteil dar.



Welche Auswirkungen hätte das Abkommen auf die Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens in der Region?



Angaben in Prozent, Mehrfachnennung möglich, n= 406

Quelle: Going International DIHK 2025, NRW-Auswertung

Interview mit Barbara Konner, Hauptgeschäftsführerin der AHK Brasilien

■ Welche Branchen könnten besonders von dem Abkommen profitieren, und wo sehen Sie mögliche Risiken?

Das EU-Mercosur-Abkommen bietet große Chancen für deutsche Schlüsselindustrien wie dem Maschinenbau und der Automobil- und Chemieindustrie, besonders im Wettbewerb mit China auf dem brasilianischen Markt. Es fördert zudem Investitionen in die Modernisierung des brasilianischen Agrarsektors, bei dem deutsche Hersteller mit ihrem Fokus auf Spitzentechnologie sehr wettbewerbsfähig sind. Trotz Kritik, etwa aus der europäischen Landwirtschaft oder seitens europäischer Umwelt-NGOs, eröffnet das Abkommen äußerst vielversprechende Möglichkeiten für eine engere Zusammenarbeit in einem global zunehmend protektionistischen Umfeld.

■ Welche wirtschaftlichen Vorteile erwarten Sie für Unternehmen in Deutschland durch das Abkommen?

Konkret würde eine Freihandelszone mit mehr als 720 Millionen Konsumenten aus 31 Ländern entstehen, dessen kumulierte Wirtschaftsleistung – gemessen anhand des BIPs – sich bereits heute auf mehr als 22 Billionen US-Dollar beläuft. Dies entspricht in etwa einem Viertel der globalen Wirtschaftsleistung. Deutsche Unternehmen würden insbesondere von einem stark erleichterten Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in den Bereichen Infrastruktur und Transport profitieren. Zudem hat das Abkommen bereits jetzt schon wichtige Impulse auf der bilateralen Ebene zwischen Deutschland und Brasilien gesetzt, wie beispielsweise durch die Bemühungen für ein neues Doppelbesteuerungsabkommen zwischen den beiden Ländern.

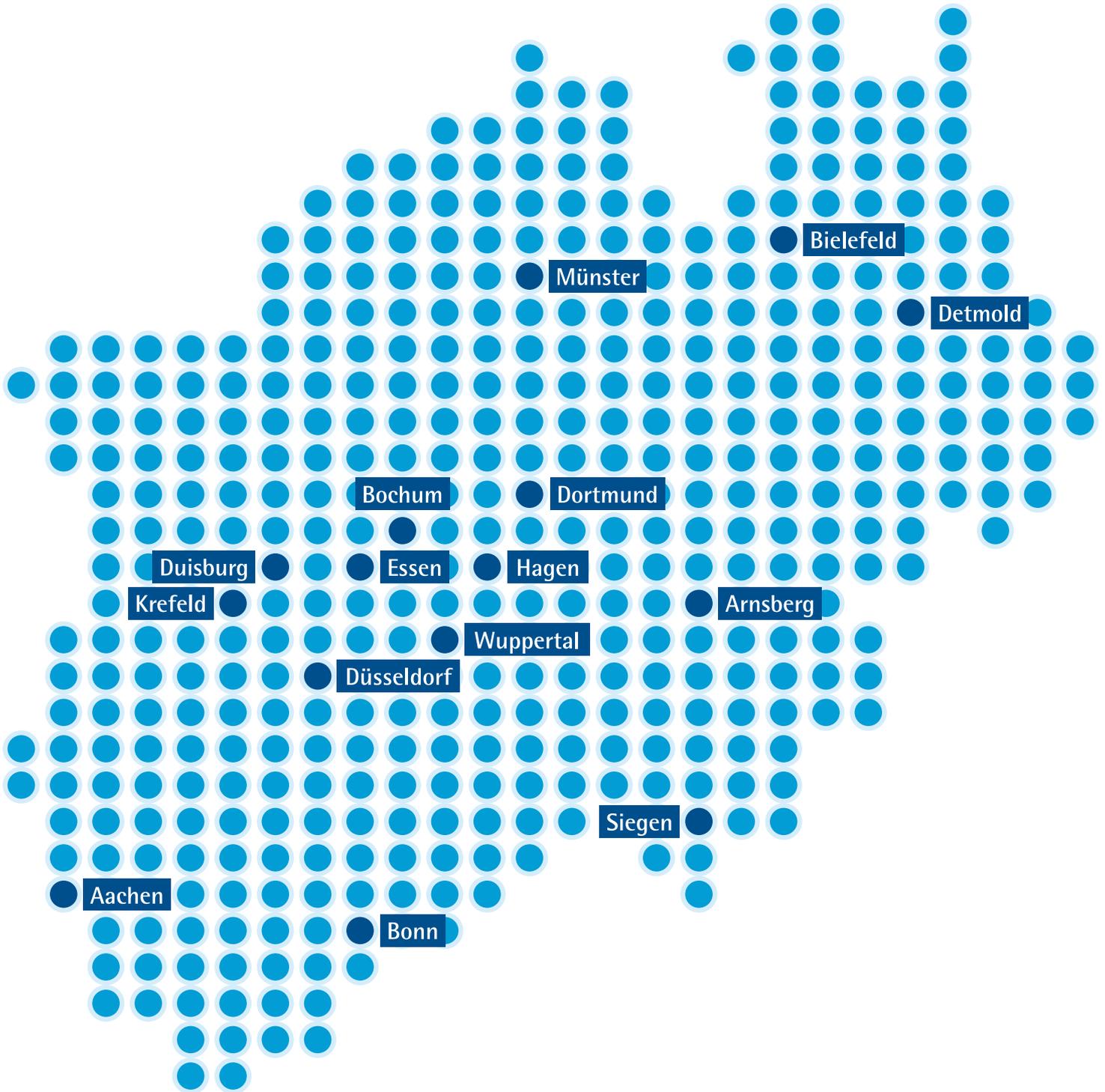
■ Was wären die möglichen Folgen für Deutschland/Europa, wenn das EU-Mercosur-Abkommen nicht ratifiziert werden würde?

Ein Scheitern des Abkommens würde erhebliche Opportunitätskosten mit sich bringen, beispielsweise durch entgangene Export- und Investitionschancen. Besonders gravierend wäre der Verlust strategischer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Akteuren wie China und den USA, insbesondere beim umkämpften Zugang zu kritischen Rohstoffen. Ein Scheitern des Abkommens könnte die Protektionismus-Spirale beschleunigen und den Multilateralismus langfristig schwächen. Gerade im Kontext aktueller geopolitischer Entwicklungen würde mit dem Scheitern des Abkommens beiden Wirtschaftsblöcken die zentrale Chance entgehen, eine zukunftsfähige, auf beiderseitigen Interessen basierende und nachhaltige Partnerschaft zu etablieren. Für die EU hat das Abkommen mit dem Mercosur eine strategische Dimension: Ein wertemäßig gleichgesinnter Partner, der die wirtschaftliche Unabhängigkeit der EU mit nachhaltigen Wertschöpfungs- und Lieferketten sowie einem wesentlichen Beitrag zur industriellen Dekarbonisierung auf lange Sicht erheblich stärken könnte.



Barbara Konner
Hauptgeschäftsführerin der
Deutsch-Brasilianischen Industrie-
und Handelskammer São Paulo

4. Die IHKs in NRW als starker Partner der Wirtschaft



IHK-Außenwirtschaftstag NRW



Besuchen Sie den IHK-Außenwirtschaftstag NRW 2025 (AWT), die größte Konferenz in Nordrhein-Westfalen für Unternehmen zum internationalen Geschäft! Am 25. Juni 2025 laden die Industrie- und Handelskammern aus NRW in den BORUSSIA-PARK in Mönchengladbach ein.

Warum Sie den AWT 2025 nicht verpassen sollten:

Marktberatung durch Länderexperten

- Länderberatung durch die Deutschen Auslandshandelskammern (AHKs)
- Unterstützung beim Auf- und Ausbau Ihres Auslandsgeschäftes in zahlreichen Märkten

Fachmesse mit über 60 Ausstellern

- Beratung & Dienstleistungen für Ihr Auslandsgeschäft
- Direktkontakt mit Experten und Entscheidungsträgern

Hochkarätiges Programm

- Keynotes zu aktuellen Fragestellungen des Außenhandels
- Top-Themen: internationale Märkte (u. a. Nordamerika, ASEAN, Indien, Golfregion, Niederlande), Lieferketten, Nachhaltigkeit, Zoll

Networking & Deutsch-Niederländische Kooperationsbörse

- Neue Geschäftspartner über die Grenze hinweg
- Plattform für grenzüberschreitende Kooperationen

Jetzt anmelden unter



[IHK-Außenwirtschaftstag NRW](#)

Nutzen Sie die Chance und knüpfen Sie wertvolle Kontakte im Rahmen des AWT 2025.

Platin-Sponsoren und Platin-Partner



ADVANT Beiten

NL Niederlande

Neues Angebot: Das Außenwirtschaftsportal NRW

Jetzt reinschauen



[Außenwirtschaftsportal NRW](#)

Seit Jahresbeginn bietet das neue Außenwirtschaftsportal NRW umfassende Informationen zu über 150 Auslandsmärkten, Zoll, Entsendung und weiteren Themen. Unternehmen finden dort nicht nur gebündeltes Wissen, sondern auch direkte Ansprechpartner aus den Industrie- und Handelskammern sowie relevante Veranstaltungen in Nordrhein-Westfalen.

Das Portal ergänzt die bestehenden IHK-Informationsangebote und richtet sich an Unternehmen jeder Größe und Auslandserfahrung – von denjenigen, die erste Schritte ins Ausland wagen bis hin zu etablierten internationalen Akteuren.



Direkte Ansprechpartner per Postleitzahl finden

Über das Portal können Unternehmen gezielt Kontakt zu den für sie zuständigen IHK-Experten aufnehmen. Die Eingabe der Postleitzahl genügt, um die passenden Ansprechpartner angezeigt zu bekommen. Diese unterstützen individuell bei Herausforderungen im internationalen Geschäft, beraten zu spezifischen Fragestellungen und vermitteln bei Bedarf an weitere Institutionen wie Auslandshandelskammern (AHKs) oder andere relevante Stellen.

Effizienter Zugang zu internationalem Know-how

Mit dem Außenwirtschaftsportal NRW erhalten Unternehmen:

- den richtigen Kontakt – schnell und unkompliziert per Postleitzahl-Suche.
- Marktdaten und Länderberichte – eine solide Basis für den erfolgreichen Markteintritt.
- kompakte Informationen zu Zoll, Entsendung und regulatorischen Vorgaben.

Das Außenwirtschaftsportal NRW ist Teil eines gemeinsamen Projekts der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Bayern sowie dem Handwerk Bayern. Aus dem erfolgreichen bayerischen Portal ist ein umfassendes Informationsangebot entstanden. Dank der jahrzehntelangen Expertise der IHKs und ihrer Partner profitieren Unternehmen von fundiert aufbereitetem Wissen offizieller Stellen.

Weitere Neuigkeiten

Im Sommer 2025 startet die neue Förderphase von NRW.Europa

Ab Juli 2025 unterstützen die ZENIT GmbH, die NRW.BANK, NRW.Global Business GmbH, die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks sowie IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. Unternehmen im Rahmen des Projekts NRW.Europa.

Als Teil des Enterprise Europe Network (EEN) informieren, beraten und begleiten die Partner insbesondere kleine und mittlere Unternehmen bei ihren Internationalisierungs- und Innovationsvorhaben, bei der Partnersuche, beim Technologietransfer sowie bei der Identifikation geeigneter Fördermittel.

Praktische Arbeitshilfe Export/Import erscheint im November

Im November 2025 erscheint die 22. Auflage der Praktischen Arbeitshilfe Export/Import.

Das bewährte Standardwerk bietet im Auslandsgeschäft zu beachtende Formalitäten sowie eine praxisnahe Schritt-für-Schritt-Anleitung zum korrekten Ausfüllen zentraler Außenhandelsdokumente – anschaulich erklärt anhand von Musterformularen. Die strukturierte Darstellung unterstützt eine effiziente und rechtssichere Abwicklung von Export- und Importgeschäften.

Über NRW.Europa



[NRW.Europa](#)

Arbeitshilfe



[Praktische Arbeitshilfe](#)

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

540 Veranstaltungen

16 Unternehmensreisen

154 Länderveranstaltungen

370 weitere Veranstaltungen zu Fachthemen

In Fach- und Informationsveranstaltungen vermitteln die IHKS fundiertes Wissen und Expertise zu Regionen sowie vielseitigen außenwirtschaftlichen Themen.



Beratungen zu



USA **CBAM**
Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
EUDR **Russland-Sanktionen** Mitarbeiterentsendung
Umsatzsteuer **Exportkontrolle**
Türkei **Warenursprung und Präferenzen** UK

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



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

Kontaktübersicht

Die IHKs in NRW unterstützen Sie bei Fragen zum Auslandsgeschäft.

IHK Aachen

Theaterstraße 6-10 | 52062 Aachen
Kontakt: Raphael Jonas
Tel.: +49 241 4460-271
raphael.jonas@aachen.ihk.de
www.ihk.de/aachen

IHK Lippe zu Detmold

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

Südwestfälische IHK zu Hagen

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

IHK Arnsberg, Hellweg-Sauerland

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

IHK zu Dortmund

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

IHK Mittlerer Niederrhein

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

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

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

Niederrheinische IHK Duisburg- Wesel-Kleve zu Duisburg

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

IHK Nord Westfalen

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

IHK Mittleres Ruhrgebiet

Ostring 30-32 | 44787 Bochum
Kontakt: Mireille Hegemann
Tel.: +49 234 9113-167
hegemann@bochum.ihk.de
www.ihk.de/bochum

IHK Düsseldorf

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

IHK Siegen

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

IHK Bonn/Rhein-Sieg

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

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

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

Bergische IHK Wuppertal-Solingen- Remscheid

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

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion:

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

Gestaltung: Stefanie Fuchs Design, Düsseldorf

Grafiken:

Titelbild: Stefanie Fuchs Design auf Grundlage Nuthawut Somsuk / iStockphoto

Bildnachweise:

Seite 12, Copyright: AHK São Paulo / Humberto Bassanelli

Druck: Köller+Nowak GmbH

Datenbasis:

- AHK World Business Outlook Frühjahr 2025, 4.600 teilnehmende Unternehmen, 17.03.2025 - 14.04.2025
- DIHK Going International 2025, NRW -Auswertung, 463 teilnehmende Unternehmen aus NRW, 23.02.2025 – 07.03.2025.
- IT.NRW, Daten zum Außenhandel des statistischen Landesamts für Nordrhein-Westfalen, Landesdatenbank NRW, abgerufen im Mai 2025.

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

Juni 2025

In dieser Publikation wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit regelmäßig das grammatikalische Geschlecht (Genus) verwendet. Damit sind hier ausdrücklich alle Geschlechteridentitäten gemeint.



IHK-Außenwirtschaftstag NRW

25. Juni 2025 | Borussia-Park Mönchengladbach



 Außenwirtschaftsportal NRW

