

Deutsche Auslands- investitionen und die Standortdebatte

Eine empirische Analyse der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland
und Auswirkungen auf den deutschen Standort

Samina Sultan / Jürgen Matthes

Köln, 06.10.2026

IW-Report 39/2026

Wirtschaftliche Untersuchungen,
Berichte und Sachverhalte



Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.

Postfach 10 19 42

50459 Köln

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) ist ein privates Wirtschaftsforschungsinstitut, das sich für eine freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung einsetzt. Unsere Aufgabe ist es, das Verständnis wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Zusammenhänge zu verbessern.

Das IW in den sozialen Medien

LinkedIn

[@Institut der deutschen Wirtschaft](#)

Instagram

[@IW_Koeln](#)

Autoren

Dr. Samina Sultan

Senior Economist für Europäische Wirtschaftspolitik und Außenhandel

sultan@iwkoeln.de

0221 – 4981-312

Jürgen Matthes

Leiter Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte

matthes@iwkoeln.de

0221 – 4981-754

DOI: 10.67087/12.21606

Alle Studien finden Sie unter

www.iwkoeln.de

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

Stand:

Oktober 2026

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
1 Einleitung	5
2 Deskriptiver Überblick über die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland	5
2.1 Gesamtbetrachtung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland	6
2.2 Regionale Betrachtung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland.....	9
2.3 Branchenstruktur der Investitionsobjekte deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland	14
2.3.1 Gesamtbetrachtung	14
2.3.2 Regionale Betrachtung.....	18
3 Ursachen und Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland.....	24
4 Auslandsinvestitionen aus der Standortperspektive.....	27
4.1 Entwicklung von Direktinvestitionen und Exporten.....	27
4.2 Deutsche Investitionen im Ausland und heimische Investitionen	30
4.3 Auswirkungen der aktuellen US-Wirtschaftspolitik.....	33
5 Fokus China: Divergenz zwischen Firmen- und Standortinteressen	36
5.1 Zunehmende Lokalisierung auf Kosten heimischer Wertschöpfung?.....	37
5.2 Technologietransfer an China als Wohlstandsgefahr?.....	39
5.3 Risiken für Deutschland durch hohes China-Exposure relevanter Firmen?	41
5.4 Zwischenfazit	42
6 Fazit und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen	44
6.1 Zusammenfassung.....	44
6.2 Wirtschaftspolitische Empfehlungen	46
6.2.1 Allgemeine Empfehlungen	46
6.2.2 Empfehlungen zu Direktinvestitionen in China	46
7 Abstract.....	49
Anhang: Deutsche Tochterunternehmen in China: aktuelle Trends und neue Strategien	52
Geschäftslage und Investitionspläne	52
Veränderte Strategien: Lokalisierung 3.0 und mehr Kooperationen	53
Tabellenverzeichnis.....	56
Abbildungsverzeichnis.....	56
Literaturverzeichnis	57

Zusammenfassung

Der geopolitische Druck und die Debatte um die deutsche Wettbewerbsfähigkeit machen eine genauere Kenntnis der deutschen Direktinvestitionen im Ausland notwendig. Dieser Report liefert dazu eine umfassende empirische Analyse und erörtert auch die Frage nach den Auswirkungen auf den deutschen Standort.

Der Bestand an deutschen Direktinvestitionen im Ausland stieg zwischen 2010 und 2024 (letzter verfügbarer Datenstand zum Zeitpunkt der Analyse) von rund 832 Milliarden Euro auf 1.689 Milliarden Euro und hat sich damit mehr als verdoppelt. Auch die Anzahl der Unternehmen wuchs um 35 Prozent auf 44.740, die Beschäftigtenzahl um 40 Prozent auf 8.593 Tausend und der Jahresumsatz um 102 Prozent auf rund 4.200 Milliarden Euro.

Im Aggregat entfiel auf die EU27 mit rund 38 Prozent der Hauptanteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Beim Vergleich einzelner Länder führten die USA im Jahr 2024 mit rund 27 Prozent. Das entsprach 460 Milliarden Euro. China lag mit einem Anteil von knapp 7 Prozent auf Platz 3, nach Luxemburg mit knapp 9 Prozent. Das Wachstum der deutschen Direktinvestitionsbestände in China war zwischen 2010 und 2024 mit 281 Prozent das stärkste unter den Top-10-Ländern. Die ausländischen Investitionen im Vereinigten Königreich wuchsen mit nur 5 Prozent am schwächsten.

Fokussiert man auf die Branchenstruktur der deutschen Direktinvestitionsobjekte im Ausland, so dominierte 2024 das Verarbeitende Gewerbe mit fast 35 Prozent an allen deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Das entsprach 587 Milliarden Euro. Es folgten die Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit 26 Prozent sowie Handel und Kfz-Instandhaltung mit 16 Prozent. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes dominierte die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit einem Anteil von 24 Prozent an der Industrie, gefolgt von chemischen Erzeugnissen mit 20 Prozent.

Die regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände unterscheidet sich deutlich nach Branchen. Die Analyse betrachtet dabei die EU27 als Aggregat, die USA, China und den Rest der Welt. Im Verarbeitenden Gewerbe sank der Anteil der EU27 im Jahr 2024 auf knapp 32 Prozent, während die USA ihren Anteil auf 28,5 Prozent steigerten und China seinen Anteil seit 2020 gar auf 13,3 Prozent nahezu verdoppeln konnte. Bei der Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen konnte die EU ihren Anteil fast versiebenfachen auf 43 Prozent, während der US-Anteil sich nahezu halbierte. Anders als im Verarbeitenden Gewerbe blieb Chinas Anteil mit unter drei Prozent auch 2024 relativ gering.

Fokussiert man tiefer auf einzelne Industriebranchen, so sticht der starke Anstieg deutscher Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen in China auf rund ein Viertel aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland in dieser Industriebranche hervor. Das ist fast doppelt so hoch wie im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes und fast viermal so hoch wie im Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland. In keiner anderen Industriebranche hat China auch nur annähernd einen so hohen Anteil an allen deutschen Auslandsinvestitionen erlangen können. Auffällig ist zudem der starke Zuwachs deutscher Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung chemischer Erzeugnisse in den USA um 20 Prozentpunkte von 2010 bis 2024 auf über 46 Prozent der globalen Bestände in dieser Branche. Im gleichen Zeitraum halbierte sich der Anteil der EU27 nahezu auf 16 Prozent.

Anders als in der EU27 oder in den USA konzentrieren sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in China ganz eindeutig auf die Industrie. So entfielen fast 71 Prozent aller deutscher Direktinvestitionsbestände in China im Jahr 2024 auf das Verarbeitende Gewerbe, und innerhalb dieser Branche dominierte die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit einem Anteil von 46,2 Prozent.

Eine Auswertung mehrerer unterschiedlicher Unternehmensumfragen zu den Motiven deutscher Auslandsinvestoren zeigt, dass die vorhandene Evidenz keine einheitliche und trennscharfe Identifizierung der Motive ermöglicht. So bleibt etwa unklar, worauf genau die Kostenersparnis zurückgeht, die sich die deutschen Unternehmen im Ausland erhoffen – ob es sich beispielsweise um geringere Arbeits- oder Energiekosten handelt. Dies wäre mit Blick auf etwaige Standortmaßnahmen wichtig zu erfahren. In der Tendenz lässt sich dennoch festhalten, dass es in jüngerer Vergangenheit eine gewisse Verschiebung der Motivlage gegeben zu haben scheint. Kostenmotive haben gegenüber Absatzmotiven tendenziell an Gewicht gewonnen.

Die stetig steigenden Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland in Kombination mit der Tatsache, dass Kostenvorteile im Ausland zunehmend an Relevanz als Motiv dafür gewinnen, führt zu der Frage, welche Auswirkungen diese Entwicklungen für den deutschen Standort haben. Dabei zeigt die Gegenüberstellung von deutschen Exporten und Direktinvestitionsbeständen mit Blick auf die USA, dass beide Größen parallel gestiegen sind, während in China die deutsche Exportdynamik deutlich hinter der bei den deutschen Direktinvestitionsbeständen dort zurückfällt. Anders als für die USA spricht somit in China einiges dafür, dass Produktion vor Ort zulasten der deutschen Ausfuhren nach China gehen könnte.

Zum Verhältnis von deutschen Auslandsinvestitionen und heimischen Investitionen zeigen Umfrageergebnisse, dass bis vor wenigen Jahren ausländische Investitionspläne deutscher Unternehmen mit überdurchschnittlichen Investitionsabsichten im Inland einher gingen. Seitdem hat sich der Trend jedoch verkehrt und deutsche Auslandsinvestitionen gehen in der Tendenz zulasten der Investitionen im Inland. Zudem zeigt eine Gegenüberstellung der Entwicklung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland und des Bruttoanlagevermögens, als Annäherung an den Bestand der heimischen Investitionen, dass die deutschen Auslandsinvestitionen deutlich dynamischer gewachsen sind als die inländischen.

Es wurde auch analysiert, ob es Anzeichen für negative Konsequenzen von Trumps Zollpolitik in Form höherer deutscher Direktinvestitionen in den USA gibt. Bisher lassen sich aus den Direktinvestitionstransaktionen und Umfragen im Zeitvergleich noch keine starken Verlagerungstendenzen deutscher Unternehmen feststellen. Im Gegenteil: Im ersten Halbjahr 2026 flossen gemäß vorläufigen Daten rund 80 Prozent weniger deutsche Direktinvestitionen in die USA als im ersten Halbjahr 2024, also vor Trumps zweiter Amtsübernahme.

Mit Blick auf die Geschäftsaktivitäten deutscher Tochterfirmen in China wurde argumentiert, dass sich bedeutsame Divergenzen zwischen Firmen- und Standortinteressen zeigen. Es geht dabei vor allem um die zunehmende – auch durch Wettbewerbsverzerrungen bedingte – Verlagerung von immer mehr Geschäftsaktivitäten nach China, insbesondere in Verbindung mit einer verstärkten Tendenz zu einer „In-China-für-die-Welt-Strategie“. Zudem wird der weiterhin starke Technologietransfer als volkswirtschaftlich möglicherweise problematisch eingeordnet, ebenso wie die Folgen hoher China-Abhängigkeit wichtiger Firmen mit Blick auf Bailout-Risiken für Steuerzahler und Souveränitäts-Einschränkungen der deutschen China-Politik.

Aus den Studienergebnissen lassen sich wichtige Politikempfehlungen ableiten. Um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland wieder zu verbessern, sind umfassende kostensenkende Reformen nötig. Spezifische Politikempfehlungen zu China beziehen sich erstens auf durch Marktverzerrungen übersteigerte Produktionsverlagerungen. Solche Verlagerungsanreize sollten durch Ausgleichszölle auf chinesische Waren gemindert werden. Gegen Lokalisierungsanforderungen und andere Marktzugangshemmnisse in China sollte die Bundesregierung zudem vorgehen und bestehende Anreize wie Investitionsgarantien weiter zurücknehmen. Zweitens braucht es eine glaubwürdige No-Bailout-Aussage der Politik, um mögliche Steuerzahler-Risiken durch hohe Firmenabhängigkeiten von China zu mindern und Fehlanreize zu vermeiden. Wenn Firmen- und Standortinteressen divergieren, muss die Politik die Interessen der heimischen Wirtschaft priorisieren und stärker als bisher die Herausforderungen mittelständischer Firmen berücksichtigen.

1 Einleitung

Vor dem Hintergrund der zunehmenden geopolitischen Verwerfungen geraten mögliche Druckmittel und sogenannte „choke points“ vermehrt in den Fokus. Bisher wurden dazu vor allem empirische Analysen der Handelsbeziehungen herangezogen (siehe etwa Sultan/Matthes, 2025). Weniger Beachtung haben bisher die deutschen Direktinvestitionen im Ausland bekommen, obwohl in der Regel ein enger Zusammenhang zwischen Handel und Direktinvestitionen besteht. So können Direktinvestitionen im Ausland Firmen helfen, Absatzmärkte zu erschließen und auf diese Weise die Exportmöglichkeiten verbessern. Es kann aber aus verschiedenen Gründen auch dazu kommen, dass sich Unternehmen mit eigener Produktion auf dem ausländischen Markt niederlassen, was sich für den Heimatstandort positiv oder negativ auswirken kann. Ein Grund für Direktinvestitionen im Zielmarkt können auch geopolitische Konfliktlagen sein, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht eine Lokalisierung der Produktion, also eine Verlagerung der Geschäftsaktivität in das Zielland, nahelegen.

Damit verschärft der geopolitische Druck den Standortwettbewerb noch weiter, der durch heimische Kostennachteile entstanden ist. Zunehmende Standortnachteile manifestieren sich auch in dem schlechteren Abschneiden Deutschlands beim IMD Competitiveness Index. Fraglich ist daher, ob deutsche Unternehmen sich auch deshalb vermehrt im Ausland engagieren, weil sie den deutschen Standort zunehmend meiden wollen. Deutschland ist hier aufgrund seiner Exportorientierung anfällig, weil viele Märkte erschlossen sind und so bestehende Exporte leichter durch eine Produktion vor Ort ersetzt werden können.

Dieser Report zeichnet zunächst in Kapitel 2 ein umfassendes Bild der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland. Dazu wird analysiert, wie sich das Auslandsengagement deutscher Firmen nach Regionen und nach Branchen über die Zeit zwischen 2010 und 2024 entwickelt hat. Durch die Auswertung von bestehenden Umfragen wird in Kapitel 3 den Ursachen für das Auslandsengagement deutscher Firmen nachgegangen. In Kapitel 4 wird untersucht, welche Auswirkungen die Auslandsinvestitionen deutscher Firmen auf den heimischen Standort haben. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf dem Engagement in den USA und China. Abschließend erfolgt in Kapitel 5 ein Fazit mit politischen Handlungsempfehlungen.

2 Deskriptiver Überblick über die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland

Eine grenzüberschreitende Beteiligung am Kapital und an den Rücklagen von Unternehmen, Zweigniederlassungen und Betriebsstätten zählt als Direktinvestition, sobald der Kapitalgeber unmittelbar mindestens 10 Prozent der Kapitalanteile oder Stimmrechte hält – oder mittelbar und unmittelbar zusammen mehr als 50 Prozent (Deutsche Bundesbank, 2026). Bei der Art der Erfassung unterscheidet man zwischen Direktinvestitionsbeständen als Bestandsgröße und Direktinvestitionstransaktionen als Stromgröße. Direktinvestitionsbestände als Bestandsgröße eignen sich dabei durch ihre größere Robustheit besser für einen Zeitreihenvergleich. Sie erfassen stichtagsbezogen das anteilige Eigenkapital an ausländischen Beteiligungen (einschließlich Rücklagen, Vorträgen und Jahresergebnis) und die konzerninternen Kreditbeziehungen. Somit können neben neuen Transaktionen auch Wert- und Wechselkursänderungen bei den bisherigen Beständen ursächlich für Veränderungen bei den Direktinvestitionsbeständen sein.

Für die Analyse der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland wird auf Daten der Deutschen Bundesbank zurückgegriffen. Dabei werden die Daten, die nach dem erweiterten Richtungsprinzip dargestellt wurden, genutzt. Da hierbei konzerninterne Kredite saldiert werden, ist diese Darstellungsweise bei der Analyse von realwirtschaftlichen Zusammenhängen zu bevorzugen (Deutsche Bundesbank, 2026). Zudem werden im Folgenden die deutschen Direktinvestitionen im Ausland nach dem Land der ersten operativen Einheit zugeordnet. Somit wird durch etwaige abhängige Holdinggesellschaften „hindurchgeschaut“ (Deutsche Bundesbank, 2026).

Zunächst erfolgt die Darstellung zur Entwicklung der gesamten deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland sowie zu Kenngrößen des Investitionsobjekts für die Jahre 2010 bis 2024, dem letztverfügbaren Datenstand zum Zeitpunkt der Analyse. Anschließend wird genauer auf die regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland eingegangen. Die empirische Analyse der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland schließt mit der Analyse der Branchenstruktur der Investitionsobjekte sowohl insgesamt als auch nach Region.

2.1 Gesamtbetrachtung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland

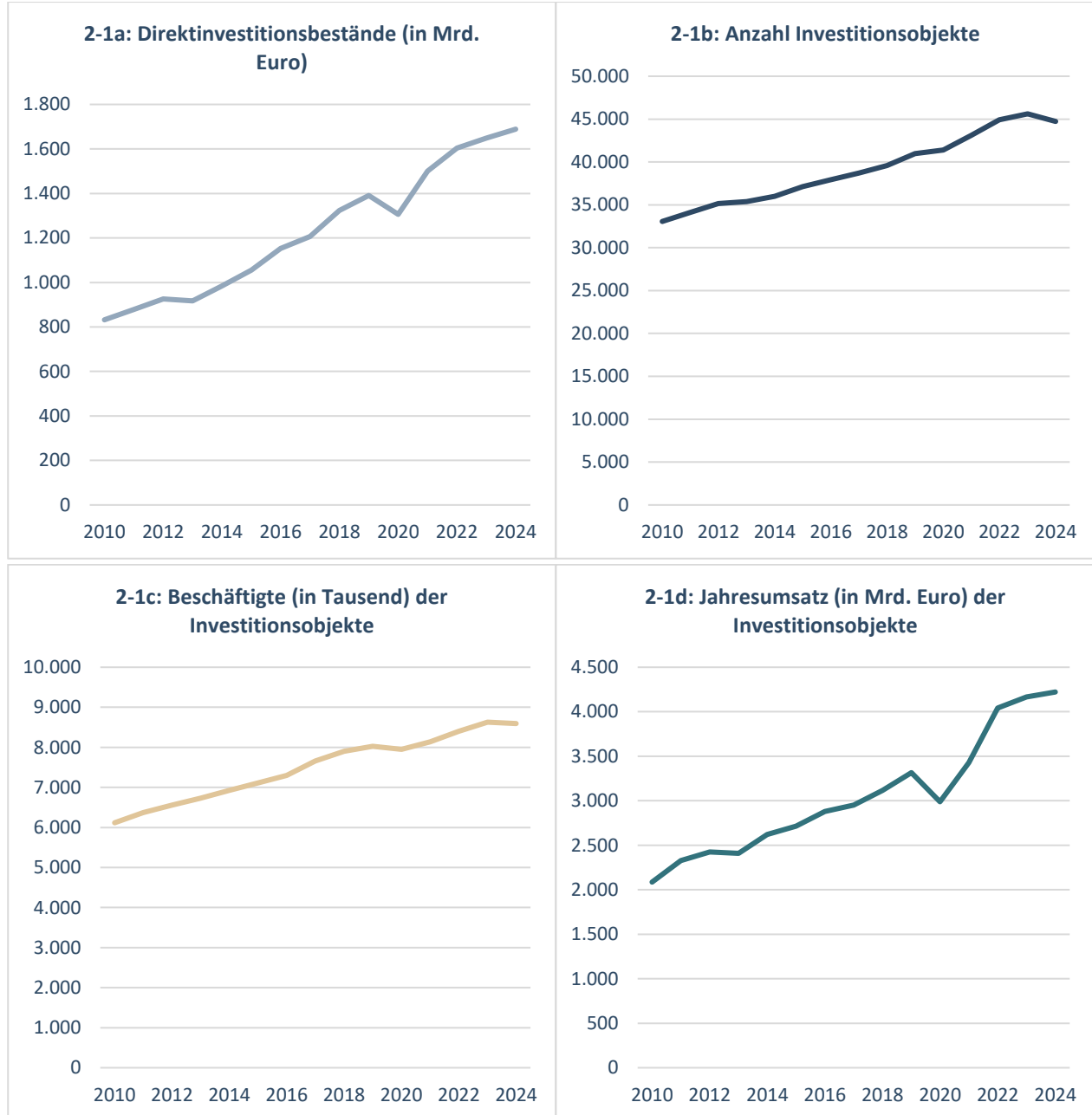
Insgesamt betrug der Bestand an deutschen Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2024 1.689 Milliarden Euro (Abbildung 2-1). Im Jahr 2010 lag dieser Wert noch bei rund 832 Milliarden Euro. Somit haben sich die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland in diesem Zeitraum verdoppelt (Abbildung 2-2). Bis auf die Stagnation während der Euroschuldenkrise im Zeitraum 2012 bis 2013 sind die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland bis zum Jahr 2019 auf 1.391 Milliarden Euro stetig gestiegen. Infolge der Coronapandemie im Jahr 2020 kam es zu einem merklichen Einbruch um rund 6 Prozent auf 1.306 Milliarden Euro. Durch den starken Anstieg im Jahr 2021 um nahezu 15 Prozent auf 1.500 Milliarden Euro konnte dieser Verlust schon ein Jahr später mehr als ausgeglichen werden. In den Jahren 2023 und 2024 flachte die Dynamik bei den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland jedoch ab. Das jährliche Wachstum betrug jeweils nur rund 2,5 Prozent.

Die Anzahl an Investitionsobjekten deutscher Mutterunternehmen im Ausland belief sich im Jahr 2024 auf 44.740 (Abbildung 2-1b). Seit dem Jahr 2010 mit rund 33 Tausend Investitionsobjekten, lässt sich somit ein Anstieg bei der Anzahl an Investitionsobjekten um 35 Prozent verzeichnen (Abbildung 2-2). Ebenso wie bei den Direktinvestitionsbeständen gibt es eine Stagnation bei der Anzahl an Investitionsobjekten im Jahr 2013, ansonsten war der Anstieg bis zum Jahr 2024 stetig. Einen coronabedingten Einbruch gab es hinsichtlich dieser Dimension nicht. Jedoch kam es 2024 im Vorjahresvergleich zu einem Rückgang um nahezu 2 Prozent.

Auch bei der Beschäftigtenzahl der Investitionsobjekte kam es 2024 zu einem leichten Rückgang um 0,4 Prozent auf 8.593 Tausend (Abbildung 2-1c). Gegenüber 2010 mit knapp 6.120 Tausend Beschäftigten war dies dennoch ein Anstieg um rund 40 Prozent (Abbildung 2-2).

Abbildung 2-1: Entwicklung des Gesamtbestands an deutschen Direktinvestitionen im Ausland sowie Kenngrößen der Investitionsobjekte

Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland



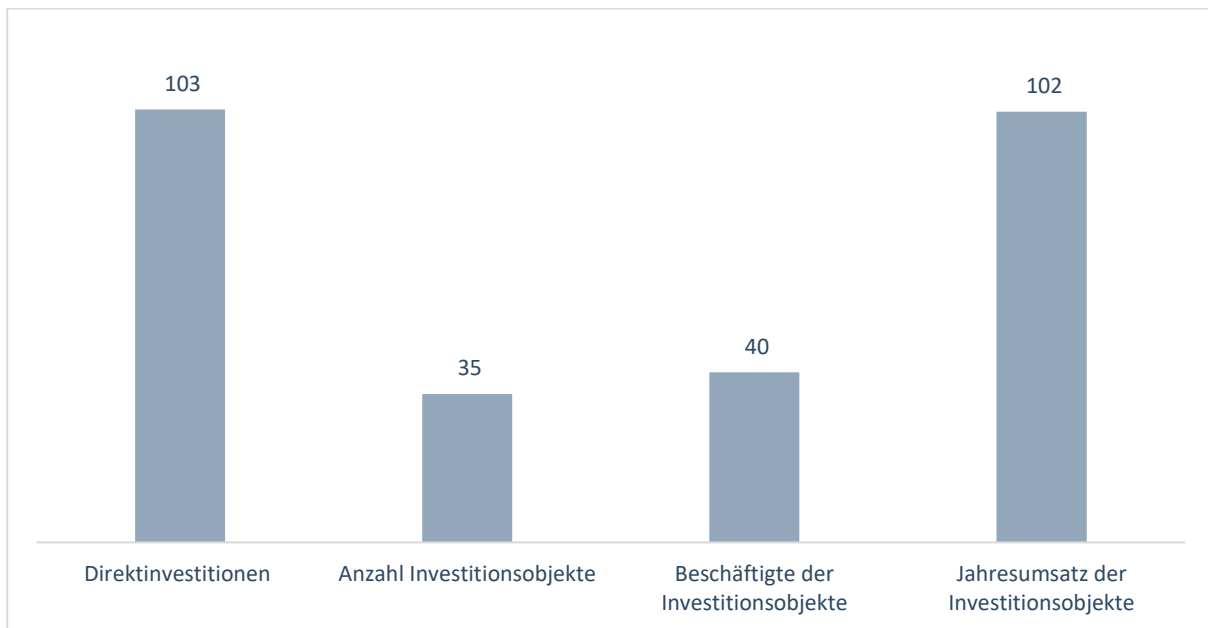
Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip in Milliarden Euro und Kenngrößen der Investitionsobjekte nach dem Land der ersten operativen Einheit.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Besonders heftig war der Einbruch im Zuge der Coronapandemie beim Jahresumsatz der Investitionsobjekte: Im Jahr 2020 ist dieser um nahezu 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr eingebrochen (Abbildung 2-1d). Dafür war der Anstieg in den Jahren 2021 und 2022 mit rund 15 und 18 Prozent besonders ausgeprägt. Jedoch ließ diese Dynamik am aktuellen Rand deutlich nach, sodass sich die Jahresumsätze der Investitionsobjekte im Jahr 2024 auf rund 4.200 Milliarden Euro beliefen. 2010 lag dieser Wert noch bei rund 2.100 Milliarden Euro. Damit haben sich die Umsätze der Investitionsobjekte, ähnlich wie die der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland, in diesem Zeitraum verdoppelt (Abbildung 2-2).

Abbildung 2-2: Veränderung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland und der Kenngrößen der Investitionsobjekte zwischen 2010 und 2024

Veränderung zwischen 2010 und 2024 in Prozent



Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und Kenngrößen der Investitionsobjekte nach dem Land der ersten operativen Einheit.

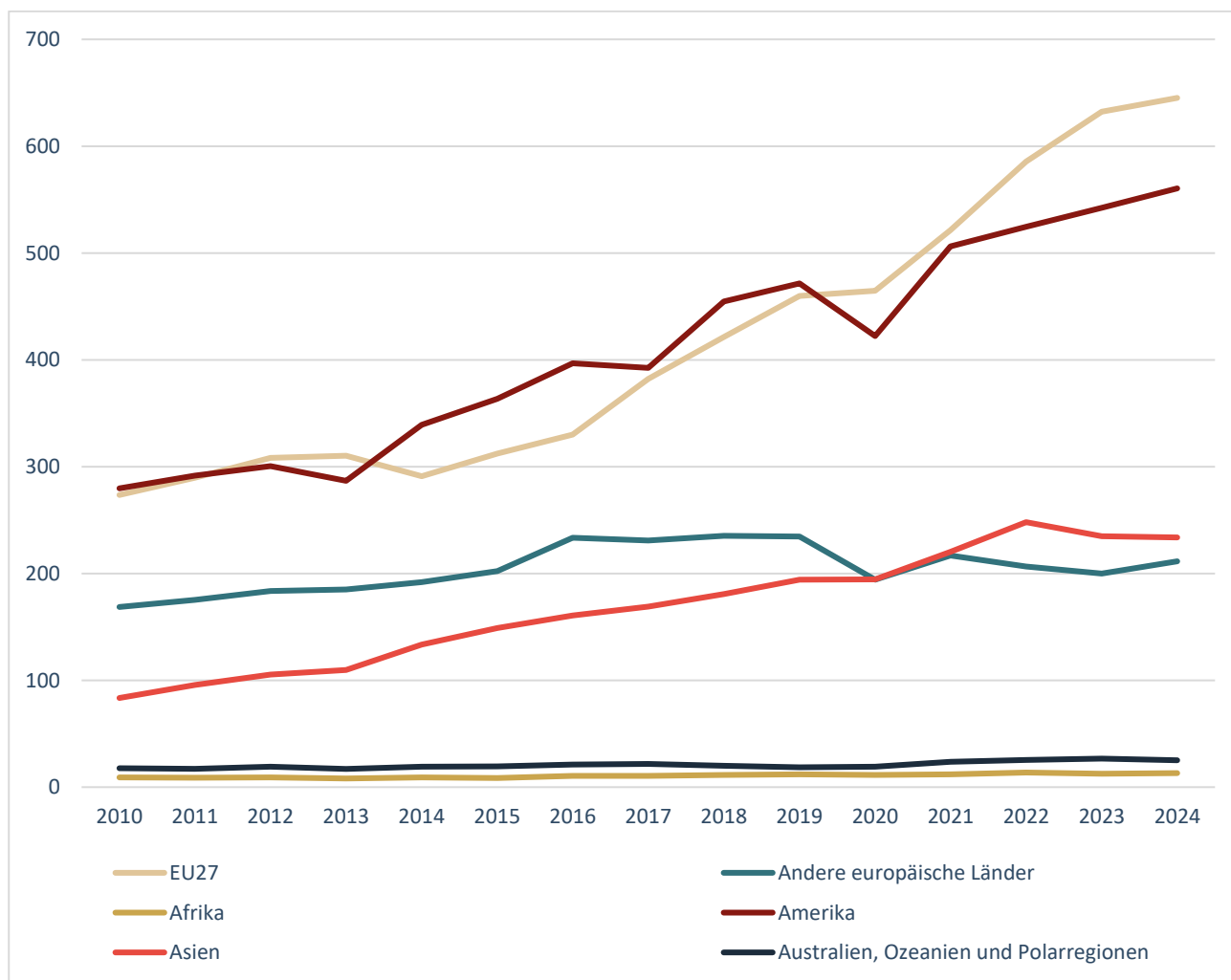
Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

2.2 Regionale Betrachtung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland

Die Entwicklung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Zeitraum 2010 bis 2024 lässt sich auf die einzelnen Regionen aufschlüsseln (Abbildung 2-3). Die meisten deutschen Direktinvestitionen befinden sich dabei in der EU27 und in Amerika. In absoluten Beträgen waren das für die EU27 im Jahr 2024 645 Milliarden Euro und für Amerika 560 Milliarden Euro. Während der Direktinvestitionsbestand in beiden Regionen im Zeitraum 2010 bis 2013 ähnlich hoch war, überstieg der Direktinvestitionsbestand in Amerika den in der EU27 zwischen 2014 und 2019. Das dürfte auch mit der konjunkturellen Schwäche in der EU infolge der Eurokrise zusammenhängen. Nach dem coronabedingten Einbruch nahm der Direktinvestitionsbestand in der EU27 wieder schneller zu als der in Amerika. Über den gesamten Zeitraum zwischen 2010 und 2024 nahmen die deutschen Direktinvestitionsbestände in der EU27 überdurchschnittlich um 136 Prozent zu, während die Veränderung der Bestände in Amerika um 100 Prozent fast dem Durchschnitt über alle Länder entspricht (siehe Abbildung 2-4).

Abbildung 2-3: Entwicklung der regionalen Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland

Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland in Milliarden Euro



Anmerkungen: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und nach dem Land der ersten operativen Einheit in Milliarden Euro.

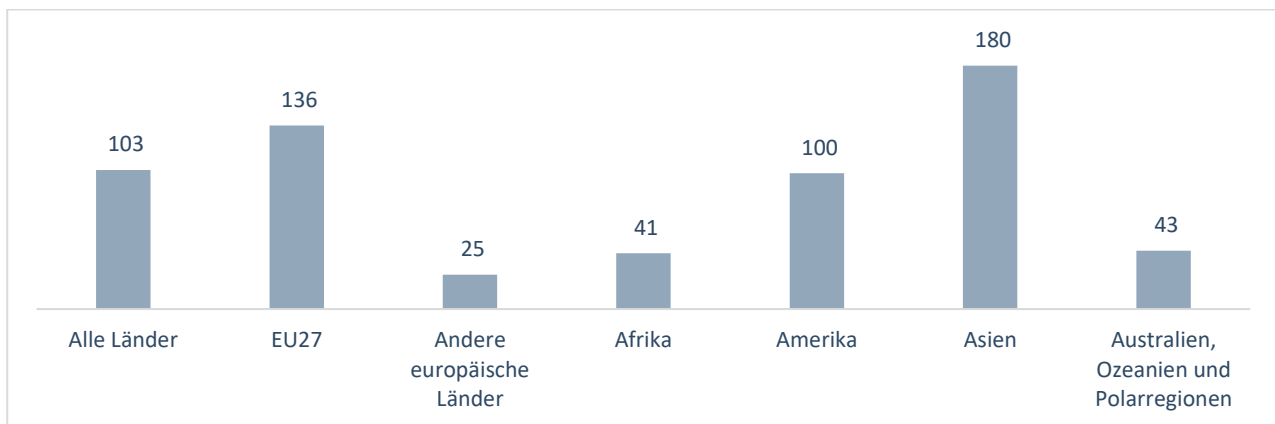
Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

An dritter Stelle, was die Bedeutung der Regionen für die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland betrifft, lagen von 2010 bis 2020 die anderen europäischen Länder. Darunter fallen etwa das Vereinigte Königreich (UK) oder Russland. Der Einbruch für diese Region im Jahr 2020 hat maßgeblich mit dem Brexit zu tun, der zum einen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für deutsche Unternehmen im UK verändert und zum anderen zu hoher wirtschaftspolitischer Unsicherheit in dem Land geführt hatte, was sich negativ auf das Investitionsklima auswirkte. Einen weiteren Rückgang verzeichnete die Region im Jahr 2022 infolge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine. Die geopolitischen Konflikte schlugen sich damit auch bei den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland nieder. So wuchs der Bestand deutscher Direktinvestitionen in den anderen europäischen Ländern zwischen 2010 und 2024 nur um 25 Prozent und damit viermal schwächer als im Durchschnitt.

Während die Bedeutung der anderen europäischen Länder für deutsche Direktinvestitionen demnach in der Tendenz abnahm, stieg die Bedeutung Asiens stetig: von 83 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 234 Milliarden Euro im Jahr 2024. Das entspricht einer Steigerung um 180 Prozent, was die stärkste Veränderung unter allen Regionen darstellt. Im Jahr 2020 schloss Asien zu den anderen europäischen Ländern auf und übernahm in den Folgejahren die Führung. Der Spitzenwert wurde im Jahr 2022 mit 248 Milliarden Euro erreicht. Danach sank der Wert leicht und stagniert am zwischen 2023 und 2024.

Abbildung 2-4: Veränderung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland insgesamt und nach Regionen zwischen 2010 und 2024

Veränderung zwischen 2010 und 2024 in Prozent



Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und Land der ersten operativen Einheit.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

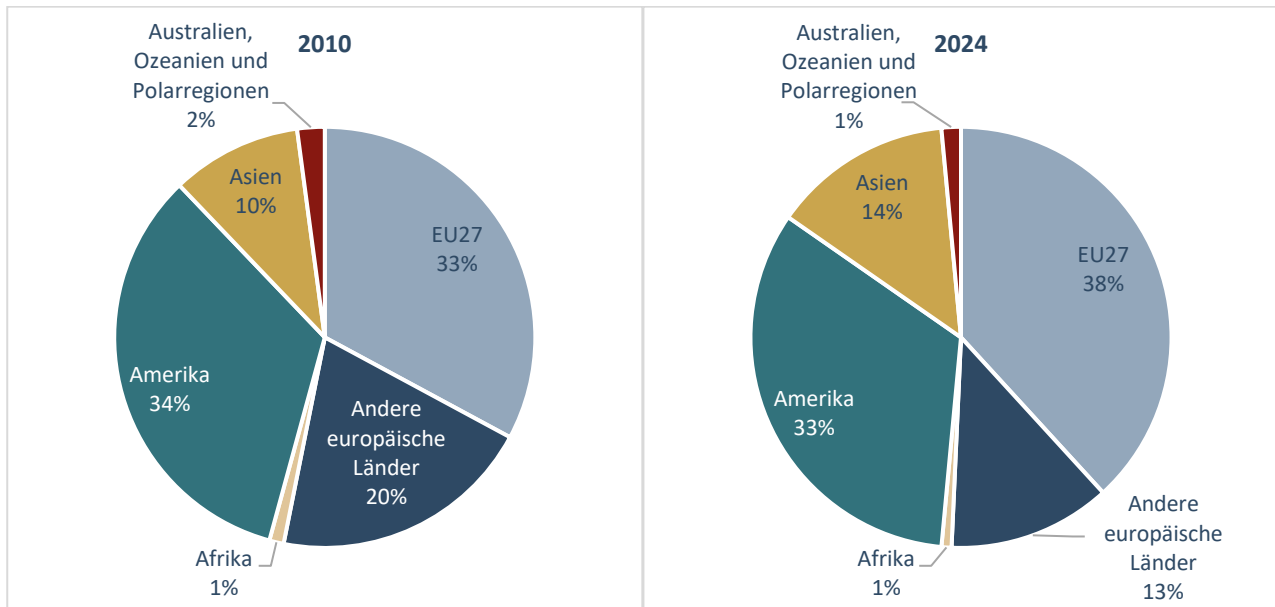
Die geringsten regionalen Werte für die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland entfallen auf Australien, Ozeanien und die Polarregionen gefolgt von Afrika. Für beide Regionen waren auch die Zuwachsraten über die Zeit relativ gering mit jeweils rund 40 Prozent zwischen 2010 und 2024.

Betrachtet man die anteilige regionale Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland in Abbildung 2-5, so war diese zwischen 2010 und 2024 relativ konstant. Veränderungen sind die Abnahme des Anteils für die anderen europäischen Länder am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland von 20 Prozent im Jahr 2010 auf 13 Prozent im Jahr 2024. Da darunter das UK und Russland fallen, dürfte diese rückläufige Anteilsentwicklung sowohl auf den Brexit als auch die wirtschaftliche Entflechtung in Reaktion auf den russischen Angriffskrieg in der Ukraine zurückgehen. Gleichzeitig konnte Asien seinen Anteil in

diesem Zeitraum um 4 Prozentpunkte ausbauen – von 10 Prozent im Jahr 2010 auf 14 Prozent im Jahr 2024. Die EU27 verzeichnet einen ähnlich großen Zuwachs.

Abbildung 2-5: Anteilige regionale Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland

Anteil an Gesamtbeständen deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland im Jahr 2010 und 2024 in Prozent



Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und Land der ersten operativen Einheit.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

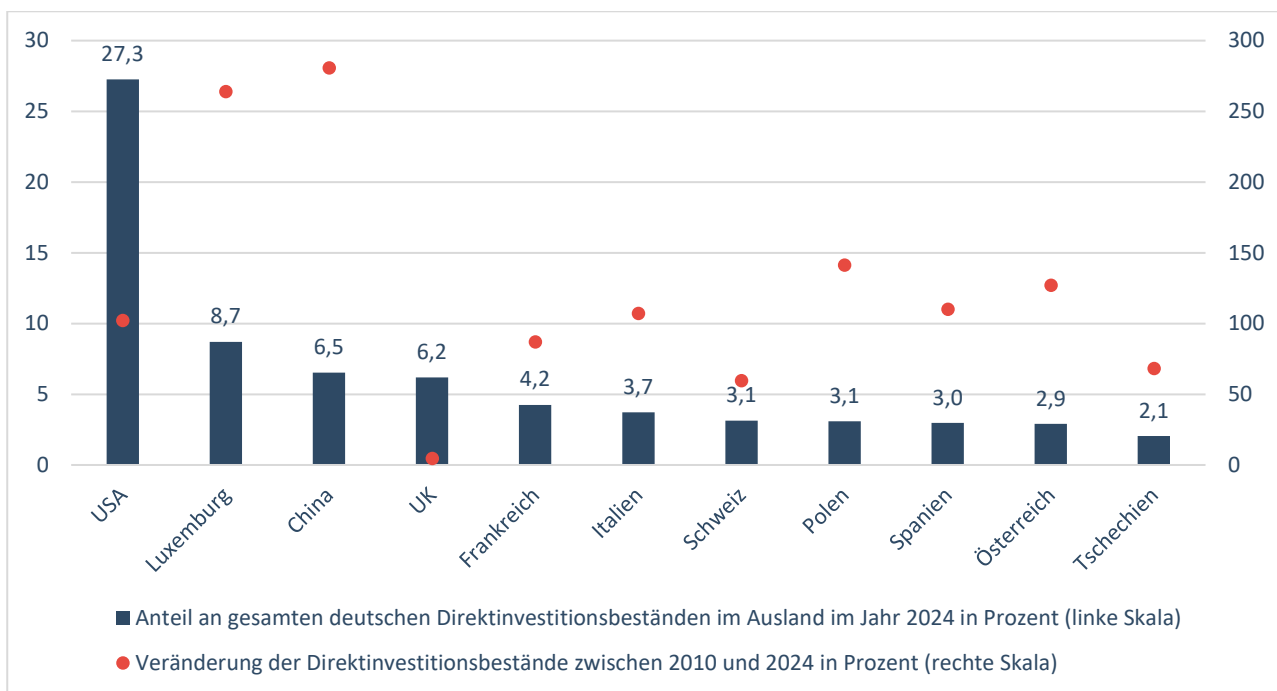
Neben der Verteilung auf ganze Regionen lassen sich die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland auch auf einzelne Länder aufschlüsseln. Abbildung 2-6 stellt die Top-10-Länder nach ihrem Anteil am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland dar. Auf Platz eins liegen die USA mit einem Anteil von 27,3 Prozent im Jahr 2024. In absoluten Beträgen entspricht dies 460 Milliarden Euro. Zwischen 2010 und 2024 nahmen die deutschen Direktinvestitionsbestände in den USA um 102 Prozent zu. Bis auf einen größeren Einbruch im Jahr 2020 während der Coronapandemie und im Jahr 2013 im Zuge der Eurokrise stieg der Bestand deutscher Direktinvestitionen in den USA stetig. Gleichwohl waren die Wachstumsraten in den Jahren ab 2022 weniger stark als noch in den 2010er Jahren.

Mit großem Abstand auf Platz zwei folgt Luxemburg mit einem Anteil von 8,7 Prozent oder 147 Milliarden Euro im Jahr 2024. Gleichzeitig konnten die deutschen Direktinvestitionsbestände in Luxemburg zwischen 2010 und 2024 mit einer Zunahme um 264 Prozent deutlich stärker zulegen als in den USA. Dies könnte steuerliche Hintergründe gehabt haben. Die Veränderung in Luxemburg wird unter den Top-10-Destinationen nur von dem Spitzenwert in China übertroffen: Hier nahmen die deutschen Direktinvestitionsbestände in dem Gesamtzeitraum 2010 bis 2024 um 281 Prozent zu. Trotzdem beträgt der chinesische Anteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland mit 6,5 Prozent im Jahr 2024 lediglich rund ein Viertel des Wertes für die USA, was auch mit den Hürden für ausländische Übernahmen chinesischer Firmen zu erklären ist. Zudem erreichte der deutsche Bestand an Direktinvestitionen in China im Jahr 2022 mit 124,2 Milliarden Euro seinen Höchststand. In den zwei Folgejahren sank er leicht im Vorjahresvergleich um 7,6 Prozent im Jahr 2023 und um 3,9 Prozent im Jahr 2024. Das stellt eine merkliche Trendwende zu dem durchweg positiven Wachstum der Vorjahre dar.

Das schwächste Wachstum zwischen 2010 und 2024 unter den Top-10 entfällt auf das UK mit gerade einmal 5 Prozent. Das dürfte mit dem Brexit zusammenhängen, da die Wachstumsraten ab 2017 negativ waren – dem Jahr nach dem Brexit-Referendum. Ansonsten befinden sich unter den Top-10 auf den Plätzen sechs bis zehn fast ausschließlich EU-Mitgliedstaaten, mit Ausnahme der Schweiz. Das verwundert nicht, sowohl aufgrund der geographischen Nähe als auch der politischen und wirtschaftlichen Verflechtungen im EU-Binnenmarkt. Dabei nahmen insbesondere die deutschen Direktinvestitionsbestände in Polen um 141 Prozent zu. Das dürfte an der zunehmenden Integration des Landes in dem Zeitraum in die europäischen Lieferketten gelegen haben (Obst/Sultan, 2023).

Abbildung 2-6: Top-10-Länder gemessen am Anteil deutscher Direktinvestitionsbestände

Anteil an gesamten deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland im Jahr 2024 in Prozent (linke Skala); Veränderung der Direktinvestitionsbestände zwischen 2010 und 2024 in Prozent (rechte Skala)



Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und Land der ersten operativen Einheit.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Tabelle 2-1 gibt für das Jahr 2024 einen länderspezifischen Überblick über die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland sowie die Kenngrößen der Investitionsobjekte. Genau wie bei den Direktinvestitionsbeständen entfielen auch bei den einzelnen Kenngrößen der Investitionsobjekte die größten Werte auf die USA. So befanden sich im Jahr 2024 6.063 Investitionsobjekte in den USA, mit rund einer Million Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 884 Milliarden Euro. China folgte bei den Kenngrößen der Investitionsobjekte auf dem zweiten Platz nach den USA. Eine Ausnahme bildet die Anzahl an Unternehmen. Hier lag Frankreich auf dem zweiten Platz mit 2.669 Investitionsobjekten. Mit 2.564 Investitionsobjekten findet sich China auf dem dritten Platz. Setzt man die Beschäftigtenzahl ins Verhältnis zur Anzahl an Unternehmen, dann liegt Frankreich bei durchschnittlich rund 140 Beschäftigten je Investitionsobjekt, in China sind es 310. Das zeigt: Es gibt zwar mehr deutsche Investitionsobjekte in Frankreich als in China, diese sind aber deutlich kleiner, sowohl was die Beschäftigtenanzahl pro Unternehmen betrifft als auch den Umsatz pro Unternehmen.

Tabelle 2-1: Länderspezifische Übersicht zu deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland sowie den Kenngrößen der Investitionsobjekte

Angaben für das Jahr 2024, Sortierung nach Größe der Direktinvestitionsbestände

	Direktinvestitionsbestände (in Mrd. Euro)	Anzahl Unternehmen	Beschäftigte (in Tausend)	Jahresumsatz (in Mrd. Euro)
USA	460	6.063	1.042	884
Luxemburg	147	1.227	29	25
China	110	2.564	793	391
UK	104	2.320	399	381
Frankreich	72	2.669	373	222
Italien	63	1.725	260	155
Schweiz	53	1.564	143	162
Polen	52	1.692	478	153
Spanien	50	1.669	336	146
Österreich	49	2.023	268	138
Tschechien	35	1.089	341	107
Schweden	29	870	117	70
Mexiko	29	666	335	82
Brasilien	29	675	246	65
Indien	28	781	486	64
Irland	26	334	32	36
Kanada	24	628	66	51
Australien	23	877	115	63
Belgien	21	807	94	92
Ungarn	21	782	230	69
Singapur	21	630	45	46
Russland	17	450	109	35
Türkei	15	521	189	60
Japan	15	423	71	46
Südkorea	15	328	41	36
Hongkong	7	426	22	46

Anmerkung: Inländische Direktinvestitionsbestände im Ausland nach dem erweiterten Richtungsprinzip und Land der ersten operativen Einheit.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Auffällig ist auch die hohe Beschäftigtenzahl der Investitionsobjekte in Indien mit 486.000. Das entspricht einem Anstieg um 127 Prozent gegenüber dem Jahr 2010. Pro Investitionsobjekt wurden somit in Indien im Jahr 2024 knapp 623 Mitarbeiter beschäftigt. Das sind doppelt so viele wie in China. Dafür machen die Investitionsobjekte in Indien deutlich weniger Umsatz als die in China.

Gemessen an der Veränderung gegenüber dem Jahr 2010 konnte Luxemburg den höchsten Zuwachs bei der Anzahl an Unternehmen mit einem Anstieg um 117 Prozent aufweisen. Den größten Rückgang gab es bei der Anzahl an Unternehmen hingegen in Russland mit fast minus 19 Prozent. Bei der Beschäftigtenzahl gab es den größten Zuwachs in Mexiko mit einem Anstieg um fast 156 Prozent seit 2010, gefolgt von der Türkei (146 Prozent) und Indien (127 Prozent). Den stärksten Rückgang verzeichnete erneut Russland mit fast minus 54 Prozent. Auch beim Zuwachs des Jahresumsatzes liegt Mexiko auf dem ersten Platz mit einem Anstieg um 241 Prozent. Es folgen Indien (235 Prozent) und China (219 Prozent). Der Jahresumsatz der Investitionsobjekte in Russland ist hingegen um fast 39 Prozent gegenüber 2010 eingebrochen. Diese negative Entwicklung bei allen Kennzahlen der russischen Investitionsobjekte verdeutlicht, dass sich geopolitische Konflikte nicht nur im Handel, sondern auch bei den Direktinvestitionen zeigen.

2.3 Branchenstruktur der Investitionsobjekte deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland

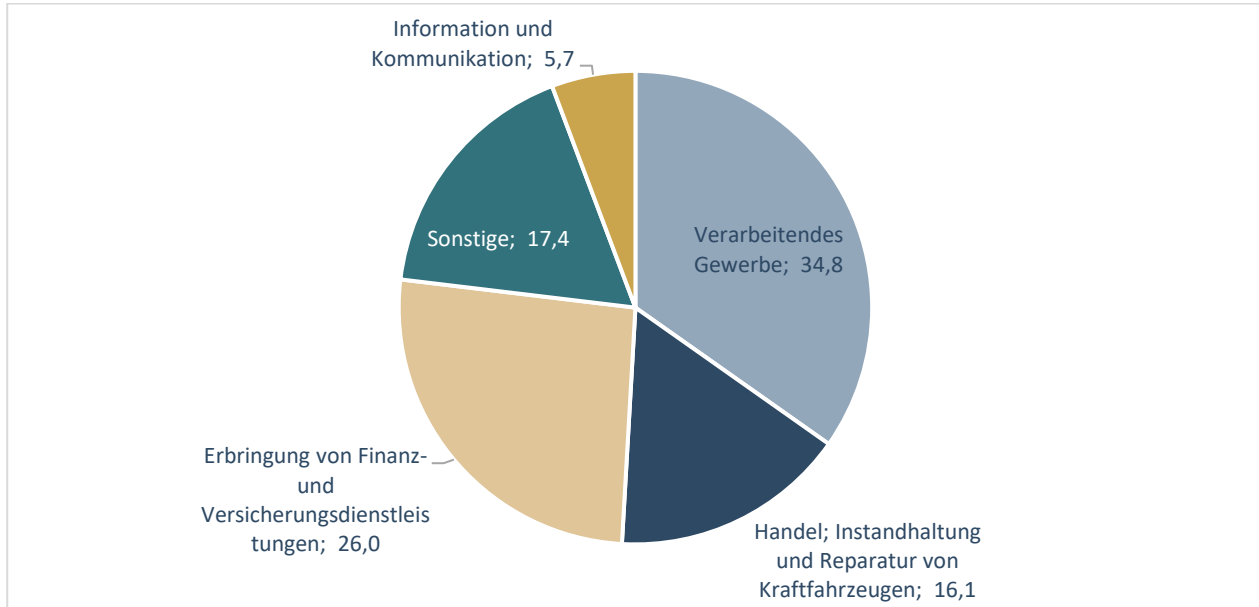
Nach der detaillierten Analyse der regionalen Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland wird nun die Branchenstruktur der Investitionsobjekte genauer untersucht. Dabei lassen sich die Daten der Deutschen Bundesbank zu den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland nach dem Wirtschaftszweig der ersten operativen Einheit gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ) auf der ersten und zweiten Ebene gliedern. Zunächst wird der Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland in den Fokus genommen. Anschließend wird die Branchenstruktur der Investitionsobjekte mit der regionalen Betrachtung kombiniert.

2.3.1 Gesamtbetrachtung

Abbildung 2-7 stellt zunächst überblicksweise auf der obersten WZ-Klassifikationsebene dar, wie sich der Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland auf die verschiedenen Branchen der Investitionsobjekte im Jahr 2024 verteilt. Den größten Anteil hatte mit großem Abstand das Verarbeitende Gewerbe mit knapp 35 Prozent. Es folgten die Bereiche Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit 26 Prozent und Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen mit 16,1 Prozent. Weit abgeschlagen lag Information und Kommunikation auf dem vierten Platz mit 5,7 Prozent. Alle anderen Branchen kamen auf einen Anteil von unter 5 Prozent und werden unter „Sonstige“ aufgeführt.

Abbildung 2-7: Branchenstruktur des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2024

Anteil am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Wirtschaftszweig der ersten operativen Einheit gemäß der obersten WZ-Klassifikationsebene in Prozent



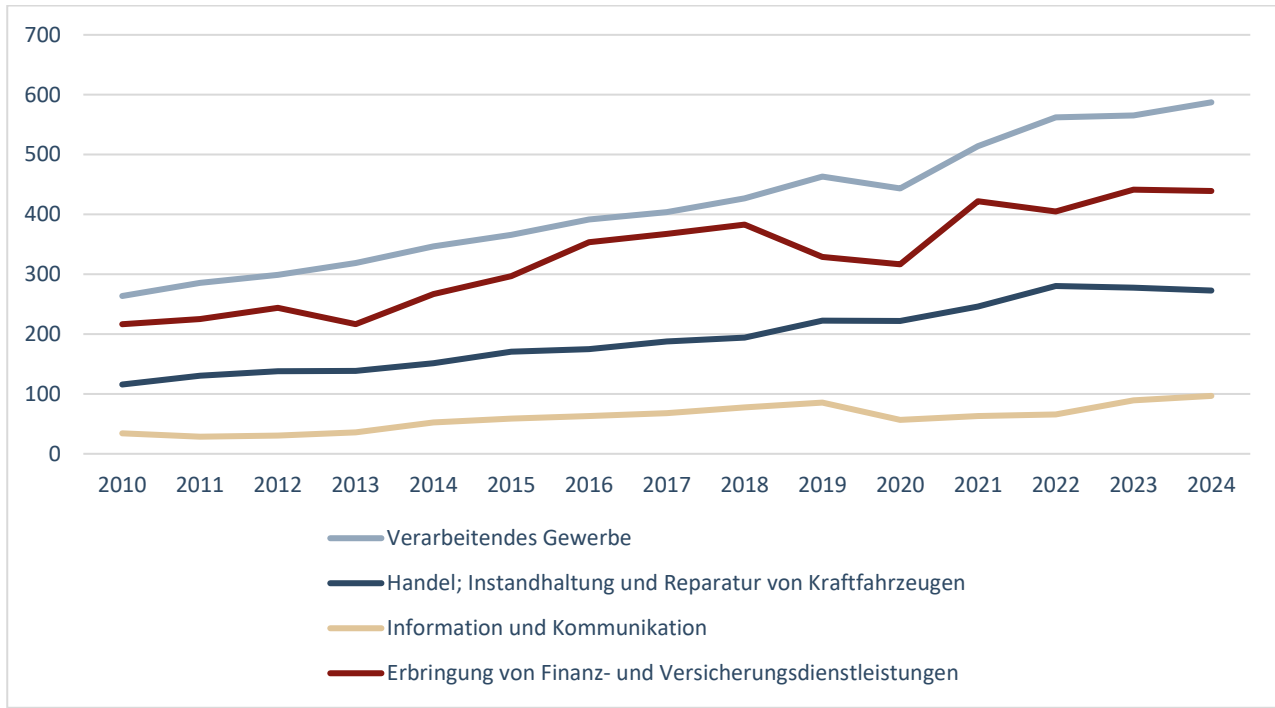
Anmerkung: „Sonstige“ umfasst Branchen, die einen Anteil am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland von unter 5 Prozent haben.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Für diese vier relevantesten Branchen stellt Abbildung 2-8 deren zeitliche Entwicklung zwischen 2010 und 2024 dar. Die Rangfolge der Branchen blieb dabei über die Zeit konstant. Im Verarbeitenden Gewerbe stiegen die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland überproportional von rund 264 Milliarden Euro im Jahr 2010 um knapp 123 Prozent auf 587 Milliarden Euro im Jahr 2024. Der Anstieg war dabei über die Zeit recht stetig, mit der Ausnahme des pandemiebedingten Einbruchs im Jahr 2020 und dem Abflachen des Anstiegs seit 2022. Im gleichen Zeitraum sind die Direktinvestitionsbestände bei Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen um rund 103 Prozent auf 439 Milliarden Euro durchschnittlich gestiegen. Im Gegensatz zum Verarbeitenden Gewerbe zeigte sich dabei die Entwicklung sehr viel weniger stetig. So gab es etwa, wahrscheinlich auch infolge der Euroschuldenkrise, im Jahr 2013 einen Einbruch. Die rückläufige Entwicklung ab dem Jahr 2018 könnte mit dem Brexit zusammenhängen.

Abbildung 2-8: Entwicklung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland nach Branchen

Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Wirtschaftszweig der ersten operativen Einheit gemäß der obersten WZ-Klassifikationsebene in Milliarden Euro



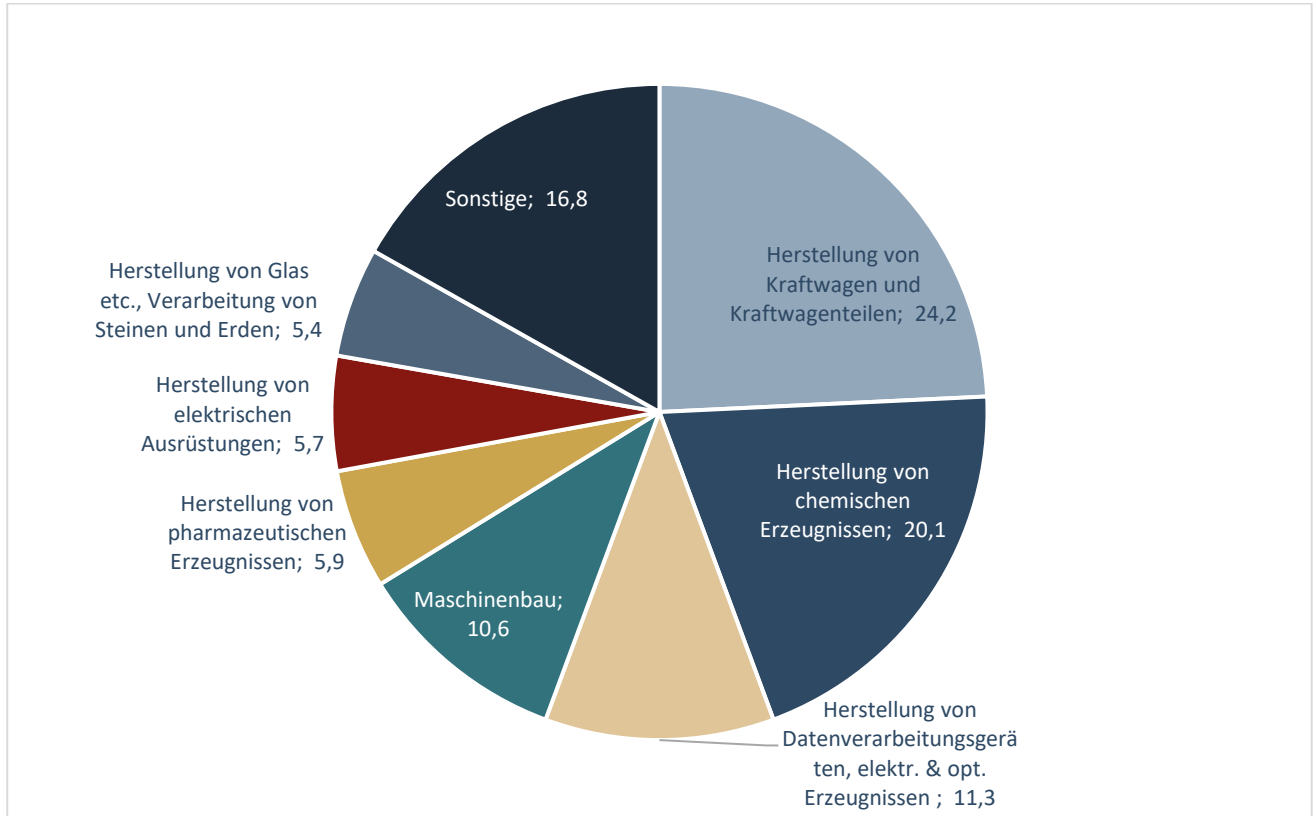
Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen konnte überdurchschnittlich um 135 Prozent zulegen und erreichte 2024 einen Wert von rund 273 Milliarden Euro. Die Entwicklung war hier relativ stetig, flachte aber ab 2022 etwas ab. Noch stärker zulegen konnte die Informations- und Kommunikationsbranche von rund 34 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf knapp 97 Milliarden Euro im Jahr 2024. Das war eine Steigerung um 181 Prozent. Einen merklichen Einbruch gab es bei Information und Kommunikation im Jahr 2019 infolge der Coronapandemie.

Den größten Anteil unter den verschiedenen Branchen hatte im Jahr 2024 gemäß Abbildung 2-7 das Verarbeitende Gewerbe. Die Daten der Deutschen Bundesbank ermöglichen für das Verarbeitende Gewerbe eine tiefere Aufschlüsselung auf der zweiten Ebene der WZ-Klassifikation. Zwar ist dies auch für die Bereiche Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie Information und Kommunikation in begrenztem Umfang möglich. Jedoch scheint mit Blick auf die übergeordnete Fragestellung des Reports das Verarbeitende Gewerbe von besonderer Relevanz – sowohl was die geopolitische Dimension betrifft als auch die stärkere Exportorientierung des Verarbeitenden Gewerbes. Daher schlüsselt Abbildung 2-9 das gesamte Verarbeitende Gewerbe gemäß dem jeweiligen Anteil auf der 2-Stellerebene der Industriebranche auf. Der größte Anteil entfiel dabei mit 24,2 Prozent auf die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Die Herstellung von chemischen Erzeugnissen kam mit 20,1 Prozent auf den zweiten Platz, gefolgt von der Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen mit 11,3 Prozent.

Abbildung 2-9: Industriebranchenstruktur des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2024

Anteil am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland im Verarbeitenden Gewerbe nach Wirtschaftszweig der ersten operativen Einheit gemäß der zweiten WZ-Klassifikationsebene in Prozent

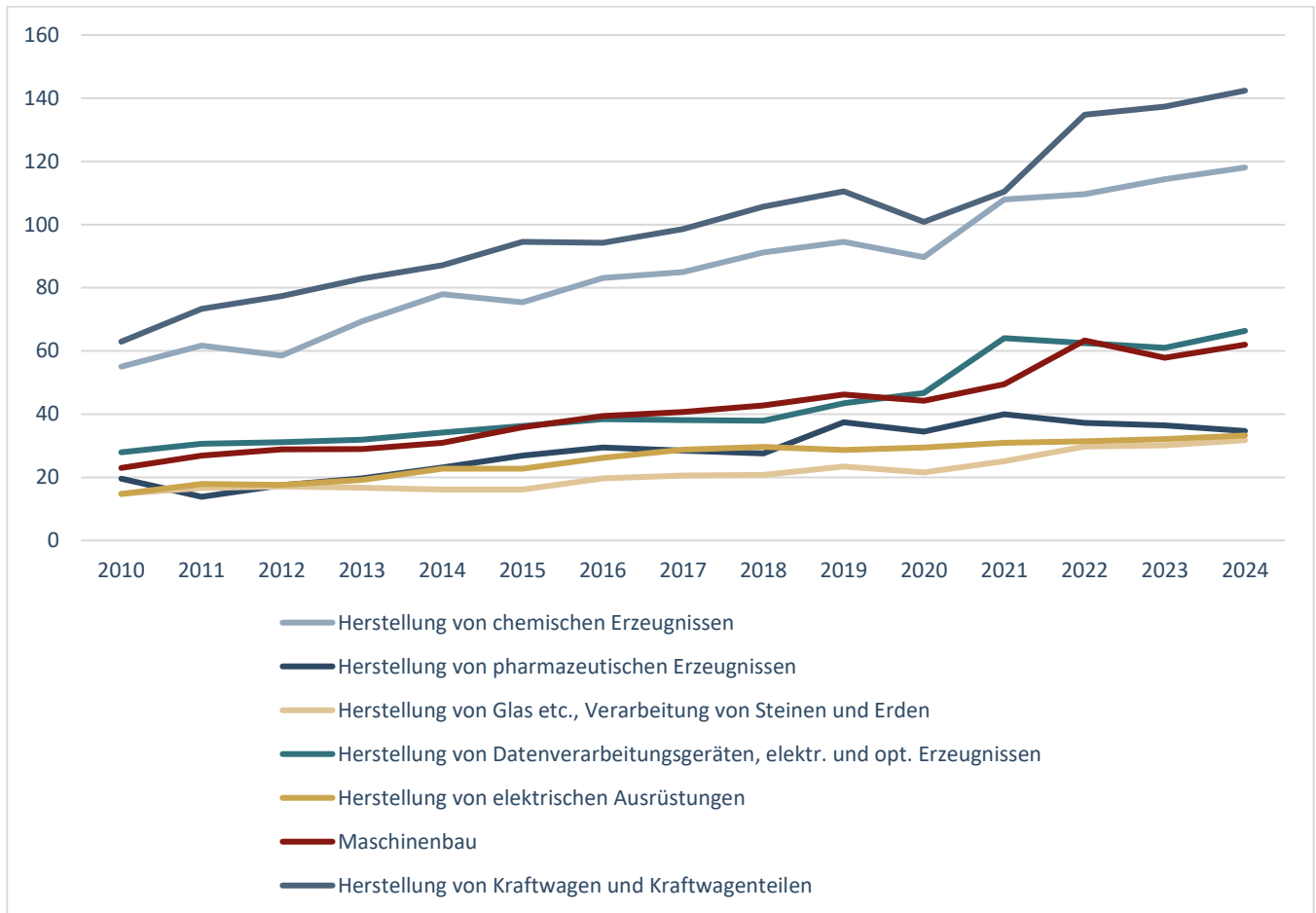


Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Abbildung 2-10 stellt dar, wie sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in den sieben wichtigsten Industriebranchen im Zeitraum 2010 bis 2024 entwickelten. Der Direktinvestitionsbestand für die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen war dabei stets am höchsten. Er wuchs von 63 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 142 Milliarden Euro im Jahr 2024. Das ist ein Anstieg um 126 Prozent, was etwa dem durchschnittlichen Wachstum im Verarbeitenden Gewerbe von 123 Prozent entspricht. Im Zuge der Coronapandemie kam es von 2019 auf 2020 zu einem merklichen Rückgang der Direktinvestitionsbestände. Abgesehen davon, nahmen die Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung von Kraftfahrzeugen und Kraftwagenteilen recht stetig zu. Dicht darauf folgen die Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung von chemischen Erzeugnissen. Sie erhöhten sich von 55 Milliarden Euro im Jahr 2010 auf 118 Milliarden Euro im Jahr 2024. Der Anstieg war mit 115 Prozent leicht unterdurchschnittlich. Hingegen nahmen die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland insbesondere im Maschinenbau mit 170 Prozent überproportional zu. Bemerkenswert ist dabei, dass es zu keinem Einbruch während der Coronapandemie kam. Im Gegenteil, zwischen 2020 und 2022 stiegen die Direktinvestitionsbestände im Maschinenbau stärker als davor. Das geringste Wachstum unter den dargestellten Industriebranchen war bei den pharmazeutischen Erzeugnissen zu verzeichnen mit einem Anstieg um 77 Prozent. Ab dem Höchststand im Jahr 2021 mit 40 Milliarden Euro gingen diese sogar leicht zurück auf 35 Milliarden Euro im Jahr 2024.

Abbildung 2-10: Entwicklung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Industriebranchen

Deutsche Direktinvestitionsbestände im Ausland im Verarbeitenden Gewerbe nach Wirtschaftszweig der ersten operativen Einheit gemäß der zweiten WZ-Klassifikationsebene in Milliarden Euro



Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

2.3.2 Regionale Betrachtung

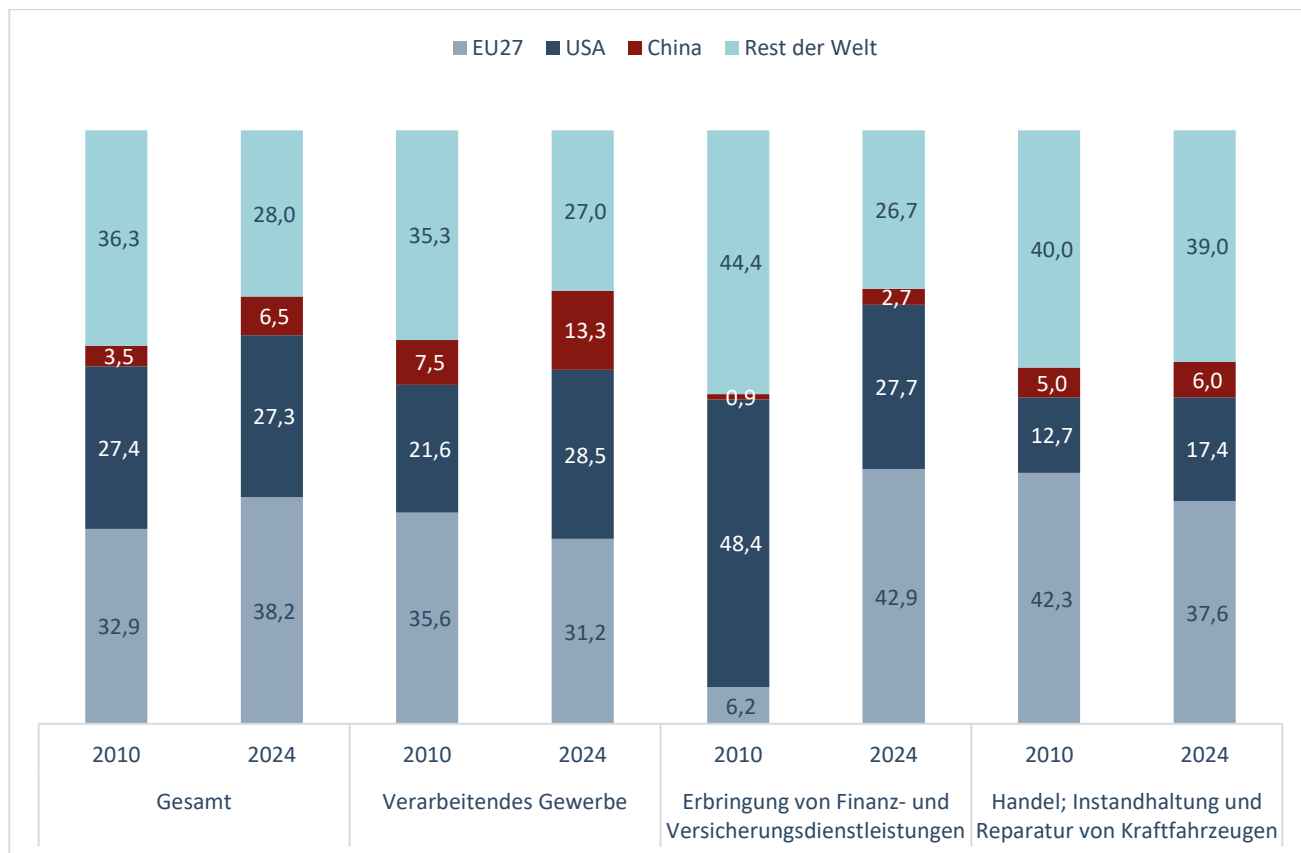
Im Folgenden werden die Branchenstruktur und die regionale Betrachtung miteinander verschränkt. Dabei wird zunächst der Frage nachgegangen, welche Bedeutung die verschiedenen Regionen für die unterschiedlichen Branchen haben. Im zweiten Schritt wird die Perspektive gewechselt mit der Fragestellung nach der Bedeutung der verschiedenen Branchen für die unterschiedlichen Zielregionen.

Bedeutung verschiedener Regionen für unterschiedliche Branchen

Abbildung 2-11 stellt die anteilige Bedeutung verschiedener Regionen für den Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland sowie für die wichtigsten Branchen auf der obersten WZ-Klassifikationsebene dar. Dabei werden die Werte für die EU27, die USA und China ausgewiesen, da sie die Hauptzielregionen deutscher Direktinvestitionen im Ausland sind (siehe Abschnitt 2.2). Zudem ermöglicht Abbildung 2-11 den zeitlichen Vergleich der Direktinvestitionsbestände zwischen den Jahren 2010 und 2024.

Abbildung 2-11: Bedeutung verschiedener Regionen für unterschiedliche Branchen

Anteil der Region an den Direktinvestitionsbeständen in der jeweiligen Branche in Prozent



Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

Folgende Ergebnisse lassen sich festhalten:

- **Gesamtbestand:** Auf die EU27 entfiel als Einzelregion sowohl 2010 als auch 2024 der Hauptanteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Dieser stieg sogar leicht von 32,9 Prozent auf 38,2 Prozent. Die USA folgen auf dem zweiten Platz, wobei ihr Anteil nahezu unverändert blieb. China konnte seinen Anteil fast verdoppeln von 3,5 Prozent im Jahr 2010 auf 6,5 Prozent im Jahr 2024.
- **Verarbeitendes Gewerbe:** Im Verarbeitenden Gewerbe hatte die EU27 zwar auch jeweils den höchsten Einzelanteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland, aber ihr Anteil sank im Beobachtungszeitraum von 35,6 Prozent im Jahr 2010 auf 31,2 Prozent im Jahr 2024. Dagegen konnten die USA ihren Anteil um fast sieben Prozentpunkte auf 28,5 Prozent ausbauen. Chinas Anteil verdoppelte sich nahezu auf über 13 Prozent. Die Industrie ist also mit Blick auf die wichtigen Märkte der USA und China deutlich stärker investiv internationalisiert als die Gesamtwirtschaft.
- **Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen:** Im Jahr 2010 unterscheidet sich das regionale Muster bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland bei Investitionsobjekten im Bereich Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen von den anderen Branchen. So konnten die USA damals fast die Hälfte aller deutschen Direktinvestitionsbestände in dieser Branche auf sich vereinen, was etwa am starken Bankensektor in den USA gelegen haben könnte. Die EU27 kam lediglich auf 6,2 Prozent und China auf 0,9 Prozent. Bis 2024 hat sich das Bild aber stark geändert: Die EU konnte ihren Anteil fast versiebenfachen auf 42,9 Prozent und der US-Anteil hat sich nahezu halbiert. Hier könnte die verstärkte

Verlagerung in europäische Bankenstandorte wie Luxemburg oder Dublin eine Rolle gespielt haben. Anders als im Verarbeitenden Gewerbe blieb Chinas Anteil mit 2,7 Prozent auch 2024 relativ gering. Das spiegelt die Tatsache wider, dass China bei der Erbringung dieser Dienstleistungen global noch nicht so stark aufgestellt ist (Sultan, 2026a).

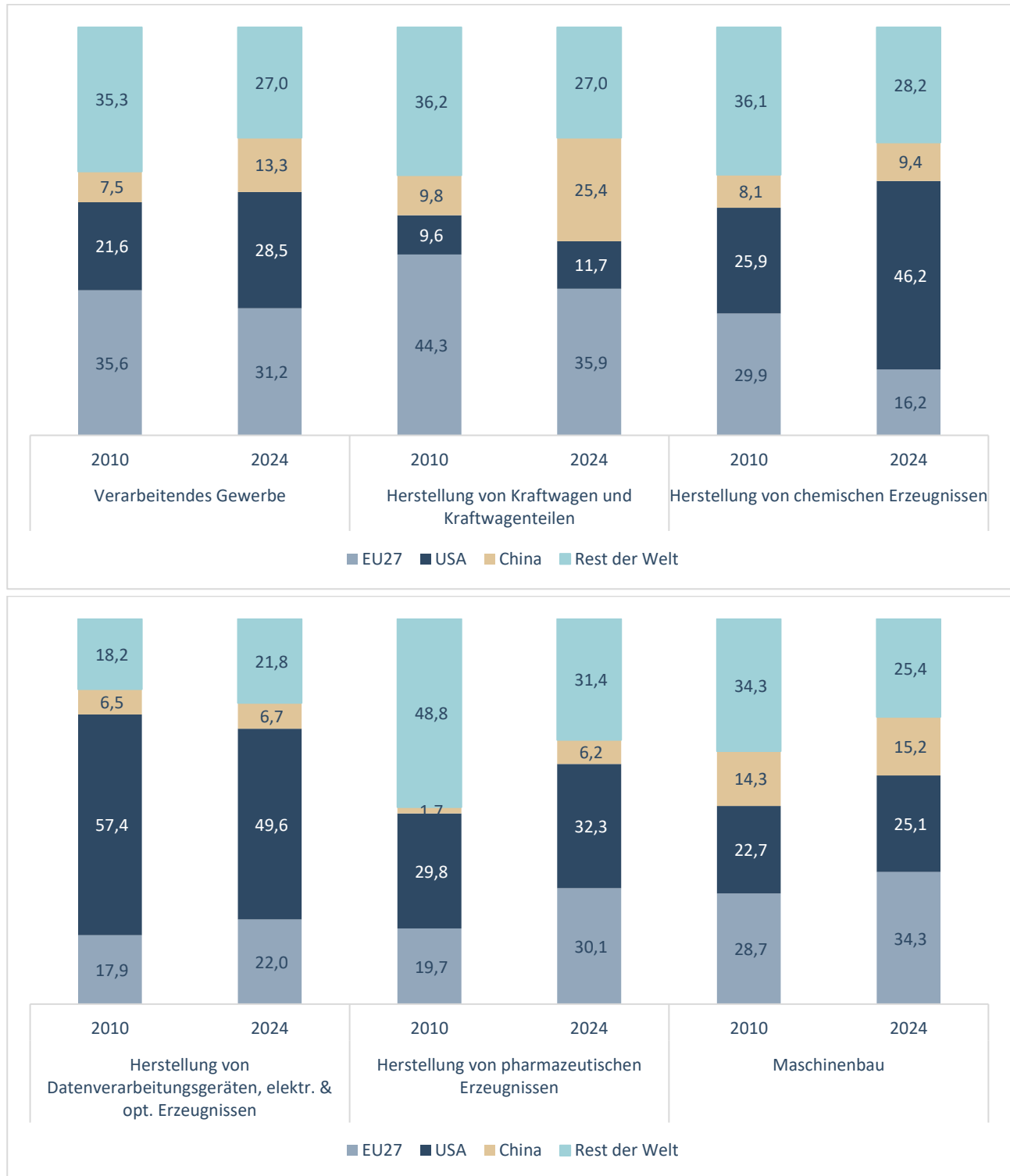
- Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz: Die Anteile der USA und Chinas bei Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz waren sowohl 2010 als auch 2024 geringer als im Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland. Der Anteil der EU27 war hingegen höher als etwa im Verarbeitenden Gewerbe.

Fokussiert man tiefer auf das Verarbeitende Gewerbe, zeigt Abbildung 2-12 für einige der wichtigen Industriebranchen die folgenden Ergebnisse:

- Bei der Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen hatte die EU27 noch 2010 einen Anteil von 44,3 Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände. Bis zum Jahr 2024 sank dieser Anteil um 8,4 Prozentpunkte. China hingegen konnte seinen Anteil um über 15 Prozentpunkte ausbauen, sodass nun rund ein Viertel aller deutschen Direktinvestitionen im Ausland in dieser Industriebranche auf China entfallen. Das ist fast doppelt so hoch wie im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes und fast viermal so hoch wie im Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland. In keiner anderen Industriebranche hatte China auch nur annähernd einen so hohen Anteil erlangen können. Das ist ein weiteres Indiz dafür, wie eng die deutsche Automobilindustrie mit dem chinesischen Standort verwoben ist. Der US-Anteil stieg hingegen nur vergleichsweise leicht um rund 2 Prozentpunkte.
- Die Bedeutung der verschiedenen Regionen bezüglich deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland bei der Herstellung von chemischen Erzeugnissen unterscheidet sich stark von der bei Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Hier lagen die EU27 und die USA schon 2010 fast gleichauf, während China lediglich auf einen Anteil von 8,1 Prozent kam. Bis 2024 erhöhte sich dieser auch nur leicht um rund 1 Prozentpunkt. Die USA konnten hingegen 20 Prozentpunkte hinzugewinnen auf 46,2 Prozent. Der Anteil der EU27 halbierte sich nahezu. Ein Grund für die Verschiebung hin zu den USA könnten die niedrigeren Energiekosten dort sein. Zudem bieten sich Exporte aufgrund niedriger Margen in der Basischemie und generell aufgrund eines hohen Gefahrenpotenzials mancher Chemiegüter weniger an, weshalb die Chemieindustrie generell relativ stark auf Direktinvestitionen zur Marktbedienung setzt.
- Die USA dominieren auch bei der Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen. Zwar sank der US-Anteil zwischen 2010 und 2024, aber sie konnten auch 2024 immer noch fast die Hälfte aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland in dieser Branche auf sich vereinen. Chinas Anteil blieb über den Zeitraum nahezu konstant und vergleichsweise gering. Auch der Anteil der EU27 ist unterdurchschnittlich verglichen mit dem des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt.
- Bei der Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen hatten die USA schon 2010 mit 29,8 Prozent einen deutlich höheren Anteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland als die EU27. Da die EU27 ihren Anteil um gut 10 Prozentpunkte bis 2024 ausbauen konnten, während der US-Anteil nur um rund 2 Prozentpunkte zunahm, nähern sich die beiden Regionen hinsichtlich ihrer Bedeutung merklich an. Bei den Direktinvestitionen im Pharmasektor hatte China 2010 mit 1,7 Prozent eine stark unterdurchschnittliche Bedeutung. Zwar konnte das Land seinen Anteil bis 2024 mehr als verdreifachen, aber damit lag er immer noch unter dem Anteil Chinas im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt.

Abbildung 2-12: Bedeutung verschiedener Regionen für unterschiedliche Industriebranchen

Anteil der Region an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland in der jeweiligen Industriebranche in Prozent



Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

- Der Maschinenbau ist auch eine der Industriebranchen, in der die EU27 ihre Bedeutung zwischen 2010 und 2024 ausbauen konnte. So stieg ihr Anteil um fast 6 Prozentpunkte auf leicht überdurchschnittliche 34 Prozent. Die Anteilszugewinne für die USA und China fielen etwas niedriger aus. Bemerkenswert ist beim Maschinenbau noch, dass China hier schon 2010 auf einen zweistelligen Anteil kam. Mit 14,3 Prozent war damals Chinas Anteil damit fast doppelt so hoch wie im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt.

Bedeutung verschiedener Branchen für unterschiedliche Zielregionen

Im Folgenden wird die Perspektive gewechselt hin zur Bedeutung verschiedener Branchen für die deutschen Direktinvestitionsbestände in bestimmten Zielregionen mit Fokus auf die EU27, die USA und China.

Aus Abbildung 2-13 lassen sich dazu folgende Ergebnisse ableiten:

- EU27: Die deutschen Direktinvestitionsbestände in der EU27 haben sich im Jahr 2010 etwas stärker auf das Verarbeitende Gewerbe konzentriert, während der Bereich Erbringung von Finanz- und Versicherungsleistungen mit knapp 5 Prozent eine vergleichsweise geringere Rolle gespielt hat (Abbildung 2-13 oben). Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz kam 2010 mit knapp 18 Prozent auf etwa einen halb so hohen Anteil wie das Verarbeitende Gewerbe. Im Jahr 2024 hat sich die Bedeutung der Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen im Vergleich zu 2010 deutlich um fast 25 Prozentpunkte erhöht. Damit hat die Branche nun einen leicht höheren Anteil als das Verarbeitende Gewerbe.

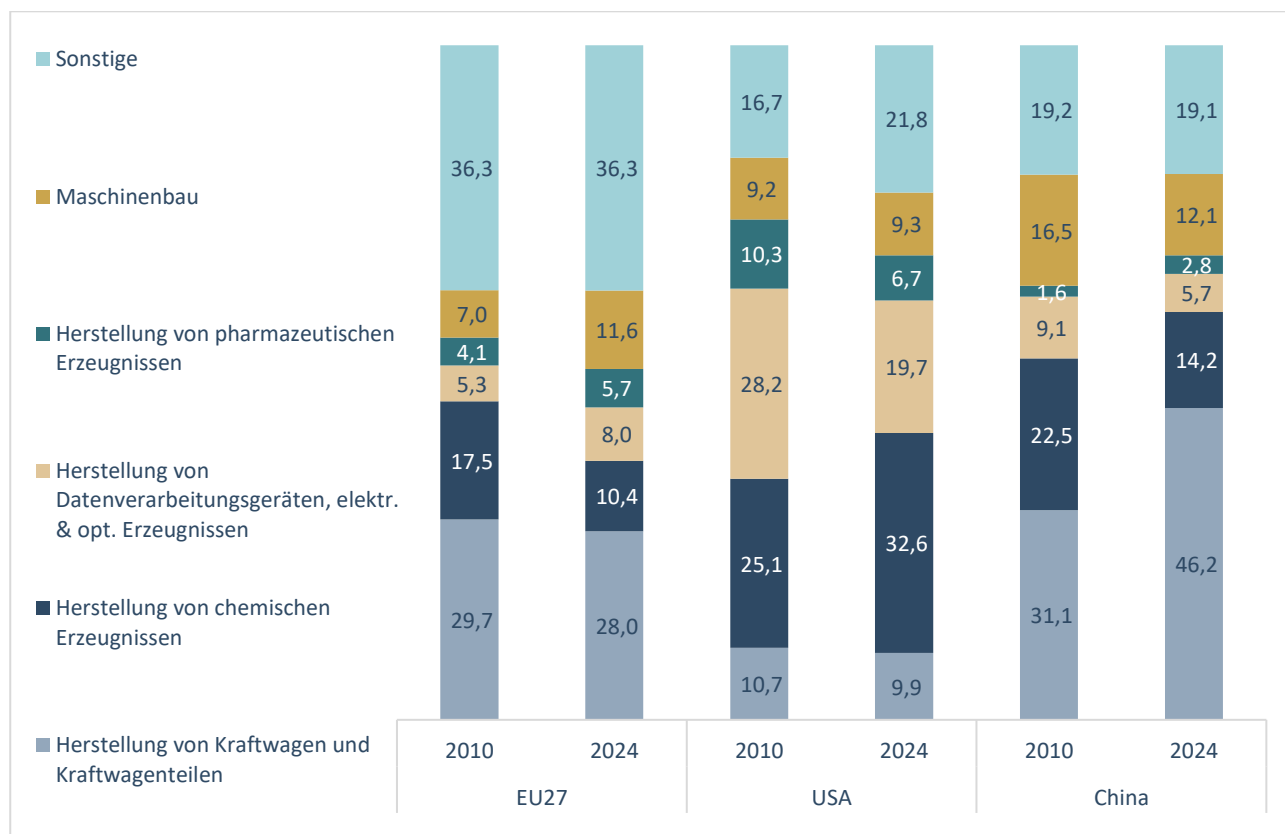
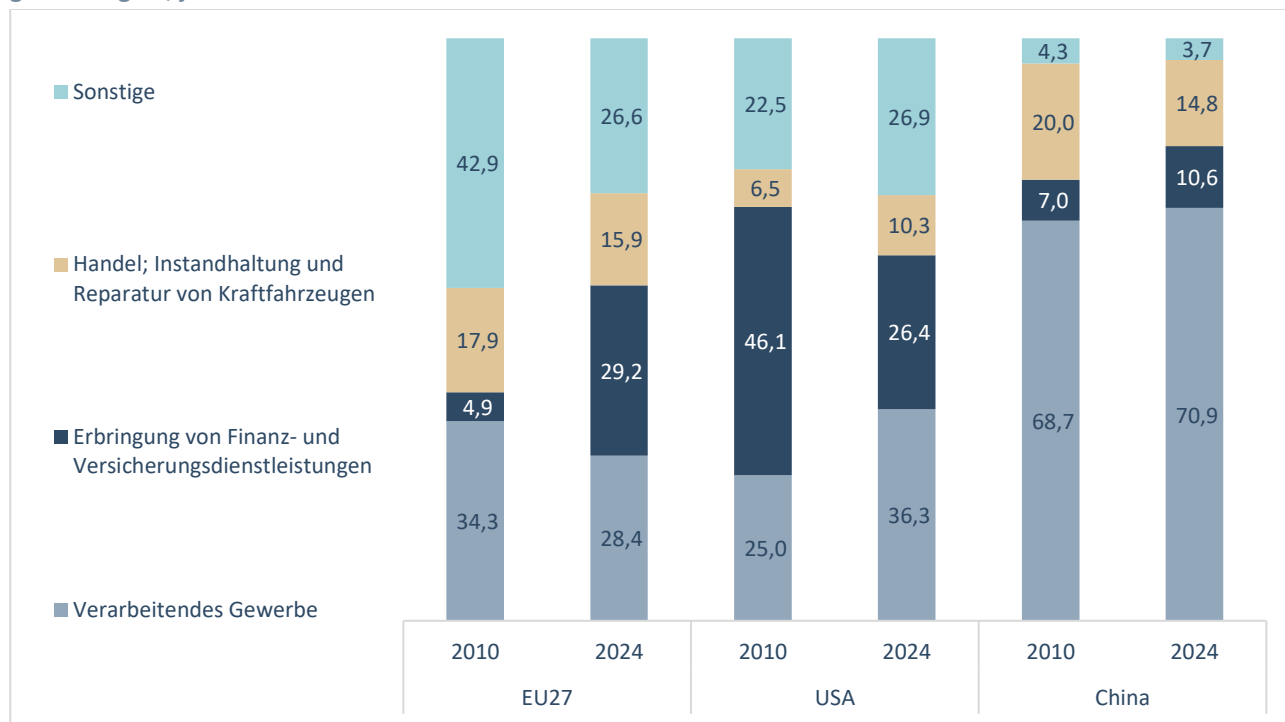
Schlüsselt man das Verarbeitende Gewerbe genauer auf die Bedeutung der wichtigsten Industriebranchen auf, so entfiel sowohl 2010 als auch 2024 der größte Anteil auf die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen (Abbildung 2-13 unten). Die Bedeutung der Herstellung von chemischen Erzeugnissen hat im Zeitverlauf deutlich nachgelassen. So sank der Anteil dieser Industriebranche um rund 7 Prozentpunkte auf 10,4 Prozent im Jahr 2024. Leichte Anteilszugewinne konnten die Bereiche Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen sowie Maschinenbau verzeichnen.

- USA: In den USA hat sich die Bedeutung der Branchen für den Bestand an deutschen Direktinvestitionen zwischen 2010 und 2024 ebenfalls deutlich verschoben. Während 2010 noch rund 46 Prozent auf die Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen entfielen, sank dieser Anteil bis 2024 um gut 20 Prozentpunkte. An Bedeutung gewonnen hat im Gegenzug das Verarbeitende mit einem Anteilszugewinn von 11,3 Prozentpunkten. Auch Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz gewann leicht an Bedeutung, bleibt aber hinter den beiden anderen Branchen zurück.

Die Aufschlüsselung des Verarbeitenden Gewerbes auf die wichtigen Industriebranchen verdeutlicht die sehr hohe und noch weiter gewachsene Relevanz der chemischen Industrie mit Blick auf deutsche Direktinvestitionsbestände in den USA. Auch der Anteil für die Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen war in den USA sowohl 2010 als auch 2024 deutlich höher als in der EU27. Aber dieser Anteil sank dennoch um fast 10 Prozentpunkte. Die Bedeutung des Maschinenbaus und der Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen blieb nahezu gleich. Hingegen verlor die Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen leicht an Bedeutung.

Abbildung 2-13: Bedeutung verschiedener Branchen und Industriebranchen für unterschiedliche Zielregionen

Oben: Anteil der Branche am Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen in der jeweiligen Zielregion; unten: Anteil der Industriebranche an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Verarbeitenden Gewerbe in der jeweiligen Zielregion; jeweils in Prozent



Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

- China: Anders als in der EU27 oder in den USA konzentrieren sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in China ganz eindeutig auf eine Branche. Im Jahr 2024 entfielen fast 71 Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände in China auf das Verarbeitende Gewerbe. Das war nochmal ein leichter Anstieg von rund 2 Prozentpunkten gegenüber 2010. Der Bereich Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen hatte 2024 in China zwar einen leicht höheren Anteil als noch 2010, aber der Anteil dieser Branche in China war dennoch deutlich geringer als in der EU27 oder den USA. Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kfz kam in China im Jahr 2010 mit 20 Prozent auf einen vergleichsweise hohen Anteil. Dessen Bedeutung war zwar bis 2024 um rund 5 Prozentpunkte gesunken, lag damit aber immer noch auf dem zweiten Platz, während die Branche sowohl in der EU27 als auch in den USA den dritten Platz einnahm.

Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes entfiel der größte Anteil der deutschen Direktinvestitionsbestände in China auf die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Das gilt sowohl für das Jahr 2010, aber stärker noch für das Jahr 2024. So konnte diese Industriebranche 46,2 Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Verarbeitenden Gewerbe in China auf sich vereinen. Im Zeitverlauf verloren alle anderen aufgeführten Industriebranchen hingegen an Bedeutung – mit der Ausnahme der Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen, deren Anteil jedoch mit 2,8 Prozent im Jahr 2024 immer noch relativ gering war.

3 Ursachen und Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland

Aus der empirischen Datenanalyse geht hervor, dass deutsche Unternehmen in großem Ausmaß im Ausland investieren. Die Motive dafür lassen sich aus den Daten nur bedingt ableiten. Daher werden im Folgenden ergänzend eine Reihe von aktuellen Umfragen herangezogen, die unter deutschen Unternehmen gezielt die Gründe für ihr Auslandsengagement erhoben haben.

- Die KfW (2023a) hat auf Basis des repräsentativen KfW-Mittelstandspanels kleine und mittlere deutsche Unternehmen zu ihren geplanten Auslandsaktivitäten befragt. Die Erschließung neuer Märkte war dabei mit Abstand der wichtigste Grund für eine geplante Auslandsinvestition. So gaben rund zwei Drittel der befragten Unternehmen dies als wesentlichen Beweggrund an. Die Verringerung der Steuerlast wurde von 38 Prozent der Unternehmen genannt. Es folgten die geringere Regulierung im Ausland (35 Prozent), die Reduzierung der Arbeits-/Lohnkosten (29 Prozent) sowie die bessere Verfügbarkeit von Fachkräften im Ausland (28 Prozent). Ein Abgleich mit dem KfW-Klimabarometer zeigt, dass die Motivlage bei Großunternehmen ähnlich gelagert war (KfW, 2023b).
- Von Maltzan und Zarges (2024) haben im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen unter 1.500 deutschen Unternehmen eine Befragung zu ihrer Investitionstätigkeit im In- und Ausland durchgeführt. Für rund die Hälfte (53,4 Prozent) war die Erschließung neuer Märkte der Hauptgrund für eine Auslandsinvestition. Die geringere staatliche Regulierung und die Senkung der Lohnkosten waren mit 44,9 Prozent und 44,5 Prozent fast gleich bedeutsam für die Entscheidung für eine Auslandsinvestition. Die niedrigeren Energiekosten wurden mit 31,1 Prozent weniger häufig genannt. Das gilt auch für das Subventionsumfeld, welches lediglich 12 Prozent als Hauptgrund für Auslandsinvestitionen nannten.

- Im Rahmen ihrer Konjunkturumfrage führt die DIHK (2026a) regelmäßig eine Sonderauswertung zu den Auslandsinvestitionen in der Industrie durch. Dazu wurden in der hier zugrunde liegenden Erhebung 1.700 auslandsaktive Industrieunternehmen befragt. Demnach planen 43 Prozent aller Industrieunternehmen im Jahr 2026 eine Auslandsinvestition, das ist eine Steigerung um 3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Bei der Motivlage für Auslandsinvestitionen unterscheidet die Umfrage zwischen einer Kostenersparnis, der Markterschließung und dem Vertrieb/Kundendienst. Im aktuellen Jahr ist erstmals seit 2008 die Kostenersparnis wieder das Hauptmotiv. So nannten 41 Prozent der Industrieunternehmen die Kostensenkung als wichtigsten Beweggrund. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 35 Prozent. Damit hat das Kostenmotiv die Markterschließung (28 Prozent) deutlich überholt und auch der Vertrieb/Kundendienst (31 Prozent) verliert zunehmend an Bedeutung als Investitionsgrund im Ausland. Fasst man die Markterschließung und den Vertrieb/Kundendienst als Absatzmotive zusammen, so dominieren diese weiter, auch wenn das Kostenmotiv an Relevanz gewonnen hat.

Besonders bedeutsam ist die Kostensenkung im Kraftfahrzeugbau (56 Prozent). Als besondere Treiber der Kosten am deutschen Standort werden die Personalkosten genannt. So werden die Arbeitskosten in Deutschland von 71 Prozent der Industriebe, die aus Kostengründen im Ausland investieren, als Geschäftsrisiko gesehen.

- Für den AHK World Business Outlook haben die deutschen Außenhandelskammern (AHK, 2026) im Frühjahr 2026 4.500 deutsche Unternehmen im Ausland, also Niederlassungen und Tochtergesellschaften sowie Unternehmen mit engem Deutschlandbezug, auch zu ihrer Investitionsplanung befragt. Demnach planen 31 Prozent der befragten Unternehmen ihre Investitionen an ihren internationalen Standorten in den nächsten zwölf Monaten auszuweiten. Gleichzeitig wollen 22 Prozent ihre internationale Investitionstätigkeit reduzieren. Somit beträgt der Saldo 9 Prozent, was unter dem Durchschnitt der Jahre 2015 bis 2025 von 14 Prozent liegt. Dies wird als Beleg dafür gesehen, wie sehr die vielfältigen geopolitischen Krisen auch die internationale Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen belastet. Der genauen Motivlage wird in der Umfrage jedoch nicht nachgegangen.
- Der BDI hat eine Unternehmensumfrage unter 274 Unternehmen des produzierenden Gewerbes in Deutschland mit mindestens 250 Beschäftigten zum Innovationsstandort Deutschland durchgeführt (BDI, 2025). In dem Zusammenhang wurde auch abgefragt, ob eine Verlagerung von Forschung und Entwicklung (F&E) ins Ausland schon umgesetzt wurde oder diese geplant ist. 20 Prozent der befragten Unternehmen haben solch eine Verlagerung bereits beschlossen oder umgesetzt, weitere 9 Prozent haben darüber nachgedacht. Als Hauptgrund für eine Verlagerung der F&E-Tätigkeit werden Kosten (58 Prozent) angegeben. Es folgen Bürokratie (47 Prozent) und die größere Innovationsoffenheit im Ausland (34 Prozent). Der Fachkräftemangel in Deutschland oder die Kundennähe spielen mit jeweils 14 Prozent eher eine geringere Rolle.
- Die deutsche Außenhandelskammer in China hat im Rahmen ihres Business Confidence Survey 2.000 deutsche Unternehmen in China auch zu ihrer Investitionstätigkeit in dem Land befragt (German Chamber of Commerce in China (GCC), 2025; siehe Anhang für weitere Details). Demnach wollen 53 Prozent der befragten Unternehmen, ihre dortigen Investitionen in den nächsten zwei Jahren ausbauen, während 14 Prozent planen, diese zu reduzieren. Damit wollen rund sechs Siebtel ihren Investitionsbestand in China mindestens halten. In der Plastik- und der Metallproduktion wie auch in der Elektroindustrie ist der Anteil derer, die beabsichtigen, den Investitionsbestand weiter auszubauen, mit 79 Prozent und 78 Prozent weit überdurchschnittlich. Der Anteil derer, die ihre Investitionen dagegen zurückfahren wollen, ist mit 29 Prozent in der Automobilindustrie am größten.

Zudem zeigt sich seit kurzem eine Tendenz zu einer als „Lokalisierung 3.0“ bezeichneten Strategie (GCC, 2024). Demnach integrieren sich deutsche Tochterunternehmen zunehmend tiefer in das chinesische

unternehmerische Ökosystem, nehmen ein stärker chinesisches Mindset an und lösen sich zunehmend von den Mutterfirmen (siehe Umfrageergebnisse im Anhang). In diesem Zug verlagern sie tendenziell immer mehr Geschäftsaktivitäten nach China. Außerdem kooperieren deutsche Tochterfirmen stärker und gehen Partnerschaften mit chinesischen Unternehmen ein.

Bemerkenswert ist, dass eine Mehrheit der deutschen Tochterfirmen in China ihr investives Engagement in China weiter ausbauen will, obwohl diese ihre Geschäftsperspektiven als durchaus herausfordernd beschreiben. Nach ihren Motiven befragt, ist mit 81 Prozent der Hauptgrund für vermehrte Investitionen in China, dort wettbewerbsfähig zu bleiben. An Gewicht gewonnen hat mit 47 Prozent die Aussage, dass Kunden oder Partner in China mehr Lokalisierung verlangen. Überraschend ist auch, dass die Geopolitik kaum mehr eine Rolle für mehr Investitionen in China spielt, obwohl dies noch vor einigen Jahren als ein relevanter Grund für mehr Lokalisierung in China genannt wurde, um sich insbesondere vor Handelskonflikten zu schützen. Auch Nachfrageerwartungen sind relativ wenig relevant. Demgegenüber spielt das Innovationsmotiv und vor allem die Hoffnung, „China-Speed“, also Innovations- und Umsetzungsgeschwindigkeit, durch Kooperation mit chinesischen Firmen zu lernen, eine relevantere Rolle. Doch auch problematische Gründe sind wichtig. Das gilt vor allem für Lokalisierungsanforderungen und andere Marktzutrittsbarrieren sowie für Kosteneinsparungsmotive durch mehr chinesische Vorleistungen, sofern diese aufgrund von Wettbewerbsverzerrungen künstlich verbilligt sind. Gleichzeitig ist die starke Konkurrenz in China für 58 Prozent der Unternehmen der Grund, warum sie Investitionen vor Ort nicht ausbauen oder reduzieren. Der zweitwichtigste Grund ist mit 54 Prozent die niedrigere Erwartung mit Blick auf die Marktexpansion und das Wachstum in China.

- Die Deutsch-Amerikanischen Handelskammern führen regelmäßig eine Konjunkturumfrage durch, den German American Business Outlook. Dabei wird auch nach der Investitionsneigung gefragt. In der aktuellen Umfrage geben 67 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie ihre Investitionen in den USA im aktuellen Jahr ausbauen wollen (German American Chambers of Commerce, 2026). Im Vorjahr waren es aber noch 77 Prozent. Mit 95 Prozent ist das Hauptmotiv der Investitionen die Marktgröße und die Kundennachfrage, gefolgt von der Kundennähe mit 79 Prozent. Die Zollreduktion war mit 21 Prozent ein weniger starkes Motiv. Geringe Energiekosten wurden mit 9 Prozent noch weniger oft als Hauptmotiv genannt.
- Die IW Consult führt für die Vereinigung der bayerischen Wirtschaft (vbw) regelmäßig eine Studie zur Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft durch (vbw, 2025). In diesem Rahmen wurden 500 bayerische Unternehmen unter anderem auch zu den Motiven ihrer Auslandsinvestitionen befragt. Dabei waren Kostenvorteile im Ausland das wichtigste Motiv für Auslandsinvestitionen der befragten Unternehmen mit Auslandsproduktionserfahrung. Knapp 57 Prozent sahen diese als sehr wichtig oder wichtig an. An zweiter Stelle folgte mit fast 50 Prozent das Motiv „Reaktion auf Standortchwäche im Inland“. Der Zugang zu Technologie (39 Prozent) und bessere Absatzmöglichkeiten (38 Prozent) wurden als weniger dominante Motive genannt.

Neben der Befragung versucht die Studie, sich auch direkt anhand der Daten den Motiven für ausländische Direktinvestitionen zu nähern. Dafür wurden für jedes Zielland die anteiligen Direktinvestitionsbestände und der Anteil der damit verbundenen Beschäftigten berechnet. Durch den Vergleich der beiden Größen werden Zielländer als „beschäftigungsintensiv“ (Beschäftigungsanteile höher als die Direktinvestitionsanteile) klassifiziert. In diesen Zielländern dürfte das Kostenmotiv dominieren, weil etwa niedrige Arbeitskosten genutzt werden. Wenn die Direktinvestitionsanteile höher sind als die Beschäftigungsanteile spricht dies laut der Studie eher dafür, dass die Marktmotive dominieren. Zu den Marktmotiven zählen etwa Absatz oder Zugang zu Technologie. Wenn die jeweiligen Anteile sehr eng beieinander liegen, dürften beide Motive eine Rolle spielen. Zudem wird erwähnt, dass es Sonderfälle wie Finanzplätze gibt.

Die Analyse für das Jahr 2023 für Bayern ergab mit Blick auf 66 Zielländer, dass bei 34 davon gemäß dem verwendeten Referenzmaßstab das implizit abgeleitete Kostenmotiv dominierte, während bei 25 Zielländern das Marktmotiv wichtiger erschien. Bei China lagen die Anteile fast gleichauf, sodass beide Motive zum Tragen kamen. In der Analyse für das Jahr 2021 überwog für China noch das Kostenmotiv. Mit Blick auf die regionale Verteilung dominierte das Kostenmotiv in den mittel- und osteuropäischen Zielländern, Indien oder dem sonstigen Asien. Hingegen spielte das Marktmotiv eine größere Rolle in den Industrieländern.

Aus den obigen Studien lässt sich Folgendes schlussfolgern:

- Generell ist die Studienlage mit Blick auf die trennscharfe Identifizierung der Motive für ausländische Direktinvestitionen deutscher Unternehmen am aktuellen Rand begrenzt. So bleibt etwa unklar, worauf genau die Kostenersparnis zurückgeht, die sich die deutschen Unternehmen im Ausland erhoffen, ob es sich etwa um geringere Arbeits- oder Energiekosten handelt. Dies wäre mit Blick auf etwaige Standortmaßnahmen wichtig zu erfahren.
- Zudem stützen sich die meisten Studien auf Umfragen. Obgleich dies wertvolle Hinweise liefern kann, gehen damit auch Probleme einher. So müssen Selbstauskünfte nicht zwingend das tatsächliche Entscheidungsverhalten widerspiegeln.
- In der Tendenz lässt sich dennoch festhalten, dass es in jüngerer Vergangenheit eine gewisse Verschiebung der Motivlage gegeben zu haben scheint. Kostenmotive haben gegenüber Absatzmotiven tendenziell an Gewicht gewonnen. Dabei deutet sich an, dass geringere Arbeitskosten im Ausland ins Gewicht fallen.

4 Auslandsinvestitionen aus der Standortperspektive

Die stetig steigenden Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland in Kombination mit der Tatsache, dass Kostenvorteile im Ausland als Motiv zunehmend an Relevanz gewinnen, führt zu der Frage, welche Auswirkungen diese Entwicklungen für den deutschen Standort haben. Dazu wird in einem ersten Schritt untersucht, inwiefern es Hinweise darauf gibt, dass Exporte durch Produktion vor Ort ersetzt werden. Zweitens werden die ausländischen Investitionen deutscher Unternehmen den heimischen Investitionen gegenübergestellt. Der dritte Abschnitt widmet sich schwerpunktmäßig den deutschen Direktinvestitionen in den USA seit US-Präsident Donald Trump erneut ins Amt gewählt wurde, weil dessen Wirtschaftspolitik explizit darauf abzielt, vermehrt Investitionen in den USA anzureizen.

4.1 Entwicklung von Direktinvestitionen und Exporten

Die Umfrage der DIHK (2026a) zeigt, dass der Vertrieb/Kundendienst als Motiv für eine Auslandsinvestition deutlich an Bedeutung verloren hat, während nun das Kostenmotiv an Relevanz gewinnt (Kapitel 3). Da der Aufbau von Vertrieb und Kundendienst im Ausland vor allem dazu dient, Handelsaktivitäten des Unternehmens im Ausland zu unterstützen, deutet dieses Ergebnis tendenziell darauf hin, dass die Exporttätigkeit an Relevanz verloren haben könnte. Gleichzeitig dürfte das Kostenmotiv für mehr lokale Produktion vor Ort sprechen. In Kombination lassen die Befragungsergebnisse vermuten, dass zumindest in der Industrie Exporte zu einem gewissen Grad durch Produktion vor Ort ersetzt werden.

Um dieser Frage empirisch nachzugehen, stellt Abbildung 4-2 die Entwicklung der deutschen Exporte denen der Direktinvestitionsbestände im Ausland gegenüber (jeweils indexiert 2010 = 100). Die Betrachtung ist

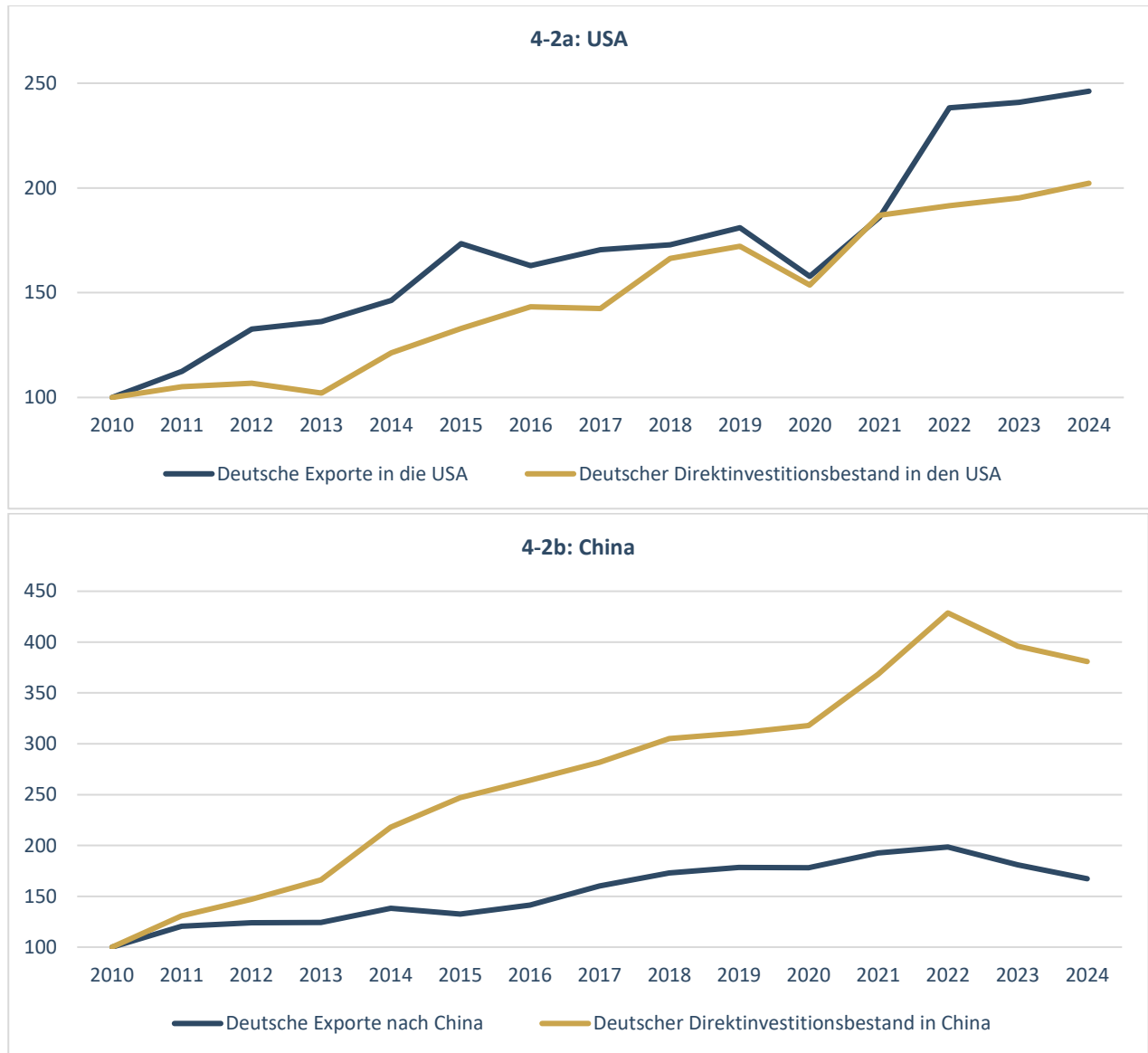
besonders relevant für die USA und für China als die wichtigsten Handelspartner Deutschlands und als die größten Empfänger von deutschen Direktinvestitionen (Kapitel 2). Dabei ist zu berücksichtigen, dass diese deskriptive Gegenüberstellung keine Korrelation oder Kausalität impliziert und daher nur erste Hinweise auf ein eher komplementäres oder eher substitutives Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und Exporten gibt.

Für die USA zeigt Abbildung 4-2a, dass zwischen 2010 und 2015 die deutschen Exporte in die USA deutlich stärker gewachsen sind als die deutschen Direktinvestitionsbestände in dem Land. Zwischen 2018 und 2021 näherte sich das Wachstum der beiden Größen an. Nach der Coronapandemie im Jahr 2022 konnten dann die deutschen Exporte in die USA kräftig zulegen, sodass die Entwicklung bei den Direktinvestitionsbeständen wieder dahinter zurückfiel. In den Jahren 2023 und 2024 nahmen beide Größen nur noch vergleichsweise leicht zu, wobei das Wachstum der Direktinvestitionsbestände nun sogar leicht jenes der Exporte übersteigt. Über den Gesamtzeitraum 2010 bis 2024 haben die deutschen Exporte in die USA um knapp 150 Prozent zugelegt, während sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in den USA immerhin verdoppelt haben. Insgesamt lassen sich für die USA somit keine klaren Indizien feststellen, dass Exporte durch Produktion ersetzt wurden. Vielmehr sind beide Größen parallel gestiegen, was die enge transatlantische Handelsbeziehung und die Verflechtung der Wertschöpfungsketten widerspiegelt.

Bei China zeigt sich ein anderes Bild, wie aus Abbildung 4-2b hervorgeht. Im Zeitraum 2010 bis 2024 sind die deutschen Ausfuhren nach China deutlich geringer gewachsen als die deutschen Direktinvestitionsbestände dort (mit der Ausnahme der Jahre 2017 und 2019). Für die Jahre 2023 und 2024 gehen zwar beiden Größen zurück, aber der negative Trend zeigt sich erneut stärker für die deutschen Exporte nach China. Über den Gesamtzeitraum betrachtet, haben sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in China fast verdreifacht (+281 Prozent), während die Exporte nach Peking lediglich um gut 67 Prozent zulegen konnten. Anders als für die USA spricht somit in China einiges dafür, dass Produktion vor Ort zulasten der deutschen Ausfuhren nach China gehen könnte.

Abbildung 4-1: Gegenüberstellung der Entwicklung der deutschen Exporte und der deutschen Direktinvestitionsbestände für die USA und China

Index 2010 = 100



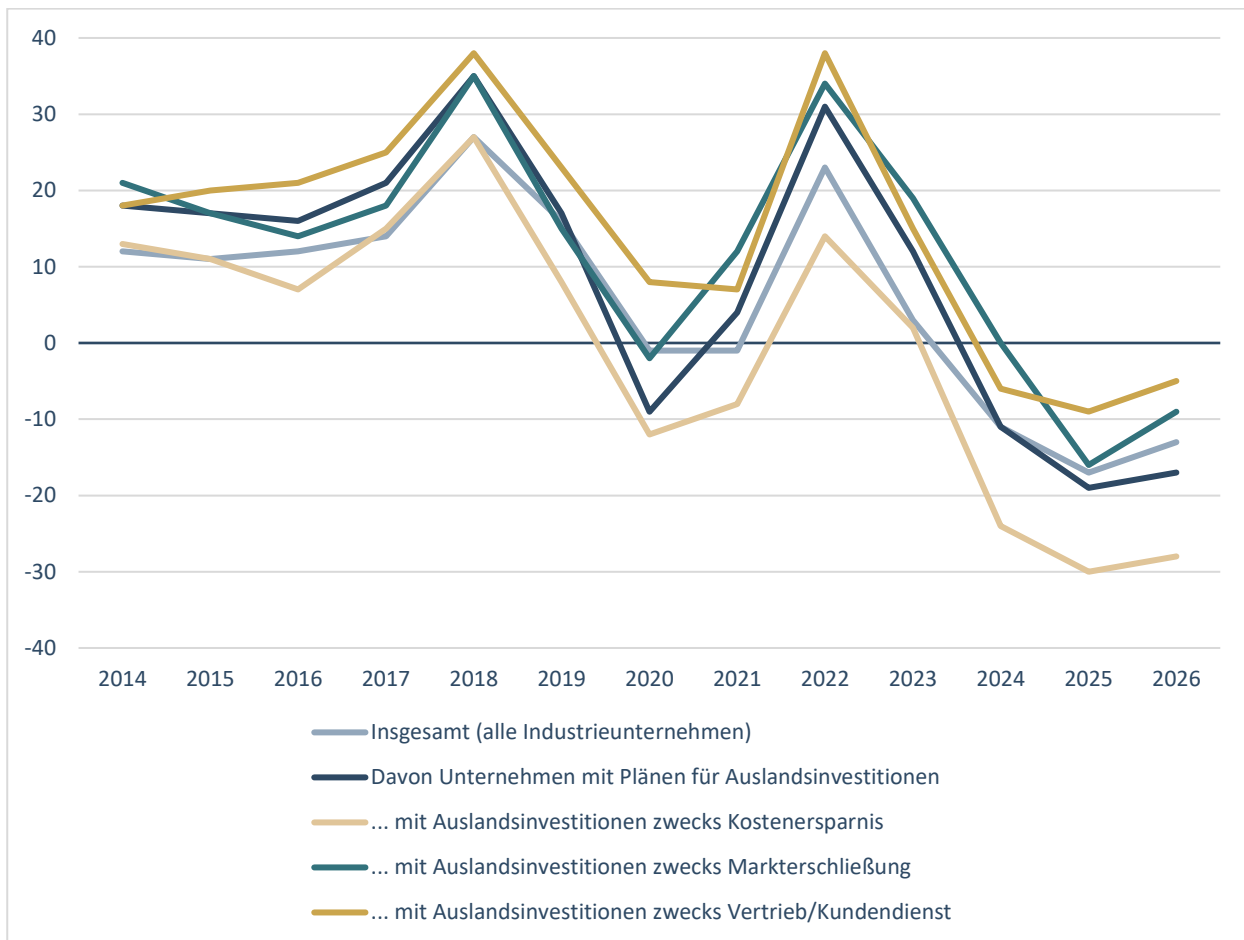
Quellen: Destatis; Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

4.2 Deutsche Investitionen im Ausland und heimische Investitionen

Zum Verhältnis von deutschen Investitionen im Ausland und heimischen Investitionen können Umfragen Hinweise liefern. So hat die DIHK (2026a) im Rahmen der Sonderauswertung zu den Auslandsinvestitionen auch nach Investitionsabsichten der Industrieunternehmen im Inland gefragt (siehe Abbildung 4-2). Dadurch lässt sich der Frage nachgehen, ob Auslandsinvestitionen zulasten von Investitionen im Inland gehen. Es zeigt sich, dass bis zum Jahr 2023 die inländischen Investitionsabsichten von Unternehmen mit Plänen für Auslandsinvestitionen höher waren als in der Gesamtindustrie (Ausnahme 2020). Ausländische Investitionspläne gingen damals also mit überdurchschnittlichen Investitionsabsichten im Inland einher. Vermutlich waren es vor allem Firmen mit guter Geschäftsentwicklung, die durch eine stärkere Internationalisierung ihre Geschäftsbasis erweitern wollten. Dies ändert sich ab dem Jahr 2024. Seitdem liegen die inländischen Investitionsabsichten bei Unternehmen mit Plänen für Auslandsinvestitionen leicht unter dem Durchschnitt der Gesamtindustrie. Dies liegt wahrscheinlich vor allem daran, dass Unternehmen nun zunehmend Auslandsinvestitionen zur Kostenersparnis tätigen (siehe Kapitel 3). In der Tendenz verlagern diese Unternehmen Produktion ins Ausland, weil sie dadurch kostengünstiger als im Inland produzieren können. Diese Auslandsinvestitionen gehen demnach in der Tendenz zulasten der Investitionen im Inland, weil die Unternehmen sich so wettbewerbsfähiger aufstellen können.

Abbildung 4-2: Inländische Investitionspläne von Industrieunternehmen, die im Ausland investieren

Saldo in Punkten



Quelle: DIHK, 2026a

Um neben den Umfrageergebnissen zu beurteilen, wie sich der Bestand an ausländische Investitionen im Vergleich zum Bestand an heimischen Investitionen entwickelt hat, stellt Abbildung 4-3 die Entwicklung des Bruttoanlagevermögens und der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland dar. Das Bruttoanlagevermögen ist ebenfalls eine Bestandsgröße und misst stichtagsbezogen den Wert des Anlagekapitalstocks (inklusive Anlagen und Bauten) in Deutschland. Damit kann es vereinfacht als Annäherung an den Bestand der heimischen Investitionen betrachtet werden. Auch wenn konzeptionelle Erfassungsunterschiede zwischen dieser Größe und den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland bestehen, erscheint eine hinreichende Vergleichbarkeit gegeben, um eine grobe qualitative Orientierung zu ermöglichen (siehe dazu auch IW Consult, 2023). Weil beide Größen aufgrund der Erfassungsunterschiede in absoluten Größen nicht vergleichbar sind, wird deren Entwicklung über die Zeit mittels Indexwerten (2010 = 100) betrachtet. Zudem wird das Bruttoanlagevermögen sowohl nominal zu Wiederbeschaffungspreisen als auch preisbereinigt dargestellt. Das Bruttoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen spiegelt dabei den aktuellen Neuwert der Anlagegüter wider (Destatis, 2026). Die ausländischen Direktinvestitionsbestände sind je nach Rechnungslegungsvorschrift entweder zum „fair value“ (bei Anwendung der internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS) oder zum Buchwert (bei Anwendung der nationalen Rechnungslegungsvorschriften wie HGB) bilanziert. Insofern setzt sich das Aggregat der Direktinvestitionsbestände aus realen und nominalen Werten zusammen, aber die anteilige Verteilung lässt sich mit den öffentlich verfügbaren Daten der Deutschen Bundesbank nicht nachvollziehen. Welche Aufbereitung des Bruttoanlagevermögens – real oder nominal – die bessere Vergleichsgröße zur Entwicklung der Direktinvestitionsbestände ist, lässt sich somit nicht eindeutig klären. Durch die Darstellung beider Größen wird die gesamte Spannweite der Vergleichsmöglichkeiten abgedeckt.

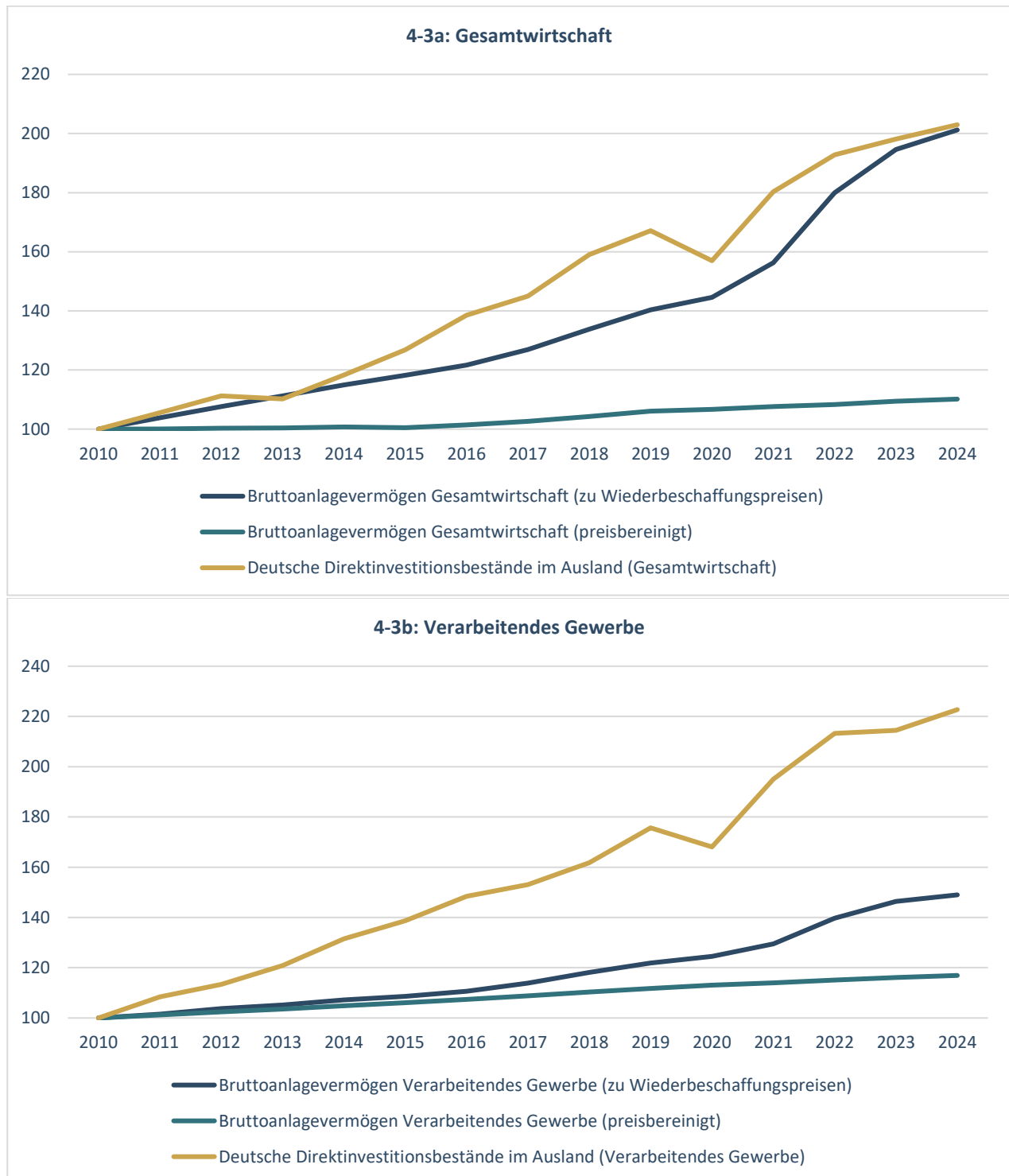
Bezogen auf die Gesamtwirtschaft zeigt Abbildung 4-3a, dass die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland zwischen 2010 und 2019 (mit der Ausnahme von 2013) zunehmend dem Bruttoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen enteilt sind. Die Entwicklung des preisbereinigten Bruttoanlagevermögens bleibt selbst dahinter nochmal deutlich zurück. Nach dem starken Einbruch der Direktinvestitionsbestände nach dem Ausbruch der Coronapandemie im Jahr 2020, der so für das Bruttoanlagevermögen (weder real noch nominal) nicht zu beobachten ist, erholen sich die Direktinvestitionen zwar rasch wieder. Aber ab 2022 wächst das nominale Bruttoanlagevermögen deutlich stärker als die Direktinvestitionsbestände. Getrieben wird das von der Entwicklung der nominalen Bruttoanlagevermögen in Anlagen und Bauten. Über den gesamten Beobachtungszeitraum von 2010 bis 2024 verdoppeln sich damit beide Größen gleichermaßen. Hingegen steigt das preisbereinigte Bruttoanlagevermögen in dem Gesamtzeitraum lediglich um rund 10 Prozent und zeigt auch keine außergewöhnlich hohen Wachstumsraten ab 2022. Das legt nahe, dass die steigende Inflation nach dem russischen Angriffskrieg in der Ukraine und den folgenden Lieferkettenproblemen zumindest einen Teil der starken Zunahme des nominalen Bruttoanlagevermögens erklärt.

Fokussiert man die Betrachtung auf das Verarbeitende Gewerbe, so fällt die Entwicklung des Bruttoanlagevermögens – sowohl nominal, aber insbesondere erneut real – deutlich hinter dem der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland zurück (Abbildung 4-3b). Vor allem zwischen 2013 und 2017 wuchs das nominale Bruttoanlagevermögen im Verarbeitenden Gewerbe nur sehr schwach. Über den gesamten Beobachtungszeitraum haben sich die deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland im Verarbeitenden Gewerbe um knapp 123 Prozent erhöht, während das nominale Bruttoanlagevermögen in der Industrie lediglich um rund 50 Prozent zulegen konnte, und das reale Bruttoanlagevermögen liegt mit einer Zunahme von 17 Prozent nochmal deutlich dahinter.

Selbst in Anbetracht der konzeptionellen Unterschiede der beiden Investitionsgrößen, lässt der Vergleich für die Gesamtwirtschaft aber insbesondere fürs Verarbeitende Gewerbe somit folgende vereinfachte Aussage zu: deutsche Investitionen im Ausland sind deutlich stärker gewachsen als Investitionen im Inland.

Abbildung 4-3: Gegenüberstellung der Entwicklung des Bruttoanlagevermögens und der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland

Index 2010 = 100



Quellen: Destatis; Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

4.3 Auswirkungen der aktuellen US-Wirtschaftspolitik

Seit der zweiten Amtseinführung von Donald Trump zum Präsidenten der Vereinigten Staaten im Januar 2025 hat sich die US-Wirtschaftspolitik stark verändert. Insbesondere die Zollpolitik des Landes trifft enge Handelspartner wie Deutschland hart (Sultan, 2025; Sultan, 2026b). Während sich der Rückgang der deutschen Exporte als Folge der US-Zölle anhand der Handelsstatistik relativ zeitnah nachvollziehen lässt, sind die Auswirkungen der US-Wirtschaftspolitik in anderen Bereichen bisher noch nicht klar zu belegen.

Die US-Administration verfolgt mit ihrer Zollpolitik auch das Ziel, eine Reindustrialisierung der USA zu induzieren. Durch die Ansiedelung von mehr Industrie soll wieder mehr im Land produziert werden, statt von außerhalb Produkte in die USA zu importieren. Tatsächlich erhöhen Zölle den Anreiz für Unternehmen, den US-Absatzmarkt eher durch Produktion als durch Exporte zu bedienen und mehr in den USA in Produktionskapazitäten zu investieren. Das hätte zur Folge, dass die Direktinvestitionen in die USA ansteigen.

Auf Deutschland bezogen kann diese These bisher nur beschränkt untersucht werden. Denn die Daten der Deutschen Bundesbank zu den deutschen Direktinvestitionsbeständen in den USA liegen aktuell nur bis zum Jahr 2024 vor (siehe Kapitel 2). Alternativ kann man die Daten der Deutschen Bundesbank zu den deutschen Direktinvestitionstransaktionen heranziehen. Hier werden Daten bis einschließlich Juni 2026 verwendet. Jedoch gilt es bei den Transaktionsdaten Folgendes zu beachten:

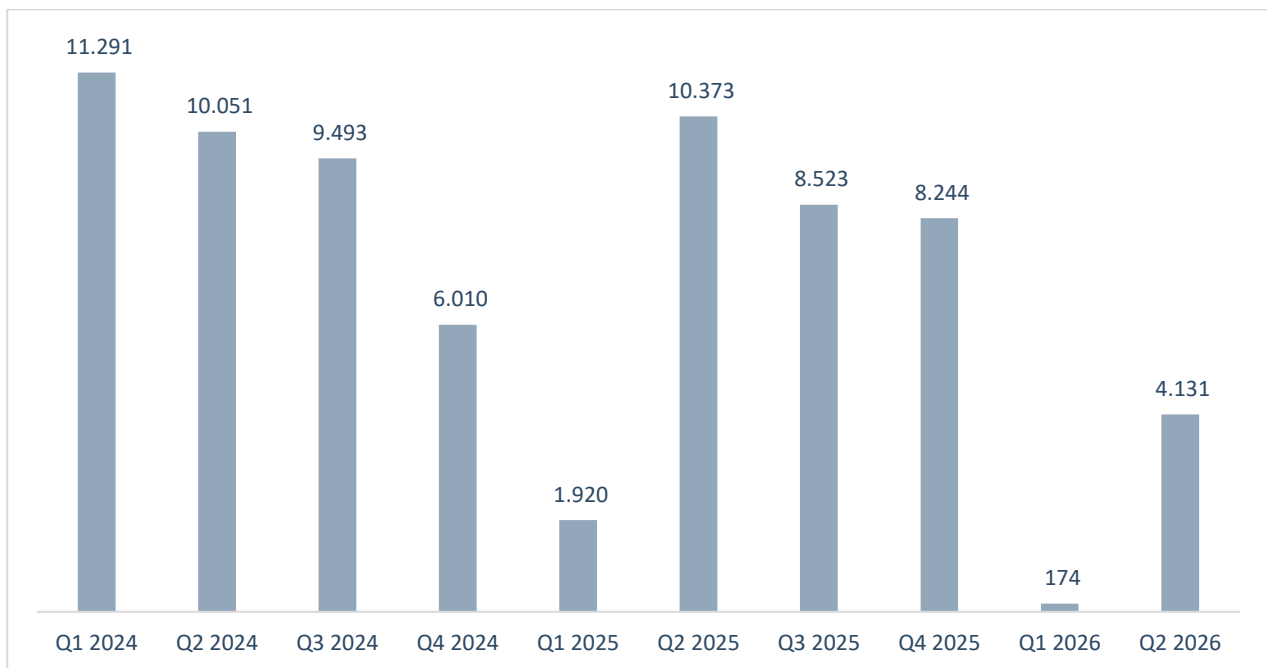
- Hinsichtlich der Messmethode müssen die neuesten Zahlen zu deutschen Direktinvestitionstransaktionen im Ausland mit einer gewissen Vorsicht interpretiert werden. Denn die Monatswerte der Direktinvestitionsflüsse schwanken stark und können durch einzelne größere Transaktionen verzerrt werden. Zudem kommt es immer zu nachträglichen Korrekturen, denn die Daten beruhen am aktuellen Rand auf Schätzungen. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass aktuell erfasste Transaktionen auf längerfristige Planungen zurückzuführen sind und kurzfristige Ausschläge nur bedingt Rückschlüsse zulassen. Allerdings kann es sein, dass eigentlich geplante Investitionen aufgrund hoher Unsicherheit aufgeschoben oder aufgegeben werden. Aus diesem Grund können die Direktinvestitionstransaktionen kurzfristig geringer ausfallen als bei normaler Entwicklung.
- Die Veränderung des Bestands der Direktinvestitionen im Ausland ergibt sich durch mehrere Einflussfaktoren. Sie steigen durch zusätzliche Direktinvestitionsströme ins Ausland während der Berichtsperiode (Fachterminus: Transaktionen). Darüber hinaus können auch Wertveränderungen des Bestands und Wechselkursveränderungen im Vergleich der Berichtszeitpunkte eine Rolle spielen.

Unter Berücksichtigung dieser Aspekte stellt Abbildung 4-3 die deutschen Direktinvestitionstransaktionen in die USA im Zeitraum 2024 bis 2026 auf Quartalsbasis in Millionen Euro dar. Der Wert für das erste Quartal 2025, in das auch Trumps Amtsübernahme fällt, ist mit 1.920 Millionen Euro an deutschen Direktinvestitionen in den USA auffallend niedrig. So ist dies ein Rückgang um rund 83 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert und immerhin noch um fast 70 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Jedoch haben sich die deutschen Direktinvestitionsflüsse in die USA im zweiten Quartal 2025 wieder deutlich gesteigert und liegen mit 10.373 Millionen Euro leicht über dem Vorjahreswert. Auch die Werte für das dritte und vierte Quartal liegen auf dem Niveau des jeweiligen Vorjahreswertes.

Die aktuell verfügbaren Daten für das erste und zweite Quartal 2026 fallen hingegen sowohl gegenüber 2025 als auch 2024 deutlich geringer aus. So investierten deutsche Unternehmen im ersten Quartal 2026 lediglich 174 Millionen Euro in den USA. Das entspricht einem Rückgang um fast 91 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert und um rund 98 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2024. Trotz der Steigerung im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal, bleiben die deutschen Direktinvestitionsflüsse in die USA mit rund 4.131 Millionen Euro auch im zweiten Quartal 2026 im Vergleich zu den beiden Vorjahren unterdurchschnittlich.

Abbildung 4-4: Quartalswerte deutscher Direktinvestitionstransktionen in die USA

In Millionen Euro



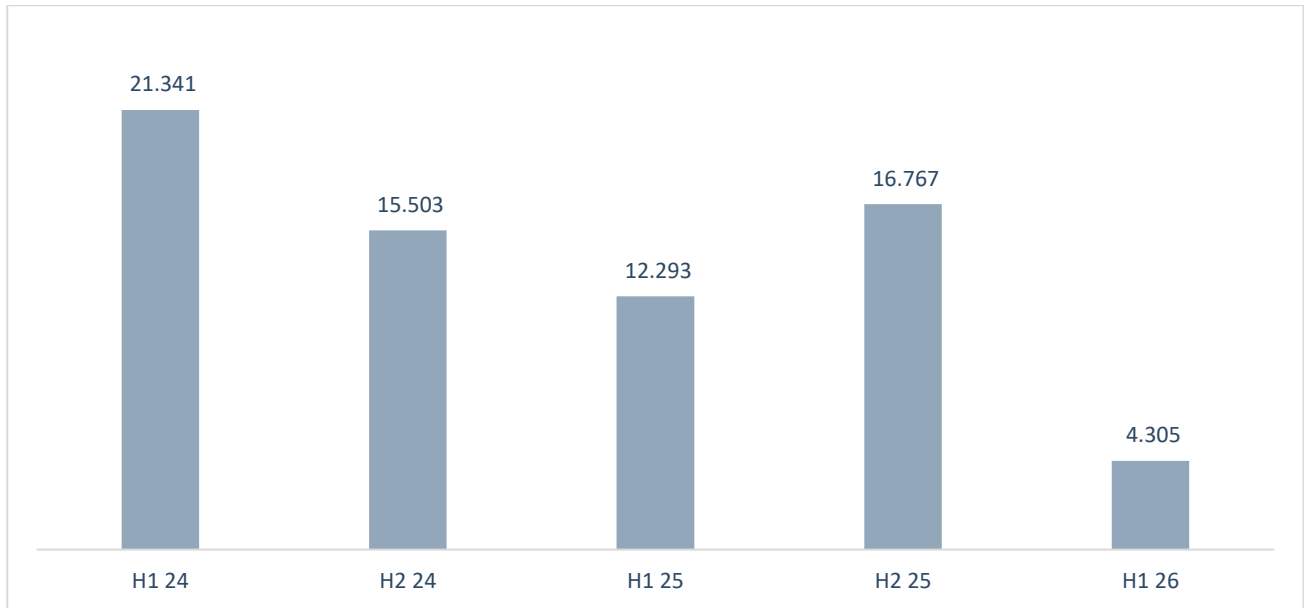
Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

Fasst man die Quartalswerte zu Halbjahreswerten zusammen, so zeigt Abbildung 4-4, dass das erste Halbjahr 2025 mit 12.293 Millionen Euro rund 42 Prozent unter dem Vorjahreswert liegt. Im zweiten Quartal 2025 flossen hingegen 8,2 Prozent mehr Investitionen in die USA als noch im Vorjahr. Die Investitionsneigung deutscher Unternehmen in den USA scheint sich also im Laufe des Jahres 2025 gebessert zu haben.

Der Wert für das erste Halbjahr 2026 fällt, wie schon die Quartalswerte, deutlich hinter dem der Vorjahre zurück. Mit 4.305 Millionen Euro flossen in den ersten sechs Monaten im Jahr 2026 rund zweidrittel weniger deutsche Direktinvestitionen in die USA als noch 2025, unmittelbar nach Trumps Amtseinführung. Gegenüber dem ersten Halbjahr 2024 ist es sogar ein Rückgang um fast 80 Prozent.

Abbildung 4-5: Halbjahreswerte deutscher Direktinvestitionstransaktionen in die USA

In Millionen Euro



Quellen: Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

Aus den aktuell verfügbaren Daten zu den deutschen Direktinvestitionen in den USA ergibt sich somit noch kein eindeutiges Bild: Nach dem Rückgang unmittelbar nach Trumps Amtsantritt suggerieren die Daten noch eine gewisse Zurückhaltung bei den Investitionen. Im Jahresverlauf scheint sich die Situation jedoch zu stabilisieren. Das schwache erste Halbjahr 2026 stellt diese Stabilisierung nun wieder infrage. Neben dem etwas unklaren Trend bei den Direktinvestitionsflüssen deutscher Unternehmen in die USA seit der Amtsübernahme von Trump gilt es, die erwähnten Unsicherheiten bei der Messmethode zu beachten. Sobald im Frühjahr 2027 die Daten zu den Direktinvestitionsbeständen für das Jahr 2025 vorliegen, dürften verlässlichere Schlussfolgerungen möglich sein.

Alternativ zu den Daten zu den Direktinvestitionsflüssen können Umfragen ebenfalls ein Stimmungsbild zur Investitionsneigung deutscher Unternehmen in den USA geben. So zeigt die Umfrage der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer zwar, dass 67 Prozent der befragten Unternehmen ihre Investitionen in den USA im laufenden Jahr ausbauen wollen (German American Chambers of Commerce, 2026). Das stellt dennoch einen Rückgang gegenüber den Vorjahren dar.

Die Sonderauswertung für die USA des AHK World Business Outlook aus dem Frühjahr 2026 gibt auch einen Einblick in die Investitionsabsichten deutscher Unternehmen in den USA (DIHK, 2026b). So waren die Investitionsabsichten der befragten deutschen Unternehmen im Frühjahr 2025 – nach dem Amtsantritt von Donald Trump – erstmals seit Beginn der Erhebung im Jahr 2015 negativ (mit Ausnahme des Einbruchs nach der Coronapandemie 2020). Zwar haben sich die Investitionsabsichten im Frühjahr 2026 wieder verbessert, sie liegen aber immer noch unter dem Durchschnitt der Vorjahre.

Baur et al. (2026) haben im Juni 2026 in einer Sonderbefragung unter 1.800 deutschen Industrieunternehmen nach den Auswirkungen der US-Handelspolitik gefragt. Einschränkend muss dabei berücksichtigt werden, dass lediglich 44 Prozent der befragten Unternehmen bislang überhaupt Investitionen in den USA geplant

hatten. Mit Blick auf die Investitionsentscheidungen dieser Unternehmen in den USA geben 18 Prozent an, Investitionen dort seit Januar 2025 gestrichen zu haben und 26 Prozent wollen diese zeitlich verschieben. Vor allem der hohe Wert bei den Verschiebungen ist ein Indiz für die Unsicherheit der Unternehmen infolge der oftmals erratischen US-Handelspolitik. Das erschwert Planungen, denn dafür sind verlässliche Rahmenbedingungen wichtig. Gleichzeitig wollen 56 Prozent der Unternehmen an ihren geplanten Investitionen in den USA festhalten und 18 Prozent gar zusätzliche Investitionen tätigten. Damit zeigt sich auch in dieser Umfrage bislang ein gemischtes Bild mit Blick auf die Auswirkungen der US-Handelspolitik auf die deutschen Investitionen in den USA. Entscheidend ist insbesondere, wie die Unternehmen mittelfristig mit den verschobenen Investitionen dort weiter verfahren. Die Autoren konstatieren denn auch, dass die bislang verfügbaren Daten keinen Hinweis dafür liefern, dass die US-Zollpolitik zu einem starken Anstieg der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den USA geführt hat.

Neben der US-Zollpolitik haben vor allem auch die jüngsten Maßnahmen der US Federal Communications Commission (FCC) Auswirkungen auf den Handel mit den USA sowie potenzielle Verlagerungstendenzen. So hat die FCC eine Reihe weiterer Kommunikationsgeräte und -dienste auf die sogenannte Covered List gesetzt, die ein unvertretbares Risiko für die nationale Sicherheit der Vereinigten Staaten oder für die Sicherheit von Personen in den USA darstellen. Somit können sie keine FCC-Gerätezulassung erhalten. Diese ist aber notwendig für den Verkauf der entsprechenden Produkte in den USA. Darüber hinaus hat die FCC im Juli 2026 im Ausland hergestellte hochentwickelte Robotiksysteme und vernetzte Wechselrichter in die Covered List aufgenommen (FCC, 2026). Nur im Einzelfall können diese Geräte noch eine FCC-Gerätezulassung bekommen. Dies setzt demnach einen weiteren Anreiz, vermehrt die Produktion dieser Waren in den USA anzusiedeln. Insofern bleibt abzuwarten, ob sich mittel- bis langfristig doch eine stärkere Investitionstätigkeit in den USA beobachten lassen wird, um den Zugang zum US-Markt nicht zu verlieren.

5 Fokus China: Divergenz zwischen Firmen- und Standortinteressen

In Kapitel 3 und ausführlicher im Anhang werden die aktuellen Geschäftsstrategien der deutschen Tochterfirmen in China auf Basis von Umfragen der German Chamber of Commerce in China dargestellt. Im Folgenden wird erörtert, was dies für die deutsche Volkswirtschaft und den Standort Deutschland bedeutet. Dabei ist zu fragen, ob die Anreizstrukturen für die deutschen Unternehmen so geartet sind, dass sich deren Aktivitäten grosso modo positiv für Deutschland auswirken oder nicht. Der Fokus wird auf China gelegt, weil sich hier durch Wettbewerbsverzerrungen, Marktzugangshemmnisse, indirekt forcierten Technologietransfer und substanzielle geopolitische Risiken besondere Herausforderungen zeigen. Dabei werden verschiedene Aspekte diskutiert, bei denen Divergenzen zwischen Firmen- und Standortinteressen auftreten könnten. Erstens geht es um eine mögliche Standortkonkurrenz zwischen China und Deutschland mit Blick auf die Frage, ob deutsche Firmen Exportmärkte von Deutschland oder von China aus bedienen und welche Gründe dabei eine Rolle spielen. Zweitens wird erörtert, wie es aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive zu beurteilen ist, wenn Firmen bewusst oder forciert einen Technologietransfer zulassen. Drittens wird auf mögliche negative Folgen hoher China-Abhängigkeit wichtiger Firmen für Staat und Politik eingegangen.

5.1 Zunehmende Lokalisierung auf Kosten heimischer Wertschöpfung?

Wie in Kapitel 3 erwähnt, können Direktinvestitionen heimische Wertschöpfung und Beschäftigung tendenziell fördern, sie können aber auch zu deren Lasten gehen, vor allem wenn die Auslandsinvestitionen aus Kostengründen und nicht aus Absatz- und Markterschließungsmotiven getätigt werden. Mit Blick auf China gibt es verschiedene Anhaltspunkte dafür, von einer relativ starken substitutiven Wirkung und damit von eher negativen Effekten auf den Standort Deutschland auszugehen. Dafür sprechen verschiedene Gründe, die durch die geschilderten Umfrageergebnisse (Kapitel 3, ausführlicher im Anhang) deutlich werden:

- Die Absatz- und Gewinnperspektiven werden auf dem chinesischen Markt, vor allem aufgrund der Nachfrageschwäche und des Preisdrucks, aktuell relativ verhalten eingeschätzt.
- Indem immer mehr Geschäftsaktivitäten abwandern und auch Zulieferungen zunehmend lokalisiert werden, dürften durch diese Strategie in signifikantem Umfang Exporte von Endprodukten und auch von Vorleistungen aus Deutschland ersetzt werden, was hierzulande Wertschöpfung und Beschäftigung mindert. Der starke Rückgang der deutschen Exporte nach China in den vergangenen Jahren (Matthes, 2026a oder Abbildung 4-2b) dürfte auch auf diesen Faktor zurückzuführen sein, selbst wenn eine direkte Zurechnung schwerfällt.
- Wenn ebenso Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zunehmend verlagert werden, geht das tendenziell zulasten hochqualifizierter und gut bezahlter deutscher Arbeitsplätze. Dies wäre auch insofern kontraproduktiv, da durch eine geringe Innovationsorientierung am Standort Deutschland Zukunftspotenzial verloren gehen kann.

Besonders negativ dürften die Rückwirkungen auf den Standort Deutschland sein, wenn deutsche Unternehmen China zunehmend als Produktionsstandort für den Weltexport nutzen. Dies ist aus drei Gründen der Fall:

- Wenn in China für China produziert wird, werden tendenziell deutsche Exporte nach China sinken.
- Falls der chinesische Standort für den Export in andere Drittmärkte genutzt wird, dürfte dies zulasten der deutschen Ausfuhren in diese Länder gehen. Je mehr Drittmärkte von China aus bedient werden, desto negativer fällt dieser Effekt für die deutsche Produktionsbasis ins Gewicht.
- Und sofern in China für den Re-Export nach Deutschland produziert wird, kann auch heimische Wertschöpfung und Beschäftigung gerade bei mittelständischen Firmen unter Druck geraten, die weniger internationalisiert sind und ihren Absatz eher auf den deutschen Heimatmarkt konzentrieren.

Wichtig bei der Bewertung der Rückwirkungen der unternehmerischen Strategien auf den heimischen Standort sind auch die Motive für mehr Lokalisierung in China. Hier lassen sich problematische und weniger problematische Gründe unterscheiden.

- Wenn das „Fitnesscenter-Argument“ bei diesen Strategien den Ausschlag gibt – wenn also in China investiert wird, um im internationalen Wettbewerb bei Effizienz und Technologie auf Dauer mit der chinesischen Konkurrenz mithalten zu können –, mag dies zwar kurzfristig schädlich für den Standort Deutschland sein, aber letztlich ist es doch unverzichtbar, um längerfristig auf dem Weltmarkt mitspielen zu können. Es stellt sich jedoch die Frage, wie weit dieses oft genannte Argument wirklich in der Breite gilt, wenn nur 9 Prozent der deutschen Tochterfirmen angeben, dass chinesische Firmen in ihrem Bereich bereits die Innovationsführerschaft haben. Und selbst bei den Firmen, die das baldige Aufholen chinesischer Konkurrenten befürchten, ist zu fragen, ob für das Wahren der eigenen Innovationsführerschaft

nicht die bisherige Präsenz in China ausreicht, eine weitere Lokalisierung also doch primär aus anderen Gründen erfolgt.

- Sollte vor allem wegen schlechter Standortbedingungen in Deutschland und Schwächen bei der internationalen Wettbewerbsfähigkeit mehr in China investiert und dort lokalisiert werden, so wäre dies nicht den unternehmerischen Strategien anzulasten, sondern durch wirtschaftspolitische Reformen in Deutschland zu ändern. Tatsächlich hat die Bundesregierung einige Reformen in dieser Richtung ergriffen, auch wenn hier noch mehr nötig ist. Zudem besteht ein Problem mit der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft insbesondere gegenüber China, vor allem weil der Yuan in Reaktion auf eine starke Erzeugerpreisdivergenz und stark steigende Handelsbilanzungleichgewichte nicht aufgewertet hat (Matthes, 2026b).
- Dass die Produktion in China relativ billiger (geworden) ist, liegt neben der Yuan-Unterbewertung auch an (im internationalen Vergleich) sehr hohen direkten und indirekten Subventionen in China, von denen auch deutsche Firmen vor Ort profitieren (OECD, 2026). Das gilt pauschal bei indirekt wirkenden Subventionen, wenn deutsche Unternehmen in China von günstigen Produktionsfaktoren, Rohstoffen und anderen Vorleistungen (vor allem Stahl und Aluminium) profitieren, die aufgrund von Fördermaßnahmen oder anderen Verzerrungen unter üblichen Marktpreisen verfügbar sind. Es gilt zudem firmenspezifisch, falls deutsche Unternehmen direkt subventioniert werden, was gemäß anekdotischer Evidenz durchaus vorzukommen scheint. Wenn deutsche Tochterfirmen in China wegen dieser Wettbewerbsverzerrungen und den damit verbundenen unfairen Preisvorteilen Pekings auf mehr Investitionen und mehr Lokalisierung gerade von Vorleistungen dort setzen, wäre dies aus Sicht des Standorts Deutschland ein sehr problematisches Motiv. Denn dann wären Subventionen und die unterbewertete Währung (Matthes et al., 2026) ein wichtiges Verlagerungsmotiv zulasten deutscher Wertschöpfung und Beschäftigung. Der Anreiz zu dieser Strategie wird durch den scharfen Preis- und Konkurrenzkampf in China noch erhöht, der auch aufgrund der schwachen Nachfrageentwicklung und der Überkapazitäten in China entsteht. Der hohe Kostendruck in China scheint also betriebswirtschaftliche Anreize zu erzeugen, sich die Vorteile der chinesischen Wettbewerbsverzerrungen noch mehr zunutze machen zu müssen.
- Zudem sind es laut Umfrage relativ häufig Anforderungen von Geschäftspartnern und Behörden zur Lokalisierung, denen viele deutsche Tochterfirmen mit ihrer verstärkten Lokalisierung Folge leisten. Wenn somit quasi auf Anordnung in China investiert wird und so Wertschöpfung und Beschäftigung in Deutschland sinken, erscheint dies hochproblematisch.
- Ebenso problematisch erscheint bei den zunehmenden Kooperationsbestrebungen das häufig direkt oder indirekt genannte Ziel, dadurch den Marktzugang in China zu verbessern. Zu einem gewissen Maße ist es zwar üblich, dass heimische Firmen einen besseren Marktzugang im Sinne einer breiten Kundenbasis und entwickelter Vertriebskanäle haben als ausländische Newcomer. Doch viele deutsche Firmen sind schon länger in China aktiv und hatten daher Zeit, ihren eigenen Marktzugang zu entwickeln. Daher liegt die Vermutung nahe, dass durch mehr Lokalisierung und Kooperation letztlich Marktzugangshürden für ausländische Unternehmen übersprungen werden sollen, wenn chinesische Firmen etwa bei Ausschreibungen oder generell bei ihren Verkaufsaktivitäten vom chinesischen Staat bevorteilt werden. Tatsächlich konstatiert die German Chamber of Commerce in China, dass „Buy Chinese“ eine immer größere Herausforderung wird: So gibt etwa ein Drittel der befragten Firmen die Barriere „Made in China 2025, Buy Chinese“ als eine der drei wichtigsten regulatorischen Herausforderungen an (GCC, 2025, Abbildung 2.5).

Damit erweisen sich aus der Perspektive des deutschen Standorts in der Gesamtschau einige relevante Motive für die Strategie der Lokalisierung 3.0 in China als problematisch. Zudem besteht Anlass zu einer gewissen Skepsis bei dem wichtigen „Fitnesscenter-Argument“ in der Breite.

Insgesamt zeigen sich in der bisherigen Darstellung deutliche Hinweise auf relevante Divergenzen zwischen Firmen- und Standortinteressen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Geschäftsaktivitäten deutscher Tochterfirmen in China zu Gewinnrückflüssen nach Deutschland führen können. Wenn diese Rückflüsse in Deutschland investitionswirksam werden oder dazu beitragen, bestehende heimische Wertschöpfung zu erhalten, könnten negative Rückwirkungen der Geschäftsaktivitäten in China auf den Heimatstandort gemindert werden. Allerdings dürfte der verschärfte Konkurrenz- und Preisdruck in China dazu führen, dass sich die Gewinnperspektiven in China eher verschlechtern.

Eine Sonderauswertung der Deutschen Bundesbank zu den Vermögenseinkommen aus Direktinvestitionen in China gibt Hinweise auf die quantitative Relevanz von Gewinnrückflüssen aus China. Wegen restriktiver Regeln zur statistischen Geheimhaltung sind erhebliche Datenlücken in den relevanten Angaben vorhanden. Dennoch lässt sich eine Schätzung vornehmen, indem die Differenz aus den in China insgesamt erzielten Gewinnen abzüglich der dort reinvestierten Gewinne (Daten aus der Zahlungsbilanzstatistik) gebildet wird. Diese Differenz enthält auch die Vermögenseinnahmen aus den übrigen Anlagen, die aber in aller Regel quantitativ kaum ins Gewicht fallen. Damit werden die Gewinnrückflüsse aus China (im Fachterminus: Dividenden und sonstige ausgeschüttete Gewinne) leicht überschätzt. Gleichwohl können die ermittelten Werte als grobe Orientierung dienen. Demnach sind in den Jahren 2020 bis 2025 schätzungsweise zwischen 7,7 und 10,6 Milliarden Euro an Gewinnen aus China zurückgeflossen. Eine ausführliche Studie in Kooperation von Bertelsmann Stiftung, IW, MERICS und BDI (2023) zu den in China erzielten Gewinnen bis einschließlich 2020 macht deutlich, dass diese Größenordnung an Gewinnrückflüssen gesamtwirtschaftlich nur relativ wenig ins Gewicht fällt.

5.2 Technologietransfer an China als Wohlstandsgefahr?

Auch bei einem Technologietransfer von deutschen zu chinesischen Firmen zeigen sich Anreizprobleme und Wohlstandsgefahren. Ein solcher Technologietransfer kann freiwillig oder direkt und indirekt forciert erfolgen.

- Direkt forciert ist er bei einer Verletzung geistiger Eigentumsrechte oder bei Industriespionage. Immerhin rund zwei Drittel der im Jahr 2024 befragten Firmen berichteten von verschiedenen Herausforderungen im Bereich geistiger Eigentumsrechte (GCC, 2024; Abbildung 2.9).
- Indirekt forciert ist der Transfer, wenn deutsche Firmen in China anderen chinesischen Firmen oder Behörden den Zugang zu ihren Technologien de facto gewähren müssen, etwa im Rahmen von Joint Ventures, als Voraussetzung für den Zugang des eigenen Unternehmens zum chinesischen Markt. Die Unternehmen entscheiden sich zwar letztlich freiwillig dafür, aber sie kalkulieren einen möglichen Technologietransfer als Preis dafür ein. Daher lässt sich dieser Transfer als indirekt forciert bezeichnen.

Damit ergibt sich für die Firmen ein möglicher Zielkonflikt zwischen kurzfristigen Gewinnmöglichkeiten und langfristigen Gefahren durch die Folgen des Technologietransfers, wenn chinesische Firmen im Laufe der Zeit aufholen und deshalb zu ernsthaften Konkurrenten werden. Im Nachhinein erscheint es so, dass deutsche Firmen die Fähigkeit chinesischer Unternehmen aufzuholen, deutlich unterschätzt haben. Daher ist zu fragen, ob die Entscheidung, einen weitreichenden Technologietransfer zuzulassen oder implizit einzukalkulieren, nicht ex-post als strategischer Fehler anzusehen ist. Dies gilt umso mehr, als chinesische Konkurrenten zunehmend auf dem Weltmarkt aktiv werden und – auch aufgrund der geschilderten starken Wettbewerbsverzerrungen – deutschen Firmen Marktanteile und Gewinnchancen streitig machen.

Mit Blick auf die Abwägung zwischen kurzfristigen Chancen und langfristigen Risiken stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, ob die Anreize gerade für börsennotierte Firmen auf eine zu starke Gewichtung der kurzen Frist ausgerichtet sind. Dafür sprechen theoretisch verschiedene Argumente. Börsennotierte Unternehmen müssen quartalsweise über die Geschäftsentwicklung berichten. Wenn Aktieninvestoren kurzfristig orientiert sind, kann dies die Anreize für das Management erhöhen, auf kurze Sicht hohe Gewinne zu erzielen, beispielsweise dadurch, dass Markt- und Gewinnchancen in China durch einen Technologietransfer stärker erschlossen werden, auch wenn dies längerfristig zu Nachteilen für das Unternehmen führen mag. In die gleiche Richtung kann, die oft nur einige Jahre betragende Verweildauer von Managern in Führungspositionen in China wirken. Denn so kann es dazu kommen, dass den betreffenden Managern nicht die längerfristigen Nachteile des Technologietransfers zugeschrieben werden, was ihre Anreizstruktur verzerren würde. Bian/Meier (2023) zeigen für in den USA börsennotierte Firmen des S&P 1500, dass Manager mit kürzeren Restlaufzeiten ihres Vertrages mehr Technologie an China transferieren. Auch stark auf kurzfristige Erfolge zugeschnittene Bonussysteme von Managern können den Zielkonflikt zwischen kurzfristigen Chancen und längerfristigen Risiken zugunsten der kurzen Frist beeinflussen. Bian/Meier (2023) machen in ihrer Studie deutlich, dass Manager mit stärkeren Bonusanreizen (über Aktienportfolios) deutlich mehr Partnerschaften mit chinesischen Firmen eingehen und mehr Technologietransfer zugunsten Chinas ermöglichen. Die Autoren finden zudem Hinweise, dass ein solcher Technologietransfer für die betreffenden Firmen tatsächlich längerfristig negativ wirken kann. So sind Firmen mit mehr Technologietransfer längerfristig stärker negativ betroffen von höherem Konkurrenzdruck chinesischer Firmen und auch einer größeren Abwanderung hochqualifizierter Fachkräfte.

Ebenso kann sich aus der Perspektive der deutschen Volkswirtschaft ein weitreichender Technologietransfer als längerfristig schädlich erweisen. So zeigt die ökonomische Forschung, dass es in üblichen Außenhandelsmodellen aus verschiedenen Gründen zu Wohlfahrtsverlusten für ein fortgeschrittenes Industrieland kommen kann, wenn ein technologisch zurückliegendes großes Schwellenland bei Technologie und Produktivität schnell aufholt (Samuelson, 2004; für einen Überblick und eine Interpretation Matthes, 2020). Wenn dem so ist, kann sogar eine Art von Marktversagen im Sinne eines negativen externen Effekts vermutet werden, weil ein deutsches Unternehmen, das sich in China auf einen Technologietransfer einlässt, nur seine eigenen Kosten dabei einkalkuliert und nicht die größeren gesamtwirtschaftlichen Schäden.

Vor diesem Hintergrund erscheint es umso problematischer, wenn deutsche Unternehmen nun freiwillig zunehmend Kooperationen mit chinesischen Partnern eingehen. Denn auf diese Weise drohen auch noch die verbleibenden Vorteile und Alleinstellungsmerkmale deutscher Firmen – wie etwa die überlegene technische Expertise, die höhere Qualitätsleistung und das bessere Markenimage – transferiert zu werden. Es sei daran erinnert, dass über 60 Prozent der im Jahr 2025 befragten Firmen angaben, dass technische Expertise an chinesische Firmen transferiert wird, und über 50 Prozent, dass dies für Wissen über Qualitätsstandards gilt (GCC, 2025, Abbildung 7.2). In solchen Kooperationen dürfte zwar auch Wissen von chinesischen an deutsche Firmen fließen, etwa mit Blick auf die Fähigkeit zur Prozesseffizienz und zu kurzen Innovationszyklen (China-Speed). Doch die Umfrageergebnisse deuten eher darauf hin, dass mehr und relevanteres Know-how in chinesische Hände gerät als umgekehrt. Das lässt etwa das Ergebnis vermuten, dass 90 Prozent der befragten Firmen sich in China technologisch noch vorn sehen.

5.3 Risiken für Deutschland durch hohes China-Exposure relevanter Firmen?

Einige deutsche Firmen sind relativ stark von den Absatzerlösen in China abhängig. Anfang der 2020er Jahre kamen einige auf einen recht hohen Anteil von über 20 Prozent ihrer globalen Umsätze in China (Bertelsmann Stiftung/IW/MERICS/BDI, 2023). Auch wenn die Anteile bei einigen Firmen aufgrund der schwierigeren Geschäftslage in China gesunken sein dürften, ergeben sich durch ein solch hohes China-Exposure zwei potenziell gravierende Probleme für den deutschen Standort.

■ Bailout-Risiken für Steuerzahler

Erstens können im Falle einer geopolitischen Eskalation hohe Verluste im China-Geschäft entstehen, etwa wenn China Taiwans Souveränität gegen dessen Willen bedrohen sollte. In einem extremeren Szenario gegenseitiger Sanktionen ist nicht auszuschließen, dass das Vermögen der deutschen Firmen ganz oder teilweise beschlagnahmt oder enteignet wird. Tatsächlich hat China im Spätsommer 2026 die rechtlichen Voraussetzungen für komplette Enteignungen auch ausländischer Firmen geschaffen – vor allem für den Fall einer Mobilmachung, aber möglicherweise auch für Vorstufen davon. Zweitens spitzt sich die geopolitische Lage auch insofern zu, als die USA und China gegenseitig extraterritoriale Sanktionsmechanismen nutzen und deutsche Firmen so zwischen die Fronten geraten können. Denn in China drohen beispielsweise empfindliche Strafen, wenn Firmen Vorgaben der USA oder der EU befolgen, die China ablehnt und sanktioniert.

Auf den ersten Blick sind aus diesen Situationen möglicherweise entstehende Verluste ein privates Risiko der Anteilseigner und Gläubiger der jeweiligen Unternehmen. Die deutsche Politik hat also zunächst keinen Anlass, sich hier einzumischen. Doch ist auch vorstellbar, dass es in einem Eskalationsszenario dazu kommen könnte, dass betroffene Unternehmen aufgrund hoher Verluste um staatliche Unterstützung, also einen partiellen Bailout auf Kosten des Staates, bitten würden. Wenn die Politik dem nachgäbe, müssten die Steuerzahler einen Teil der eigentlich privaten Risiken übernehmen. Gerade bei großen deutschen Firmen, die mit Arbeitsplatzabbau in der Folge großer Verluste in China drohen könnten, besteht, wie im Bankensystem, eine Too-big-to-fail-Problematik. Daher erscheint es durchaus denkbar, dass die Politik im Fall der Fälle großen Unternehmen mit Steuerzahlergeldern zur Seite springt.

Vor diesem Hintergrund ist zu fragen, ob die Unternehmen mit Blick auf ihr Risiko-Exposure ausreichende Vorkehrungen treffen. An dieser Stelle kann dieser Frage wegen der hier gegebenen Kürze nicht im Detail nachgegangen werden. Zwar bemühen sich Unternehmen dem Vernehmen nach, ihr China-Geschäft bilanziell teilweise abzukoppeln. Wie weit dies im Extremfall den Rest des Unternehmens außerhalb Chinas vor gravierenden Rückwirkungen wirklich schützen kann, muss von Experten wie Wirtschaftsprüfern erörtert werden.

Es gibt jedoch Anlass für gewisse Zweifel, dass die Unternehmen mit einem Eskalationsszenario zurecht kommen würden. Denn indem einige deutsche Unternehmen immer mehr Geschäftsaktivitäten nach China verlagern, steigt ihr Exposure noch weiter. Das war zeitweise eine Antwort auf die zunehmenden Handelskonflikte. Tatsächlich kann eine Lokalisierung und eine In-China-für-China-Strategie die Geschäftsaktivitäten vor Zollkonflikten schützen. Doch das geopolitisch motivierte Investitionsmotiv ist laut der jüngsten Umfrage in den Hintergrund gerückt (GCC, 2025), während andere Motive wichtiger geworden sind. Daher bleibt weiterhin offen, ob die deutschen Tochterunternehmen in China gegen die Risiken

einer geopolitischen Eskalation ausreichend abgesichert sind. Die oben erwähnte Evidenz zum Problem der Kurzfristorientierung gerade von börsennotierten Unternehmen stimmt hier zurückhaltend skeptisch.

■ Beeinträchtigung der Souveränität der deutschen China-Politik

Darüber hinaus kann es als weitere Folge hoher China-Abhängigkeit wichtiger deutscher Firmen zu einer Beeinträchtigung der Souveränität der deutschen China-Politik kommen. Denn China hat in der Vergangenheit beispielsweise in den Raum gestellt, die Geschäftsaktivitäten deutscher Firmen in China zu erschweren, wenn chinesische Anbieter aus dem deutschen Telekommunikationsnetz ausgeschlossen werden. Wohl auch vor diesem Hintergrund hat sich die deutsche Politik bisher gescheut, in dieser Sache konsequent vorzugehen, um die heimische kritische Infrastruktur ausreichend vor Spionage und Sabotage zu schützen. Ähnliches galt in der Vergangenheit für die Nutzung von Handelsschutzinstrumenten. So hat die Bundesregierung – wohl auch wegen der Interessen wichtiger deutscher Firmen in China – im Jahr 2024 gegen Antisubventionszölle auf Importe von chinesischen Elektroautos gestimmt und sich auch zuvor in ähnlichen Fällen zuweilen sehr zögerlich verhalten.

Die Politik ist freilich nicht gezwungen, so zu handeln. Doch scheinen die Interessen großer deutscher Firmen mit hohen China-Abhängigkeiten in den Entscheidungszentralen der Bundesregierung stark berücksichtigt zu werden. Hier droht die Gefahr einer asymmetrischen Einflussnahme zulasten anderer berechtigter Interessen, vor allem gegenüber dem weniger internationalisierten deutschen Mittelstand.

5.4 Zwischenfazit

Alles in allem gibt es mit Blick auf die Geschäftsaktivitäten deutscher Tochterfirmen in China verschiedene relevante Aspekte, bei denen erhebliche Divergenzen zwischen Firmen- und Standortinteressen zu konstatieren sind. Vor allem sind dies die Verlagerung von immer mehr Geschäftsaktivitäten nach China, die zunehmende Tendenz einer In-China-für-die-Welt-Strategie, ein volkswirtschaftlich möglicherweise problematischer Technologietransfer sowie die Folgen hoher China-Abhängigkeit wichtiger Firmen mit Blick auf Bailout-Risiken für Steuerzahler und Souveränitäts-Einschränkungen der deutschen China-Politik.

Die Interessen von Firmen, die in China präsent sind, konfliktieren in wichtigen Hinsichten auch mit denen des weniger internationalisierten deutschen Mittelstands, etwa bei der zunehmenden Lokalisierung von Zulieferungen in China. Ähnliches gilt bei einem Technologietransfer, der langfristig die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft untergräbt, weil chinesische Firmen schneller aufholen können und dies vor allem deshalb zu Einbußen führt, weil sie dabei zugleich von massiven Wettbewerbsverzerrungen profitieren. Verschärft wird dies durch die bisherige China-Politik der Bundesregierung mit einem gewissen Bias in Richtung der Interessen von großen Firmen mit China-Präsenz. Das wurde besonders deutlich bei der traditionell ablehnenden Haltung zu Handelsschutzinstrumenten aus Sorge vor Gegenmaßnahmen Chinas, die sich gegen deutsche Tochterfirmen richten. Der eher auf Deutschland oder die EU ausgerichtete Mittelstand bleibt damit bisher weitgehend ungeschützt gegenüber den negativen Wirkungen von chinesischen Subventionen und einer unterbewerteten Währung.

Diese Feststellungen sind keinesfalls als Vorwurf gegenüber den größeren Firmen mit relevanter China-Präsenz zu verstehen. Sie optimieren ihre betriebswirtschaftlichen Interessen im gegebenen Anreizrahmen. Das ist ihre Aufgabe in einer Marktwirtschaft. Das Problem liegt vielmehr bei den Rahmenbedingungen. Die

deutsche Wirtschaftspolitik hat zwar zweifellos lange Zeit gute Erfahrungen damit gemacht, sich an den Interessen der großen Firmen zu orientieren. Denn aus liberaler Sicht führt eine unternehmensfreundliche Politik tendenziell zu einer prosperierenden Wirtschaft. Doch bei China laufen die Interessen inzwischen wie aufgezeigt in wichtigen Bereichen auseinander.

Verschärfend kommt hinzu, dass China gezielt unseren marktwirtschaftlichen Anreizrahmen für seine Interessen und zulasten der deutschen Volkswirtschaft nutzt und dabei vor allem auf die Kurzfristorientierung börsennotierter Firmen setzt, die vom Renditestreben der Investoren am Aktienmarkt vorgegeben wird. Das gilt etwa, wenn China den Marktzugang und damit die kurzfristigen Gewinnmöglichkeiten unter die Bedingungen eines direkten oder indirekten Technologietransfers oder in jüngerer Zeit einer zunehmenden Lokalisierung stellt. Oder wenn China gezielt auf politisch wichtige Firmen mit hoher Präsenz dort einwirkt, um ihren Einfluss auf die deutsche Politik geltend zu machen. Deutsche Firmen werden so ungewollt zur Unterstützung chinesischer Langfrist-Strategien missbraucht, etwa beim technologischen Aufholen oder bei dem Bestreben, China zunehmend unabhängiger vom Ausland werden zu lassen und zugleich die Abhängigkeit der Handelspartner von China weiter zu steigern. Man könnte polemisch formulieren, dass China uns mit unseren eigenen Regeln des marktwirtschaftlichen Kapitalismus ausspielt.

6 Fazit und wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen

6.1 Zusammenfassung

Der geopolitische Druck und die Debatte um die deutsche Wettbewerbsfähigkeit machen eine genauere Kenntnis der deutschen Direktinvestitionen im Ausland notwendig. Dieser Report liefert dazu eine umfassende empirische Analyse und erörtert auch die Frage nach den Auswirkungen auf den deutschen Standort.

Der Bestand an deutschen Direktinvestitionen im Ausland stieg zwischen 2010 und 2024 von rund 832 Milliarden Euro auf 1.689 Milliarden Euro und hat sich damit mehr als verdoppelt. Auch die Anzahl der Unternehmen wuchs um 35 Prozent auf 44.740, die Beschäftigtenzahl um 40 Prozent auf 8.593 Tausend und der Jahresumsatz um 102 Prozent auf rund 4.200 Milliarden Euro.

Im Aggregat entfiel auf die EU27 mit rund 38 Prozent der Hauptanteil an den deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Beim Vergleich einzelner Länder führten die USA im Jahr 2024 mit rund 27 Prozent. Das entsprach 460 Milliarden Euro. China lag mit einem Anteil von knapp 7 Prozent auf Platz 3, nach Luxemburg mit knapp 9 Prozent. Das Wachstum der deutschen Direktinvestitionsbestände in China war zwischen 2010 und 2024 mit 281 Prozent das stärkste unter den Top-10-Ländern. Die ausländischen Investitionen im Vereinigten Königreich wuchsen mit nur 5 Prozent am schwächsten.

Fokussiert man auf die Branchenstruktur der deutschen Direktinvestitionsobjekte im Ausland, so dominierte 2024 das Verarbeitende Gewerbe mit fast 35 Prozent an allen deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland. Das entsprach 587 Milliarden Euro. Es folgten die Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit 26 Prozent sowie Handel und Kfz-Instandhaltung mit 16 Prozent. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes dominierte die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit einem Anteil von 24 Prozent an der Industrie, gefolgt von chemischen Erzeugnissen mit 20 Prozent.

Die regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionsbestände unterscheidet sich deutlich nach Branchen. Die Analyse betrachtet dabei die EU27 als Aggregat, die USA, China und den Rest der Welt. Im Verarbeitenden Gewerbe sank der Anteil der EU27 auf knapp 32 Prozent, während die USA ihren Anteil auf 28,5 Prozent steigerten und China seinen Anteil gar auf 13,3 Prozent nahezu verdoppeln konnte. Bei der Erbringung von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen konnte die EU ihren Anteil fast versiebenfachen auf 43 Prozent, während der US-Anteil sich nahezu halbierte. Anders als im Verarbeitenden Gewerbe blieb Chinas Anteil mit unter drei Prozent auch 2024 relativ gering.

Fokussiert man tiefer auf einzelne Industriebranchen, so sticht der starke Anstieg deutscher Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen in China auf rund ein Viertel aller deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland in dieser Industriebranche hervor. Das ist fast doppelt so hoch wie im Durchschnitt des Verarbeitenden Gewerbes und fast viermal so hoch wie im Gesamtbestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland. In keiner anderen Industriebranche hat China auch nur annähernd einen so hohen Anteil an allen deutschen Auslandsinvestitionen erlangen können. Auffällig ist zudem der starke Zuwachs deutscher Direktinvestitionsbestände bei der Herstellung chemischer Erzeugnisse in den USA um 20 Prozentpunkte von 2010 bis 2024 auf über 46 Prozent der globalen Bestände in dieser Branche. Im gleichen Zeitraum halbierte sich der Anteil der EU27 nahezu auf 16 Prozent.

Anders als in der EU27 oder in den USA konzentrieren sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in China ganz eindeutig auf die Industrie. So entfielen fast 71 Prozent aller deutscher Direktinvestitionsbestände in China auf das Verarbeitende Gewerbe, und innerhalb dieser Branche dominierte die Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteilen mit einem Anteil von 46,2 Prozent.

Eine Auswertung mehrerer unterschiedlicher Unternehmensumfragen zu den Motiven deutscher Auslandsinvestoren zeigt, dass die vorhandene Evidenz keine einheitliche und trennscharfe Identifizierung der Motive ermöglicht. So bleibt etwa unklar, worauf genau die Kostenersparnis zurückgeht, die sich die deutschen Unternehmen im Ausland erhoffen – ob es sich beispielsweise um geringere Arbeits- oder Energiekosten handelt. Dies wäre mit Blick auf etwaige Standortmaßnahmen wichtig zu erfahren. In der Tendenz lässt sich dennoch festhalten, dass es in jüngerer Vergangenheit eine gewisse Verschiebung der Motivlage gegeben zu haben scheint. Kostenmotive haben gegenüber Absatzmotiven tendenziell an Gewicht gewonnen.

Die stetig steigenden Investitionen deutscher Unternehmen im Ausland in Kombination mit der Tatsache, dass Kostenvorteile im Ausland zunehmend an Relevanz als Motiv dafür gewinnen, führt zu der Frage, welche Auswirkungen diese Entwicklungen für den deutschen Standort haben. Dabei zeigt die Gegenüberstellung von deutschen Exporten und Direktinvestitionsbeständen mit Blick auf die USA, dass beide Größen parallel gestiegen sind, während in China die deutsche Exportdynamik deutlich hinter der bei den deutschen Direktinvestitionsbeständen dort zurückfällt. Anders als für die USA spricht somit in China einiges dafür, dass Produktion vor Ort zulasten der deutschen Ausfuhren nach China gehen könnte. Zudem zeigt eine Gegenüberstellung der Entwicklung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland und des Bruttoanlagevermögens, dass die ausländischen Investitionen deutlich dynamischer gewachsen sind als die inländischen.

Es wurde auch analysiert, ob es Anzeichen für negative Konsequenzen von Trumps Zollpolitik in Form höherer deutscher Direktinvestitionen in den USA gibt. Bisher lassen sich aus den Direktinvestitionstransaktionen und Umfragen im Zeitvergleich noch keine starken Verlagerungstendenzen deutscher Unternehmen feststellen. Im Gegenteil: Im ersten Halbjahr 2026 flossen gemäß vorläufigen Daten rund 80 Prozent weniger deutsche Direktinvestitionen in die USA als im ersten Halbjahr 2024, also vor Trumps zweiter Amtsübernahme.

Mit Blick auf die Geschäftsaktivitäten deutscher Tochterfirmen in China wurde argumentiert, dass sich bedeutsame Divergenzen zwischen Firmen- und Standortinteressen zeigen. Es geht dabei vor allem um die zunehmende – auch durch Wettbewerbsverzerrungen bedingte – Verlagerung von immer mehr Geschäftsaktivitäten nach China, insbesondere in Verbindung mit einer verstärkten Tendenz zu einer „In-China-für-die-Welt-Strategie“. Zudem wird der weiterhin starke Technologietransfer als volkswirtschaftlich möglicherweise problematisch eingeordnet, ebenso wie die Folgen hoher China-Abhängigkeit wichtiger Firmen mit Blick auf Bailout-Risiken für Steuerzahler und Souveränitäts-Einschränkungen der deutschen China-Politik.

6.2 Wirtschaftspolitische Empfehlungen

Aus der empirischen Analyse der Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland als auch der diskursiven Analyse der Implikationen für den deutschen Standort, ergeben sich eine Reihe von allgemeinen wirtschaftspolitischen Empfehlungen als auch spezifische Empfehlungen zu Direktinvestitionen in China.

6.2.1 Allgemeine Empfehlungen

Die Analyse der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland und ihrer Ursachen unterstreicht den allgemeinen Reformbedarf hierzulande aus folgenden Gründen:

- So haben die verschiedenen Umfragen gezeigt, dass das Kostenmotiv bei deutschen Auslandsinvestitionen an Relevanz gewonnen hat. Das ist ein Alarmzeichen, denn es zeigt, dass der Kostennachteil Deutschlands zunehmend die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts gefährdet. Daher besteht dringender Handlungsbedarf, die Kostenbelastung hierzulande zu senken, etwa über geringere Bürokratie-, Energie- oder auch Arbeitskosten.
- Eine Stärkung der deutschen Unternehmen durch bessere Standortbedingungen hierzulande würde dazu beitragen, dass Auslandsinvestitionen wieder einen stärker komplementären Charakter entwickeln, statt zulasten der heimischen Investitionen zu gehen.
- Momentan sprechen sowohl die verfügbaren Daten als auch Umfragen dafür, dass die US-Zölle noch nicht, wenn überhaupt im Einzelfall, entscheidend für eine Verlagerung sind. Die Hauptgründe für Auslandsinvestitionen in den USA bleiben weiterhin die attraktive Marktperspektive und -größe. Daher gilt es, den Binnenmarkt der EU ebenso attraktiv zu gestalten, etwa durch den konsequenten Abbau von bestehenden tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen.

6.2.2 Empfehlungen zu Direktinvestitionen in China

Da in Kapitel 5 aus verschiedenen Gründen relevante Probleme mit Blick auf deutsche Direktinvestitionen in China identifiziert wurden, wird auch bei den wirtschaftspolitischen Empfehlungen hierauf ein gesonderter Fokus gerichtet. Generell erscheint es nötig, die Rahmenbedingungen für deutsche Tochterfirmen in China so zu ändern, dass deren Aktivitäten wieder stärker mit den Standortinteressen kongruent sind. Es stellt sich allerdings die Frage, wie dies umzusetzen ist. Es geht daher um eine kluge und angemessene Veränderung der Anreizstrukturen ohne gravierende Kollateralschäden wie große neue Bürokratielasten oder übermäßige Markteingriffe. Folgende Ansatzpunkte sind denkbar:

Übermäßige Anreize zur Verlagerung von Geschäftsaktivitäten verhindern

- Ausgleichszölle: Auf Importe aus China sollten Ausgleichszölle erhoben werden, bei denen Wettbewerbsverzerrungen (v. a. Subventionen und eine Währungsunterbewertung) hinreichend nachweisbar sind und die europäische Produktion ernsthaft bedrohen. Damit würden Re-Exporte deutscher Tochterfirmen aus China auch mit Ausgleichszöllen belegt, um wieder ein Level-Playing-Field herzustellen. Die Ratio dahinter ist klar: Wenn subventionierte chinesische Wertschöpfung mit nicht-subventionierter EU-Wertschöpfung konkurriert, dann muss diese Wettbewerbsverzerrung ausgeglichen werden. Dabei spielt es volkswirtschaftlich keine Rolle, wer der Eigentümer der subventionierten Wertschöpfung in China ist. Bei Ausgleichszöllen würde der Anreiz, Geschäftsaktivitäten nach China zu verlagern, um durch dortige Produktion den EU-Markt zu bedienen, auf das normale Maß begrenzt. Denn übermäßige Anreize dazu würden eliminiert, die durch die künstliche Verbilligung chinesischer Produktion durch

Wettbewerbsverzerrungen entstanden sind. Im Idealfall sollte die EU Ausgleichszölle mit anderen Handelspartnern koordiniert im Rahmen eines Zollklubs erheben. Denn auf diese Weise würde auch der übermäßige Anreiz vermindert, in China zu produzieren, um Drittmärkte außerhalb der EU mit Exporten aus China statt aus Deutschland zu bedienen.

- Vorgehen gegen Lokalisierungsanforderungen und andere Marktzugangshemmnisse: Zudem sollten sich die Bundesregierung und die EU gegenüber China mit Nachdruck gegen jedwede direkte und indirekte Lokalisierungsanforderungen und andere Marktzugangshemmnisse aussprechen, die Investitionen in China übermäßig anreizen und Exporte nach China mindern. Es geht dabei auch um den Zugang zu strategischen Rohstoffen, bei dem die chinesische Regierung laut anekdotischer Evidenz offenbar europäische Firmen bevorzugt, die ihre Präsenz in China halten oder ausbauen. Die Forderung, solche Anforderungen und Praktiken und abzuschaffen, gehört weit nach oben auf der handelspolitischen China-Agenda.
- Reziprozitätsforderungen de-priorisieren und differenzieren: Forderungen nach mehr Reziprozität rangieren üblicherweise hoch auf der China-Agenda. Doch sie sollten zu einem gewissen Maße de-priorisiert und zudem sollte dabei klar differenziert werden. Die konkreten Forderungen sollten weitere Investitionen und Verlagerungen nach China nicht noch zusätzlich begünstigen, sondern stattdessen die Bedingungen für Exporte gerade auch von Zulieferprodukten aus Deutschland wieder verbessern.
- Investitionsgarantien restriktiver handhaben und konditionieren: Investitionsgarantien sind ähnlich differenziert zu handhaben. Generell sollten sie restriktiver vergeben werden und zudem vom Nachweis abhängig gemacht werden, dass der deutsche Standort von geförderten Investitionen profitiert.
- Transparenzanforderungen stellen: Um diese Einschätzungen vornehmen zu können, braucht die Politik mehr Informationen. Es geht bei der Frage, ob der deutsche Standort von weiteren Investitionen in China profitiert, insbesondere auch darum, in welcher Größenordnung in China erzielte Gewinne nach Deutschland zurückfließen. Hierzu sollte es klare Zusagen und nachprüfbare Benchmarks geben, an die die Investitionsgarantien gebunden werden. Zudem bedarf es Informationen darüber, inwiefern deutsche Tochterfirmen in China von Subventionen profitieren. Es ist zu prüfen, ob dies eine generelle Anforderung sein soll oder es dies nur für deutsche Firmen gelten soll, die Investitionsgarantien beantragen.
- Einschränkungen beim Technologietransfer prüfen: Wie erwähnt kann ein zu umfangreicher und schneller Technologietransfer an China wohlfahrtsschädigend für Deutschland wirken. Zudem besteht möglicherweise ein negativer externer Effekt, der Firmen dazu verleitet, zu viel an Technologie zu transferieren. Schließlich könnten durch einen Transfer auch sensible Technologien – gerade auch im Dual-use-Bereich – in die Hände des chinesischen Militärs gelangen. Daher ist zu prüfen, ob die bestehenden Vorschriften in der Exportkontrolle solche Risiken ausreichend mindern. Sollte dies nicht der Fall sein, ist zu prüfen, ob neben einer Verschärfung des Exportkontrollregimes auch eine Kontrolle für technologisch sensible Auslandsinvestitionen infrage kommt. Da dies einen relevanten Eingriff in unternehmerische Eigentumsrechte mit sich bringt, müssten solche Verschärfungen gut begründet werden.

Negative Folgewirkungen des großen China-Exposure verhindern

Um das Risiko zu begrenzen, dass bei einem geopolitischen Konflikt durch mögliche größere Verluste deutscher Tochterunternehmen in China finanzielle Risiken von deutschen Steuerzahlern zu tragen sind, lassen sich verschiedene Maßnahmen ergreifen:

- Zentral ist eine sehr klare Aussage der Politik, dass das China-Exposure ein privates Risiko ist und die Firmen im Fall der Fälle nicht auf einen Bailout hoffen dürfen. Ein solches No-Bailout-Statement steht etwas vage formuliert in der China-Strategie der Bundesregierung und ist auch schon von Bundeskanzler Friedrich Merz getroffen worden (Shabani, 2025). Allerdings war dies nur während des Wahlkampfs vor

der jüngsten Bundestagswahl und nach bisherigem Kenntnisstand nicht in seiner Amtszeit als Bundeskanzler.

- Darüber hinaus braucht es Transparenzanforderungen über das China-Exposure in den Geschäftsberichten von besonders exponierten Firmen ab einem zu definierenden Schwellenwert der China-Abhängigkeit. Diese Information ist wichtig dafür, dass die Finanzinvestoren die Risiken besser einschätzen und gegebenenfalls durch Risikoprämien in Form niedrigerer Aktienkurse oder höherer Kreditzinsen einpreisen. Es ist auch zu erwägen, hier Stresstests mit Szenario-Rechnungen erforderlich zu machen.
- Ferner ist zu prüfen, ob Firmen mit sehr großem China-Exposure eine ausreichende Risikovorsorge nachweisen müssen. Hier könnten Lehren aus der Regulierung systemrelevanter Banken gezogen werden.
- Die letzten beiden Anforderungen könnten länderagnostisch und risikobasiert formuliert werden, sodass es keine China-only-Regeln wären.

Für die **Wiederherstellung der politischen Souveränität** mit Blick auf die hohe China-Abhängigkeit großer und einflussreicher Firmen braucht es lediglich klarere Entscheidungsmaßstäbe:

- Wenn Firmen- und Standortinteressen divergieren, dann muss die deutsche Politik klar im Interesse des Standorts entscheiden, also hiesiger Wertschöpfung und Beschäftigung, auch wenn dies zulasten der Interessen einzelner deutscher Unternehmen gehen sollte. Im Falle von Ausgleichszöllen geht es um den Schutz heimischer Arbeitsplätze vor unfairer chinesischer Konkurrenz, die von massiven Wettbewerbsverzerrungen profitiert. Und im Falle kritischer Infrastruktur geht es um den Schutz der deutschen Bevölkerung vor erheblichen Schäden im Konfliktfall.
- Zudem sollte sich die deutsche Wirtschaftspolitik stärker an den Interessen der mittelständischen Wirtschaft orientieren und den wahrgenommenen Bias zugunsten großer Firmen in Zukunft vermeiden. Dazu braucht es möglicherweise noch stärker institutionalisierte Zugangswege zu den politischen Entscheidungsträgern mit Blick auf die Interessen des Mittelstands. Es geht um eine besser austarierte Außenwirtschaftspolitik, von der die deutsche Wirtschaft in der Breite und damit gerade auch der Mittelstand profitiert.

7 Abstract

German Foreign Investment and the debate over Germany as a business location

An empirical analysis of German stock of foreign direct investment abroad the implications for the German business location

Geopolitical pressure and the debate over Germany's competitiveness make it necessary to develop a more precise understanding of German foreign direct investment. This report provides a comprehensive empirical analysis and also examines the implications for Germany as a business location.

The stock of German foreign direct investment abroad increased from approximately €832 billion in 2010 to €1.689 trillion in 2024, more than doubling over this period. The number of companies also rose by 35 percent to 44,740, while employment increased by 40 percent to 8.593 million and annual sales by 102 percent to approximately €4.2 trillion.

In aggregate, the EU27 accounted for the largest share of German foreign direct investment stocks, at approximately 38 percent in 2024. Looking at individual countries, the United States led in 2024 with a share of around 27 percent, equivalent to €460 billion. China ranked third, with a share of just under 7 percent, after Luxembourg at just under 9 percent. Between 2010 and 2024, the stock of German foreign direct investment in China grew by 281 percent, the strongest increase among the top 10 countries. Foreign investment in the United Kingdom grew the least, by only 5 percent.

Looking at the sectoral structure of German foreign direct investment abroad, manufacturing dominated in 2024, accounting for nearly 35 percent of all German foreign direct investment stocks abroad. This corresponded to €587 billion. Financial and insurance activities followed with 26 percent, and wholesale and retail trade and the repair of motor vehicles with 16 percent. Within manufacturing, the manufacture of motor vehicles and motor vehicle parts dominated, accounting for 24 percent of industrial investment, followed by the manufacture of chemicals and chemical products at 20 percent.

The regional distribution of German foreign direct investment stocks varies considerably by sector. The analysis considers the EU27 as an aggregate, the United States, China, and the rest of the world. In manufacturing, the EU27's share declined to just under 32 percent in 2024, while the United States increased its share to 28.5 percent and China nearly doubled its share between 2010 and 2024 to 13.3 percent. In financial and insurance activities, the EU's share increased almost sevenfold to 43 percent, while the U.S. share nearly halved. Unlike in manufacturing, China's share remained relatively small, at less than 3 percent in 2024.

A more detailed examination of individual industrial sectors highlights the sharp increase in German foreign direct investment stocks in the manufacture of motor vehicles and motor vehicle parts in China. China accounted for approximately one-quarter of all German foreign direct investment stocks worldwide in this industrial sector in 2024. This share was nearly twice as high as the average for manufacturing and almost four times as high as China's share of total German foreign direct investment stocks abroad. No other industrial sector recorded a share of German foreign investment in China that was even remotely as high. Another notable development was the strong increase in German foreign direct investment stocks in the manufacture of chemicals and chemical products in the United States. Between 2010 and 2024, the U.S. share increased

by 20 percentage points to more than 46 percent of global stocks in this sector. Over the same period, the EU27's share nearly halved to 16 percent.

Unlike in the EU27 and the United States, German foreign direct investment stocks in China are clearly concentrated in industry. In 2024, manufacturing accounted for nearly 71 percent of all German foreign direct investment stocks in China. Within manufacturing, the manufacture of motor vehicles and motor vehicle parts dominated, with a share of 46.2 percent.

An analysis of several different corporate surveys on the motivations of German companies investing abroad shows that the available evidence does not permit a consistent and clear-cut identification of these motives. For example, it remains unclear precisely what drives the cost savings German companies expect to achieve abroad—whether, for instance, they are based on lower labor costs or lower energy costs. This would be important information when considering possible location-related policy measures. Nevertheless, the general trend suggests that the relative importance of investment motives may have shifted somewhat in recent years. Cost considerations appear to have gained importance relative to market-seeking motives.

The steady increase in German companies' foreign investment, combined with the growing importance of cost advantages abroad as a motivation, raises the question of what impact these developments have on Germany as a business location. A comparison of German exports and foreign direct investment stocks in the United States shows that both have increased in parallel. In China, by contrast, the growth of German exports has lagged significantly behind the growth of German foreign direct investment stocks there. Unlike in the case of the United States, there is therefore evidence that local production in China may be displacing German exports to China.

Regarding the relationship between German outward investment and domestic investment, survey results show that until a few years ago, German companies' foreign investment plans went hand in hand with above-average domestic investment intentions. Since then, however, this trend has reversed, and German outward investment now tends to come at the expense of domestic investment. Furthermore, a comparison of the development of German outward foreign direct investment stocks and gross fixed capital formation, used as a proxy for the stock of domestic investment, shows that German outward investment has grown considerably more dynamically than domestic investment.

The analysis also examined whether there are signs of negative consequences of Trump's tariff policy in the form of increased German foreign direct investment in the United States. A comparison of investment transactions and survey results over time does not yet reveal any strong tendency among German companies to relocate to the United States. On the contrary, according to preliminary data, German foreign direct investment in the United States was approximately 80 percent lower in the first half of 2026 than in the first half of 2024, before Trump took office for his second term.

With regard to the business activities of German subsidiaries in China, the report argues that significant divergences have emerged between corporate interests and Germany's interests as a business location. The main issue is the increasingly extensive relocation of business activities to China, driven in part by distortions of competition and linked in particular to a stronger tendency toward an "in China for the world" strategy. The continued strong transfer of technology is also potentially problematic from a macroeconomic

perspective. The same applies to the consequences of heavy dependence on China among major companies, including potential bailout risks for taxpayers and restrictions on Germany's sovereignty in shaping its China policy.

The study's findings lead to important policy recommendations. Comprehensive reforms to reduce costs are needed to restore the competitiveness of Germany as a business location. The China-specific recommendations address, first, production relocations that have been amplified by market distortions. Such incentives to relocate should be reduced through compensatory tariffs on Chinese goods. In addition, the German government should take action against localization requirements and other barriers to market access in China and should continue to scale back existing incentives, such as investment guarantees. Second, policymakers need to make a credible no-bailout commitment in order to reduce potential risks to taxpayers arising from companies' heavy dependence on China and to avoid creating misguided incentives. Where corporate interests and the interests of Germany as a business location diverge, policymakers must prioritize the interests of the domestic economy and take greater account than before of the challenges facing small and medium-sized companies.

Anhang: Deutsche Tochterunternehmen in China: aktuelle Trends und neue Strategien

Umfragen unter deutschen Tochterfirmen in China können zusätzliche Hinweise auf die Entwicklung der deutschen (Direkt-)Investitionen in China am aktuellen Rand geben. Einschlägig sind hier Umfragen der deutschen Außenhandelskammer in China (GCC, 2025). Im Folgenden werden die Umfrageergebnisse kurz zusammengefasst und danach ökonomisch eingeordnet mit Blick auf die Frage, welche Relevanz die Firmenstrategien in China für die deutsche Volkswirtschaft und den Standort Deutschland haben.

Geschäftslage und Investitionspläne

Herausfordernde Geschäftslage

Gemäß dem Business Confidence Survey 2025/2026 (GCC, 2025), an dem über 600 Mitgliedsfirmen im Zeitraum Anfang September bis Mitte Oktober 2025 teilgenommen haben, sehen die befragten deutschen Tochterfirmen die wirtschaftliche Lage und das Geschäftsumfeld vor Ort als herausfordernd an. Das lässt sich mit einigen wesentlichen Ergebnissen der Umfrage illustrieren.

Als die beiden mit Abstand größten operationalen oder makroökonomischen Herausforderungen nannten 60 Prozent der befragten Unternehmen einen hohen Preisdruck und 52 Prozent die wirtschaftliche Nachfrageschwäche (GCC, 2025, Abbildung 2.4).

Der **Konkurrenzdruck durch aufholende chinesische Unternehmen** nimmt weiter zu.

- Jeweils rund ein Viertel der befragten Unternehmen erachtete es als wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich, dass chinesische Wettbewerber in den nächsten fünf Jahren zu Innovationsführern in ihrer Branche werden können (GCC, 2025, Abbildung 5.1). Zusammengenommen sind dies etwas mehr als die Hälfte. Dieser summierte Anteil lag damit etwas höher als in den fünf Vorjahren, als er allerdings auch schon zwischen 40 und 50 Prozent betrug (dreimal davon bei deutlich über 45 Prozent).
- Im Jahr 2025 gaben allerdings nur 9 Prozent der befragten Firmen an, dass chinesische Konkurrenten bereits Innovationsführer in ihrer Branche sind. Hier gibt es aber eine große Divergenz. In der Automobilindustrie liegt diese Quote aktuell bei 22 Prozent, doch in den Bereichen Chemie, Elektronik sowie Machinery / Industrial Equipment waren es nur 5 Prozent und weniger. Zwar steigt der Anteil in der Gesamtschau allmählich, 2020 lag er noch bei 2 Prozent. Gleichwohl ist festzuhalten, dass über 90 Prozent der deutschen Tochterunternehmen in China nicht sagen, dass chinesische Firmen derzeit schon Innovationsführer sind. Das widerspricht dem sich herausbildenden Narrativ in der hiesigen öffentlichen Debatte, dass China bereits in immer mehr Bereichen die Innovationsführerschaft übernommen hat. Zudem sind die Branchenunterschiede zu berücksichtigen, sodass die Ergebnisse für den Automobilsektor nicht auf die anderen Wirtschaftszweige übertragen werden sollten.

Auch die **Gewinnperspektiven** werden herausfordernder (GCC, 2025, Abbildung 1.5):

- Für das zum Umfragezeitpunkt bereits weit fortgeschrittene Jahr 2025 erwarteten 38 Prozent der Firmen einen Gewinnrückgang gegenüber 2024 (10 Prozent einen stark ausgeprägten). Demgegenüber rechneten nur 26 Prozent mit einem Anstieg ihrer Gewinne (5 Prozent mit einem starken). Der Anteil der Firmen mit pessimistischen Erwartungen war also deutlich größer.

- Das war bereits in den beiden Vorjahren so. Daher scheinen sich die Gewinnmöglichkeiten in China in den vergangenen Jahren kontinuierlich verschlechtert zu haben, wenn man diesen Maßstab ansetzt (der die Unternehmensgröße nicht berücksichtigt).
- Diese Einschätzung erscheint sehr plausibel vor dem Hintergrund der Nachfrageschwäche, des Preisdrucks und der aufholenden Konkurrenz. Gaben doch im Business Confidence Survey 2024/2025 (GCC, 2024) 42 Prozent der Firmen an, auf diese Herausforderungen strategisch mit Preissenkungen zu reagieren.

Investitionsabsichten

Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass die Investitionsabsichten deutscher Firmen in China weiterhin auf relativ hohem Niveau liegen (GCC, 2025, Abbildung 1.7). Mit 53 Prozent wollen über die Hälfte der befragten Firmen ihre Investitionen in China in den nächsten zwei Jahren erhöhen, rund ein Drittel will sie konstant halten und nur ein gutes Siebtel will den Investitionsbestand verringern. Damit wollen sechs Siebtel ihre investive Präsenz halten oder ausbauen. Über einen Rückzug aus China denken 93 Prozent der Unternehmen im Jahr 2025 nicht nach, nur 0,8 planen konkret einen teilweisen oder vollständigen Rückzug. Gut 6 Prozent haben keine konkreten Pläne diesbezüglich, aber erwägen einen solchen Schritt.

Veränderte Strategien: Lokalisierung 3.0 und mehr Kooperationen

Die Kombination von herausforderndem Umfeld und anhaltend hoher Investitionsbereitschaft spiegelt auch veränderte Strategien der deutschen Tochterfirmen in China wider. Im Zuge der als „Lokalisierung 3.0“ bezeichneten Strategie (GCC, 2024) geht es laut der Kammer deutschen Tochterunternehmen zunehmend darum, sich tiefer in das chinesische unternehmerische Ökosystem zu integrieren, ein stärker chinesisches Mindset anzunehmen und sich zunehmend von den Mutterfirmen zu lösen. Das zeigt sich unter anderem in folgenden Umfrageergebnissen:

- 38 Prozent der befragten Firmen geben in der Umfrage 2025 an (GCC, 2025 Abbildung 3.1), dass ihre Unternehmenszentralen auf eine Verlagerung von immer mehr Geschäftsfunktionen nach China setzen, gerade auch Forschung und Entwicklung. Jeweils 32 Prozent verlagern auch Investitionen und ihre Lieferkette stärker nach China. Diese Strategie der immer tiefer in die Unternehmensstrukturen gehenden Lokalisierung gilt nicht nur für große Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern, sondern überproportional gerade auch für mittelgroße Firmen mit 250 bis 1.000 Mitarbeitern.
- Zudem setzen zahlreiche der befragten deutschen Unternehmen auf eine „In-China-for-the-World-Strategie“, also darauf, von der chinesischen Produktionsbasis aus nicht nur den chinesischen Markt, sondern auch den Weltmarkt zu bedienen. 68 Prozent haben (vermutlich als Zulieferer) Geschäftsengagements mit chinesischen Firmen, die im Ausland aktiv sind (GCC, 2025, Abbildung 4.2). Und 28 Prozent, also ein knappes Drittel, sind bereits direkt in der Güterproduktion für den Export aktiv (Abbildung 4.1).
- Noch neuer ist die Strategie, Kooperationen mit chinesischen Firmen einzugehen. Mit 56 Prozent weit mehr als die Hälfte der befragten deutschen Tochterfirmen erwägen, sich stärker mit chinesischen Partnern zu engagieren. 38 Prozent geben an, dies in Form strategischer Kooperation oder Partnerschaft zu tun (GCC, 2025, Abbildung 6.1).
- Darüber hinaus konstatiert die Umfrage einen **gegenseitigen Transfer von Technologie und Wissen**.
 - 63 Prozent der befragten deutschen Tochterfirmen geben an, dass technische Expertise an chinesische Firmen transferiert wird; 52 Prozent sagen dies für das Wissen über Qualitätsstandards aus (GCC, 2025, Abbildung 7.2).

- Dazu passt die Vermutung der deutschen Firmen zu den Motiven der chinesischen Partner bei Kooperationen: 43 Prozent gehen davon aus, dass chinesische Firmen ihr Markenimage verbessern wollen. 40 Prozent vermuten als Motiv das Erreichen von höheren Qualitätsstandards und 36 Prozent von technischer Expertise (GCC, 2025, Abbildung 6.3).
- Dagegen sieht ein geringerer Anteil von jeweils rund 40 Prozent einen Wissenstransfer von innovativen Lösungen sowie von Prozesseffizienz durch chinesische Firmen an sie (GCC, 2025, Fig 7.3).

Verschiedene **Motive** werden genannt für die Neigung, mehr zu investieren (GCC, 2025, Abbildung 2.1) sowie stärker zu kooperieren (Abbildung 6.2). Die Antworten beziehen sich auf die jeweiligen Untergruppen, die in den nächsten zwei Jahren mehr investieren wollen und die sich mehr mit chinesischen Partnern engagieren wollen. Im Folgenden werden die Motive kurz betrachtet und grob eingeordnet mit Bezug auf marktwirtschaftliche Gründe oder Gründe, die eher mit Marktverzerrungen in China zusammenhängen:

■ Markterwartungen versus Marktzugangsbarrieren:

- Hohe Erwartungen für das **Marktwachstum** in China spielen nur für rund 25 Prozent der deutschen Tochterfirmen eine Rolle als Motiv für mehr Investitionen. Das erscheint relativ ungewöhnlich, da positive Nachfrageperspektiven üblicherweise für Investitionen eine wichtige Rolle spielen.
- Demgegenüber geben 47 Prozent der Firmen **Lokalisierungsanforderungen** von Kunden und Partnern als Grund an, das ist die zweitwichtigste Antwort bei der Frage nach den Motiven für mehr Investitionen in China. Auch bei der Frage nach mehr Kooperationsbereitschaft sagen immerhin 27 Prozent, dass Sourcing-Anforderungen ein bedeutsames Motiv sind. Das wichtigste Kooperationsmotiv mit 57 Prozent bei dieser Frage ist aber die Hoffnung auf eine größere Skalierung des eigenen Geschäfts („scaling up the business in China“). Diese Motive erscheinen problematisch, da sie auf substantielle Marktzugangsbarrieren hindeuten, seien es Lokalisierungsanforderungen oder die offenbare Einschätzung der Firmen, ohne Partner den Absatz in China schwieriger steigern und damit das China-Geschäft schlechter skalieren zu können.
- **Der Erhalt der eigenen Wettbewerbsfähigkeit in China** ist das mit Abstand wichtigste Motiv für mehr Investitionen in China in der Umfrage 2025. Das sagen 81 Prozent der Firmen, die mehr in China investieren wollen. Dabei wird bei dieser Frage allerdings nicht differenziert, ob es um die preisliche/kostenseitige Wettbewerbsfähigkeit oder um die nicht-preisliche, gerade auch innovationsbezogene Wettbewerbsfähigkeit geht. Es lassen sich aber gewisse indirekte Rückschlüsse aus den Antworten der Firmen ziehen.
 - **Nicht-preisliche Wettbewerbsfähigkeit:** Ein gewisser Innovationsbezug wird dadurch deutlich, dass 22 Prozent der Firmen als Grund für mehr Investitionen angeben, mit chinesischen Partnern innovieren zu wollen. Bei der Kooperationsbereitschaft sind es 46 Prozent, die als Motiv „adapting to China speed“ angeben.
 - **Preisliche Wettbewerbsfähigkeit:** Bei der Kooperationsfrage sagen allerdings 33 Prozent der Firmen, die sich mehr mit chinesischen Partnern engagieren wollen, dass Kosteneinsparungen ein relevantes Motiv sind. In der Umfrage im Jahr 2025 wurde kaum explizit nach Kosten- und Preismotiven gefragt. Doch aus der Umfrage im Jahr 2024 lässt sich herauslesen, dass für 54 Prozent der damals befragten deutschen Tochterfirmen in China der Rückgriff auf kosteneffizientere Zulieferer in China die wichtigste Reaktion auf den großen Preisdruck war (GCC, 2024, Abbildung 2.6). Ein relevanter Grund für die höhere Kosteneffizienz chinesischer Zulieferer liegt aber sehr wahrscheinlich auch darin, dass diese gegenüber deutschen Zulieferern von hohen Subventionen in China und der Yuan-Unterbewertung profitieren und auch deshalb kostengünstiger anbieten können.

- Ein kaum noch relevanter Grund für mehr Investitionen in China ist die **Geopolitik**. Dieses Motiv wird nur von 13 Prozent der Firmen genannt, die mehr in China investieren wollen.

Damit zeigt sich ein verändertes und differenziertes Bild der Investitionsmotive. Kaum mehr eine Rolle spielt die Geopolitik, die noch vor einigen Jahren als ein relevanter Grund für mehr Lokalisierung in China genannt wurde, um sich insbesondere vor Handelskonflikten zu schützen. Auch Nachfrageerwartungen sind relativ wenig relevant. Demgegenüber spielt das Innovationsmotiv und vor allem die Hoffnung, „China-Speed“ durch Kooperation mit chinesischen Firmen zu lernen, eine relevantere Rolle. Doch auch problematische Gründe sind wichtig. Das gilt vor allem für Lokalisierungsanforderungen und Marktzutrittsbarrieren sowie für Kosteneinsparungsmotive durch mehr chinesische Vorleistungen, sofern diese aufgrund von Wettbewerbsverzerrungen künstlich verbilligt sind.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 2-1: Länderspezifische Übersicht zu deutschen Direktinvestitionsbeständen im Ausland sowie den Kenngrößen der Investitionsobjekte	13
---	----

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Entwicklung des Gesamtbestands an deutschen Direktinvestitionen im Ausland sowie Kenngrößen der Investitionsobjekte	7
Abbildung 2-2: Veränderung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland und der Kenngrößen der Investitionsobjekte zwischen 2010 und 2024	8
Abbildung 2-3: Entwicklung der regionalen Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland	9
Abbildung 2-4: Veränderung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland insgesamt und nach Regionen zwischen 2010 und 2024	10
Abbildung 2-5: Anteilige regionale Verteilung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland	11
Abbildung 2-6: Top-10-Länder gemessen am Anteil deutscher Direktinvestitionsbestände.....	12
Abbildung 2-7: Branchenstruktur des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2024	15
Abbildung 2-8: Entwicklung des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland nach Branchen.....	16
Abbildung 2-9: Industriebranchenstruktur des Gesamtbestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland im Jahr 2024	17
Abbildung 2-10: Entwicklung deutscher Direktinvestitionsbestände im Ausland nach Industriebranchen	18
Abbildung 2-11: Bedeutung verschiedener Regionen für unterschiedliche Branchen	19
Abbildung 2-12: Bedeutung verschiedener Regionen für unterschiedliche Industriebranchen.....	21
Abbildung 2-13: Bedeutung verschiedener Branchen und Industriebranchen für unterschiedliche Zielregionen	23
Abbildung 4-1: Gegenüberstellung der Entwicklung der deutschen Exporte und der deutschen Direktinvestitionsbestände für die USA und China	29
Abbildung 4-2: Inländische Investitionspläne von Industrieunternehmen, die im Ausland investieren	30
Abbildung 4-3: Gegenüberstellung der Entwicklung des Bruttoanlagevermögens und der deutschen Direktinvestitionsbestände im Ausland.....	32
Abbildung 4-4: Quartalswerte deutscher Direktinvestitionstransaktionen in die USA.....	34
Abbildung 4-5: Halbjahreswerte deutscher Direktinvestitionstransaktionen in die USA	35

Literaturverzeichnis

AHK – Deutsche Außenhandelskammern, 2026, AHK World Business Outlook Frühjahr 2026 – Nahostkrise verschärft globale Unsicherheiten, <https://www.dihk.de/de/newsroom/ahk-world-business-outlook-fruehjahr-2026-weltwirtschaft-im-krisenmodus-176808#anchor-id4> [10.08.2026]

Baur, Andreas / Link, Sebastian / Schmitt, Leonhard, 2026, Zölle als neue Normalität – Wie deutsche Industrieunternehmen auf die US-Handelspolitik reagieren, <https://www.ifo.de/DocDL/sd-digital-2026-10-baur-et-al-industrieunternehmen-us-handelspolitik.pdf> [18.09.2026]

BDI – Bundesverband der Deutschen Industrie, 2025, Unternehmensumfrage zum Innovationsstandort Deutschland: Abwanderung von Forschung und Entwicklung bedroht Wertschöpfung der Zukunft, <https://bdi.eu/de/articles/presse/unternehmensumfrage-zum-innovationsstandort-deutschland-abwanderung-von-forschung-und-entwicklung-bedroht-wertschoepfung-der-zukunft> [10.08.2026]

Bertelsmann Stiftung / IW / BDI / MERICS – Bertelsmann Stiftung / Institut der deutschen Wirtschaft / Bundesverband der Deutschen Industrie / Mercator Institute for China Studies, 2023, Gewinne deutscher Investoren in China – eine erste empirische Bestandsaufnahme, https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/FDI-Studie_Gewinne_deutscher_Investoren_in_China.pdf [18.09.2026]

Bian, Bo / Meier, Jean-Marie, 2023, Did Western CEO Incentives Contribute to China's Technological Rise?, Proceedings of Paris December 2021 Finance Meeting EUROFIDAI – ESSEC, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3949536>

Destatis, 2026, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen – Bruttoanlagevermögen, <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Volkswirtschaftliche-Gesamtrechnungen-Inlandsprodukt/Glossar/bruttoanlagevermoegen.html> [12.08.2026]

Deutsche Bundesbank, 2026, Direktinvestitionsstatistiken – Aktualisierte Ausgabe, Statistische Fachreihe, <https://www.bundesbank.de/re-source/blob/804078/0992f8696547200c788bc3fb2afea009/472B63F073F071307366337C94F8C870/0-direktinvestitionen-data.pdf> [07.08.2026]

DIHK – Deutsche Industrie- und Handelskammer, 2026a, Auslandsinvestitionen der Industrie 2026 – Sonderauswertung der DIHK-Konjunkturumfrage vom Jahresbeginn 2026, <https://www.dihk.de/de/newsroom/industrie-investiert-staerker-im-ausland-kostendruck-erreicht-historischen-hoechststand-176268> [10.08.2026]

DIHK, 2026b, AHK World Business Outlook Frühjahr 2026 - Sonderauswertung USA, <https://www.dihk.de/re-source/blob/177880/af0b68627513d9e82654e9ed77d168aa/international-ahk-wbo-fruehjahr-2026-sonderauswertung-usa-data.pdf> [13.07.2026]

GCC – German Chamber of Commerce in China (Hrsg.), 2024, Business Confidence Survey 2024/25 – Localization 3.0, <https://china.ahk.de/en/news/localization-3.0-german-companies-deepen-localization-in-china-to-stay-competitive-in-a-challenging-market> [15.09.2026]

GCC, 2025, Business Confidence Survey 2025/26 – Partnerships Reloaded, <https://china.ahk.de/en/news/business-confidence-survey-2025-26> [10.08.2026]

German American Chambers of Commerce, 2026, 2026 German American Business Outlook, <https://washington.usa.ahk.de/de/medien/german-american-business-outlook-gabo> [11.08.2026]

IW Consult, 2023, Zehnter Strukturbericht für die M+E-Industrie in Deutschland, Köln

FCC – Federal Communications Commission, 2026, List of Equipment and Services Covered By Section 2 of The Secure Networks Act, <https://www.fcc.gov/supplychain/coveredlist> [08.09.2026]

KfW, 2023a, KfW Research Fokus Volkswirtschaft – Erschließung neuer Absatzmärkte wichtigster Grund für mittelständische Auslandsinvestitionen, Nr. 466, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2023/Fokus-Nr.-446-Dezember-2023-Auslandsinvestitionen.pdf> [10.08.2026]

KfW, 2023b, KfW Research – KfW-Klimabarometer 2023, <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Klimabarometer/KfW-Klimabarometer-2023.pdf> [10.08.2026]

Matthes, Jürgen, 2020, Technologietransfer durch Unternehmensübernahmen chinesischer Investoren – Eine kritische Evaluation, in: Wirtschaftsdienst, 100. Jg., Nr. 9, S. 633–639

Matthes, Jürgen, 2026a, Weniger Arbeitsplätze von deutschen China-Exporten abhängig, IW-Kurzbericht, Nr. 10, Köln

Matthes, Jürgen, 2026b, Chinas Beitrag zur De-Industrialisierung – eine grobe Abschätzung, IW-Kurzbericht, Nr. 43, Köln

Matthes, Jürgen / Kunath, Gero / Sultan, Samina, 2026, Globale Ungleichgewichte – Wo liegen die größten Anpassungslasten?, Gutachten gefördert vom Auswärtigen Amt, IW-Report, Nr. 28, Köln

Obst, Thomas / Sultan, Samina, 2023, Polen vor der Wahl – Wirtschaftsmodell im Wandel. Analyse des wirtschaftlichen Aufstiegs und der künftigen Herausforderungen, IW-Report, Nr. 51, Berlin/Köln

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2026, OECD MAGIC Database of Industrial Subsidies, Paris

Samuelson, Paul A., 2004, Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: Journal of Economic Perspectives, 18. Jg., Nr. 3, S. 135

Shabani, Bleranda, 2025, „Keine Hilfe vom Staat“: Merz warnt Unternehmen vor China-Investitionen, <https://www.merkur.de/wirtschaft/keine-hilfe-vom-staat-merz-fordert-unternehmen-zu-mehr-vorsicht-bei-china-investitionen-auf-zr-93535022.html> [12.09.2026]

Sultan, Samina / Matthes, Jürgen, 2025, Importabhängigkeit der USA von der EU. Eine detaillierte Bestandsaufnahme, Studie gefördert durch das Auswärtige Amt, IW-Report, Nr. 41, Köln

Sultan, Samina, 2025, US-Zölle: Wie stark leiden die deutschen Branchenexporte? Eine empirische Bestandsaufnahme, Studie gefördert durch das Auswärtige Amt, IW-Report, Nr. 67, Köln

Sultan, Samina, 2026a, Dienstleistungshandel: Wo ist die EU stark, wo bestehen Abhängigkeiten? Eine empirische Analyse des globalen Dienstleistungshandels, Studie gefördert durch das Auswärtige Amt, IW-Report, Nr. 2, Köln

Sultan, Samina, 2026b, US-Zölle auf Stahl- und Aluminiumprodukte: Wer gewinnt, wer verliert?, IW-Kurzbericht, Nr. 50, Köln

vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft, 2025, Internationalisierung bayerischer Unternehmen – aktuelle und künftige Trends, https://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2025/Downloads/Studie_Internationalisierung-bayerischer-Unternehmen_aktuelle-und-k%C3%BCnftige-Trends_FINAL.pdf [11.08.2026]

von Maltzan, Annette / Zarges, Lara, 2024, Der Investitionsstandort Deutschland aus Unternehmenssicht, in: ifo Schnelldienst, 77. Jg., Nr. 3, S. 52–58