



Handel und Kooperation zwischen der EU und den Golfstaaten

Potenziale und Hürden im Lichte des Iran-Krieges

Simon Gerards Iglesias / Nicolas Reeves

Köln, 07.05.2026

IW-Report 21/2026

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

x.com

[@iw_koeln](#)

LinkedIn

[@Institut der deutschen Wirtschaft](#)

Instagram

[@IW_Koeln](#)

Autoren

Dr. Simon Gerards Iglesias

Persönlicher Referent des Direktors

simon.gerards@iwkoeln.de

+49 221 – 4981-603

Nicolas Reeves

Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Regionalprogramm Golfstaaten

Konrad-Adenauer-Stiftung

nicolas.reeves@kas.de

+962 6 59 24 150

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:

April 2026

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	4
1 Einleitung	5
2 Wirtschaftliche Analyse des GCC-EFTA-Abkommens.....	7
3 Die Vergleichbarkeit von EFTA- und EU-Handel	11
4 Weit mehr als ein zweites EFTA-Modell: Der Handel mit der EU als Wegbereiter für die Diversifizierung am Golf	12
5 „It’s the (Geo)Economy, Stupid!“: Bedingungen und Potenziale eines Win-Win-Arrangements	15
6 Fazit	18
7 Abstract.....	19
Abbildungsverzeichnis.....	20
Literaturverzeichnis	21

JEL-Klassifikation

F13 – Trade Policy

F14 – Empirical Studies of Trade

N45 – Asia including Middle East

Zusammenfassung

Vor dem Hintergrund der globalen geoökonomischen Fragmentierung und der geopolitischen Unordnung, insbesondere durch die Politik unter US-Präsident Donald Trump, gewinnt ein Freihandelsabkommen (FTA) zwischen der Europäischen Union (EU) und dem Golf-Kooperationsrat (GCC) an strategischer Bedeutung. Die sechs GCC-Mitgliedsstaaten – Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE), Katar, der Oman, Bahrain und Kuwait – setzen zunehmend auf regionale und internationale Konnektivität sowie den Ausbau erneuerbarer Energien, um alternative Geschäftsmodelle zum Export fossiler Brennstoffe aufzubauen. Nach Ausbruch des Ukraine-Krieges gewann das Potenzial der Golfstaaten als verlässlicher, energiereicher Stabilitätsanker in geografischer Nähe zunächst an Bedeutung und führte zu einem verstärkten Engagement Berlins und Brüssels am Golf. Der jüngste amerikanisch-israelische Krieg gegen den Iran stellt jedoch einen Stresstest für diese wichtigen ökonomischen Grundpfeiler der Partnerschaft zwischen Europa und den Golfstaaten dar: der Warenverkehr durch die Straße von Hormus, das Haupttor der fossilen Exporte aus der Arabischen Halbinsel, ist blockiert, während iranische Angriffe gegen zivile Ziele das Image des GCC als sicherer Hafen für internationale Geschäfte und Logistik in Frage stellt. Nichtsdestotrotz argumentiert der vorliegende Report für eine Vertiefung der wirtschaftlichen Partnerschaft zwischen der EU und dem GCC. Gerade in der gegenwärtigen volatilen geopolitischen Lage würde ein umfassendes Freihandelsabkommen mit regulatorischer Harmonisierung, gezielter Investitionsförderung sowie einer Kooperation bei nachhaltigen Energien und Wertschöpfungsketten für die EU große Vorteile verschaffen. Am Beispiel des bestehenden Freihandelsabkommens der Golfstaaten mit den EFTA-Ländern (Norwegen, Schweiz, Island, Liechtenstein) zeigt dieser Beitrag, dass die EU nicht nur gegenüber Wirtschaftsmächten wie China Handelsanteile am Golf verloren hat. Die EFTA-Exporte in den GCC wuchsen nach Abschluss des Freihandelsabkommens um rund 45 Prozent stärker als die der EU. Auch auf der Importseite zeigt sich eine deutlich stärkere Verflechtung der EFTA mit den Golfstaaten. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass das Abkommen nicht nur den EFTA-Staaten ermöglicht, eine stärkere Exportdynamik zu entfalten, sondern auch die Ausweitung der Importe vorantreibt, insbesondere in rohstoffnahen und vorleistungsintensiven Bereichen. Gleichzeitig verdeutlichen die Auswirkungen des EFTA-Abkommens, dass für die EU ein rein zollfokussiertes Abkommen begrenzte ökonomische Vorteile auf der Exportseite verspricht. Nur ein zukunftsorientierter Rahmen, der über klassische Handelsfragen hinausgeht, kann das volle strategische Potenzial der Partnerschaft in einem geopolitisch aufgeladenen Umfeld erschließen.

1 Einleitung

Seit dem 28. Februar 2026 tobt der Krieg der Vereinigten Staaten und Israels gegen den Iran. Doch nicht nur auf der östlichen Seite des Golfes finden Kampfhandlungen statt; der Krieg zieht auch die Länder des Golf-Kooperationsrates (GCC) in Mitleidenschaft. Bis zum Anfang der zweiwöchigen Waffenruhe am 8. April feuerte Teheran als asymmetrische Reaktion auf den amerikanisch-israelischen Angriff über 4.000 Raketen und Drohnen auf die Golfstaaten ab und verursachte damit mehrere Todesopfer sowie massive Schäden an der zivilen Infrastruktur. Darüber hinaus liegt durch die Sperrung der Straße von Hormus der Schiffsverkehr lahm. Mehr als ein Fünftel des globalen Ölhandels ist betroffen, was starke Effekte auf den globalen Öl- und Gasmarkt sowie weitere nachgelagerte Gütermärkte hat (Kolev-Schaefer et al. 2026). Damit scheint das Ziel Irans, die Kosten des Krieges in die Höhe zu treiben, vorerst gelungen: Preissteigerungen und Mengenengpässe, Rationierungen und Inflationsrisiken sind mittlerweile zu einer globalen Problemlage mit bislang ungewissem Ausgang geworden.

Die Golfstaaten bekommen somit das volle Ausmaß dessen zu spüren, womit die Länder Europas bereits seit Beginn der zweiten Amtszeit von US-Präsident Donald Trump konfrontiert sind: ob Zollkriege, Drohungen und Angriffe auf die Souveränität von Staaten bis hin zu kriegerischen Handlungen; die geopolitischen und geoökonomischen Entwicklungen der letzten fünfzehn Monate verdeutlichen, dass die EU und der GCC einen hohen Preis für die unberechenbare Außenpolitik der Trump-Regierung zahlen. Die Schäden an der Energieinfrastruktur wurden im April 2026 auf bis zu 58 Milliarden US-Dollar beziffert (Rystad Energy 2026). Deren Reparatur wird mehrere Jahre andauern und viele finanzielle Mittel in Anspruch nehmen: allein die Kosten der Instandsetzung der Flüssiggas-Produktionsanlagen in der katarischen Industriestadt Ras Laffan, welche iranische Raketen im März 2026 ins Visier nahmen, belaufen sich auf über 20 Milliarden US-Dollar (El Dahan et al. 2026). Gemeinsam mit dem zu erwartenden Anstieg der Verteidigungsausgaben der GCC-Staaten, wird der Iran-Krieg somit zu einer fiskalischen Mehrbelastung der Länder am Golf führen. Der Krieg wirkt somit wie ein Beschleuniger einer Entwicklung, die schon länger in Gange war. Denn die Rückkehr von Präsident Donald Trump ins Oval Office hat sowohl in Riad als auch in Brüssel und anderen Hauptstädten der Mitgliedstaaten der EU und des GCC Debatten darüber ausgelöst, wie die seit langem stagnierenden Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen den beiden Blöcken wiederbelebt werden könnten (Tadeo 2026). Die disruptiven wirtschaftlichen Instrumente der Außenpolitik des amerikanischen Präsidenten bedrohen nämlich das exportorientierte Wachstumsmodell der EU und des GCC sowie die bisherige Art der Globalisierung, des Handels und der Sicherheitsordnung insgesamt.

Vor dem Hintergrund dieses für die Globalisierung feindlichen Umfelds, so lautet die zentrale These dieser Studie, erscheint ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem GCC als sinnvolles Instrument. Es bildet einerseits eine starke normative Antwort auf die Aushöhlung der Institutionen, Regeln und Normen der Globalisierung und kann andererseits zu mehr Wachstum in beiden Regionen beitragen. Baur et al. (2025) haben gezeigt, dass eine „europäische Freihandelsoffensive“ unter Einbeziehung der Vereinigten Arabischen Emirate und anderer Weltregionen die durch Trumps Zölle entstehenden Verluste mehr als ausgleichen würde. Darüber hinaus würde ein Freihandelsabkommen der 2022 abgeschlossenen strategischen Partnerschaft zwischen der EU und dem GCC ein belastbares, greifbares Fundament verleihen. Sowohl bei öffentlichen Veranstaltungen als auch im engeren Austausch zwischen Vertretern aus Europa und der Golf-Region gilt der Verweis auf 36 Jahre gescheiterter FTA-Verhandlungen als gängiges Narrativ, mithilfe dessen Experten und Entscheidungsträger gleichermaßen das ungenutzte Potenzial der Beziehungen beklagen. Dieser

Handlungsdruck manifestierte sich zuletzt in der Entscheidung Brüssels und Abu Dhabis, den blockübergreifenden Verhandlungsrahmen zu umgehen und im April 2025 Gespräche über ein bilaterales Handelsabkommen zwischen der EU und den Vereinigten Arabischen Emiraten aufzunehmen (Reuters 2025).

In diesem Paper argumentieren wir jedoch auch, dass die Mündung jahrzehntelanger Verhandlungen in einem rein zollorientierten Freihandelsabkommen allein nicht zu transformativen wirtschaftlichen Ergebnissen führen würde. Schließlich sind die Handelsbeziehungen zwischen der EU und dem GCC im Wesentlichen bereits liberalisiert – zumindest was den Warenverkehr zwischen den Blöcken betrifft, der Gegenstand eines sogenannten „engen“ Handelsabkommens. Einerseits erhebt der GCC gemäß dem Meistbegünstigungsprinzip der Welthandelsorganisation (WTO) bereits einen einheitlichen Zollsatz von lediglich 5 Prozent auf die meisten EU-Importe. Andererseits machen zollfreie Energieexporte wie Erdöl und LNG-Gas den Großteil der Ausfuhren aus, welche die Golfmonarchien auf den europäischen Märkten absetzen.

Vielmehr liegt der Schlüssel zur Erschließung des (geo-)ökonomischen Potenzials der Beziehungen zwischen GCC und EU in einer Kooperation, die über den bilateralen Handel der Gegenwart hinausgeht und stattdessen den Fokus auf die ökonomischen Komplementaritäten der Zukunft richtet. Mit dem Schwerpunkt auf strategische Partnerschaften für nachhaltige Energien und Industrien würde eine solche zukunftsgerichtete Partnerschaft in einer geopolitisch aufgeladenen Welt neue Perspektiven für Wachstum, Diversifizierung, strategische Autonomie und Resilienz bieten. Im Lichte der jüngsten geopolitischen Turbulenzen würden somit die blockübergreifenden Handelsbeziehungen eine überzeugende Antwort auf berechtigte Skepsis hinsichtlich der Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Partnerschaft liefern. Schließlich scheint es momentan der Fall zu sein, dass Berlin und Brüssel einen unzuverlässigen Lieferanten fossiler Energieträger gegen einen anderen ausgetauscht haben. Die Schließung der Straße von Hormus bedeutet, dass das Flüssiggas (LNG) aus Doha, welches nach dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine die Importmengen aus Moskau teilweise ersetzen sollte, nicht mehr fließt. Ebenfalls zeugt der mit diesem Lieferengpass einhergehende Anstieg der Ölpreise auf über 100 US-Dollar pro Barrel von den teuren Kosten, die mit der Abhängigkeit Europas von fossilen Brennstoffen aus dem Golf – immerhin 75 Prozent des EU-Importvolumens aus der Region – zusammenhängen (European Council 2025). Doch diese Sichtweise verschleiert die transformativen Chancen, die in der künftigen Ausrichtung der Volkswirtschaften am Golf liegt. Die Golfstaaten haben die Notwendigkeit der Transformation vom fossilen hin zu einem erneuerbaren Energiezeitalter erkannt und investieren in regenerative Energien sowie in die Diversifizierung ihrer Wirtschaftsmodelle. Im bevölkerungsreichsten Golf-Staat Saudi-Arabien sollen etwa erneuerbare Energiequellen bis 2030 50 Prozent des im Königreich produzierten Stroms erzeugen. Das Beispiel des grünen Wasserstoffs macht zudem deutlich, dass auch aus geopolitischer Perspektive nachhaltige Energieträger aus dem Golf erhebliche Vorteile versprechen. Von den künftigen Hauptproduktionsstandorten auf der Arabischen Halbinsel – NEOM im Nordwesten Saudi-Arabiens und Duqm im Süden des Omans – ließe sich diese Ressource auf dem Seeweg nach Europa transportieren, ohne dabei politisch sensible maritime Nadelöhre, wie den Bab al-Mandab oder die Straße von Hormus, durchqueren zu müssen.

So bietet der in diesem Report unterbreitete Vorschlag einer neuen Wirtschaftspartnerschaft auf Basis erneuerbarer Energien und nachhaltiger Industrien beiden Seiten die Möglichkeit, ihre Verwundbarkeit gegenüber geopolitischen Verwerfungen zu reduzieren. Voraussetzung hierfür ist jedoch die Etablierung eines gemeinsamen Ordnungsrahmens mit einheitlichen Standards, um europäischen Bedenken Rechnung zu tragen, wonach insbesondere die heimische Chemie- und Düngemittelproduktion durch zollfreien Wettbewerb aus den Golfstaaten unter Druck geraten könnte (Faddoul 2025). Zugleich würde eine solche Kooperation die

Golfstaaten bei ihren Diversifizierungszielen unterstützen und der EU neue Möglichkeiten für den Aufbau grüner Wertschöpfungsketten, etwa im Bereich Wasserstoff, eröffnen. Viele dieser Schritte lassen sich bereits im Rahmen bilateraler Initiativen zwischen einzelnen Vorreiterstaaten Europas und der Golf-Region umsetzen. Dies ermöglicht es, festgefahrene Blockverhandlungen zu umgehen und zugleich wichtige Impulse für ein zukünftiges Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und dem GCC zu setzen.

Dieser Report ist wie folgt aufgebaut: Zunächst werden die Handelsentwicklungen zwischen dem GCC und der EFTA denen der Handelsbeziehungen zwischen dem GCC und der Europäischen Union gegenübergestellt, jeweils für den Zeitraum vor und nach dem Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der EFTA und dem GCC im Jahr 2014. Auf diese Weise liefert der Beitrag einen evidenzbasierten Referenzrahmen zur Bewertung der möglichen Vorteile eines künftigen Freihandelsabkommens zwischen der EU und dem GCC und untersucht, inwieweit ein solches Abkommen vergleichbare Ergebnisse erzielen könnte oder warum dies gegebenenfalls nicht zu erwarten ist. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen analysieren wir anschließend die potenziellen Vorteile eines EU-GCC-Freihandelsabkommens und argumentieren, dass substantielle, transformative Effekte erst durch umfassende Rahmenwerke entstehen, die die Harmonisierung von Regulierungen, Investitionserleichterungen sowie eine vertiefte wirtschaftliche Zusammenarbeit einschließen.

2 Wirtschaftliche Analyse des GCC–EFTA-Abkommens

Als die Verhandlungen der Golfmonarchien über ein Freihandelsabkommen mit der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) begannen, dauerten die Gespräche des GCC mit der EU bereits über ein Jahrzehnt an. Dennoch holten die EFTA-Mitglieder Norwegen, Schweiz, Liechtenstein und Island diese Zeit nicht nur schnell auf, sondern brachten das Handelsabkommen mit den sechs Golfmonarchien bereits im Jahr 2009 zum Abschluss. Seitdem das GCC-EFTA-Freihandelsabkommen am 1. Juli 2014 in Kraft getreten ist, hat es die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Blöcken verbessert. Dabei steigerte es die EFTA-Exporte in den GCC absolut sowie relativ im Vergleich zu denen der EU und ermöglichte es zudem einer breiten Produktpalette von GCC-Waren auf dem europäischen Markt Fuß zu fassen.

Auf den ersten Blick stellt die EFTA kein ideales Ziel für GCC-Produkte dar, vor allem weil mit Norwegen auf der EFTA-Seite ein Netto-Energieexporteur den Energiegiganten am Golf gegenübersteht. Innerhalb der EFTA verkauft Norwegen Öl und Gas direkt nach Island und beliefert seine weiteren Partner, die Schweiz und Liechtenstein, indirekt – und in geringeren Mengen – über Raffinerien in Nordeuropa. Dies verringert den strukturellen Bedarf der Vier-Länder-Gruppe an fossilen Energien aus dem Golf, dem wettbewerbsfähigsten Industriezweig des GCC.

Teilweise aus diesem Grund bot das EFTA-GCC-Freihandelsabkommen beiden Blöcken die Gelegenheit, bilaterale komparative Vorteile in jenen Sektoren zu nutzen, in denen sie auf dem Weltmarkt unter starkem Wettbewerbsdruck stehen. Abbildung 2-1 und Abbildung 2-2 zeigen die durchschnittlichen jährlichen Exportwerte der EFTA in den GCC für den Zehnjahreszeitraum vor und nach Inkrafttreten des Freihandelsabkommens, zusammen mit den absoluten und relativen Veränderungsraten. Die Abbildungen vergleichen zudem die Entwicklung des EFTA-GCC-Handels mit der des EU-GCC-Handels über diese zwei Perioden hinweg. Inflationbereinigt sind die EFTA-Exporte in die sechs Golfmonarchien seit 2015 von 8 Mrd. US-Dollar auf 11 Mrd.

US-Dollar gestiegen – ein Zuwachs von 34 Prozent – während der GCC-Import von EU-Waren um einen entsprechenden absoluten Betrag von 5 Mrd. US-Dollar bzw. 4,5 Prozent sank.

Darüber hinaus deutet vieles darauf hin, dass der Abschluss des Freihandelsabkommens es der EFTA ermöglichte, zwischen 2004 und 2024 ihren Anteil am GCC-Markt, der in dieser Zeit ein starkes Wirtschaftswachstum vorwies, zu halten – etwas, das die EU nicht erzielen konnte. Hauptsächlich verlor die EU ihren Marktanteil an Peking, dessen Handel mit den Golf-Ländern deutlich angestiegen ist (Gerards Iglesias 2024). Auf Basis des US-Dollar-Kurses von 2015 stieg das kumulierte BIP des GCC von 848 Milliarden US-Dollar auf 1600 Milliarden US-Dollar (Weltbank), während der Anteil der EU an den Gesamtimporten des GCC von 26 Prozent auf 18 Prozent sank. Unterdessen blieben die Importe des GCC aus der EFTA mit einem Anteil von 2 Prozent an den Gesamtimporten konstant, was darauf hindeutet, dass im Gegensatz zur EU die EFTA-Staatengruppe keine Wettbewerbsfähigkeit am Golf einbüßte. Beschränkt man die untersuchten Güter auf die 25 wichtigsten Exportgüter der EU, verstärkt sich dieses Indiz. Zwischen 2014 und 2024 stiegen die Exporte der vier EFTA-Volkswirtschaften in den GCC in den Bereichen der pharmazeutischen Industrie, des Maschinenbaus, der Elektro- und Feinmechanik sowie Hochpräzisionsinstrumente um 2 Milliarden US-Dollar bzw. 43 Prozent (Abbildung 2-2). Die Exporte der EU in dieser Kategorie wuchsen lediglich um 1,9 Milliarden US-Dollar oder 5 Prozent. Damit übertraf die wesentlich kleinere EFTA ihren europäischen Nachbarblock sogar in absoluten Zahlen (Abbildung 2-2). Der Großteil dieser Differenz entstand im Zeitraum zwischen 2021 und 2024. Dies bestätigt die Erkenntnis von Jung (2023), wonach die Effekte von Freihandelsabkommen etwa fünf Jahre nach ihrem Inkrafttreten sichtbar werden und an Intensität zunehmen, bis ihre Auswirkungen nach rund einem Jahrzehnt voll zum Tragen kommen.

Noch bedeutender als die Vorteile des Abkommens für die EFTA-Exporteure sind die Möglichkeiten, die es den GCC-Produzenten eröffnet hat. Seit 2015 sind die EFTA-Importe aus dem GCC sogar noch stärker gewachsen als die Exporte. Preisbereinigt stiegen die durchschnittlichen jährlichen Importe in dem Jahrzehnt nach Inkrafttreten des Freihandelsabkommens um mehr als 6,7 Milliarden US-Dollar, was einem Zuwachs von 149 Prozent entspricht (Abbildung 2-4). Aus Sicht des GCC stammte der Großteil dieser Expansion insbesondere aus Sektoren im Umfeld der Erdölindustrie und des Luxusgütersegments. Klammert man die Produktkategorien Schmuck und Öl aus, belief sich das Exportwachstum der Golfstaaten auf 4,7 Milliarden US-Dollar oder 119 Prozent. Im Gegensatz dazu stiegen die EU-Importe aus der Golfregion (ohne Öl und Edelmetalle) in diesem Zeitraum im Durchschnitt lediglich um 429 Millionen US-Dollar bzw. 3 Prozent (Abbildung 2-4).

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass das Freihandelsabkommen zwischen der EFTA und dem GCC im Beobachtungszeitraum mit erheblichen relativen Handelsvorteilen für die EFTA verbunden ist, während die EU entsprechende Integrationsgewinne bislang nicht in vergleichbarem Ausmaß realisiert hat. Das EFTA-GCC-Abkommen umfasst den Handel mit Waren und Dienstleistungen, das öffentliche Beschaffungswesen sowie Wettbewerbsregeln. Bestimmungen zu Investitionen und zum Schutz geistigen Eigentums sind weiterhin Gegenstand von Verhandlungen, während grundlegende Agrarprodukte in bilateralen Instrumenten geregelt werden. Trotz dieses eng gefassten Zuschnitts zeigt ein Differenzen-in-Differenzen-basierter Vergleich auf Basis logarithmierter Werte einen Koeffizienten von 0,374, was einem relativen Wachstumsvorsprung von rund 45 Prozent der EFTA-Exporte in den GCC im Vergleich zur EU entspricht. Für die 25 wichtigsten EU-Exportgüter liegt der Koeffizient bei 0,349 und impliziert damit einen relativen Wachstumsvorsprung von etwa 42 Prozent. Auch auf der Importseite zeigt sich eine deutlich stärkere Dynamik. Der geschätzte Koeffizient von 1,314 entspricht einem rund 272 Prozent stärkeren Wachstum der EFTA-Importe aus dem GCC im

Vergleich zur EU. Selbst ohne Erdöl und Schmuckwaren als bedeutende GCC-Exportgüter mit potenziellen Sondereffekten bleibt dieser relative Wachstumsvorsprung mit rund 216 Prozent weiterhin sehr ausgeprägt. Dies ist jedoch auch vor dem Hintergrund eines Basiseffekts zu interpretieren, da der GCC vor Inkrafttreten des Abkommens nur eine untergeordnete Rolle als Importpartner der EFTA spielte (Rang 18). Die Ergebnisse sprechen dafür, dass das Abkommen nicht nur mit einer stärkeren Exportdynamik für Europa einhergeht, sondern auch mit einer erheblichen relativen Ausweitung der Importe aus dem Golf, insbesondere in rohstoffnahen und vorleistungsintensiven Bereichen.

Abbildung 2-1: Europäische Exporte in den GCC, jährliche Durchschnittswerte vor und nach Inkrafttreten des Handelsabkommens im Jahr 2014, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar von 2017

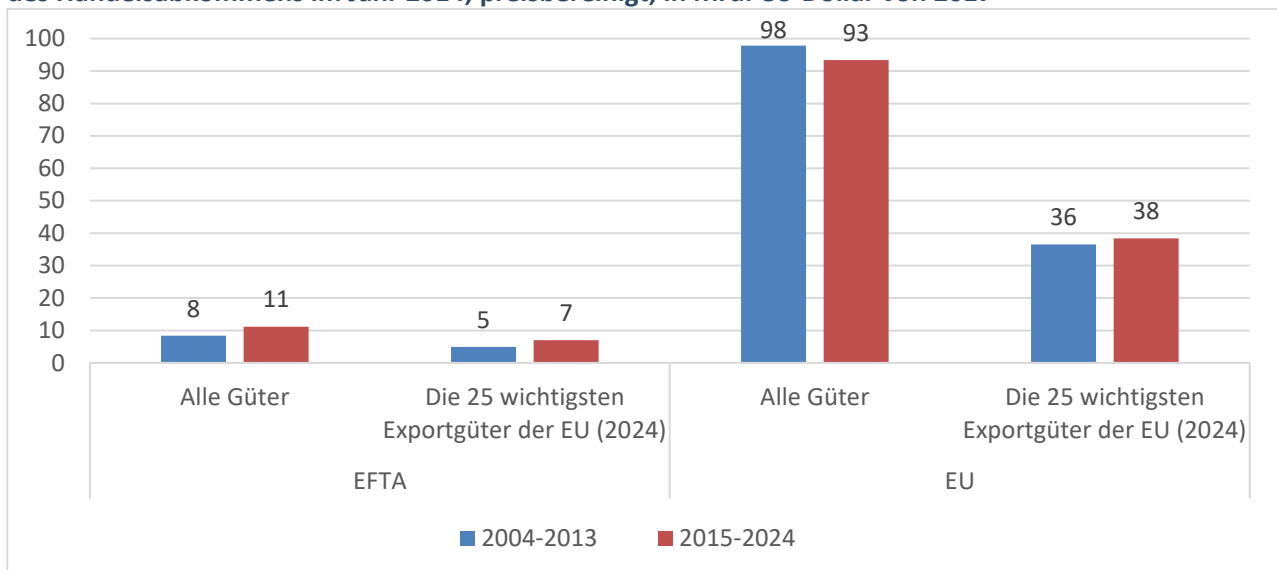
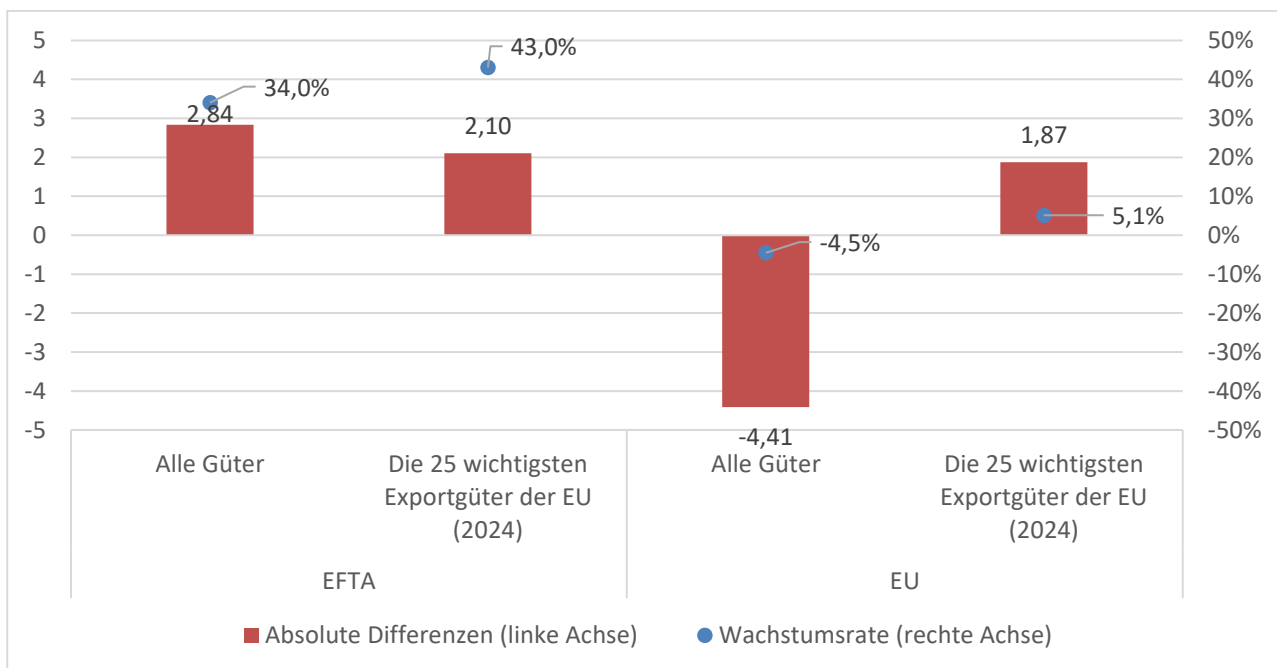


Abbildung 2-2: Europäische Exporte in den GCC, Wachstum der durchschnittlichen jährlichen Exporte 2004–2013 vs. 2015–2024, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar und in Prozent



Robust gegenüber der Aggregation über Median und Logarithmierung. Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf UN-Comtrade.

Abbildung 2-3: Europäische *Importe* aus dem GCC, jährliche Durchschnittswerte vor und nach Inkrafttreten des Handelsabkommens im Jahr 2014, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar von 2017

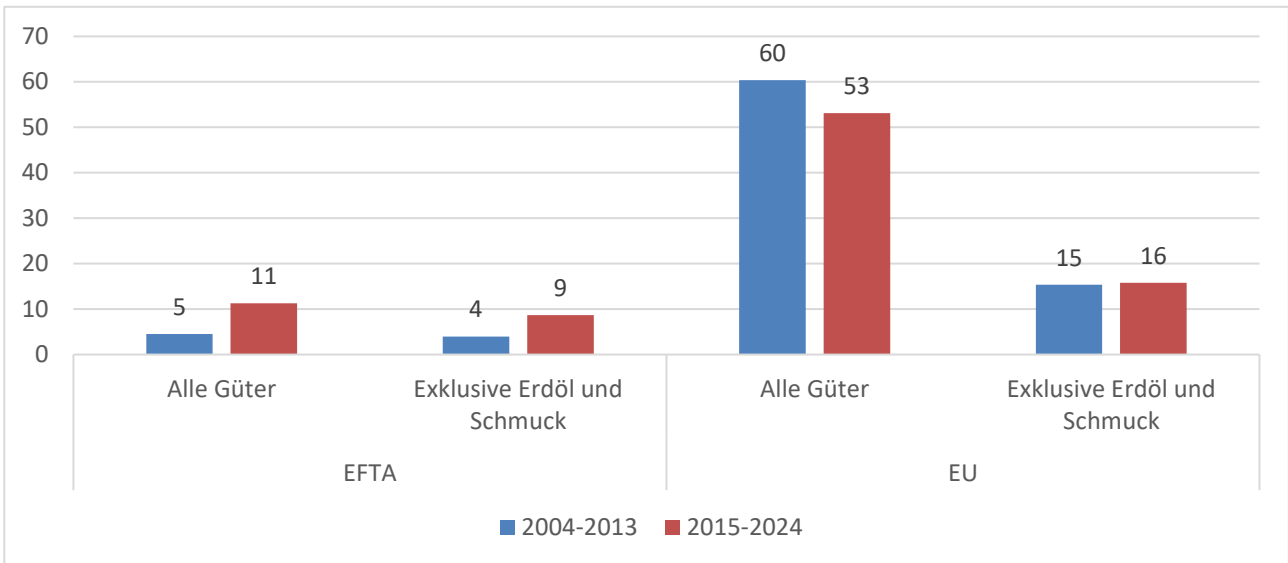
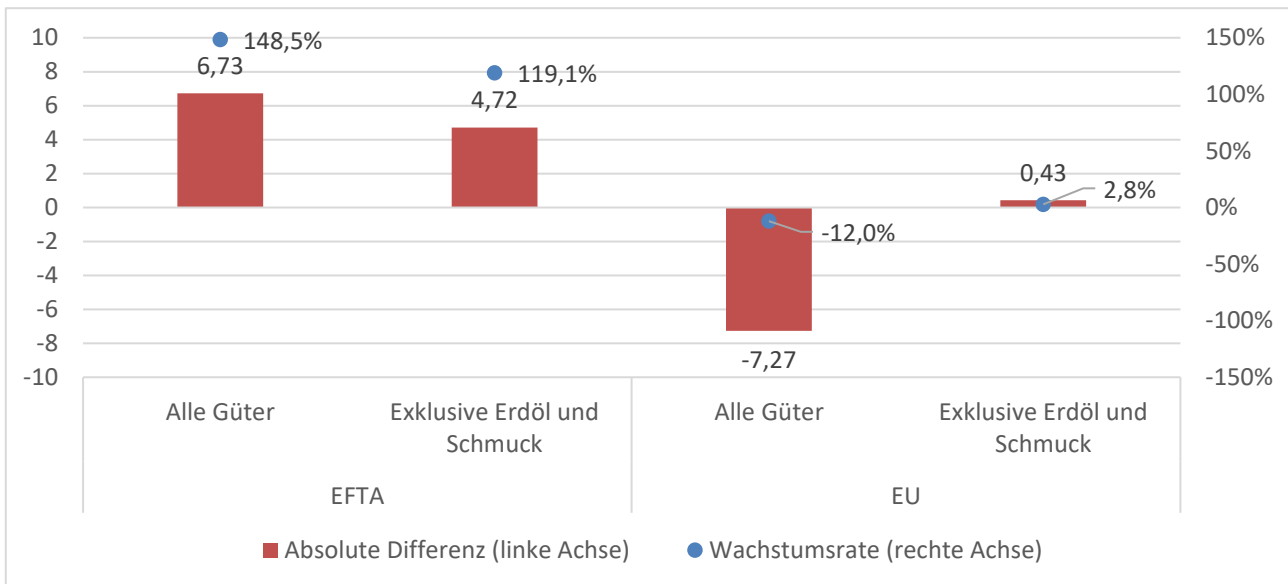


Abbildung 2-4: Europäische *Importe* aus dem GCC, Wachstum der durchschnittlichen jährlichen Exporte 2004–2013 vs. 2015–2024, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar und in Prozent



Robust gegenüber der Aggregation über Median und Logarithmierung.

Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf UN-Comtrade.

3 Die Vergleichbarkeit von EFTA- und EU-Handel

Welche Lehren können die GCC und die EU aus den Erfahrungen der EFTA-Verhandlungen ziehen? Die Handelsprofile der EFTA und der EU sind nicht einheitlich, vor allem aufgrund des Status der EFTA als Nettoenergie-Exporteur im Gegensatz zur Abhängigkeit der EU von Energieimporten. Dementsprechend bleibt die strukturelle Nachfrage der EU nach den Schlüsselprodukten des GCC – Rohöl und Flüssiggas (LNG) – vergleichsweise und perspektivisch hoch, insbesondere nachdem der russische Krieg gegen die Ukraine die EU dazu zwang, ihr fossiles Energieportfolio zu diversifizieren. In diesem Zusammenhang gewannen Importe von LNG aus Katar, den VAE und Oman seit 2022 an Bedeutung, mit dem Abschluss langfristiger Lieferverträge. Dennoch spielt der GCC im gesamten Energieimportmix der EU nur eine untergeordnete Rolle: Im dritten Quartal 2025 entfielen auf Saudi-Arabien rund 7 Prozent der Erdölimporte der EU, während Katar etwa 6 Prozent des LNG-Bedarfs des Blocks deckte (Eurostat 2025).

Abgesehen von der Unterscheidung zwischen Energieimporteur und -exporteur weisen die EU und EFTA jedoch frappierende Ähnlichkeiten auf. Die EFTA-Volkswirtschaften sind stark exportorientiert: Die Exportquote der Schweiz liegt bei 72 Prozent, gefolgt von Norwegen mit 50 Prozent, während Island eine ähnlich hohe Quote aufweist (Statistisches Bundesamt 2026). Mit über 50 Prozent machen Exporte auch einen großen Teil der EU-Wirtschaftsleistung aus (Weltbank 2025). Dies gilt gleichermaßen für die führenden Volkswirtschaften der EU-27, wobei Deutschlands Exporte 42 Prozent zum BIP beitragen und in Frankreich 33 Prozent (Statistisches Bundesamt 2026).

Sowohl die EFTA als auch die EU sind hochindustrialisiert. Neben ihrem weltweiten Ruf für die Herstellung von Uhren und Schmuck verfügt die größte EFTA-Volkswirtschaft, die Schweiz, über eine hochentwickelte Chemie- und Pharmaindustrie sowie über Expertise in der Feinmechanik und Elektrotechnik. Während EU-Länder wie Frankreich und Italien ebenfalls bedeutende Luxusgütersektoren besitzen, sind für die EU insgesamt andere Industriezweige von größerer Relevanz. Ein hochspezialisiertes Exportprofil charakterisiert die EFTA-Gruppe, während die EU-Exporte diversifizierter sind und eine umfassende Palette an Industriegütern und Dienstleistungen abdecken. Vor allem Maschinen, Fahrzeuge, Chemieprodukte sowie Elektronik und Elektrogeräte dominieren die Exportstruktur. Für Produzenten aus den GCC ist daher der Markteintritt in der EU bei Produkten jenseits von Öl und Gas schwieriger als in der EFTA.

Ungeachtet der Unterschiede in den Exportprofilen stellt die Untersuchung der EFTA-GCC-Erfahrungen einen analytisch wertvollen Ansatz zur Abschätzung potenzieller Auswirkungen eines Abbaus von Handelshemmnissen zwischen der EU und dem GCC dar, insbesondere im Hinblick auf die zu erwartenden Vorteile für GCC-Produzenten. Sowohl die EFTA als auch die EU weisen dabei eine hohe interne Handelsintegration und damit vergleichbare strukturelle Rahmenbedingungen auf. Der gesamte Warenaustausch der EFTA mit der EU beträgt rund 52 Prozent (Ólafsdóttir 2024) und liegt damit in einer ähnlichen Größenordnung wie der Anteil des EU-Binnenhandels am gesamten Außenhandel, der bei etwa 62 Prozent liegt (Eurostat 2024). Aufgrund geografischer Nähe sowie enger infrastruktureller und politischer Verflechtungen mit Europa stehen GCC-Produzenten beim Zugang zu den EFTA-Märkten daher ähnlichen strukturellen Barrieren gegenüber wie im Falle der EU.

Diese Faktoren unterstreichen zwar den Nutzen der EFTA als Referenzrahmen zur Simulation möglicher Effekte eines EU-GCC-Freihandelsabkommens. Gleichzeitig sprechen jedoch Unterschiede zu EFTA in Hinblick

auf die höhere Energieabhängigkeit und die Größe der EU dafür, dass die im vorherigen Abschnitt beschriebenen Vorteile des EFTA-GCC-Abkommens die potenziellen Effekte eines engen EU-GCC-FTA tendenziell exportseitig und importseitig überschätzen. Einerseits sind die Energielieferungen, die den Großteil der EU-Importe aus dem Golf ausmachen, von Zöllen ohnehin ausgenommen. Andererseits dürfte der Abbau des bestehenden fünfprozentigen Zollsatzes auf Industrie- und Fertigwaren für europäische Exporteure keine grundlegende Veränderung der Marktbedingungen am Golf bewirken. Hinzu kommt, dass die Golfstaaten für die EFTA vor Abschluss des Freihandelsabkommens eine deutlich geringere Bedeutung hatten als für die EU – selbst ohne FTA –, sodass der Basiseffekt hier entsprechend geringer ausfallen dürfte.

4 Weit mehr als ein zweites EFTA-Modell: Der Handel mit der EU als Wegbereiter für die Diversifizierung am Golf

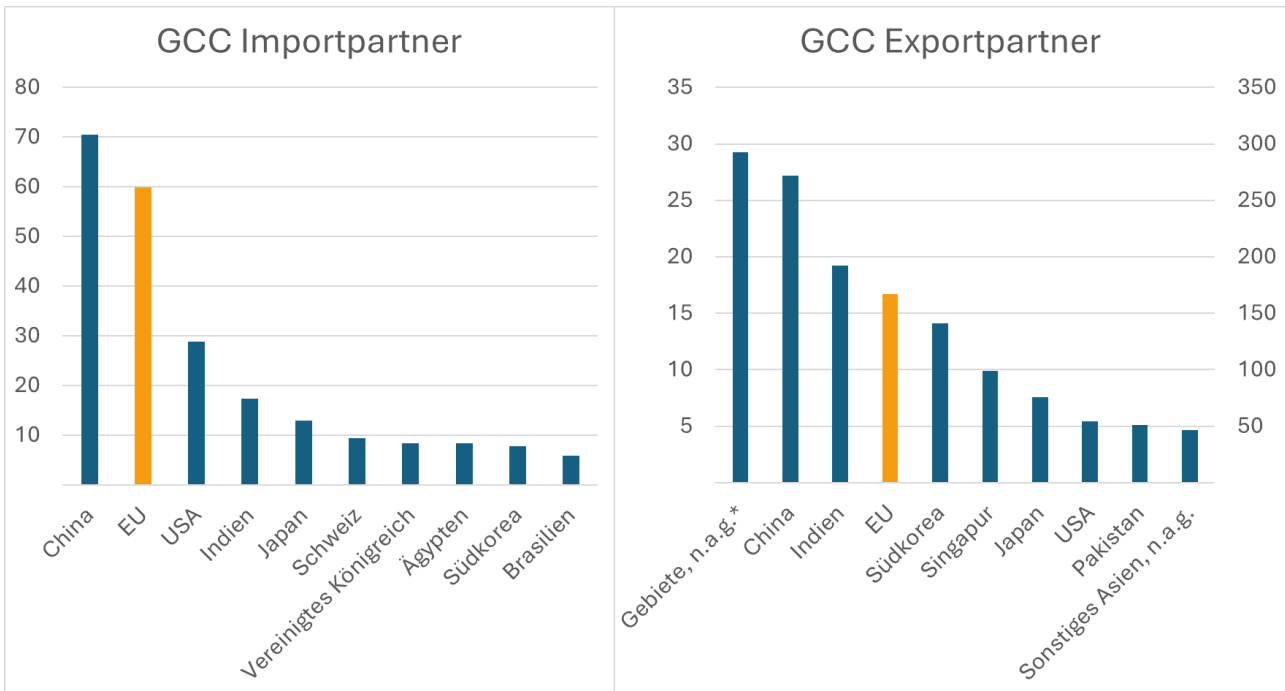
Dennoch ist die Erwartung gerechtfertigt, dass ein liberalisierter Handel mit der EU die Nicht-Öl-Exporte des GCC fördern könnte. Diese Erwartung stützt sich nicht nur auf den Vergleich mit der EFTA, sondern auch auf die bestehende Struktur des EU-GCC-Handels. Obwohl die EU ihren Status als größter Handelspartner des GCC bis 2024 an China verloren hat (Abbildung 4-1), bleibt die EU ein bedeutender, und vor allem diverser Handelspartner für den GCC. Zwar erzielen die GCC-Staaten mit ihren Exporten nach China rund 90 Milliarden US-Dollar mehr als mit der EU, doch verdeckt dieser Unterschied die deutlich unterschiedliche Zusammensetzung der jeweiligen Warenkörbe. Während die Exporte nach China weiterhin stark von fossilen Energien dominiert werden, weist der Exportkorb in die EU einen deutlich höheren Anteil an Gütern außerhalb des Öl- und Gassektors auf.

Abbildung 4-2 zeigt, dass unter den drei wichtigsten Handelspartnern des GCC – China, Indien und der Europäischen Union – nur die EU eine vergleichsweise ausgewogene Struktur zwischen Erdöl, Downstream-Produkten (insbesondere Basischemieprodukte, Düngemittel und Kunststoffe) sowie anderen Gütern aufweist. Letztere entsprechen weitgehend den wirtschaftlichen Diversifizierungszielen der Golfstaaten. Beachtliche 9,4 Prozent der GCC-Exporte in diesen nicht-ölbezogenen Segmenten entfallen auf die EU – nahezu doppelt so viel wie auf Indien und mehr als dreimal so viel wie auf China.

Während China der mit Abstand größte Abnehmer von Rohöl aus den Golfstaaten ist (2024 rund 37 Prozent, gefolgt von Südkorea, Indien und Japan), ist die EU trotz ihres lediglich fünftgrößten Anteils an den Rohölexporten der drittgrößte Gesamtexportmarkt des GCC. Dies impliziert, dass die GCC-Staaten den geringeren Rohölanteil in Richtung EU durch einen überproportional hohen Anteil an Downstream- und Nicht-Öl-Produkten kompensieren.

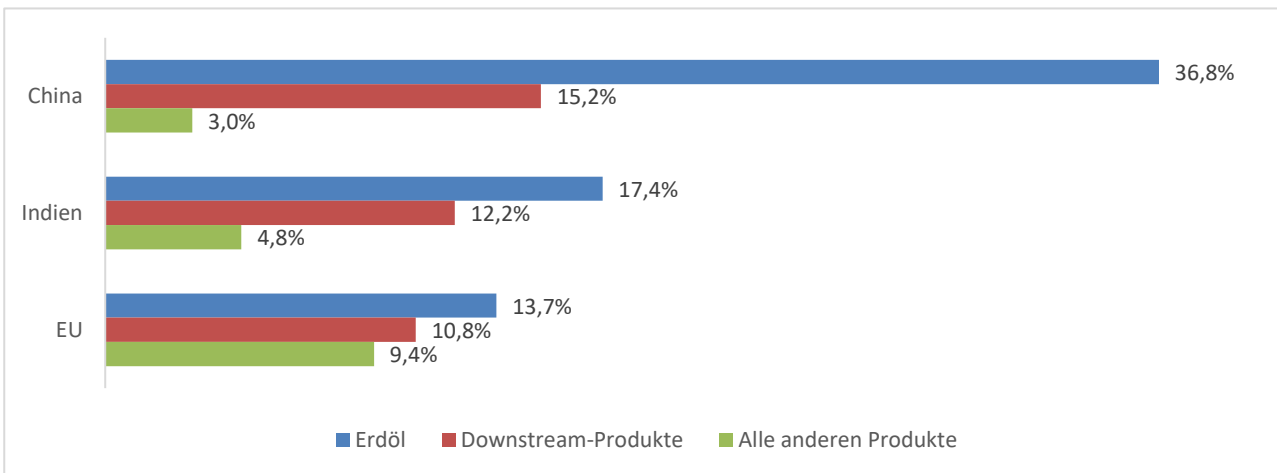
Vor diesem Hintergrund liegt der potenzielle Nutzen eines zukünftigen EU-GCC-Freihandelsabkommens in der Vertiefung einer Handelspartnerschaft, die nicht zur Festschreibung der Rolle der Golfstaaten als reine Rohstofflieferanten beiträgt. Vielmehr könnte der Abbau von Handelshemmnissen die wirtschaftlichen Diversifizierungsbestrebungen der GCC-Staaten zusätzlich unterstützen – wie es auch die Erfahrungen mit der EFTA nahelegen.

Abbildung 4-1: Handelspartner des GCC: Importe und Exporte (in Milliarden US-Dollar, 2024)



* Rechte Achse. Das häufige Vorkommen der Kategorie „nicht anderweitig genannte Gebiete“ (n.a.g.) in den Exportdaten des GCC ist primär auf das hohe Volumen an Spotmarktgeschäften bei Ölexporten zurückzuführen. Hierbei werden Ladungen per Bord-zu-Bord-Umschlag auf offener See verkauft und je nach aktueller Preisarbitrage kurzfristig vor allem an verschiedene asiatische Handelsknotenpunkte umgeleitet. Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf UN Comtrade.

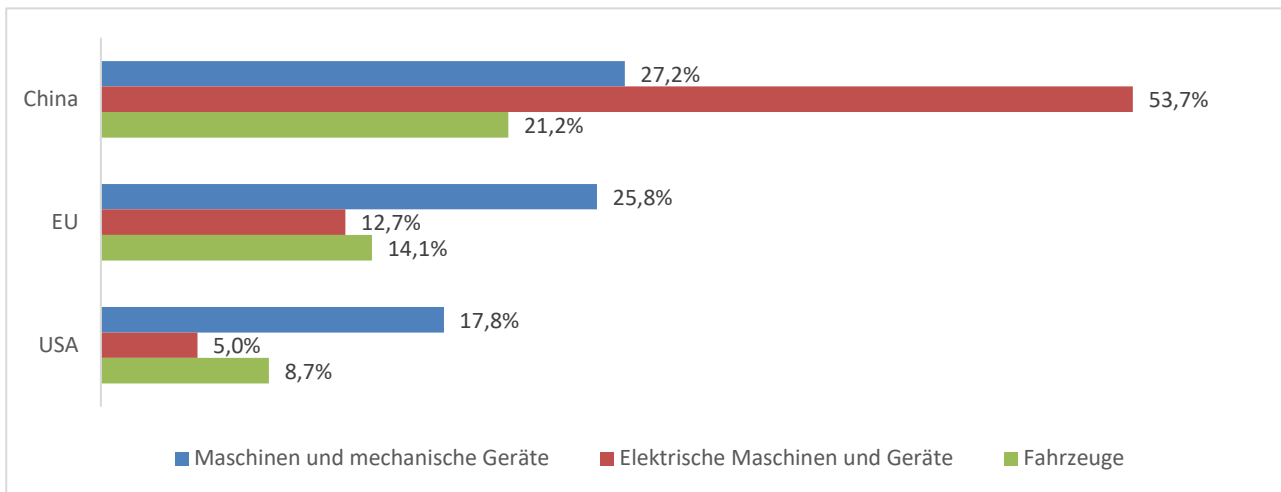
Abbildung 4-2: Anteile der Bestimmungsländer an den Exportkategorien des GCC, 2024



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf UN Comtrade

Hinsichtlich der GCC-Importe sind China, die EU und die USA die größten Handelspartner des Blocks (Abbildung 4-3). In der bedeutendsten Importkategorie, Maschinen und mechanische Geräte, teilen sich China und die EU jeweils rund ein Viertel der GCC-Importe. In der zweitwichtigsten Kategorie, Elektrotechnik und elektrische Ausrüstung, dominiert China mit einem Anteil von 54 Prozent. Mit etwas mehr als einem Fünftel stellen chinesische Fahrzeuge zudem den größten Anteil an den Fahrzeugimporten dar, gefolgt von der EU mit 14 Prozent und den USA mit knapp 9 Prozent.

Abbildung 4-3: Marktanteile der wichtigsten Handelspartner an den Importen des GCC nach Warenkategorien, 2024



Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf UN Comtrade.

Chinas rasanter Aufstieg zur weltweit dominanten Exportmacht für Industriegüter ist eng mit den erheblichen Überkapazitäten verknüpft, die das Land in zentralen Fertigungssektoren aufgebaut hat, darunter die Produktion von Fahrzeugen, Maschinen, Elektrogeräten, Metallen und Chemikalien. Diese Überkapazitäten ermöglichen es chinesischen Unternehmen, Produkte auf den Weltmärkten zu Preisen anzubieten, die deutsche Wettbewerber oft um mehr als 30 Prozent unterbieten (Matthes 2025a). Dieser signifikante Preisvorteil lässt sich nicht allein durch Produktivitätssteigerungen oder Innovation erklären. Vielmehr resultiert er aus umfangreichen staatlichen Subventionen, die die gesamte industrielle Wertschöpfungskette stützen und zu einem strukturell verzerrten globalen Wettbewerb führen (ebd.). Diese ungleichen Kostenvorteile werden durch die anhaltende Unterbewertung des chinesischen Yuan gegenüber dem Euro zusätzlich verstärkt (Matthes 2025b). Insgesamt spiegelt Chinas Handelsstrategie somit nicht primär eine marktgetriebene Wettbewerbsfähigkeit wider, sondern vielmehr gezielte, staatlich gestützte Marktverzerrungen, mit entsprechenden Verschiebungen der Handelsanteile in Drittstaaten.

Diese Entwicklungen sind von hoher strategischer Relevanz für die Länder des GCC, die ihre eigenen Agenden zur industriellen Diversifizierung verfolgen (etwa Saudi Vision 2030, Kuwait Vision 2035, Oman Vision 2040). Ein fairer und berechenbarer Wettbewerb im internationalen Umfeld ist für diese Strategien unerlässlich – insbesondere für Saudi-Arabien, das aufgrund seiner wachsenden Rolle innerhalb der G20 und des ambitionierten Umbaus seiner Wirtschaft auf verlässliche Partner im Ausland angewiesen ist. Derzeit herrschen im Handel mit China keine gleichen Wettbewerbsbedingungen (Level Playing Field), was auf strukturelle Verzerrungen zurückzuführen ist, die maßgeblich durch Pekings Dominanz in Schlüsseltechnologien getrieben werden. Im Gegensatz dazu könnte die EU als stabilerer und fairerer Partner fungieren. Dies setzt jedoch ein Umdenken bei einigen globalisierungshemmenden Instrumenten voraus, wie die Umsetzung des CBAM (Fremerey et al. 2022) sowie der jüngst vorgeschlagene *Industrial Accelerator Act*. Dies wäre erforderlich, um Vorwürfe protektionistischer Tendenzen zu entkräften, wie sie insbesondere von den Golfstaaten erhoben werden.

Für die EU könnte der Abbau verbliebener tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse mit den GCC-Märkten dazu beitragen, einen Teil der an China verlorenen Marktanteile im verarbeitenden Gewerbe in der Region zurückzugewinnen, insbesondere in Bereichen wie Maschinenbau und Elektrotechnik. Im

Automobilsektor sind die zusätzlichen Handelsgewinne hingegen voraussichtlich begrenzt. Der anhaltend hohe Reputationsvorteil deutscher Premiumfahrzeuge mit Verbrennungsmotor spiegelt sich in einer weitgehend preisinelastischen Nachfrage wider. Auch im Bereich der Elektrofahrzeuge ist es unwahrscheinlich, dass ein Freihandelsabkommen zu substantziellen zusätzlichen Vorteilen für europäische Anbieter führen würde. Zwar wächst die Nachfrage nach E-Fahrzeugen im Golf, jedoch vergleichsweise langsam. Zudem betrachten die Golfstaaten diesen Sektor zunehmend als strategisches Feld für nationale Industriepolitik und den Aufbau eigener Hersteller, etwa im Fall des saudischen Unternehmens *Ceer*. Gleichzeitig ist der Markt für Elektromobilität stark durch chinesische Anbieter geprägt, insbesondere im preisgünstigen Segment. Die Preisniveaus in diesem Marktsegment unterscheiden sich dabei erheblich, sodass selbst eine moderate Preissenkung – etwa um fünf Prozent für ein elektrisches Mittelklassemodell – nicht ausreichen dürfte, um die Preisdifferenz zu vergleichbaren chinesischen Modellen substantziell zu verringern.

5 „It’s the (Geo)Economy, Stupid!“: Bedingungen und Potenziale eines Win-Win-Arrangements

Die vorangehende Analyse verdeutlicht, dass selbst ein eng gefasstes Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem GCC die wirtschaftlichen Diversifizierungsbemühungen der Golf-Monarchien unterstützen und zugleich den europäischen Exporten moderate Impulse verleihen würde. Aus Sicht Brüssels dürfte der reine Zollabbau jedoch kaum ausreichen, um den Einsatz des politischen Kapitals zu rechtfertigen, der zur Realisierung dieser begrenzten wirtschaftlichen Vorteile erforderlich wäre. Um die politische Umsetzbarkeit eines solchen Abkommens zu erhöhen, müsste dessen Mehrwert daher über klassische Freihandelsargumente hinausgehen und stärker im Kontext regelbasierter Wirtschafts- und Außenbeziehungen verankert werden. In einer Phase zunehmender geopolitischer Fragmentierung – geprägt durch willkürliche Zölle, eine Schwächung multilateraler Institutionen und völkerrechtswidrige Konflikte – verliert der Begriff der Geopolitik seinen rein beschreibenden Charakter. Er dient zunehmend der Analyse der wachsenden Durchdringung internationaler Wirtschaftsbeziehungen durch Machtpolitik (Hüther/Gerards Iglesias 2026).

Vor diesem Hintergrund ist die Einhaltung transparenter und berechenbarer Regeln keine Selbstverständlichkeit mehr, sondern ein zunehmend wertvolles Gut. Sie ermöglicht es Staaten, sich zumindest teilweise dem Prinzip „Macht geht vor Recht“ durch die Etablierung räumlich abgegrenzter „Zonen der Regeleinhaltung“ (Zones of Compliance) zu entziehen. Darin liegt aus Brüsseler Sicht das zentrale Versprechen einer vertieften interregionalen Wirtschaftspartnerschaft mit dem GCC. Ein Freihandelsabkommen, das einheitliche Regeln, Transparenzstandards und belastbare Rechtsschutzmechanismen in allen sechs GCC-Staaten etabliert, käme diesem Ziel am nächsten und wäre in diesem Sinne als ambitioniertes Integrationsprojekt zu verstehen.

Obwohl die Unterhändler noch zahlreiche Hürden überwinden müssen, bevor ein solcher „Goldstandard“ regelbasierter Wirtschaftsbeziehungen erreicht werden kann, lässt sich das Fundament hierfür bereits heute legen. Kurzfristig könnten bilaterale oder plurilaterale Verpflichtungen in sektoralen Partnerschaften dazu beitragen, die derzeitige Verhandlungslähmung zwischen Riad und Brüssel zumindest teilweise zu überwinden. In den internationalen Wirtschaftsbeziehungen führen unklare, inkonsistente oder schwer vorhersehbare Regelwerke zu nicht-tarifären Handelshemmnissen, die insbesondere kleine und mittlere Unternehmen

(KMU) an der Expansion in ausländische Märkte hindern. Diese Effekte treffen europäische Volkswirtschaften in besonderem Maße, da ein erheblicher Teil der industriellen Wertschöpfung auf KMU entfällt – wie insbesondere das Beispiel des deutschen Mittelstands verdeutlicht. Im Gegensatz zu großen multinationalen Unternehmen sind KMU nur begrenzt in der Lage, internationale Standorte aufzubauen, etwa um von niedrigeren Energiekosten am Golf zu profitieren.

Zwar tragen die deutschen Auslandshandelskammern (AHK) in allen sechs GCC-Staaten dazu bei, einzelne Informations- und Markteintrittsbarrieren zu reduzieren, jedoch könnte eine weitergehende Standardisierung von Vorschriften, Verfahren und Erwartungen im Rahmen eines Freihandelsabkommens die Voraussetzungen für eine stärkere internationale Arbeitsteilung und die Umsetzung von Nearshoring-Strategien deutlich verbessern (Khayat 2019). Auch ohne ein umfassendes Abkommen würden weitere Reformen hin zur Vollendung der GCC-Zollunion – darunter die Einführung zentralisierter Zollsysteme, die Vereinheitlichung von Zollverfahren sowie die Harmonisierung von Produktstandards – die Attraktivität des Golfs für europäische Unternehmen erhöhen. Dies spiegelt sich in zunehmenden ausländischen Direktinvestitionen, unter anderem in Saudi-Arabien und den VAE, sowie in positiven Wachstumseffekten sowohl in der Region als auch in Teilen Europas wider.

Eine weitere Chance für eine Partnerschaft, die bereits vor dem Abschluss eines umfassenden EU-GCC-Freihandelsabkommens initiiert werden kann, betrifft die Produktion zukunftsfähiger Grundstoffe. Trotz jüngster Rückschläge in der weltweiten Aufmerksamkeit für die Klimakrise bleibt Brüssel bestrebt, die enorme Größe des 27 Länder umfassenden Binnenmarktes als Hebel zu nutzen, um Fortschritte bei der Energiewende nicht nur in Europa, sondern auch über die Grenzen des Kontinents hinaus voranzutreiben. In dieser Hinsicht hat das vollständige Inkrafttreten des CO₂-Grenzausgleichsmechanismus (CBAM) unter den Golf-Exporteuren von energieintensiven, strategischen Industriematerialien wie Stahl, Aluminium und Wasserstoff für erhebliche Verunsicherung gesorgt. Kurzfristig stellt CBAM eine Herausforderung für diese und nachgelagerte Industrien dar. Mit entsprechenden Anpassungen bietet der Mechanismus jedoch auch die Chance auf eine transformative Partnerschaft zwischen den Volkswirtschaften der EU und des GCC. Insbesondere ein proaktives Zugehen von Brüssel oder den EU-Mitgliedstaaten, etwa durch den Abschluss von Abnahmeverträgen für Wasserstoff und die Vereinfachung von Zertifizierungsprozessen für Downstream-Produkte wie „grünen Stahl“, würde die Diversifizierungsambitionen von Ländern wie Oman, VAE oder Saudi-Arabien stärken und Europa gleichzeitig einen verlässlichen Lieferanten für diese kritischen Industriegüter der Zukunft sichern.

In dieser und anderen sektorspezifischen Partnerschaften der Zukunft spielt die Geoökonomie wieder eine zentrale Rolle, nicht als Belastung, sondern als Versicherung gegen Instabilität. Während die Lage der meisten Öl- und Gasfelder des Golfs entlang der Ostküste der Arabischen Halbinsel die Fahrt dieser Ressourcen durch die Straße von Hormus nahezu unausweichlich macht, folgen saubere Energieträger und Industrieprodukte einem anderen geografischen Muster. Saudi-Arabien hat beispielsweise NEOM, ein riesiges Gebiet an der nördlichen Rotmeerküste des Landes, als Zentrum für seine grüne Wasserstoffproduktion gewählt. Vom Hafen OXAGON in NEOM aus würden Ammoniak-Transportschiffe den Golf von Suez und den Suezkanal durchqueren, bevor sie über das Mittelmeer nach Europa gelangen – weit entfernt von der Huthi-Bedrohung am Bab al-Mandab oder den Gefahren bei Hormus. Die Hinwendung zur Zukunft in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU und dem GCC unterstreicht somit einen wichtigen Punkt: Während Öl, Gas und andere Technologien des fossilen Zeitalters zwangsläufig Diskussionen über Gefahren und Störungen mit sich bringen, ist die Infrastruktur einer auf Nachhaltigkeit basierenden Stärkung der Beziehungen zwischen Europa und der Arabischen Halbinsel vergleichsweise risikofrei.

Der Iran-Krieg stellt für all dies eine womöglich historische Wendung dar. Die Europäer werden sich stärker ihrer Vulnerabilität durch die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen bewusst und erleben einmal mehr, dass die US-Administration unter Trump kein verlässlicher Partner mehr ist. Auch für die Golf-Staaten zeigt der Konflikt, dass geopolitische Spannungen in ihrer unmittelbaren Umgebung zu Sicherheitsrisiken und wirtschaftlichen Schäden führen können, mit unabsehbaren Folgen. Brüssel strebt weitere Freihandelsabkommen mit neuen Partnern an, wohingegen die Golfstaaten sich weiterhin weg von der fossilen Abhängigkeit diversifizieren wollen. Für ein umfassendes, zukunftstüchtiges Handelsabkommen zwischen der EU und dem GCC eröffnet sich dadurch ein Gelegenheitsfenster, wodurch Investitionen, Handel und nachhaltige Energien zwischen beiden Blöcken fließen könnten.

6 Fazit

Wenn ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem GCC über den reinen Abbau von Zöllen hinaus konzipiert wird, könnte es die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Europa und der Golfregion deutlich verbessern und ihrer strategischen Partnerschaft tatsächliche Substanz verleihen. Für die GCC-Staaten würde ein solches Abkommen die wirtschaftliche Diversifizierung fördern; für die Europäische Union wiederum könnte der Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen einen wichtigen Beitrag zu größerer Resilienz, diversifizierteren Handelsbeziehungen und der Erreichung ihrer Klimaziele leisten. Darüber hinaus würden beide Seiten von einer stabileren regelbasierten Partnerschaft in einer zunehmend turbulenten und unvorhersehbaren Welt profitieren.

Wie das Abkommen zwischen dem GCC und der EFTA zeigt, muss der Weg zu einem Freihandelsabkommen dabei weder übermäßig lang noch unnötig komplex sein. Gleichwohl erscheint es für beide Seiten am sinnvollsten, die Partnerschaft breiter anzulegen und über Zollfragen hinauszugehen – etwa durch die gezielte Erleichterung des Marktzugangs für KMU bei öffentlichen Aufträgen, insbesondere für den Wiederaufbau der durch den Iran-Krieg beschädigten Energieinfrastruktur. Ferner zählen darunter auch Investitionen in erneuerbare Energien und grüne Industrieprodukte. Voraussetzung dafür ist auf beiden Seiten ein stärkerer politischer Wille, einander entgegenzukommen, sowohl bei einzelnen Instrumenten wie auch bei einem Weg zu mehr Klimaschutz.

In einer Welt, in der der Aufstieg der Geopolitik eine Rückkehr zum Prinzip „Macht vor Recht“ signalisiert, sollten die EU, der GCC und ihre Mitgliedstaaten gemeinsam eine ökonomische Insel der Stabilität und regelbasierter Vorhersehbarkeit inmitten wachsender globaler Unsicherheiten schaffen

7 Abstract

Against the backdrop of global geoeconomic fragmentation and geopolitical disorder, particularly driven by the policies of U.S. President Donald Trump, a free trade agreement (FTA) between the European Union and the Gulf Cooperation Council is gaining strategic importance. The six GCC member states – Saudi Arabia, the United Arab Emirates, Qatar, Oman, Bahrain, and Kuwait – are increasingly prioritizing regional and international connectivity, as well as the expansion of renewable energy in order to develop alternative business models beyond the export of fossil fuels.

Following the outbreak of the Russian invasion of Ukraine, the Gulf states' potential as reliable, energy-rich anchors of stability in Europe's immediate neighborhood gained greater significance, prompting stronger engagement by Berlin and Brussels in the Gulf region. However, the recent U.S.-Israeli war against Iran represents a stress test for these key economic pillars underpinning the partnership between Europe and the Gulf states: trade flows through the Strait of Hormuz, the main maritime gateway to the Arabian Peninsula, have been disrupted, while Iranian attacks on civilian targets have called into question the GCC's image as a safe haven for international business and financial flows. Nevertheless, this report argues in favor of deepening the economic partnership between the EU and the GCC. Especially in the current volatile geopolitical environment, a comprehensive free trade agreement featuring regulatory harmonization, targeted investment promotion, and close cooperation on sustainable energy and industrial development would offer substantial benefits for the EU. Using the Gulf states' existing free trade agreement with the European Free Trade Association countries – Norway, Switzerland, Iceland, and Liechtenstein – as a case study, this paper shows that the EU has lost market shares to competitors benefiting from trade agreements. EFTA exports to the GCC grew by around 45 percent more than EU exports following the conclusion of the agreement. On the import side as well, EFTA countries exhibit significantly stronger integration with the Gulf region.

These findings suggest that the agreement has not only enabled EFTA states to generate stronger export growth, but has also stimulated import expansion, particularly in resource-related and intermediate goods-intensive sectors. At the same time, the effects of the EFTA FTA demonstrate that a purely tariff-focused agreement would offer only limited economic benefits for Brussels. Only a forward-looking framework that extends beyond traditional trade issues can unlock the full strategic potential of the partnership in an increasingly geopolitically charged environment.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Europäische <i>Exporte</i> in den GCC, jährliche Durchschnittswerte vor und nach Inkrafttreten des Handelsabkommens im Jahr 2014, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar von 2017	9
Abbildung 2-2: Europäische <i>Exporte</i> in den GCC, Wachstum der durchschnittlichen jährlichen Exporte 2004–2013 vs. 2015–2024, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar und in Prozent.....	9
Abbildung 2-3: Europäische <i>Importe</i> aus dem GCC, jährliche Durchschnittswerte vor und nach Inkrafttreten des Handelsabkommens im Jahr 2014, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar von 2017	10
Abbildung 2-4: Europäische <i>Importe</i> aus dem GCC, Wachstum der durchschnittlichen jährlichen Exporte 2004–2013 vs. 2015–2024, preisbereinigt, in Mrd. US-Dollar und in Prozent	10
Abbildung 4-1: Handelspartner des GCC: Importe und Exporte (in Milliarden US-Dollar, 2024)	13
Abbildung 4-2: Anteile der Bestimmungsländer an den Exportkategorien des GCC, 2024	13
Abbildung 4-3: Marktanteile der wichtigsten Handelspartner an den Importen des GCC nach Warenkategorien, 2024.....	14

Literaturverzeichnis

Baur, Andreas / Flach, Lisandra / Gourevich, Isabella, 2025, Global Europe 2.0 – Ökonomische Potenziale einer neuen europäischen Freihandels-offensive, ifo Institut, München

El Dahan, Maha / Mills, Andrew / Saba, Yousef, 2026, Exclusive: Iran attacks wipe out 17% of Qatar's LNG capacity for up to five years, QatarEnergy CEO says. <https://www.reuters.com/business/energy/iran-attack-damage-wipes-out-17-qatars-lng-capacity-three-five-years-qatarenergy-2026-03-19/> [29.04.2026]

European Council, 2025, EU trade relations with the Gulf Cooperation Council. <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-gcc-trade/> [29.04.2026]

Faddoul, Leila-Maria, 2025, The Key Obstacles to the GCC-EU Free Trade Agreement in 2025. https://www.agda.ac.ae/docs/default-source/2025/leila-maria-faddoul_agda-insight_final-draft.pdf?sfvrsn=e4a1633b_1 [09.03.2026]

Fremerey, Melinda / Gerards Iglesias, Simon / Hüther, Michael, 2022, Stellungnahme zur Anhörung des Ausschusses für Klimaschutz und Energie im Deutschen Bundestag, IW-Report Nr. 21, Köln

Gerards Iglesias, Simon, 2024, Handel mit Globalem Süden: Deutschland stagniert, China und Russland expandieren, IW-Kurzbericht Nr. 25, Köln

Hüther, Michael / Gerards Iglesias, Simon, 2026, Das Ende der offenen Märkte: Geopolitik und Europas Handlungsfähigkeit, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, DOI: 10.1515/pwp-2025-0036

Jung, Benjamin, 2023, The trade effects of the EU-South Korea Free Trade Agreement: Heterogeneity across time, country pairs, and directions of trade within country pairs, in: Open Economies Review, 34, 617–656

Khayat, Sahar Hassan, 2019, A gravity model analysis for trade between the GCC and developed countries, in: Cogent Economics & Finance, 7(1), 1703440

Kolev-Schaefer, Galina / Obst, Thomas / Puls, Thomas, 2026, Auswirkungen eines steigenden Ölpreises auf die deutsche Wirtschaft, IW-Kurzbericht, Nr. 17, Köln

Matthes, Jürgen, 2025a, Der China-Schock ist da: Problematische Entwicklung des Außenhandels mit China in 2025, IW-Kurzbericht Nr. 65, Köln

Matthes, Jürgen, 2025b, Yuan undervaluation against the Euro: Unfair cost advantages for China?!, IW-Report Nr. 36, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

Ólafsdóttir, Ásdís, 2024, European Free Trade Association Annual Report 2023, European Free Trade Association, Genf, <https://www.efta.int/sites/default/files/uploads/2024-04/EFTA-Annual-Report-2023.pdf> [18.03.2026]

Reuters, 2025, EU and UAE agree to launch free trade talks, <https://www.reuters.com/world/eu-uae-agree-launch-free-trade-talks-2025-04-10/> [18.03.2026]

RystadEnergy, 2026, Gulf war leaves \$58 billion repair bill and a global equipment crunch, <https://www.rystadenergy.com/insights/gulf-war-repair-bill-supply-chain-equipment-crunch> [22.04.2026]

Tadeo, Maria, 2026, EU courts Gulf countries for free trade deal as Brussels seeks to counter tariffs, <https://www.euronews.com/my-europe/2026/02/07/eu-courts-gulf-countries-for-free-trade-deal-as-brussels-seeks-to-counter-tariffs> [18.03.2026]