

## Der Mittelstand zwischen De-Risking von China und betriebswirtschaftlichen Risiken

von Prof. Dr. Dr. h.c. Friederike Welter  
und Dr. Markus Rieger-Fels



Seit Jahren plädieren wir im Institut für Mittelstandsforschung dafür, sowohl auf Bundes- als auch auf europäischer Ebene Gesetze und Vorgaben grundsätzlich aus der Perspektive von kleineren und mittleren Unternehmen zu verfassen. Sie stellen schließlich die deutliche Mehrheit der Unternehmen dar und gehören überwiegend zum Mittelstand. Anschließend könnte die Politik eigene Regularien für Großunternehmen erarbeiten. Wie sinnvoll ein solcher Weg für die mittelständischen Unternehmen wäre, zeigt sich aktuell am Beispiel der politischen Bestrebungen, von China wirtschaftlich unabhängiger zu werden.

Seit Jahren ist der Außenhandel zwischen Deutschland und China durch steigende chinesische Importe und sinkende deutsche Exporte geprägt: So wurden 2025 aus der Volksrepublik Waren im Wert von 171 Milliarden Euro nach Deutschland importiert, 8,8 Prozentpunkte mehr als 2024. Dagegen sanken die deutschen Exporte in das Land um 9,7 Prozentpunkte und hatten nur noch einen Wert von rund 81 Milliarden Euro. Hinzu kommt die zunehmend aggressivere Wirtschaftspolitik der chinesischen Regierung, die mit hohen Industriesubventionen die eigenen Unternehmen fördert und zugleich den Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten als politisches Druckmittel einsetzt. Als Reaktion darauf wird gerade auf EU-Ebene geprüft, wie der Handelspolitik Chinas effizient begegnet werden kann. So wird unter anderem über Vorgaben zur Diversifizierung für Großunternehmen nachgedacht, was letztlich aber auch deren (kleinere) Zulieferer in Deutschland treffen würde.

Prinzipiell sind sich die mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer der aktuellen geopolitischen Risiken im Handel mit China bewusst. Dies hat erst Ende 2025 wieder die IfM-Befragung für die Studie "Abhängigkeit des Mittelstands von Zulieferungen aus China" gezeigt. Für die mittelständischen

Unternehmen bedeutet De-Risking von China aber auch, das geopolitische Risiko gegen betriebswirtschaftliche Risiken einzutauschen. Schließlich legen gerade mittelständische Unternehmen Wert auf langjährige Geschäftsbeziehungen. Entsprechend viel Zeit investieren sie in die Auswahl und Entwicklung ihrer Lieferanten und lokalen Geschäftspartner – nicht nur in China.

Ebenso haben aber auch die chinesischen Lieferanten, die teilweise auch Familienunternehmen sind, generell ein großes Interesse daran, für beide Seiten vorteilhafte und eingespielte Geschäftsbeziehungen zu fördern und zu erhalten: So geben sie den Unternehmerinnen und Unternehmern aus Deutschland oftmals hilfreiche Informationen, wie sie beispielsweise am besten bei Schwierigkeiten mit Behörden oder Transportproblemen agieren können. Die mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer wägen daher sorgsam die Kosten ab, die ihnen einerseits durch Im- oder Exportprobleme mit ihren chinesischen Handelspartnern und andererseits durch den Abbruch der Geschäftskontakte entstehen könnten. Im schlechtesten Fall riskieren sie schließlich im zweiten Fall zusätzliche finanzielle Nachteile, wenn sich der Aufbau neuer Partnerschaften als schwierig gestaltet. Unter Umständen fehlen sogar generell Alternativen. Unabhängig davon können sie die Kosten, die ihnen im Zuge der Verlagerung ihrer Handelsbeziehungen entstehen, kaum an ihre Kunden weitergeben.

Ein weiteres Hemmnis besteht für die mittelständischen Unternehmen darin, dass auf europäischer und nationaler Ebene das Bewusstsein für die Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Politikfeldern fehlt: So verfolgen viele regulatorische Vorgaben im Umwelt-, Sozial- oder Gesundheitsbereich zwar einerseits wichtige gesellschaftliche Ziele. Andererseits erschweren höhere Umweltstandards, strengere Sicherheitsauflagen, Berichtspflichten über die Lieferkette oder Neugenehmigungspflichten für angepasste Produkte aber auch den Unternehmen, ihre Abhängigkeit von China zu reduzieren. Um zwei Beispiele zu nennen: Arzneimittel müssen bestimmte Wirkstoffe enthalten. Sollen diese durch Wirkstoffe ersetzt werden, deren Produktion außerhalb Chinas erfolgt, kann es unter Umständen dazu kommen, dass eine Neuzulassung mit entsprechenden Prüfungen sowie Berichts- und Genehmigungspflichten notwendig ist. Ähnliches gilt für den Ersatz von chinesischen Rohstoffen durch Rezyklate: Auch hier erschweren aktuell noch zahlreiche regulatorische Hürden, dass Recyclingunternehmen innerhalb und außerhalb der Europäischen Union Abfälle in großen Mengen einkaufen können. Wettbewerbsfähig werden die Kosten für die Rezyklate aber erst dann, wenn die Recyclingunternehmen skalierbare Mindestmengen erzielen können.

Es sind also keineswegs mangelnde Kenntnisse oder mangelndes Risikobewusstsein seitens der mittelständischen Unternehmen, sondern betriebswirtschaftliche Erwägungen, die aktuell dem De-Risking entgegenstehen. Dies sollte die Politik sowohl auf Bundes- als auch EU-Ebene akzeptieren – und entsprechend handeln. Wichtig ist es, dass die (europäische) Politik ihren Weg weitergeht, durch Freihandelsabkommen Handelsschranken zu Drittstaaten abzubauen. Zugleich sollte sie möglichst viele Rohstoffpartnerschaften weltweit suchen sowie zugleich die Recyclingmöglichkeiten stetig weiterentwickeln und regulatorische Hürden reduzieren.

**Erschienen am 20.07.2026 in der F.A.Z., S. 16.**