

LICHT

2 | 2025

Ausgabe April

77. Jahrgang

www.lichtnet.de

PLANUNG | DESIGN | TECHNIK | WISSENSCHAFT

SANIERTE ALSTERPERLE

Lichtkonzept für Hamburger Lombardsbrücke

LICHTPLANUNG MIT RELUX

Berechnung und Visualisierung im Zusammenspiel

EINE LOBBY FÜR DIE NACHT

Eigenverantwortliche Nachhaltigkeit





HANDELSSTREIT UND ZÖLLE

WAS KOMMT AUF DEUTSCHE UNTERNEHMEN ZU?

Abbildung 1: Die neue US-Administration versucht den globalen Handel mittels Strafzöllen zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Foto: envato/FabrikaPhoto

Die globale Handelspolitik befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Sowohl die USA als auch die EU verschärfen schrittweise ihre Maßnahmen gegenüber China, etwa indem sie neue oder erhöhte Zölle erheben. China wiederum reagiert mit Gegenzöllen und Antidumping-Maßnahmen. Insbesondere Unternehmen, die vom Warenimport aus China abhängig sind, sollten sich auf die neue Dynamik einstellen.

Die USA verfolgen bereits seit mehreren Jahren eine restriktivere Handelspolitik gegenüber China. Unter dem Schlagwort des »Fair Trade« wurden in der Vergangenheit zahlreiche Strafzölle eingeführt, um unfaire Wettbewerbspraktiken einzudämmen und die heimische Produktion zu stärken. Während einige Maßnahmen bereits unter den vorherigen Administrationen ergriffen wurden, setzt die aktuelle Regierung unter Präsident Trump diesen Kurs nicht nur fort, sondern verschärft gezielt den wirtschaftlichen Druck auf China. Besonders betroffen sind bestimmte Grundmaterialien, technologische Produkte, Elektronik, industrielle Fertigungsgüter sowie Konsumprodukte.

STRATEGIE DER EU

Auch die EU verfolgt verstärkt Maßnahmen, um den Import bestimmter Waren aus China zu regulieren. Ein zentrales Element dieser Strategie sind Antidumping-Zölle, die verhindern sollen, dass chinesische Hersteller europäische Märkte mit stark vergünstigten Produkten überschwemmen und so den Wettbewerb verzerren. Hinter diesem Vorgehen steht oftmals sogar ein staatlich orchestriertes Handeln. Zahlreiche chinesische Unternehmen werden aufgrund von nationalen Industriestrategien und damit verbundenen staatlichen Subventionen in die Lage versetzt, europäische Wettbewerber zu unterbieten. Dies zeigt sich beispielsweise bei Unternehmenskäufen und damit verbundenem Technologietransfer, bei Großprojekten im Bereich der Infrastruktur sowie – für alle sichtbar – im Konsumgüterbereich. Neben Gegenmaßnahmen wie Zöllen plant die EU zudem verschärfte Importkontrollen und neue Zollregelungen, die sicherstellen sollen, dass nur solche Produkte importiert werden, die den europäischen Standards entsprechen. Hiervon ist

insbesondere auch die Beleuchtungsbranche betroffen, da viele europäische Unternehmen auf chinesische Produkte angewiesen sind. Für deutsche Unternehmen, die Rohstoffe oder Komponenten aus China beziehen, können sich daraus erhebliche Mehrkosten und Unsicherheiten in der Lieferkette ergeben. Zudem ist damit zu rechnen, dass chinesische Unternehmen vermehrt den Absatzmarkt der EU beliefern wollen, da der Handel mit den USA aufgrund von Trumps »America-First-Politik« unattraktiver wird.

KONSEQUENZEN FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN

Die Einführung neuer Zölle und Handelsrestriktionen wirkt sich in vielerlei Hinsicht auf deutsche Unternehmen aus. Während einige Unternehmen durchaus von der protektionistischen Politik profitieren könnten, stehen viele Importeure und Händler vor erheblichen Herausforderungen. Die offensichtlichsten Auswirkungen auf Unternehmensebene sind steigende Kosten. Durch höhere Zölle werden Produkte teurer, was sich direkt auf die Einkaufspreise auswirkt. Unternehmen müssen entscheiden, ob sie diese Kosten an ihre Kunden weitergeben oder ihre eigenen Margen reduzieren. Beides kann zu sinkender Wettbewerbsfähigkeit führen. Hinzu kommen steigende Transportkosten, da im Zuge der zunehmenden Handelsbarrieren alternative Beschaffungsmärkte erschlossen oder zusätzlich in Anspruch genommen werden müssen. Auch dies ist ein Aspekt, der die Wettbewerbsfähigkeit betrifft.

KONKURRENZ IM BINNENMARKT

Darüber hinaus ist zu beobachten, dass chinesische Unternehmen in mehreren Branchen bereits in Erwägung ziehen, Produktionsstandorte in die

EU zu verlagern. In den Fokus rücken hier vor allem osteuropäische Länder wie Polen oder Ungarn, deren Standortkosten im Vergleich zu Deutschland geringer sind. Wird innerhalb des Binnenmarkts produziert, fallen auf diese in der EU hergestellten Produkte im Regelfall keine Zölle an. Entsprechende Handelsbeschränkungen können dadurch umgangen werden. In der Konsequenz müssen deutsche Unternehmen damit rechnen, dass sich Lieferketten in die EU verlagern. Nichtsdestotrotz besteht aber auch die Gefahr, dass chinesische Unternehmen auf dem Binnenmarkt in den direkten Wettbewerb mit deutschen Unternehmen treten.

STANDORT- UND LIEFERKETTENVERLAGERUNGEN

Natürlich ist auch denkbar, dass Produktionsstandorte nicht nur in die EU, sondern in andere Drittländer verlegt werden. Auch dadurch könnten Handelsbeschränkungen umgangen werden. Dies bringt jedoch ebenfalls Herausforderungen mit sich, da neue Lieferketten, Produktionsstandorte und möglicherweise auch Partnerschaften aufgebaut und geschlossen werden müssen. Zudem verändern sich die Marktbedingungen. Während einige europäische Hersteller von den Zöllen profitieren, weil chinesische Konkurrenzprodukte teurer werden, geraten Unternehmen, die stark auf Importwaren setzen, zunehmend unter Druck. Der Wettbewerbsnachteil kann dazu führen, dass Unternehmen entweder ihre Strategie anpassen oder langfristig an Marktanteilen und somit Wettbewerbsfähigkeit verlieren.

STÖRUNG VON LIEFERKETTEN

Ein weiteres Problem können Störungen in den Lieferketten sein. Durch Zollerhöhungen und verstärkte Kontrollen kann es zu längeren Lieferzeiten kommen. Das kann insbesondere für Unternehmen, die auf eine Just-in-Time-Produktion setzen, eine Herausforderung darstellen. Verzögerungen bei der Einfuhr können dazu führen, dass Produktionsprozesse ins Stocken geraten und Kundenaufträge nicht fristgerecht erfüllt werden können. Dies kann langfristig das Vertrauen der Kunden beeinträchtigen. Auch ist unter diesen Umständen mit höheren Logistik- und Lagerkosten zu rechnen. Ob dann beispielsweise Schadensersatz- oder Freistellungsansprüche für bzw. von angefallenen Kosten durchgesetzt werden können, hängt oftmals vom Einzelfall ab.

HANDELSPOLITISCHE HANDLUNGSOPTIONEN

Ein zentraler Ansatz dürfte darin bestehen, die Abhängigkeit von einzelnen chinesischen Zulieferern zu reduzieren. Unternehmen sollten alternative Beschaffungsmärkte in Betracht ziehen und prüfen, ob sie vermehrt auf Zulieferer aus anderen Ländern wie Vietnam, Indien oder der Türkei setzen könnten. Zudem sollten Möglichkeiten geprüft werden, bei denen Produktionsprozesse näher an den europäischen Markt verlagert werden, um Handelsbeschränkungen und Transportkosten zu senken sowie Lieferzeiten zu optimieren. Wenn in manchen Branchen sogar über einer Verlagerung der Lieferketten aus China zurück in die EU diskutiert wird, könnten hier unter anderem Joint Ventures zwischen chinesischen und europäischen Unternehmen eine Rolle spielen, die Produktions-Know-how, Automatisierung und Kenntnis von Absatzmarkt oder Vertriebswegen kombinieren. ■

Weitere Informationen

Autoren: Fabian Thumm, Steuerberater bei Menold Bezler, Dr. Jan Nehring-Köppel, Rechtsanwalt bei Menold Bezler, Natalie Haas, Steuerberaterin bei Menold Bezler, www.menoldbezler.de

Besuchen Sie uns:
eltefa • Halle 4 • Stand A32

130 JAHRE SCHUCH

**Qualität, die Generationen überdauert.
Nachhaltigkeit, die Zukunft gestaltet.**



130 Jahre SCHUCH stehen für:

Erfahrung und Kompetenz auf dem Gebiet
technischer Leuchten • Hohe **Innovationskraft**
Einzigartige, **unverwechselbare**
Markenprodukte • Dauerhaft **hohe Produkt-**
qualität • **Made in Germany** • Langfristig
zuverlässige **Ersatzteilversorgung**
Beständigkeit und **Verlässlichkeit**



**MADE IN
GERMANY**



schuch.de

SCHUCH

Mit Leidenschaft für gutes Licht!