

## »» Kurzfristiger Schock mit langfristiger Wirkung: Corona-Krise und internationale Wertschöpfungsketten

Nr. 309, 29. Dezember 2020

Autoren: Dr. Jennifer Abel-Koch, Telefon 069 7431-9592, jennifer.abel-koch@kfw.de  
Dr. Katrin Ullrich, Telefon 069 7431-9791, katrin.ullrich@kfw.de

Die Corona-Pandemie hat die Weltwirtschaft hart getroffen und den internationalen Handel einbrechen lassen. Mit rund 15 % unter dem Dezemberriveau des Vorjahres erreichte die globale Industrieproduktion im April ihren Tiefststand. Der internationale Handel lag im April 16 % und im Mai 17 % unter dem Dezemberwert. Die Entwicklung der Weltwirtschaft wirkt sich auch auf den deutschen Mittelstand aus. Als Teil globaler Wertschöpfungsketten kann er sich Nachfragerückgängen und Produktionsunterbrechungen im Ausland kaum entziehen und ist damit nicht nur von den im Inland getroffenen Maßnahmen zur Eindämmung des Virus betroffen.

Die Erfahrung einbrechender Auslandsumsätze und gestörter Lieferketten dürfte viele Unternehmen dazu veranlassen, ihre Absatz- und Beschaffungsstrategien zu überprüfen und langfristig anzupassen, um zukünftige lokale oder globale Schocks besser abfedern zu können. Eine denkbare Reaktion ist ein zumindest teilweiser Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten. Nahezu jeder zweite Mittelständler, der von gestörten Lieferketten betroffen war, rechnet mit einer solchen Antwort der Unternehmen auf die Krise. Eine stärkere Diversifizierung des Auslandsgeschäftes, eine höhere Lagerhaltung oder das Integrieren bisher ausgelagerter Produktionsschritte sind weitere Anpassungsmöglichkeiten. Dabei stehen Effizienz und Resilienz zumindest kurzfristig in einem Zielkonflikt.

Für den internationalen Handel bliebe die Anpassung globaler Wertschöpfungsketten nicht ohne Folgen. Schon vor der Krise hat die Globalisierung an Dynamik verloren. Handelsstreitigkeiten der USA mit China und der EU belasten den Waren- und Dienstleistungsaustausch schon länger, das Vertrauen in einen regelbasierten internationalen Handel ist geschwunden. Die Corona-Krise hat nationalen Interessen und Handelsbeschränkungen weiter Vorschub geleistet. Da Rezessionen häufig mit einer wachsenden Diskriminierung ausländischer Interessen einhergehen, sind die Aussichten auf eine Entspannung des handelspolitischen Klimas wenig ermutigend.

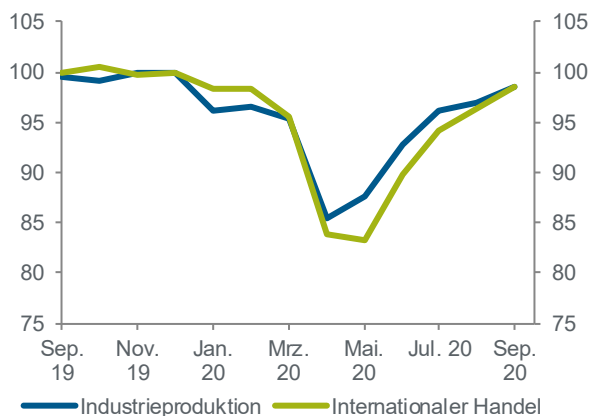
Gleichzeitig ist der internationale Handel ein wichtiger Wachstumstreiber und zentrale Voraussetzung für eine schnelle Erholung von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise. Eine bessere internationale Zusammenarbeit zur Stärkung des regelbasierten Handels ist damit wichtiger denn je.

### Corona-Krise hat die Wirtschaft weltweit hart getroffen und zu einem Einbruch des Außenhandels geführt

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft hart getroffen. Durch die Eindämmungsmaßnahmen lag die deutsche Industrieproduktion an ihrem Tiefpunkt im April 2020 um 22 % unter dem Wert vom Dezember 2019, vor Beginn der Corona-Krise. Auch global betrachtet erreichte die Industrieproduktion im April dieses Jahres ihren schwächsten Wert mit rund 15 % unter dem Dezember-Niveau des Vorjahres (siehe Grafik 1).<sup>1</sup> Angesichts des weltweiten Ausmaßes der Krise, die zu Nachfragerückgängen und Lieferkettenstörungen geführt hat, ist auch der Außenhandel eingebrochen.

### Grafik 1: Globale Industrieproduktion und internationaler Handel

Saisonbereinigt, konstante USD, Indizes Dezember 2019=100



Anmerkung: globale Industrieproduktion als Durchschnitt der Angaben der Weltbank It. Global Economic Monitor und des CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis It. Global Trade Monitor.

Quelle: Macrobond, KfW Research.

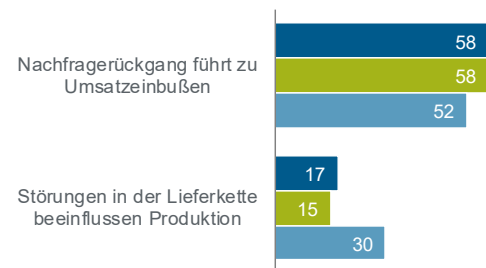
Für den Warenhandel waren der April und der Mai die zwei schlechtesten Monate. In Deutschland lag das Handelsvolumen 21 bzw. 18 % unter dem Wert vom Jahresende 2019, global waren es 16 und 17 %. Für das Gesamtjahr 2020 wird von KfW Research mit einem Rückgang der Wirtschaftsaktivität in Deutschland um 5,3 % und für die Weltwirtschaft um 4,4 % gerechnet. Die deutschen Exporte und Importe dürften auf Jahressicht ebenfalls deutlich geringer ausfallen als im Vorjahr.

**Auch der Mittelstand spürt die Auswirkungen der Corona-Krise – im Inland wie im Ausland**

Von der Corona-Krise stark getroffen wurde auch der Mittelstand, der mehr als 70 % aller Erwerbstätigen in Deutschland beschäftigt (Grafik 2).<sup>2</sup> Rund 58 % der 3,8 Mio. kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) verzeichneten im März Umsatzverluste von durchschnittlich 53 % der für diesen Monat üblicherweise zu erwartenden Umsätze.<sup>3</sup> Die massiven Umsatzeinbrüche des Mittelstands stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit den in Deutschland getroffenen Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung, dürften aber auch auf Nachfragerückgänge im Ausland zurückzuführen sein. Denn zuletzt erzielte rund jedes fünfte Unternehmen Auslandsumsätze durch direkte Exporte oder über eigene Vertriebsniederlassungen in anderen Ländern. Im Jahr 2018 machten die Auslandsumsätze mit knapp 600 Mrd. EUR etwa 28 % der Gesamtumsätze exportierender Mittelständler aus.<sup>4</sup> Darüber hinaus setzen viele Mittelständler als Zulieferer exportierender Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen indirekt im Ausland ab. Insgesamt sind nahezu 90 % der Mittelständler im Verarbeitenden Gewerbe und 53 % der KMU im unternehmensnahen Dienstleistungssektor direkt oder indirekt von der Nachfrage im Ausland abhängig.<sup>5</sup>

**Grafik 2: Betroffenheit des Mittelstands durch die Corona-Krise**

Anteil der Unternehmen in Prozent



- Gesamter Mittelstand
- Kleine Unternehmen (bis zehn Beschäftigte)
- Größere Unternehmen (über zehn Beschäftigte)

Quelle: Corona-Sondererhebung zum KfW-Mittelstandspanel (6.–14. April 2020), siehe auch Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2020).

Zudem waren vor allem größere Mittelständler von Störungen in der Lieferkette betroffen. Bei rund 30 % der Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten war im März die Produktion beeinträchtigt, weil notwendige Vorleistungen wie Bauteile, Rohstoffe oder auch Dienstleistungen nicht wie gewohnt zur Verfügung standen. Insgesamt kam es bei rund 17 % oder knapp 650.000 Mittelständlern in Deutschland zu Problemen in der Lieferkette.<sup>6</sup> Hierzu dürften Produktionsstörungen von Zulieferern im Ausland und Einschränkungen im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr ebenfalls beigetragen haben, denn KMU sind nicht nur auf der Absatz- sondern auch auf der Beschaffungsseite eng mit dem Ausland verknüpft. Die OECD schätzt den Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen an den gesamten deutschen Warenimporten auf rund 33 % für das Jahr 2018.<sup>7</sup> Der Mittelstand ist Teil globaler Wertschöpfungsketten und damit auch

direkt und indirekt von der Wirtschaftsentwicklung im Ausland betroffen.

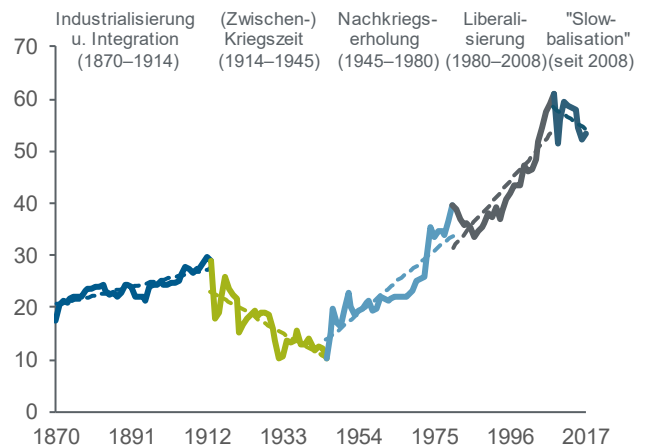
**Schon vor der Pandemie hat sich die Globalisierung verlangsamt**

Selbst wenn in Deutschland das Vorkrisenniveau der Wirtschaftsleistung Ende 2021 wieder erreicht werden sollte, dürfte die Corona-Krise weit über diesen Zeitraum hinaus nachwirken. Es ist davon auszugehen, dass die Krisenerfahrungen langfristig zu strukturellen Änderungen in der Wirtschaft führen werden. Dies betrifft auch die grenzüberschreitenden Wertschöpfungsbeziehungen der Unternehmen, und damit einhergehend den internationalen Handel von Waren und Dienstleistungen.

Schon vor der Corona-Krise hat die Globalisierung an Dynamik verloren (Grafik 3). Seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 ist der Warenhandel als Summe von Ex- und Importen im Verhältnis zum globalen BIP von 51 auf 43 % im Jahr 2019 zurückgegangen.<sup>8</sup> Die Phase einer starken Liberalisierung seit Ende der 1970er-Jahre wurde damit von einer Phase abgelöst, in der sich die Globalisierung deutlich verlangsamt hat und die auch als „Slowbalisation“ bezeichnet wird. Aufgrund der Corona-Krise könnte sich diese Entwicklung in der Zukunft weiter fortsetzen oder sogar noch verstärken. Dies hängt in entscheidender Weise davon ab, ob und wie die Unternehmen ihre internationalen Wertschöpfungsbeziehungen anpassen, um sich vor zukünftigen Krisen zu schützen. Eine wichtige Rolle für die weitere Dynamik der Globalisierung spielen auch die Reaktionen auf politischer Ebene. Protektionistische Maßnahmen, die den internationalen Handel weiter einschränken, sind hier ebenso denkbar wie eine verstärkte Förderung nationaler Standorte und das Setzen von Anreizen für Produktionsverlagerungen im Rahmen nationaler Wirtschaftspolitik.

**Grafik 3: Phasen der Globalisierung**

(globale Exporte + globale Importe) / globales BIP (in Prozent)



Anmerkung: Daten basierend auf Klasing, M. J. und P. Milionis (2014), Quantifying the Evolution of World Trade, 1870–1949, Journal of International Economics 92 (1), 185–197; Feenstra, R. C., Inklaar, R. und Marcel P. Timmer (2015), The Next Generation of the Penn World Table, American Economic Review, 105 (10), 3150–3182.

Quelle: Our World in Data, <https://ourworldindata.org/grapher/globalization-over-5-centuries-km>

**Krisenerfahrungen können zur Überprüfung und Anpassung von Wertschöpfungsketten führen**

Die Corona-Pandemie hat vielen Unternehmen die Fragilität globaler Wertschöpfungsketten vor Augen geführt. Ende Januar kam es zunächst in China aufgrund der zur Eindämmung des Virus getroffenen Maßnahmen zu Produktionsstilllegungen. Damit einhergehend sind auch die Exporte Chinas eingebrochen, was sich nicht zuletzt am Containerumschlag in den chinesischen Seehäfen zeigt. Dieser ging im Februar gegenüber Januar um 18 % zurück.<sup>9</sup> Da China eine wichtige Rolle in vielen internationalen Wertschöpfungsketten einnimmt, hat sich der Rückgang der Produktionstätigkeit dort mit zeitlicher Verzögerung auf vor- und nachgelagerte Produktionsschritte in anderen Ländern ausgewirkt. Mit der zunehmenden Ausbreitung des Virus in Europa wurde in weiteren wichtigen Handelspartnerländern wie auch in Deutschland selbst die Industrieproduktion beeinträchtigt, mit der Folge von Nachfragerückgängen und Lieferkettenstörungen im deutschen Mittelstand genauso wie in großen Konzernen. Diese Erfahrungen könnten viele Unternehmen dazu veranlassen, ihre Wertschöpfungsbeziehungen zu überprüfen und langfristig anzupassen, um ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber zukünftigen Schocks zu erhöhen.

**Droht ein Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten?**

Eine mögliche Reaktion der Unternehmen könnte ein zumindest teilweiser Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten sein. Bisher in andere Weltregionen ausgelagerte Produktionsschritte könnten nach Deutschland oder Europa zurückverlagert werden. Ein solches Reshoring oder Nearshoring könnte insbesondere dort in Betracht gezogen werden, wo der Anteil der Arbeitskosten durch Automatisierung und Robotisierung zunehmend sinkt, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe.<sup>10</sup>

Im deutschen Mittelstand wird der Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten durchaus als eine mögliche Konsequenz aus der Corona-Krise gesehen. Rund jedes dritte KMU erwartet eine stärkere Regionalisierung der Produktion oder Dienstleistungserstellung. Dabei spielen die eigenen

Krisenerfahrungen eine wichtige Rolle. So gehen Mittelständler, die infolge der Corona-Krise selbst mit Lieferkettenstörungen konfrontiert waren, deutlich häufiger davon aus, dass sich viele Unternehmen langfristig aus globalen Wertschöpfungsketten zurückziehen werden (Grafik 4). Kommt es weltweit zu einer stärkeren Rückverlagerung, wirkt sich dies negativ auf den internationalen Handel aus.

**Effizienzgewinne aus internationaler Arbeitsteilung gingen verloren**

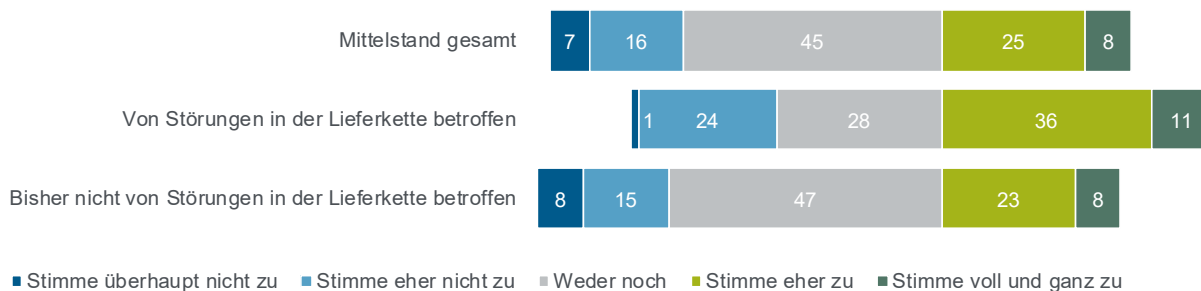
Mit einer Rückverlagerung von Produktionsschritten gehen allerdings Effizienzgewinne aus der internationalen Arbeitsteilung verloren, sofern sie nicht durch technologischen Fortschritt bedingt sind. Unter sonst gleichen Bedingungen steigen die Produktionskosten und die Wettbewerbsfähigkeit sinkt. Auch im Sinn einer höheren Resilienz ist der Rückzug aus globalen und eine Fokussierung auf europäische oder nationale Wertschöpfungsketten nicht unbedingt zielführend, da die Verwundbarkeit gegenüber regionalen Schocks wie Naturkatastrophen oder geopolitischen Krisen zunimmt. Zwar spielen internationale Wertschöpfungsketten eine Rolle bei der Ausbreitung ökonomischer Schocks über Ländergrenzen hinweg. Sie tragen aber auch dazu bei, dass sich Unternehmen und Länder schneller von solchen Krisen erholen.<sup>11</sup>

Dass ein Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten mit höheren Kosten und neuen Risiken verbunden ist, spiegelt sich auch in den Befragungsergebnissen wider. So geht nahezu jedes vierte Unternehmen davon aus, dass es in der Breite des Mittelstands als Konsequenz aus der Corona-Krise nicht zu einem Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten kommt (Grafik 4). Dies unterstreicht, dass die Zurückverlagerung von Produktionsschritten nach Deutschland oder Europa vor dem Hintergrund von Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz differenziert betrachtet werden muss.

Von der Corona-Krise überdurchschnittlich betroffen waren zudem nicht unbedingt Sektoren, die vergleichsweise stark in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden sind, wie die Metall-, Chemie- oder Elektroindustrie, sondern vor allem

**Grafik 4: Globale Wertschöpfungsketten stehen aus Sicht des Mittelstandes unter Druck**

„Viele Unternehmen werden sich infolge der Corona-Krise aus globalen Wertschöpfungsketten zurückziehen.“



Anmerkung: Anteil der Mittelständler, die der Aussage zustimmen, in Abhängigkeit davon, ob sie von Störungen in der Lieferkette infolge der Corona-Pandemie betroffen sind, in Prozent.

Quelle: Corona-Sondererhebung zum KfW Mittelstandspanel (2.–12. Juni 2020).

Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich wie Hotels, Restaurants oder Reiseveranstalter und Unternehmen im stationären Einzelhandel, die ihr Geschäft während des Lockdowns im Frühjahr schließen mussten.<sup>12</sup> Diese ungewöhnlich starke Betroffenheit des Dienstleistungssektors ist ein besonderes Merkmal der aktuellen Krise. Sie führt auch dazu, dass der Warenhandel weniger stark zurückging, als dies der Einbruch der Wirtschaftsleistung hätte erwarten lassen, wird beispielsweise die globale Rezession 2009 als Maßstab herangezogen.

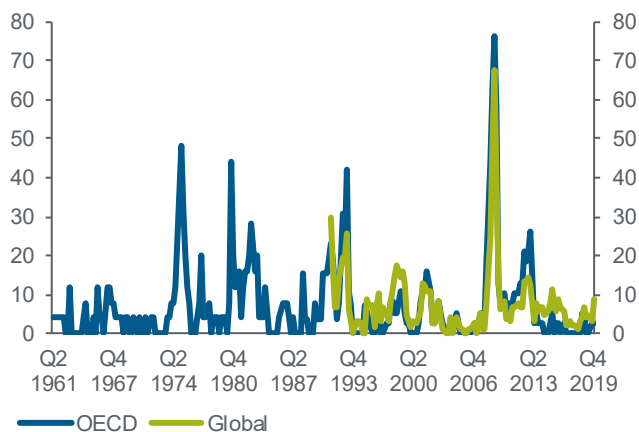
**Stärkere Diversifizierung trägt zur Reduzierung länderspezifischer Risiken bei**

Eine stärkere Diversifizierung in der Beschaffung, also der Bezug von Vorleistungen von mehreren Lieferanten aus verschiedenen Ländern, erhöht dagegen die Stabilität der Lieferketten und ermöglicht ein rasches Wiederaufnehmen der normalen Produktionstätigkeit nach einer Störung.<sup>13</sup> Dies gilt ebenso für den Absatz von Waren und Dienstleistungen. Nachfragerückgänge in einem Markt können bei einer diversifizierten Exportstrategie durch Umsätze auf anderen Märkten teilweise kompensiert werden. Dem internationalen Waren- und Dienstleistungsaustausch kommt hier eine Versicherungsfunktion zu.<sup>14</sup>

Dass eine geografische Diversifizierung der Zielmärkte zu einer Risikominderung auf der Absatzseite beitragen kann, wird einmal mehr deutlich, wenn man sich vor Augen führt, dass es in den vergangenen Jahrzehnten kaum ein Quartal gab, in dem sich nicht ein Land in einer Rezession befand (Grafik 5). Deutlich seltener als länderspezifische Schocks sind globale Rezessionen. Eine weitere geografische Verbreitung, insbesondere unter den OECD-Ländern, haben allenfalls die Ölpreisschocks Anfang und Ende der 1970er-Jahre sowie die Rezession Anfang der 1990er-Jahre erfahren. Eine große Mehrheit der Länder weltweit war auch von der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 betroffen.

**Grafik 5: Verbreitung von Rezessionen**

Anteil der Länder mit zwei aufeinander folgenden negativen Quartalswachstumsraten in Prozent, Anzahl der Länder variiert nach Datenverfügbarkeit



Quelle: OECD, Weltbank; KfW Research.

Die aktuelle Corona-Krise ist in ihrem globalen Ausmaß außergewöhnlich. Es wird erwartet, dass 2020 in mindestens

80 % der Länder weltweit die reale Wirtschaftsleistung pro Kopf unter der des Vorjahres liegen wird.<sup>15</sup> In begrenztem Umfang kann eine stärkere geografische Diversifizierung aber auch bei einem globalen Schock wie der Corona-Pandemie zu einer Streuung der Risiken beitragen. Dies gilt insbesondere dann, wenn einzelne Länder in unterschiedlicher Intensität und vor allem zeitversetzt getroffen werden. So war in der Corona-Krise der Wirtschaftseinbruch in China im ersten Quartal des Jahres zu verzeichnen, dem die anderen Länder im zweiten Quartal folgten. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2020 ist eine regionale Ausdifferenzierung des Pandemiegeschehens und damit der wirtschaftlichen Betroffenheit zu verzeichnen.

Auf den internationalen Handel könnte sich die Strategie einer stärkeren Diversifizierung positiv auswirken. Die Erschließung neuer Absatz- und Beschaffungsmärkte ist für Unternehmen jedoch mit Kosten verbunden. Dies ist ein wichtiger Grund dafür, dass Mittelständler häufig nur wenige Auslandsmärkte bedienen. Mehr als die Hälfte aller exportierenden kleinen und mittleren Unternehmen ist in nicht mehr als zwei Zielregionen aktiv.<sup>16</sup> Auf der Beschaffungsseite erhöhen Redundanzen in der Lieferkette die Produktionskosten, nicht zuletzt, weil Skalenerträge bei Zulieferern sinken. Zudem müssen die benötigten Vorleistungsgüter in der gewünschten Qualität auch aus verschiedenen Quellen erhältlich sein.

**Corona-Krise könnte zu höherer Lagerhaltung und verstärktem Insourcing führen**

Um eine Beeinträchtigung der Produktion durch Störungen in der Wertschöpfungskette so gering wie möglich zu halten, kann auch eine Erhöhung der Lagerbestände in Betracht gezogen werden. Damit steigen allerdings die Lagerkosten und der Kapitalbedarf. Auch die Rückverlagerung von bisher ausgelagerten Produktionsschritten in das eigene Unternehmen und damit eine Verkürzung der Lieferkette könnten einige Unternehmen anstreben, um die Abhängigkeit von externen Zulieferern zu senken. Digitale Technologien wie 3D-Druck dürften hier zusätzliche Impulse setzen. Allerdings dürften viele Rohstoffe nach wie vor importiert werden müssen, so dass Produktionsstörungen infolge von Lieferengpässen damit nicht vollkommen ausgeschlossen werden können.<sup>17</sup> Darüber hinaus ist das Insourcing bisher ausgelagerter Wertschöpfungsstufen in der Regel mit einem Verzicht auf Effizienzgewinne verbunden.

**Anpassung von Wertschöpfungsketten erfordert Abwägung zwischen Effizienz und Resilienz**

Ob und welche Anpassungen ihrer Wertschöpfungsbeziehungen Unternehmen infolge der Corona-Krise vornehmen werden, ist letztlich eine einzelwirtschaftliche Entscheidung, die vom Kosten-Nutzen-Kalkül eines Unternehmens abhängt. Effizienz und Resilienz stehen dabei zumindest kurzfristig in einem Gegensatz. Wenn nicht nur ein schnelles Wiederanlaufen der Produktion nach einer Störung und die langfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens angestrebt wird, sondern Unterbrechungen gänzlich vermieden und der Geschäftsbetrieb auch in der Krise durchgängig aufrechterhalten werden soll, müssen umso mehr Ressourcen

aufgewendet werden.<sup>18</sup>

Ein hoher Wettbewerbsdruck und der Zwang zur Gewinnerzielung, um die Verluste durch die Corona-Krise zu kompensieren, könnten die Unternehmen davon abhalten, effizienzminimierende Anpassungen ihrer Wertschöpfungsketten vorzunehmen, auch wenn diese langfristig ihre Widerstandsfähigkeit stärken. Zudem erschwert die steigende Verschuldung von Unternehmen, die in der Corona-Krise Kredite zur Überwindung von Liquiditätsengpässen aufgenommen haben, den weiteren Zugang zu finanziellen Mitteln, die für einen Umbau der Lieferbeziehung oder die Erschließung neuer Absatzmärkte notwendig sind.<sup>19</sup> Neue digitale Technologien dürften die Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten dagegen zunehmend erleichtern und das Risikomanagement in Lieferbeziehungen weiter verbessern. Damit können sie auch im Mittelstand dazu beitragen, den Zielkonflikt zwischen Effizienz und Resilienz abzuschwächen.<sup>20</sup>

### Eine Pandemie ist nicht das einzige Risiko

Mit in das Kalkül der Unternehmen wird auch die Wahrscheinlichkeit einfließen, mit der branchenspezifische, regionale oder globale Schocks eintreten. Die Unterbrechung von Wertschöpfungsketten wird dabei vor allem mit angebotsseitigen Schocks in Verbindung gebracht wie die Eindämmungsmaßnahmen im Rahmen der aktuellen Pandemie, die weltweit zu Produktionsausfällen geführt haben, oder der Ausfall von Mitarbeitern infolge von Krankheit, Quarantäne oder Kinderbetreuungsengpässen. Nachfrageseitige Schocks sind es normalerweise, die Rezessionen verursachen und bei Unternehmen auf der Absatzseite zu Schwierigkeiten führen. Mit Blick auf die Corona-Krise spielen hier vor allem Einkommensausfälle bei Unternehmen und Arbeitnehmern eine Rolle.

Neben einer Pandemie gibt es weitere globale Risiken, die das Potenzial für gravierende wirtschaftliche Auswirkungen haben. Dazu werden laut Global Risk Report momentan vor allem umweltbezogene Ereignisse wie extreme Wetterereignisse, Naturkatastrophen sowie Versagen bei den Klimaschutzmaßnahmen gezählt.<sup>21</sup> Auch diese können internationale Wertschöpfungsketten beschädigen, wie im Jahr 2011 das Erdbeben und der Tsunami in Japan oder die Überschwemmungen in Thailand gezeigt haben, die Produktionsstätten temporär unbrauchbar gemacht und damit einen angebotsseitigen Schock ausgelöst haben.<sup>22</sup>

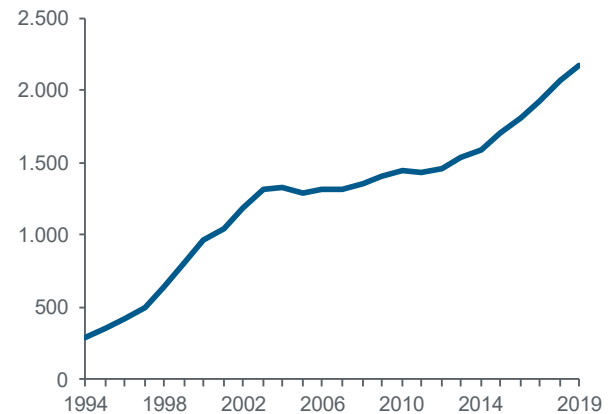
### Handelsspannungen und Protektionismus könnten internationale Wertschöpfungsketten zusätzlich belasten

Im Jahrzehnt nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 ist die Zahl der nichttarifären Handelshemmnisse deutlich angestiegen (Grafik 6), wengleich die globale Rezession dem Protektionismus nicht in befürchtetem Ausmaß Vorschub geleistet hat.<sup>23</sup> Seit 2017 sind die Handelsstreitigkeiten der USA, insbesondere mit China, aber auch mit der EU hinzugekommen und haben den internationalen Waren- und Dienstleistungsaustausch belastet. Auch wenn mit dem neuen US-Präsidenten Biden wieder mehr Multilateralismus in Handelsfragen erwartet wird, wird der Konflikt zwischen

den USA und China fortbestehen. Und eine Eskalation der Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und der EU – wengleich diese unter einer neuen US-Administration weniger wahrscheinlich wird – hinterlasse auch im deutschen Mittelstand Spuren.<sup>24</sup> Darüber hinaus weist die EU mit dem Brexit ihre ganz eigene Quelle von Risiken für den Außenhandel auf.

### Grafik 6: Nichttarifäre Handelshemmnisse

Anzahl geltender Handelsschutzmaßnahmen weltweit (Summe aus Antidumping-, Ausgleichs- und Schutzmaßnahmen)



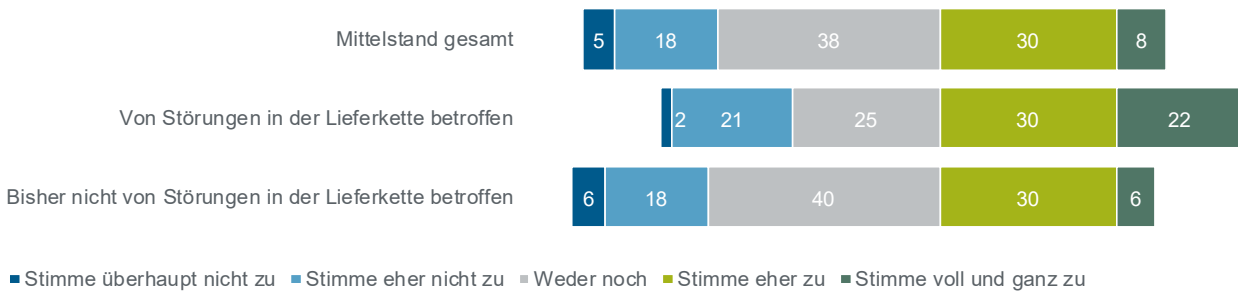
Quelle: WTO, KfW Research.

Die Corona-Krise hat in dieser Situation handelspolitischer Spannungen die Durchsetzung nationaler Interessen mit protektionistischen Maßnahmen nochmals begünstigt. Insbesondere zu Beginn der Corona-Pandemie haben viele Länder in Reaktion auf Engpässe in der Versorgung mit medizinischen Gütern ihre Handelspolitik angepasst. Während Länder, die ein Handelsdefizit bei Medizingütern aufweisen, überwiegend Importerleichterungen umgesetzt haben, haben Nettoexporteure von Medizingütern verstärkt Exportrestriktionen eingeführt.<sup>25</sup> Zwischen Januar und Oktober 2020 haben insgesamt 92 Länder 215 Maßnahmen zur Exportkontrolle von Medikamenten und Medizingütern verhängt und damit das handelspolitische Klima weiter eingetrübt.<sup>26</sup>

Selbst wenn die eingeführten Maßnahmen wieder aufgehoben werden – und teilweise schon wurden – sind die Aussichten wenig ermutigend. Da Rezessionen tendenziell mit einer stärkeren Diskriminierung ausländischer wirtschaftlicher Interessen einhergehen,<sup>27</sup> ist angesichts des schwerwiegenden weltweiten Wirtschaftseinbruchs infolge der Corona-Pandemie kaum mit einer deutlichen Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Auslandstätigkeit von Unternehmen zu rechnen. Das Vertrauen in ein regelbasiertes internationales Handelssystem erscheint insgesamt gestört und wird sich nur langsam wieder aufbauen lassen.<sup>28</sup> Die Rolle der WTO als zentrale Institution einer multilateralen Handelsordnung ist, nicht zuletzt durch die Blockaden der USA, geschwächt.

**Grafik 7: Mittelstand sieht Risiko eines zunehmenden Protektionismus durch die Corona-Krise**

„Die Corona-Krise wird langfristig zu mehr Protektionismus und Abschottung führen.“



Anmerkung: Anteil der Mittelständler, die der Aussage zustimmen, in Abhängigkeit davon, ob sie von Störungen in der Lieferkette infolge der Corona-Pandemie betroffen sind, in Prozent.

Quelle: Corona-Sondererhebung zum KfW Mittelstandspanel (2.–12. Juni 2020).

Auch im deutschen Mittelstand gehen viele Unternehmen davon aus, dass die Corona-Krise langfristig zu mehr Protektionismus und Abschottung führen wird (Grafik 7). Rund 38 % der Mittelständler rechnen mit einer Verschlechterung des handelspolitischen Klimas. Insbesondere die KMU, die im Zuge der Corona-Krise von Störungen in ihren Lieferketten betroffen waren, zeigen sich hier relativ pessimistisch. Sie dürften mit höherer Wahrscheinlichkeit Teil globaler Wertschöpfungsketten sein und wären von einem zunehmenden Protektionismus unmittelbar betroffen. Diese Einschätzung teilen jedoch längst nicht alle Unternehmen. Etwa jeder vierte Mittelständler zeigt sich optimistisch und erwartet nicht, dass es infolge der Corona-Krise zu einer Verschlechterung der Handelsbedingungen kommen wird.

**Rahmenbedingungen für den internationalen Handel verbessern und Multilateralismus stärken**

Die Erfahrungen, die die Unternehmen als Teil globaler Wertschöpfungsketten in der Corona-Krise gemacht haben, werden zu einem Überdenken und ggf. auch zu einer Anpassung bisheriger Absatz- und Beschaffungsstrategien führen. Ein teilweiser Rückzug aus globalen Wertschöpfungsketten ist eine ebenso denkbare Konsequenz wie eine stärkere geografische Diversifizierung. Bei Abwägung von Kosten und Nutzen solcher Anpassungen wird nicht nur das Risiko einer neuen Pandemie eine Rolle spielen. Auch Klimarisiken oder die Risiken, die mit einer immer stärkeren digitalen Vernetzung von Unternehmen und Wirtschaft einhergehen, müssen in das Kalkül mit einbezogen werden. Einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Gestaltung von Wertschöpfungsketten wird die internationale Handelspolitik haben.

Im Mittelpunkt muss dabei die Erkenntnis stehen, dass der internationale Austausch von Waren und Dienstleistungen kein Nullsummenspiel, sondern zu gegenseitigem Vorteil ist. Kein Land kann in Autarkie leben, eine Abkehr vom internationalen Handel würde gravierende Wohlfahrtsverluste nach sich ziehen. Das gilt in besonderem Maß für Deutschland.

Der globale Handel ist ein zentraler Wachstumstreiber und eine wichtige Voraussetzung für eine schnelle Erholung von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise.

Vor diesem Hintergrund ist es zentral, dass die handelspolitischen Akteure darauf hinwirken, Märkte offenzuhalten und den Waren- und Dienstleistungsaustausch weiter zu liberalisieren. Dabei sind auch KMU in den Blick zu nehmen, für die die Erschließung neuer ausländischer Märkte vielfach mit hohen Hürden verbunden ist.

Befürchtungen, die Corona-Krise könnte langfristig zu mehr Protektionismus und Abschottung führen, sind nachvollziehbar. Diese gilt es zu entkräften, auch durch den Aufbau von neuem Vertrauen in einen regelbasierten internationalen Handel. Sowohl in Bezug auf den grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsaustausch als auch bei weiteren Fragen wie dem Klimaschutz sind eine bessere internationale Zusammenarbeit und ein stärkerer Multilateralismus wichtiger denn je.

Folgen Sie KfW Research auf **Twitter**.

Oder abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter, und Sie verpassen keine Publikation.

**Zur Anmeldung**

<sup>1</sup> Quelle: Macrobond, für den globalen Wert wurde die globale Industrieproduktion lt. NPB und Weltbank gemittelt.

<sup>2</sup> Vgl. Schwartz, M. (2019): KfW-Mittelstandspanel 2019 – Rekordjahr im Rücken, dunkle Wolken voraus – Unternehmen zwischen Bestmarken und Abwärtssorgen, KfW Research.

- <sup>3</sup> Vgl. Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2020): **Corona-Krise hat den Mittelstand fest im Griff, aber Widerstandsfähigkeit (noch) hoch**, Fokus Nr. 286, KfW Research.
- <sup>4</sup> Vgl. Abel-Koch, J. (2020): **KfW-Internationalisierungsbericht 2020: Außenhandel im Mittelstand – wirtschaftliche Auswirkungen der Corona-Krise stellen Sorge um Handelskonflikte in den Schatten**, KfW Research.
- <sup>5</sup> Hier werden im Unterschied zu den anderen genannten Zahlen nur Mittelständler mit 20 und mehr Beschäftigten berücksichtigt. Vgl. Abel-Koch, J. (2016): **Mittelständische Wertschöpfungsketten werden internationaler – Europa bleibt wichtig**, Fokus Nr. 137, KfW Research.
- <sup>6</sup> Vgl. Schwartz, M. und J. Gerstenberger (2020): **Corona-Krise hat den Mittelstand fest im Griff, aber Widerstandsfähigkeit (noch) hoch**, Fokus Nr. 286, KfW Research.
- <sup>7</sup> OECD Trade in Enterprise Characteristics Database.
- <sup>8</sup> Berechnungen basierend auf Daten von UNCTADstat.
- <sup>9</sup> RWI/ISL-Containerumschlagindex, <https://www.isl.org/de/containerindex/august-2020>, abgerufen am 2.10.2020.
- <sup>10</sup> Vgl. Marin, D. und K. Kilic (2020): Wie Covid-19 Deutschland und die Weltwirtschaft verändert, ifo Schnelldienst 5/2020, 73. Jahrgang, 13. Mai 2020, S. 13-16.
- <sup>11</sup> Vgl. hierzu OECD (2020): COVID-19 and Global Value Chains: Policy Options to Build More Resilient Production Networks.
- <sup>12</sup> Zum Anteil globaler Wertschöpfungsketten an der gesamten Wertschöpfung verschiedener Sektoren siehe Flach, L., Aichele, R. und M. Braml (2020): Status quo und Zukunft globaler Lieferketten, ifo Schnelldienst 5/2020, 73. Jahrgang, 13. Mai 2020, S. 16–22.
- <sup>13</sup> So zeigen beispielsweise Todo et al. (2015), dass sich Unternehmen mit einem umfassenden Netzwerk von Zulieferern außerhalb der betroffenen Region schneller von den Folgen des Erdbebens in Japan im Jahr 2011 erholen haben. Vgl. Todo, Y., K. Nakajima und P. Matous (2015): How do supply chain networks affect the resilience of firms to natural disasters? Evidence for the Great East Japan Earthquake, Journal of Regional Science, Vol. 55(2), S. 209–229.
- <sup>14</sup> Vgl. Caselli, F., Koren, M., Lisicky M. und S. Tenreyro (2020): Diversification through trade, Quarterly Journal of Economics, Vol. 135(1), S. 449–502.
- <sup>15</sup> World Bank (2020), Global Economic Prospects, Juni 2020.
- <sup>16</sup> Vgl. Abel-Koch, J. (2017): **Die Welt ist kein Dorf – räumliche Nähe zu Exportmärkten für Mittelstand entscheidend**, Fokus Nr. 182, KfW Research.
- <sup>17</sup> Vgl. Petersen, T. (2020): Globale Lieferketten zwischen Effizienz und Resilienz, ifo Schnelldienst 5/2020, 73. Jahrgang, 13. Mai 2020, S. 7–10.
- <sup>18</sup> Miroudot (2020) unterscheidet hier unter Bezugnahme auf die Risikomanagement-Literatur zwischen Resilienz als der Fähigkeit, nach Störungen innerhalb eines annehmbaren Zeitraums wieder zum normalen Geschäftsbetrieb zurückzukehren und Robustheit als der Fähigkeit, den Geschäftsbetrieb auch in der Krise aufrecht zu erhalten. Dies kann beispielsweise bei der Herstellung von lebensnotwendigen Gütern wie Medizingütern von Bedeutung sein. Siehe Miroudot, S. (2020): Resilience versus robustness in global value chains: some policy implications, in Baldwin, R. and S. J. Evenett (Hrsg.): Covid-19 and trade policy: Why turning inward won't work, London, S. 117–130.
- <sup>19</sup> Vgl. hierzu auch Petersen, T. (2020): Globale Lieferketten zwischen Effizienz und Resilienz, ifo Schnelldienst 5/2020, 73. Jahrgang, 13. Mai 2020, S. 7–10. Der Aspekt steigender Verschuldung des Unternehmenssektors infolge der Corona-Krise und mögliche Konsequenzen daraus werden auch in einem KfW Research Positionspapier diskutiert, siehe Köhler-Geib, F. (2020): **Wie weiter? Worauf es in der Corona-Krise jetzt ankommt**, KfW Research.
- <sup>20</sup> Beispiele für solche digitale Lösungen sind scout24, mysupply, riskmethods oder DHL Resilience360. Siehe hierzu auch Bogaschewsky, R. (2020): Improving sourcing decisions, not only in turbulent times, Whitepaper 06/2020, Universität Würzburg.
- <sup>21</sup> World Economic Forum (2020), The Global Risks Report 2020.
- <sup>22</sup> OECD (2020); COVID-19 and Global Value Chains: Policy Options to Build More Resilient Production Network, Tackling coronavirus (COVID-19) Contributing to a global effort; McKinsey-Global Institute (2020), Risk, resilience, and rebalancing in global value chains.
- <sup>23</sup> Bown, C. (2011), Import protection and the Great Recession, <https://voxeu.org/article/import-protection-and-great-recession>; Vijaya, C. und W.A. Kerr (2012), Protectionism during recession why are trade barriers no longer the preferred policy choice?, Procedia - Social and Behavioral Sciences 62 ( 2012 ) 1366–1370.
- <sup>24</sup> Vgl. Abel-Koch, J. (2020): **KfW-Internationalisierungsbericht 2020: Außenhandel im Mittelstand – wirtschaftliche Auswirkungen der Corona-Krise stellen Sorge um Handelskonflikte in den Schatten**, KfW Research.
- <sup>25</sup> Vgl. Leibovici, F. und A. M. Santacreu (2020): International Trade of Essential Goods During a Pandemic, Federal Reserve Bank of Saint Louis Working Paper Nr. 2020-010B.
- <sup>26</sup> Vgl. Global Trade Alert (2020), The COVID-19 Pandemic: 21ST Century Approaches to Tracking Trade Policy Responses in Real-Time, Methodological Note, <https://globaltradealert.org/reports/54>.
- <sup>27</sup> Siehe Georgiadis, G. und J. Gräßl (2013), Growth, Competitiveness and Trade Protectionism During the Great Recession, unveröffentlichtes Manuskript, [http://www.uibcongres.org/imgdb/archivo\\_dpo12975.pdf](http://www.uibcongres.org/imgdb/archivo_dpo12975.pdf) sowie Georgiadis, G. und J. Gräßl (2016), Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism since the Financial Crisis, Review of International Economics 24 (5), 1050-1080 und Evenett 2020, What's next for protectionism, in Baldwin/Evenett, Covid-19 and Trade Policy, p. 179.