KfW Research
Volkswirtschaft Kompakt

Bank aus Verantwortung

Wettbewerbsfaktor Subventionen

Nr. 267, 26. August 2026

Autor: Dr. Philipp Scheuermeyer, Telefon +49 69 7431-4017, philipp.scheuermeyer@kfw.de

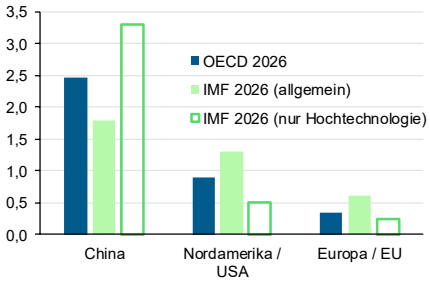
Subventionen in Europa relativ niedrig

Es gibt viele Motive für industriepolitische Aktivität: Den Erhalt von gut bezahlten Arbeitsplätzen, die Transformation zur Klimaneutralität, Gestaltung des technologischen Wandels, resilientere Lieferketten, die nationale Sicherheit oder der Aufbau von Abhängigkeiten als Machtinstrument. Aktuelle Studien versuchen nun das Ausmaß der international geleisteten Unternehmenssubventionen vergleichbarer zu machen. Die OECD arbeitet dabei mit einem Bottom-Up Ansatz, indem sie die Bilanzen der größten Unternehmen aus den wichtigsten Industriezweigen auswertet und die erhaltenen Subventionen ins Verhältnis zum Jahresumsatz der Unternehmen setzt.[1] So werden die Subventionen über verschiedene Instrumente und Regierungsebenen gut erfasst. Der Nachteil ist allerdings eine recht kleine Stichprobe. Der IMF schätzt die Subventionshöhe dagegen mit einer Methode, die die Unternehmenslandschaft in der Breite erfasst, dafür aber Zinsermäßigungen oder Steuervorteile nicht abdeckt.[2]

Im Detail unterscheidet sich die geschätzte Subventionshöhe daher. Unterm Strich ergibt sich aber ein einheitliches Bild: China leistet mit Abstand die höchsten Subventionen. Sie sind dort branchenübergreifend drei- bis siebenmal so hoch wie in Europa. Mit einigem Abstand folgen die USA, wobei auch hier die Unternehmenssubventionen doppelt bis dreimal so hoch ausfallen wie hierzulande. Darüber hinaus stellt der IMF einen unterschiedlichen Subventionsaufwuchs fest: Während sie in der EU und den USA von 2015 bis 2023 um etwa 0,5 Prozentpunkte zunahmen (relativ zur Wertschöpfung), wurden sie in China um 1,5 Prozentpunkte erhöht.

Subventionsaktivität im Vergleich

In Prozent des Umsatzes / der Wertschöpfung



Quelle / Notiz:
OECD: Durchschnitt für 15 wichtige Industriezweige nach Standort des Unternehmenshauptsitzes für den Zeitraum 2005–24 (in % des jährlichen Unternehmensumsatzes)
IMF: Geschätzte Subventionen als Anteil an der Wertschöpfung für den Zeitraum 2015-2023.

Global betrachtet sind die Subventionen laut den OECD-Daten für Hersteller von Photovoltaikmodulen mit 3,3 % des Umsatzes besonders groß. Außerdem sticht die Produktion von Halbleitern erwartungsgemäß als subventionsintensiv hervor (2,1 %), gefolgt von Schwerindustrien wie der Herstellung von Aluminium, Stahl und dem Schiffsbau (1,7–1,3%). Größenvorteile, die Notwendigkeit von hohen Anfangsinvestitionen sowie eine hohe Bedeutung als Vorprodukte scheinen eine Rolle für die Zielauswahl zu spielen. Die Subventionen in China sind darüber hinaus besonders auf fortgeschrittene Technologien fokussiert. Der IMF kalkuliert, dass sich die Subventionen in Branchen, die (zumindest teilweise) Hochtechnologien umfassen, dort auf mehr als 3 % der Wertschöpfung belaufen. In den EU-Ländern sind es dagegen weniger als 0,5 %.[3]

Bedeutung für den Wettbewerb

Diese Subventionen sind ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Rund 22 % der weltweiten Marktanteilsgewinne expandierender Unternehmen in den letzten zwei Jahrzehnten lassen sich laut OECD-Schätzung auf Subventionen zurückführen und bei Unternehmen aus China liegt dieser Anteil sogar bei 60 %. Auch der IMF zeigt mit einem Handelsmodell, dass Subventionen die chinesischen Exporte erheblich angekurbelt haben, insbesondere weil sie auf Branchen mit positiven Skalenerträgen abzielten. In konkurrierenden Volkswirtschaften haben sie dagegen zu Exportrückgängen geführt.

Für die EU folgt daraus eine schwierige Abwägung: Individuell können geschickt ausgestaltete Subventionen auf Branchenebene und auch makroökonomisch Vorteile verschaffen.[4] Das oben zitierte IMF-Modell ergibt aber auch, dass die globale Wohlfahrt sinkt, wenn alle Länder ihre Subventionen hochfahren. Dann würden die fiskalischen Kosten der Subventionen den Vorteil von höheren Reallöhnen übertreffen. Die alternative Einführung von Ausgleichszöllen wäre dagegen vor allem für Verbraucher mit Wohlfahrtsverlusten verbunden, birgt ein höheres Konfliktpotential und verbessert lediglich die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Heimatmarkt. Im Gegensatz zu Subventionen würden Zölle aber die Staatshaushalte schonen und wären einfacher zu handhaben. Als Instrument zum reaktiven Schutz von bestehenden Unternehmen sind Zölle daher besser geeignet. Möchte man bestimmte Schlüsseltechnologien in der EU etablieren, kann der Subventionswettbewerb aber nicht ignoriert werden.

[1] Vgl. OECD (2026): OECD MAGIC Database of Industrial Subsidies.

[2] Das Papier kombiniert verschiedene Datenbanken und stellt einen Zusammenhang zwischen der Anzahl der Fördermaßnahmen und den Fördersätzen her: Vgl. Rotunno et al. (2026): Industrial Policy and Trade Tensions in Strategic Sectors, IMF WP/26/155

[3] Hochtechnologien wurden anhand der „List of Advanced Technology Products" des US-Statistikbüros identifiziert. Die Identifikation der Branchen ist allerdings recht grob, da sie breit abgegrenzte Branchen mit einem sehr unterschiedlichen Hightech Anteil beinhaltet.

[4] Dazu gehört neben der Fokussierung auf Technologien mit Skalenerträgen, etwa durch „Learning by Doing", u.a. auch die richtige Identifikation des Marktpotentials. Vgl. IMF (2025), Industrial Policy: Managing trade-offs to promote growth and resilience, Fiscal Monitor, Chapter 3.

ISSN 2195-1403 Hinweis: Dieses Papier gibt die Meinung der Autoren wieder und repräsentiert nicht notwendigerweise die Position der KfW.

One Pager