

Fokus Niedersachsen

Unser Blickpunkt auf die Wirtschaft



Massiver Gegenwind für den internationalen Handel IHKN-Umfrage „Going International“ 2026

April 2026



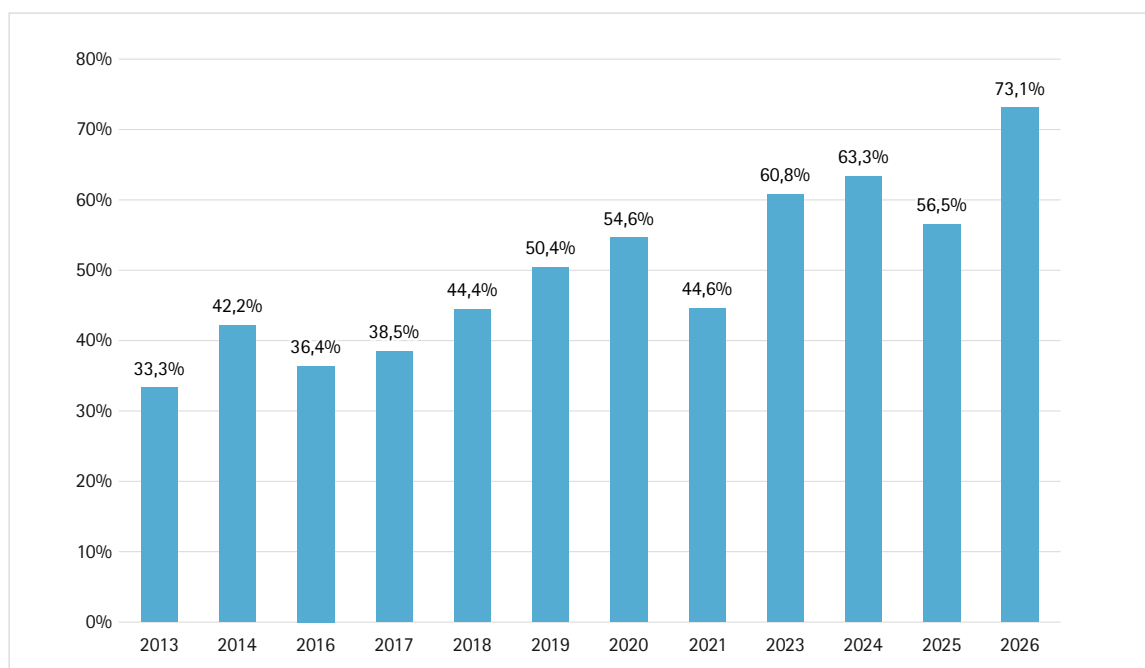
Wer wir sind

Die IHK Niedersachsen ist die Landesarbeitsgemeinschaft der sieben niedersächsischen Industrie- und Handelskammern:

- IHK Braunschweig
- IHK Elbe-Weser
- IHK Hannover
- IHK Lüneburg-Wolfsburg
- Oldenburgische IHK
- IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim
- IHK für Ostfriesland und Papenburg

Sie vertritt mehr als 530.000 gewerbliche Unternehmen gegenüber Politik und Verwaltung.

Zunahme der Handelshemmnisse in zuvor ungekanntem Ausmaß



Anteil der Unternehmen, die eine Zunahme von Hemmnissen bei ihren internationalen Geschäften gespürt haben (in Prozent)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

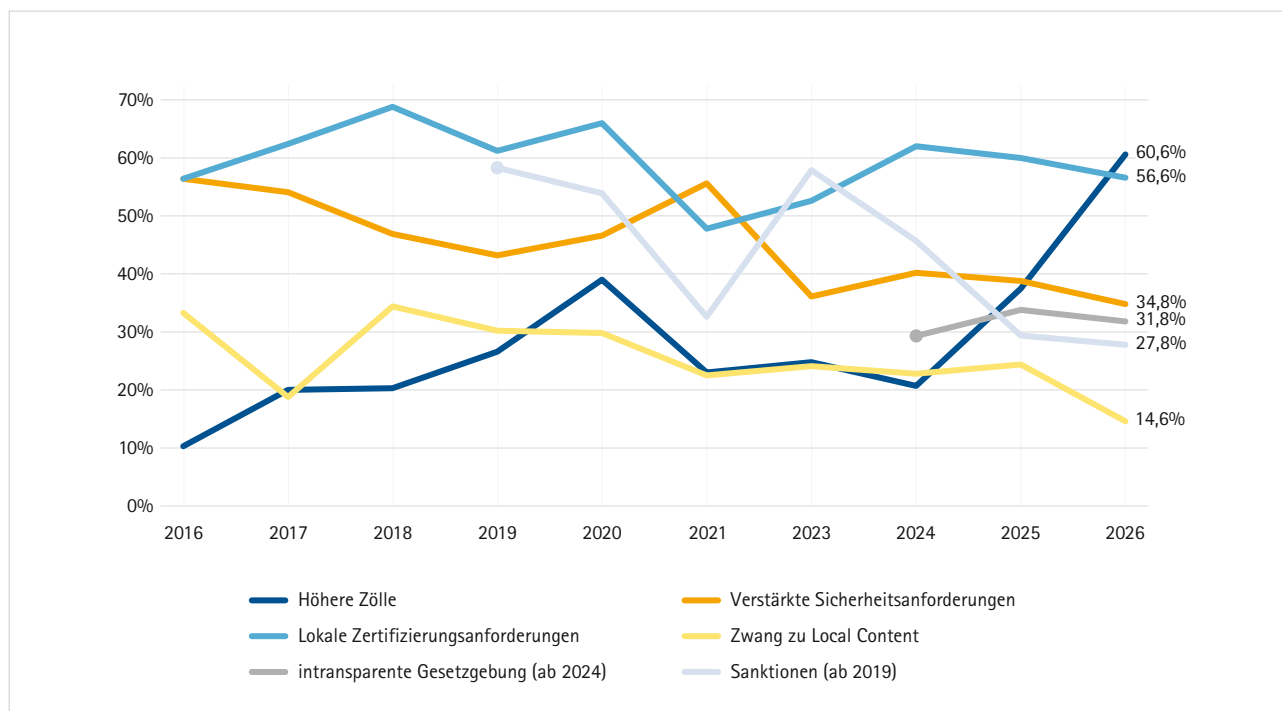
Die Lage für die niedersächsischen Unternehmen auf den internationalen Märkten bleibt herausfordernd. Auch wenn insgesamt im vergangenen Jahr wieder eine leichte Zunahme der Exporte um 0,7 Prozent zu verzeichnen war, ist ein nennenswerter Wachstumsimpuls von der Exportwirtschaft nicht zu erwarten. Das zeigen die Ergebnisse der diesjährigen IHKN-Umfrage „Going International“, die diese Ausgabe der Publikationsreihe „IHKN Fokus Niedersachsen“ vorstellt.

Schon in den letzten Jahren war das Anwachsen der internationalen Handelshemmnisse eine der Hauptsorgen der teilnehmenden Unternehmen. Aber in diesem Jahr hat sich dieser Trend noch einmal massiv beschleunigt: 73 Prozent der Unternehmen (und damit ein Drittel mehr als im Vorjahr) beklagen eine neuerliche Zunahme von Hemmnissen. Wohlgemerkt: es geht hier um die Zunahme – die alten Hemmnisse, die in den vergangenen Jahren entstanden sind, bestehen zumeist noch fort. Mit anderen Worten: die Weltwirtschaft entfernt sich Schritt für Schritt und mit zunehmendem Tempo vom Prinzip des freien und regelbasierten Welthandels.





Zölle als neues Haupthindernis



Barrieren im internationalen Geschäft im Zeitverlauf (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

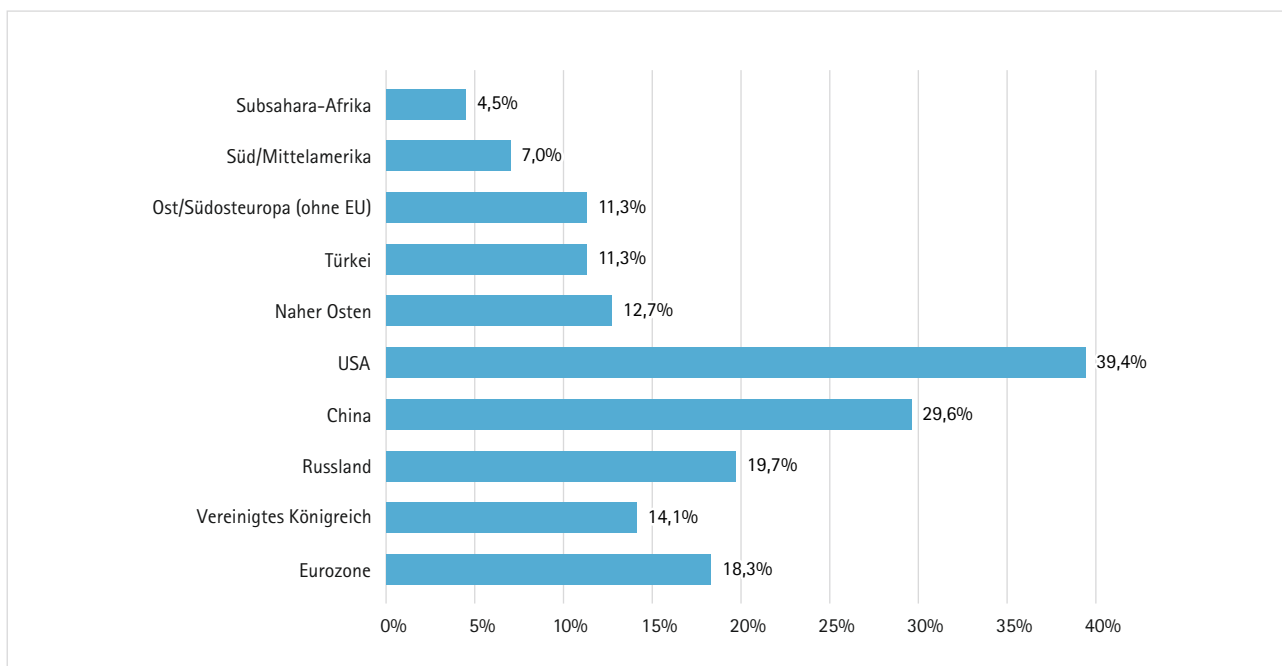
Blickt man auf die Entwicklung der Haupthindernisse im Zeitverlauf, zeigt sich: der Baukasten an Zwangsmaßnahmen wurde über die letzten Jahre hinweg relativ konstant in seiner ganzen Breite genutzt. Neu ist seit 2025 jedoch der extrem starke Anstieg der Zollerhöhungen, die in dieser unrühmlichen Rangliste vom letzten auf den ersten Rang gesprungen sind.

Wenig überraschend ist auch: Auf die Frage, in welchem Land die Unternehmen von höheren Zöllen betroffen waren, werden von 85,4 Prozent der Unternehmen die USA genannt; erst mit riesengroßem Abstand folgen auf Platz 2 China (13,6 Prozent) und das Vereinigte Königreich (11 Prozent).

Dazu ist anzumerken: Sowohl für China (Vorjahr: 19,6 Prozent) als auch für das Vereinigte Königreich (Vorjahr 23,2 Prozent) haben sich die Zollhürden in diesem Jahr deutlich verringert – wie auch in allen anderen abgefragten Weltregionen. Der dramatische Anstieg ist alleine auf den handelspolitischen Kurs der USA zurückzuführen und wirkt sich wegen der wichtigen Rolle der USA beim niedersächsischen Export in der Rangliste so stark aus.



Exportkontrolle von China und den USA auf dem Vormarsch



In welchen Staaten treffen Sie auf verschärfte Exportkontrollregime als Handelshemmnis? (in Prozent)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

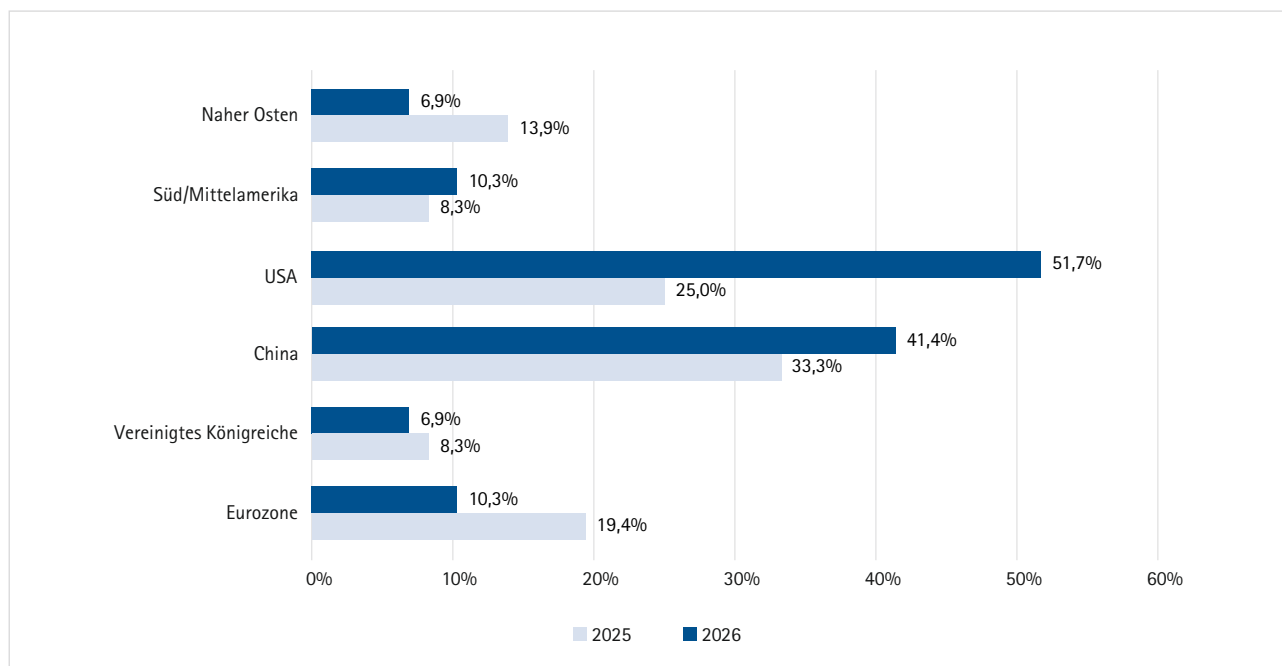
Neu erhoben wurde in diesem Jahr, inwiefern „Verschärfte Exportkontrollregime“ den Unternehmen das Auslandsgeschäft erschweren. Knapp ein Drittel der Unternehmen (36,4 Prozent) bestätigten, durch derartige Verschärfungen betroffen zu sein. Zu spüren waren solche Tendenzen zum Beispiel bei den seit dem Frühjahr 2025 von China verschärfte Kontrollen hinsichtlich des Exports von Seltenen Erden und anderen kritischen Rohstoffen (genannt von 29,6 Prozent der Unternehmen).

Noch stärker betrafen die extraterritorial wirkenden US-Re-Exportkontrollen die niedersächsischen Unternehmen (39,4 Prozent). Insgesamt ist deutlich erkennbar, dass die verschärfte Exportkontrollregime in vielen Weltregionen Handelshemmnis darstellen.

„Intransparente Gesetzgebung“ als Hürde beklagten noch im vergangenen Jahr mit weitem Abstand die meisten Unternehmen für ihre Geschäfte in der Eurozone (53 Prozent), erst mit 24,5 Prozent folgten China und danach die USA mit 22,6 Prozent. Auch dieses Bild hat sich völlig gewandelt: die intransparente Gesetzgebung in den USA wird nun deutlich am meisten genannt (45,6 Prozent der Unternehmen; EU: 38,6 Prozent, China 22,8 Prozent).



Auch bei „Local Content“: China und die USA üben größten Druck aus



In welchen Regionen treffen Sie vornehmlich auf Local Content-Vorgaben als Handelshemmnis? (in Prozent)

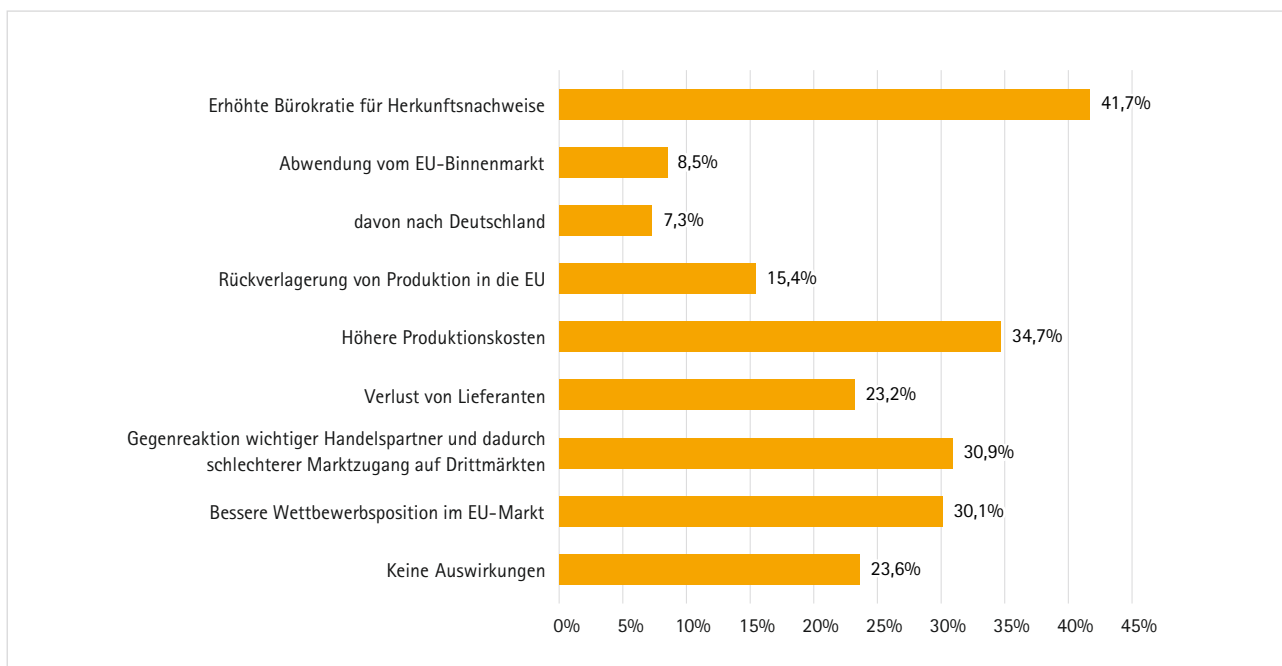
Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

„Local-Content“-Vorgaben (Verpflichtung zur Verwendung von lokal produzierten Vorprodukten) werden insgesamt von deutlich weniger Unternehmen als Hindernis genannt als noch in den Vorjahren. Aber es gibt zwei große Ausnahmen: die USA und China.

In beiden Ländern bedienen sich die Regierungen dieses Instruments, um Druck in Richtung eines höheren lokalen Produktionsanteils aufzubauen; für diejenigen Unternehmen, die dorthin exportieren wollen, stellen diese meist branchentypischen Vorgaben eine wesentliche Hürde dar.



„Local Content“ in der EU? Unternehmen sind skeptisch



Welche Chancen/Risiken eines Buy-European-Ansatzes erwarten Sie für Ihr Unternehmen? (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International

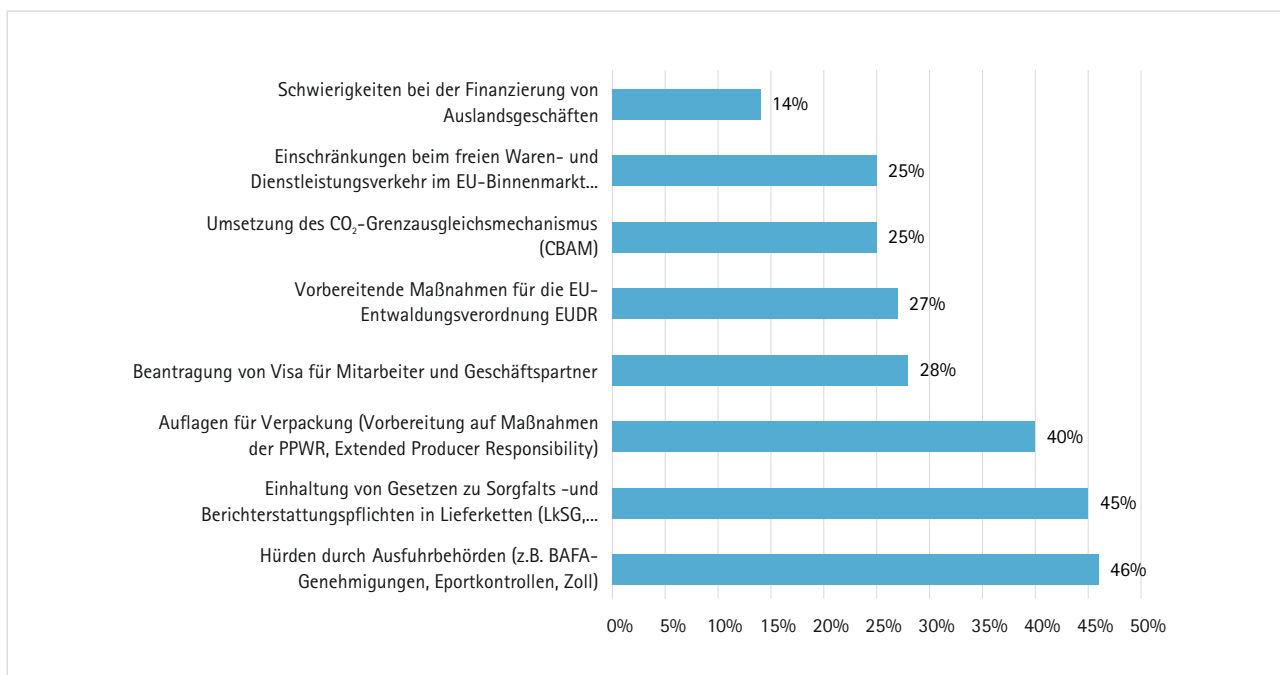


Ein stärkerer Zwang zu einer lokalen Produktion wird unter dem Label „Buy European“ inzwischen auch auf EU-Ebene diskutiert. Die Meinung der befragten Unternehmen zu solchen Überlegungen ist gespalten:

Insgesamt überwiegen die negativen Erwartungen hinsichtlich der Auswirkungen. Die Unternehmen befürchten insbesondere die hohen Bürokratielasten, die bei solchen Regelungen für die Herkunftsnachweise anfallen werden. Auch rechnen die Unternehmen in der Folge mit höheren Produktionskosten sowie mit Gegenreaktionen anderer Länder, die die Geschäfte in diesen Märkten in der Folge erschweren.



Hausgemachte Herausforderungen aus Deutschland und der EU



„Hausgemachte“ Herausforderungen im internationalen Geschäft (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

Die möglichen Hürden durch einen Buy-European-Ansatz sind derzeit noch Zukunftsmusik. Aber bereits jetzt ist die Lage hinsichtlich der Hürden, die in Deutschland und der EU für Unternehmen aufgebaut werden, durchaus dramatisch: 82 Prozent der Unternehmen geben an, dass sie bei ihren internationalen Geschäften durch solche hausgemachten Hürden belastet werden.

Die Belastung durch die hausgemachten Hürden ist damit im Vergleich zum Vorjahr unverändert hoch. Und sie trifft nicht alleine die großen Unternehmen: zwar ist bei den Unternehmen mit mindestens 1000 Mitarbeitenden der Anteil, der die einzuhaltenden Gesetze zu Sorgfalts- und Berichtspflichten in Lieferketten (LkSG, CSDDD, CSRD) als Belastung nennt, mit rund 55 Prozent am höchsten. Aber die indirekte Betroffenheit kleiner und mittelgroßer Unternehmen führt dazu, dass auch 43 Prozent der Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten darin eine Hürde spüren.

Ein besonders starkes Hemmnis stellen Auflagen und Prozesse der Ausfuhrabwicklung dar – insbesondere durch die Ausfuhrbehörden. Die Freitext-Antworten der Unternehmen fokussieren dabei auf komplexe und teils uneinheitlich ausgelegte Vorschriften, hohen Dokumentationsaufwand, intransparente Abläufe und lange Bearbeitungszeiten, die wiederholt zu Geschäftsabbrüchen führen.

Gleiches berichten Unternehmen immer wieder von der schleppenden Visavergabe deutscher Botschaften und Konsulate im Ausland: lange Wartezeiten auf einen Termin für die Visabeantragung verleiden so manchem potentiellen Geschäftspartner das Geschäft mit deutschen Unternehmen. Die Geschäfte werden dann mit Konkurrenten aus anderen Ländern gemacht, in die man leichter zu Verhandlungen oder auch zu Schulungen an neuen Maschinen reisen kann.



Geschäftssituation und -perspektiven in den Weltregionen

Die Umfrage wurde vor dem Beginn des Kriegs der USA und Israels im Iran durchgeführt. Die damit einhergehenden Folgewirkungen bleiben deshalb unberücksichtigt. Dennoch sind einige generelle Tendenzen aus der Befragung bemerkenswert:

Polen ist die neue Nummer 1 im niedersächsischen Außenhandel!

Erstmals rangiert Polen in der Summe von Export und Import an erster Stelle bei den Außenhandelspartnern Niedersachsens. Von den insgesamt gut 20 Mrd. Euro Handelsvolumen stammen 13 Mrd. aus niedersächsischen Importen (plus 4% gegenüber 2024) und 7,3 Mrd. Euro aus Exporten (plus 6% gegenüber 2024). Der Weg Polens an die Spitze hat sich in den vergangenen Jahren sehr kontinuierlich abgespielt. In vielen Branchen sind die Wertschöpfungsketten zwischen Polen und Niedersachsen sehr eng. Die Tendenz dürfte sich fortsetzen.

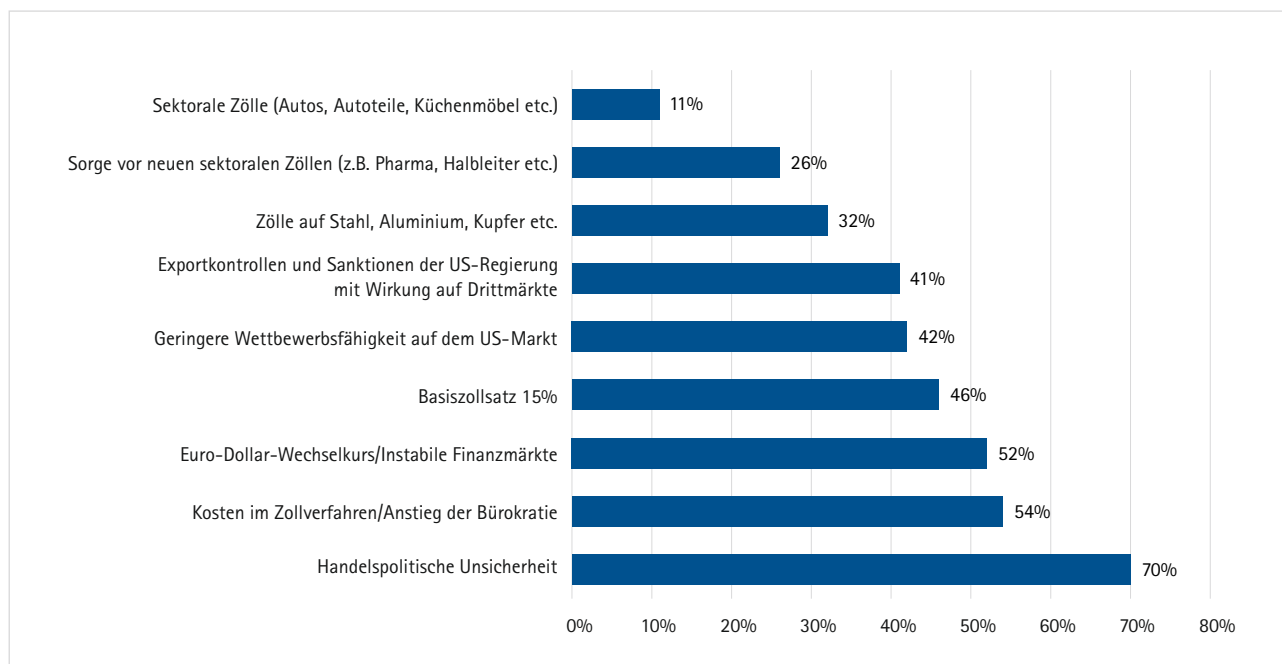
Großbritannien gewinnt wieder an Bedeutung

72 Prozent der im Vereinigten Königreich tätigen niedersächsischen Unternehmen sehen ihre Lage „gut“ oder „befriedigend“ – das ist gegenüber den Vorjahren mit Werten von 58, 60 und 56 Punkten eine deutliche Verbesserung. Und die Unternehmen haben die Hoffnung, dass diese Tendenz sich fortsetzt: nur 16 Prozent glauben, dass eine Verschlechterung ihrer Geschäfte bevorsteht. Damit könnte eine Trendwende im Außenhandel mit Großbritannien begonnen haben. Auch in der Außenhandelsstatistik lässt sich das schon ablesen: Die niedersächsischen Exporte nach Großbritannien nahmen im Jahr 2025 um 11 Prozent zu; Großbritannien hat damit sogar die USA überholt und rangiert in der Rangfolge der Exportdestinationen auf Platz 4.





USA: katastrophale Stimmungslage bei den niedersächsischen Unternehmen



Worin sehen Sie die größten Belastungen für Ihre Geschäftstätigkeit in Folge der handelspolitischen Spannungen mit den USA (in Prozent, Mehrfachnennungen möglich)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

Jahrelang waren die USA das nahezu einzige echte Zugpferd, das so etwas wie Bewegung in den niedersächsischen Außenhandel und insbesondere in die Exporte brachte.

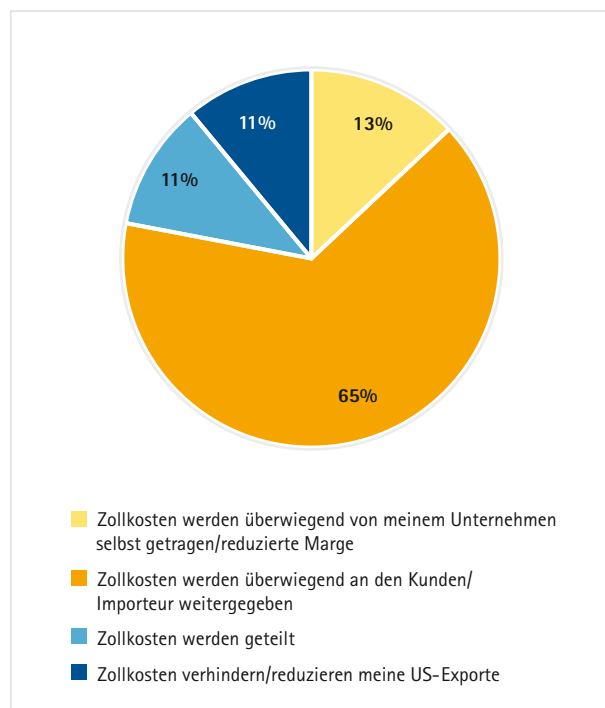
Diese Entwicklung ist ins Gegenteil umgeschlagen: Sowohl die aktuelle Lage als auch die Geschäftsaussichten beurteilen die Unternehmen so schlecht wie seit vielen Jahren nicht (Lage: -26 Punkte im Saldo aus gut/schlecht-Antworten; Perspektive: -25 Punkte; Saldo jeweils aus Antworten in Prozent).

Hauptursache für die schlechte Bewertung ist die herrschende Unsicherheit über den weiteren handelspolitischen Kurs. Aber auch die unmittelbaren Kosten im Zollverfahren bzw. die damit verbundene Bürokratie sowie die Instabilität des Euro-/Dollar-Wechselkurses werden von mehr als der Hälfte der Unternehmen als erhebliche Belastung wahrgenommen.



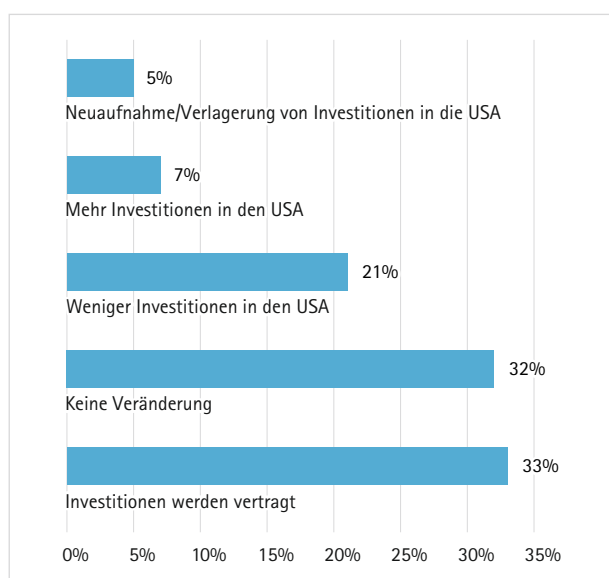
Die eigentliche Höhe der Zölle rangiert nur auf Rang 4 (Basiszölle) und auf Rang 7 (Stahlzölle) der Belastungen.

Der Grund dafür dürfte in der Belastungswirkung der Zölle liegen: 76 Prozent der Unternehmen geben an, dass sie die Zölle überwiegend an die Kunden/Importeure weitergeben oder zumindest mit diesen teilen.



Wer trägt die Kosten der erhöhten US-Zölle

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026



Wie beeinflusst die aktuelle US-Zollpolitik Ihre Investitionspläne in den USA? (In Prozent)

Quelle: IHKN-Umfrage Going International 2026

Als Hauptziel für den neuen handelspolitischen Kurs der US-Regierung wird immer wieder der Aufbau neuer Industriearbeitsplätze in den USA genannt. Schaut man darauf, wie sich die Investitionspläne der niedersächsischen Unternehmen aktuell entwickeln, dürfte dieses Ziel verfehlt werden:

Die absolute Mehrheit der Unternehmen, die sich grundsätzlich mit Investitionen in den USA befassen, fährt ihre Investitionspläne derzeit zurück. Nur insgesamt 12 Prozent planen neue oder mehr Investitionen in den USA.



Hauptexportländer

| Rang | Land | Mrd. Euro |
|------|------------------------|------------------|
| 1. | Niederlande | 10,398 Mrd. Euro |
| 2. | Polen | 7,253 Mrd. Euro |
| 3. | Frankreich | 7,250 Mrd. Euro |
| 4. | Vereinigtes Königreich | 7,030 Mrd. Euro |
| 5. | USA | 6,569 Mrd. Euro |
| 6. | Italien | 4,940 Mrd. Euro |
| 7. | Österreich | 4,570 Mrd. Euro |
| 8. | Spanien | 4,520 Mrd. Euro |
| 9. | Tschechien | 4,016 Mrd. Euro |
| 10. | Belgien | 3,742 Mrd. Euro |

TOP 10 der niedersächsischen Hauptexportländer 2025

Quelle: Statistisches Bundesamt

Ein Blick auf die Hauptzielländer der niedersächsischen Exporte zeigt das vertraute Bild: 8 von 10 Zielländern sind Teil des EU-Binnenmarkts. Für die stärksten Ausschläge bei den Exporten sorgen die beiden Länder, die nicht im Binnenmarkt sind – Großbritannien und die USA:

Während die Exporte in Richtung USA um rund 770 Mio. Euro zurückgingen (-10 Prozent), nahmen die Exporte in Richtung Großbritannien um fast dieselbe Summe zu (plus 720 Mio. Euro, plus 11 Prozent).

Indien weckt Hoffnung

Größere Auffälligkeiten in der Beurteilung der Geschäftsperspektiven lassen sich ansonsten in kaum einer Weltregion entdecken. Eine positive Ausnahme ist Indien:

71 Prozent der dort tätigen Unternehmen beurteilen ihre derzeitige Lage als „gut“ oder „befriedigend“ – das ist ein herausragender Wert. Und auch die weitere Perspektive sehen die Unternehmen optimistisch: nur 15 Prozent erwarten eine Verschlechterung der Geschäfte, 30 Prozent hingegen eine Verbesserung.



Fazit

Die Lage für die niedersächsischen Unternehmen auf den internationalen Märkten bleibt herausfordernd. Die Zunahme der globalen Handelshemmnisse hat einen neuen Höchststand erreicht. Die zunehmende Abkehr vom freien Welthandel trifft die exportorientierte deutsche Wirtschaft besonders stark.

Die Zollerhöhungen im US-Geschäft sind bei weitem nicht das einzige wesentliche Hemmnis, das die Unternehmen belastet. Vielmehr machen auch viele „hausgemachte“ Hürden aus der EU und Deutschland den international agierenden Unternehmen zu schaffen. Die Regulierung im EU-Binnenmarkt und auch zahlreiche deutsche Vorgaben rauben der wirtschaftlichen Entwicklung die Dynamik.

Die zu erledigenden Aufgaben für die Politik liegen auf der Hand: Ohne einen Abbau der von EU und Deutschland selbst errichteten Hürden wird der Binnenmarkt keine neuen Wachstumsimpulse auslösen. Gleichzeitig gilt es, weltweit für den Abbau von Handelsbeschränkungen zu kämpfen. Die in den letzten Monaten abgeschlossenen neuen Handelsabkommen mit Indien und dem Mercosur sind ein wichtiger Schritt in dieser Richtung. Weitere Abkommen sollten rasch folgen.



Fokus Niedersachsen

Unser Blickpunkt auf die Wirtschaft

April 2026

Ihre Ansprechperson:

Tilman Brunner
Sprecher International

IHK Niedersachsen (IHKN)

Bischofsholer Damm 91
30173 Hannover

Telefon 0511 310 72 01

Telefon 0511 920 901 10

E-Mail brunner@hannover.ihk.de
info@ihk-n.de

Web www.ihk-n.de

Titelfoto: ©Urheber: Shutterstock / ChameleonsEye

Seite 5: ©Urheber: Shutterstock / DesignRage

Seite 7: ©Urheber: Shutterstock / niroworld

Seite 11: ©Urheber: Shutterstock / Golden Sikorka

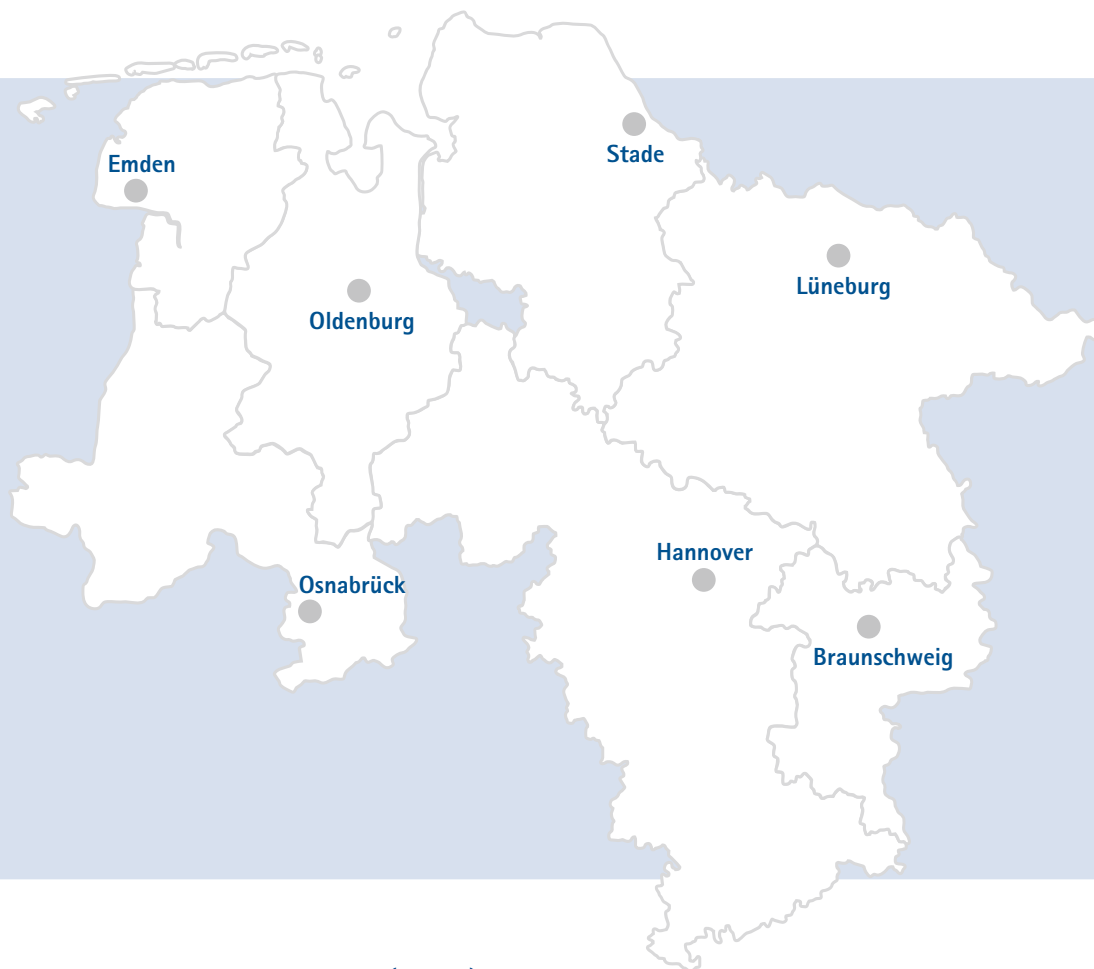
Die Umfrage wurde im Zeitraum 2.- 13. Februar 2026 durchgeführt. Teilgenommen haben 270 auslandsaktive niedersächsische Unternehmen.

Die IHK Niedersachsen ist die Landesarbeitsgemeinschaft der IHK Braunschweig, IHK Elbe-Weser, IHK Hannover, IHK Lüneburg-Wolfsburg, Oldenburgischen IHK, IHK Osnabrück - Emsland - Grafschaft Bentheim sowie IHK für Ostfriesland und Papenburg. Sie vertritt mehr als 530.000 gewerbliche Unternehmen gegenüber Politik und Verwaltung.

Der Fokus Niedersachsen erscheint in regelmäßigen Abständen zu aktuellen Themen aus Wirtschaft und Politik und steht unter: www.fokus-niedersachsen.de auch zum Download zur Verfügung.

Bitte beachten: Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Publikation auf die geschlechtsspezifische Differenzierung verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.





IHK Niedersachsen (IHKN)

Bischofsholer Damm 91
30173 Hannover

Telefon 0511 920 901 10

E-Mail noske@ihk-n.de
info@ihk-n.de

Web www.ihk-n.de