



INTERVIEW

---

# Geoökonomische Sicherheit

Zwischen Abhängigkeit, Macht und europäischer Strategie

Eröffnungsplenum · BME European Procurement & Supply Chain Excellence Summit · 20.–21. April 2026, Berlin

---

In einer Welt zunehmender geoökonomischer Konkurrenz stehen europäische Unternehmen und politische Entscheidungsträger vor einer fundamentalen Herausforderung: Globale Lieferketten, die einst auf Effizienz ausgerichtet waren, werden zu Instrumenten geopolitischer Machtausübung. Wirtschaftliche Interdependenz schafft nicht länger Annäherung – sie schafft Hebel.

Tobias Gehrke, Senior Policy Fellow am European Council on Foreign Relations (ECFR), analysiert in diesem Interview die strukturellen Verschiebungen der globalen Handelsarchitektur: Chinas beispiellose Industriesubventionen, den strategischen Rückzug der USA aus dem multilateralen System, Europas zögerliches De-Risking und die wachsenden Risiken für europäische Schlüsselindustrien.

Das Interview beleuchtet zehn zentrale Fragen – von „weaponized interdependence“ bis zu konkreten strategischen Optionen für die EU – und zeigt, warum Europa den Preis der Untätigkeit genauso ernst nehmen muss wie den Preis der Konfrontation.

---

AUTOR

## **Tobias Gehrke**

Senior Policy Fellow · European Council on Foreign Relations (ECFR)  
Goeconomics · Economic Statecraft · Global Economy  
Tobias.Gehrke@ecfr.eu · @tobiasgehrke

INTERVIEW GEFÜHRT VON

## **Silva Certan-Mallmann**

Head of Innovation & International Product Development · BME Marketing GmbH

---

**1. Du beschreibst eine Welt zunehmender geökonomischer Konkurrenz. Was unterscheidet diese Phase fundamental von früheren Globalisierungsphasen?**

Der entscheidende Unterschied liegt in der Logik, mit der Staaten die politischen Effekte der globalen Wirtschaft einschätzen. Früher glaubten wir, dass wirtschaftliche Verflechtung zu politischer Konvergenz führt. Heute wissen wir, dass Interdependenz nicht automatisch zu Annäherung führt. Sie schafft Hebel, Abhängigkeiten und Risiken, die immer mehr als geopolitisches Schlachtfeld genutzt werden. Globale Lieferketten sind auf der Logik von Effizienz gewachsen, heute müssen sie aber auch geopolitische Faktoren berücksichtigen.

---

**2. Der Begriff „weaponized interdependence“ spielt in Deinem Vortrag eine zentrale Rolle. Wie konkret zeigt sich diese Entwicklung aktuell für europäische Unternehmen?**

Das Tückische ist, dass der Mechanismus immer öfter gar nicht mehr aktiviert werden muss. Wenn europäische Unternehmen bestimmte Lieferkettenentscheidungen oder Compliance-Maßnahmen aus Angst vor Gegensanktionen unterlassen, kann sich der politische Effekt von weaponized interdependence bereits entfalten. Das ist ein sogenannter Chilling-Effekt. Ein konkretes Beispiel: Chinas neue Vorschriften zur Lieferkettensicherheit vom April 2026 kriminalisieren explizit die Einhaltung ausländischer Sanktionen und De-Risking-Maßnahmen. Das bedeutet, europäische Unternehmen, die EU-Recht befolgen wollen, könnten sich gleichzeitig chinesischem Sanktionsrecht aussetzen. Auch das ist eine Form der supply chain wars, die wir gerade erleben.

---

**3. Du argumentierst, dass Märkte zunehmend „geschlossen“ werden, insbesondere in den USA. Welche langfristigen Konsequenzen hat das für den globalen Handel?**

Was wir gerade sehen, ist ein struktureller Rückzug der USA aus der globalen Handelsarchitektur, die sie selbst aufgebaut haben. Die Konsequenz ist nicht weniger Handel insgesamt – der findet natürlich weiterhin statt – sondern Handel in politisch geformten Blöcken, wo nicht mehr unbedingt komparative Vorteile entscheiden, sondern geopolitische Zugehörigkeit und die Zusammensetzung von Lieferketten.

---

**4. Trotz der europäischen De-Risking-Strategie steigt die Abhängigkeit von China in bestimmten Bereichen weiter. Woran liegt dieses Spannungsfeld?**

Europäisches De-Risking existiert bislang eher als Strategie auf dem Papier als wirklich als operative Agenda. Unternehmen sind weiterhin stark von wirtschaftlichen Grundsätzen getrieben und müssen schauen, dass sie preislich wettbewerbsfähig bleiben. Neue Zulieferer zu finden kann kurzfristig teuer sein, auch wenn das langfristig die Resilienz der Unternehmen stärken kann. Hier sind auch die Regierungen gefragt: Sie müssen klarere Prioritäten setzen, welche Abhängigkeiten wirklich kritisch sind und welche nicht, und dann klare Anreize und Auflagen für Unternehmen gestalten, um De-Risking auch wirtschaftlich tragfähig zu machen. Es sind also sowohl Regierungen als auch Unternehmen gefragt, diese Agenda weiterzuentwickeln.

---

**5. Du sprichst von „beispiellosen“ Marktverzerrungen durch China. Welche Auswirkungen hat dies konkret auf europäische Industrien wie Automobil,**

## **Stahl oder Chemie?**

Man muss die Quelle dieser Verzerrungen klar benennen: China gibt rund 4,5 Prozent seines BIP für Industriesubventionen aus, etwa doppelt so viel wie der EU-Durchschnitt. Dazu kommt eine Renminbi-Unterbewertung von schätzungsweise 15 bis 30 Prozent, die faktisch als Exportsubvention auf alles wirkt, was China verkauft. Das Ergebnis ist ein ruinöser Preiskampf im Inland, den viele chinesische Hersteller nur durch massenhafte Exporte überleben. Wenn wir das nicht als systemisches Problem behandeln, werden wir es auch nicht lösen. In der Automobil- und Chemieindustrie sehen wir das bereits sehr stark, aber weitere Sektoren werden folgen.

---

## **6. In Deinem Vortrag deutest Du auf eine zunehmende Überkapazität in Schlüsselindustrien hin. Welche Risiken ergeben sich daraus für europäische Unternehmen?**

Binnen fünf Jahren könnte China in fast allen großen europäischen Fertigungssektoren preislich wettbewerbsfähig sein – etwa im Maschinenbau, in der Pharma, Medizintechnik, Industrierobotik, bei Batterien und Wind. Wenn die europäischen Produzenten wegfallen, folgen auch die Zuliefernetzwerke, denn chinesische Hersteller bevorzugen chinesische Vorleistungen. Die Abhängigkeit wird weiter steigen, und damit Pekings Druckmittel. Aber die damit verbundene Deindustrialisierung kann auch weitreichende politische Folgen haben, wenn lokale Produktionsstätten zu schnell unter Druck geraten und die Transformation der Branchen und der Millionen betroffenen Arbeitnehmer nicht gesteuert werden kann.

---

## **7. Wie bewertest Du die Rolle staatlicher Industriepolitik im Vergleich zwischen den USA, China und der EU? Ist Europa hier strukturell im Nachteil?**

Ja. Weder die Entscheidungsgeschwindigkeit noch das verfügbare Kapital sind mit Washington oder Peking vergleichbar. Aber der tiefere Nachteil ist ein konzeptioneller und politischer: Die europäische Wettbewerbsdebatte ist dominiert von Kämpfen um Randlösungen wie Deregulierung und Bürokratieabbau. Auch das ist wichtig, aber europäische Produzenten stehen im Wettbewerb mit dem größten Exportsubventionsprogramm der modernen Wirtschaftsgeschichte in China und einem massiven Kapitalvorteil aus den USA. Da braucht es große Lösungen, um den europäischen Binnenmarkt wirklich zu stärken. Der Draghi-Report hat einige dieser großen Lösungen konkret auf den Tisch gelegt – leider bleibt er bislang weitgehend unangetastet.

---

## **8. Du zeigst, dass China seine Abhängigkeit vom Westen reduziert, während Europa teilweise abhängiger wird. Welche strategischen Optionen hat die EU, um dieses Ungleichgewicht zu korrigieren?**

Ich glaube, Europa hat mehr Hebel als es nutzt. Aber es muss sich auch trauen, sie einzusetzen. Europa braucht eine ehrliche Debatte über Zölle, die die chinesischen Kostenverzerrungen tatsächlich ausgleichen. Nicht als Protektionismus, sondern als Reaktion auf staatlichen Kapitalismus in einem Ausmaß, das der Markt allein nicht korrigieren kann.

---

## **9. Welche konkreten Auswirkungen sollten Unternehmen in Europa durch verschärfte Lieferkettenregulierungen und wirtschaftspolitische Maßnahmen der Großmächte erwarten?**

Unternehmen müssen sich auf eine Welt einstellen, in der sie zwischen konkurrierenden Rechtssystemen eingeklemmt sind. Washington verlangt zunehmend, dass der Zugang zum US-Markt davon abhängt, chinesische Inhalte aus der Lieferkette zu entfernen, während

Peking genau dieses De-Risking zur Sanktionsgrundlage macht und versucht, seine Dominanz in Lieferketten zu bewahren und auszubauen.

---

**10. Wenn Du Entscheidungsträgern in Politik und Wirtschaft eine zentrale Priorität für die nächsten fünf Jahre nennen müsstest, welche wäre das im Kontext geökonomischer Sicherheit?**

Europa muss den Preis der Untätigkeit genauso ernst nehmen wie den Preis der Konfrontation. Im Moment kalkulieren europäische Entscheidungsträger die sichtbaren Kosten einer Auseinandersetzung mit China und den USA ein und unterschätzen die kumulativen Kosten des Nichtstuns. Europa muss lernen, wirtschaftliche Macht nicht nur defensiv zu denken, sondern eigene Hebel bewusst aufzubauen und einzusetzen, um sich Spielraum zu verschaffen in diesem geökonomischen Wettbewerb.

---