AUSSEN- UND SICHERHEITSPOLITIK 15.10.2026 | Niels Hegewisch & Mirco Günther

# Selbst ist Europa

Auf Einsicht aus Peking kann Europa lange warten. Statt über Chinas Handelspolitik zu klagen, sollte es endlich seine eigene Stärke nutzen.

Der große Knall ist ausgeblieben. EU-Handelskommissar Maroš Šefčovič hat bei seiner schwierigen Mission in Peking einen kleinen, aber wichtigen Erfolg erzielt: Künftig soll es für den Export chinesischer Hybridfahrzeuge in die EU eine Obergrenze geben – WTO-konform. Die drohende Eskalation des Handelskonflikts ist damit vorerst abgewendet. Doch mehr als die Pausentaste in einem einzelnen Industriesektor ist damit nicht gedrückt. Die strukturellen Probleme der immer ungleicheren europäisch-chinesischen Handelsbeziehungen und zunehmenden einseitigen Abhängigkeiten bleiben bestehen.

Immerhin: Die EU gewinnt wertvolle Zeit, sich zu sortieren. Doch statt allein auf Zugeständnisse aus Peking zu hoffen, muss Europa seine eigene Handlungsmacht stärken. Der etablierte Dreiklang von China als „Partner, Wettbewerber und systemischer Rivale“ greift dafür zu kurz. Entscheidend ist, was Europa selbst tun kann: kooperieren, konkurrieren und schützen.

Das ist dringend geboten. Die Krisenlagen in deutschen Schlüsselindustrien wie der Automobilwirtschaft, der Chemieindustrie und dem Maschinenbau verschärfen sich. Bis zu 15 000 Arbeitsplätze gehen monatlich verloren. Nicht alle, aber doch ein guter Teil aufgrund der harten Konkurrenz aus China, die von Subventionen, Exportförderung und Überkapazitäten profitiert. Die Sorge vor einer Deindustrialisierung ist real und erfordert schnelles wie entschlossenes Handeln, auch wenn China Deutschlands wichtigster Handelspartner außerhalb der Europäischen Union ist.

*Mit einem der größten Binnenmärkte der Welt und einer starken industriellen Basis kann*

Dabei gilt: Einen Wettbewerb, der nicht fair ist und den man nicht gewinnen kann, muss man auch nicht annehmen. Diesen Geist atmet der deutsch-französische Vorstoß, der der EU-Kommission weitreichende Instrumente in die Hand geben will, um den Zugang zum

*die Europäische Union auf Augenhöhe mit China verhandeln.*

europäischen Markt an faire Handelsbeziehungen zu koppeln. Mit einem der größten Binnenmärkte der Welt und einer starken industriellen Basis kann die Europäische Union auf Augenhöhe mit China verhandeln, so sie denn geeint ist. Daran hat es in der Vergangenheit immer wieder gemangelt. Doch inzwischen stehen die Zeichen so deutlich wie nie auf einer Nachjustierung der deutschen und der europäischen China-Politik.

*Local Content*-Vorgaben, *Buy European*-Klauseln, Ausgleichszölle und eine strategische Industriepolitik sind kein Tabu mehr. Das ist allerdings nur die halbe Miete. Mindestens ebenso wichtig ist die Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit, denn erfolgreiche China-Politik fängt zu Hause an: mit bezahlbarer Energie, moderner Infrastruktur, mit innovativen Unternehmen, einem attraktiven Forschungsstandort und resilienten Lieferketten. Und auch mit fairen Löhnen, guten Arbeitsbedingungen, wirksamer sozialer Sicherung und einer funktionierenden Sozialpartnerschaft. Europas Stärke liegt gerade in diesem Wirtschafts- und Sozialmodell – nicht in einem Unterbietungswettbewerb mit China.

Bei der eigenen Handlungsmacht anzusetzen, statt die nicht selten hausgemachten Probleme auf China zu projizieren, gilt auch jenseits der Handelspolitik. China ist nicht nur Exportweltmeister, sondern auch Technologieführer und Militärgroßmacht mit globalem Gestaltungsanspruch. Für Europa bleibt es zugleich ein Schlüsselakteur, beispielsweise bei der Bekämpfung des Klimawandels, der Regulierung künstlicher Intelligenz und bei der Gestaltung der internationalen Ordnung. Die großen Fragen unserer Zeit brauchen den Dialog mit Peking. Das heißt nicht, dass diese Politikfelder konfliktfrei oder dass die Interessen deckungsgleich wären. Im Gegenteil. Aber am konstruktiv-kritischen und wo nötig robusten Austausch mit Peking führt kein Weg vorbei.

Das gilt umso mehr angesichts des Rückzugs der USA aus der von ihnen geschaffenen Nachkriegsordnung. Denn Peking nutzt das entstandene Vakuum geschickt. Es wirbt erfolgreich um Partner, um die internationale Ordnung im eigenen Sinne umzugestalten: mit dem Versprechen von Entwicklung ohne Vorbedingungen, von nationaler Souveränität und mit milliardenschweren Investitionen. Für viele Länder des Globalen Südens sind das attraktive Angebote.

Die europäische China-Politik muss dabei in einer Ordnung

asymmetrischer Multipolarität bestehen. China und USA spielen in ihrer eigenen Liga und verlangen bei Rohstoffen, Technologien, Infrastruktur und Finanzinstitutionen zunehmend exklusive Partnerschaften. Kleinere und mittlere Staaten drohen dadurch zwischen den Machtblöcken zerrieben zu werden. Auch Europa steht vor dieser Herausforderung. Eine China-Politik, die vor allem auf Pekings Verhalten reagiert, greift daher zu kurz. Europa muss seine eigenen Handlungsmöglichkeiten stärker in den Mittelpunkt stellen.

Deshalb braucht es eine eigenständige und aktive China-Politik, die beides vereint: die Beziehungen zu China gemäß den eigenen Interessen gestalten und zugleich einseitige Abhängigkeiten durch vielfältige Partnerschaften reduzieren. Die Zuschreibung von Rollen hat bislang nicht dazu geführt, dass Peking bei Überkapazitäten oder seiner Wirtschafts- und Handelspolitik substantielle Zugeständnisse gemacht hätte. Zu stark wirken innenpolitische Faktoren wie das Streben nach technologischer und ökonomischer Autarkie, die schwache Binnennachfrage und die Priorisierung politischer Stabilität. Aus Pekinger Sicht besteht daher weder die Veranlassung noch der Spielraum, seine Wirtschafts- und Handelspolitik grundsätzlich zu ändern. Die Erwartung einer chinesischen Verhaltensänderung durch fortgesetzte Grundsatzkritik hat bislang auf beiden Seiten vor allem Frustration und Missstimmung produziert.

Ein Fehler, den die aktuelle Rhetorik zu den neuen EU-Handelsschutzinstrumenten als „nukleare Option“ oder „Zweitschlagfähigkeit“ zu wiederholen droht. Glaubwürdige Drohungen gehören zu Verhandlungen. Peking beherrscht sie, Brüssel muss sie ebenso wenig scheuen. Sprachliche Eskalation bis ins Militärische ist aber fehl am Platz, wenn eine Verhandlungslösung das Ziel bleiben soll.

Dass sich die gegenseitigen Wahrnehmungen eingetrübt haben, ist unbestritten. In Deutschland gaben im Frühjahr 2026 64 Prozent der Befragten an, negativ auf China zu blicken. Das ist auch Folge von Pekings Industrie- und Handelspolitik, seinen globalen Ambitionen und seiner Haltung zu Russlands Angriffskrieg gegen die Ukraine. In China wiederum gilt Europa häufig als wirtschaftlich, gesellschaftlich und politisch absteigender Kontinent. Europäische Beschwerden über unfaire Handelspraktiken weist Peking zurück und wirft Brüssel Protektionismus vor. Um sich aus dieser Spirale gegenseitiger Vorwürfe zu befreien, sollte sich Europa weniger darauf konzentrieren, was China ihm vermeintlich oder tatsächlich antut, sondern darauf, was es selbst tun kann.

*China ist weder ein*

Dafür ist ein anderer Dreiklang besser geeignet:

***Partner, auf den Europa blind vertrauen kann, noch ein Gegner, dem es sich bedingungslos entgegenstellen muss.***

Kooperieren, Konkurrieren und Schützen. Auf Grundlage eigener Werte und Interessen lassen sich für jedes Politikfeld Kerninteressen, rote Linien und Verhandlungsspielräume ableiten. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass kritische Abhängigkeiten bei Rohstoffen und wichtigen Vorprodukten noch lange bestehen werden und China Europa bei wichtigen Zukunftstechnologien weit voraus ist. So wird klar, wo Raum für Dialog besteht und wo Wettbewerb und Abgrenzung erforderlich sind. Die notwendige Abgrenzung etwa bei Menschenrechten darf pragmatische Kompromisse beim Klimaschutz oder beim Erhalt von Arbeitsplätzen nicht verhindern. Das bedeutet nicht, eigene Werte aufzugeben, sondern einen kritischen und prinzipientreuen Umgang mit China.

Für die Wirtschaftspolitik heißt das, die industrielle Basis und Arbeitsplätze zu erhalten, Lieferketten zu diversifizieren und strategische Industrien zu schützen. Zugleich eröffnen chinesische Investitionen und Joint Ventures mit Technologietransfer und lokaler Wertschöpfung sowie die nicht sicherheitsrelevante Zusammenarbeit bei Wissenschaft und Forschung Verhandlungsspielräume. In der Handelspolitik bestehen europäische Kerninteressen in fairem Handel, gleichen Marktzugängen und Lieferkettensicherheit. Statt allein auf ein Ende chinesischer Überkapazitäten zu hoffen, muss Europa selbst die Bedingungen für einen fairen Wettbewerb mitgestalten. Das lässt jedoch Raum für Verhandlungen über den Marktzugang und die transparente Anwendung von Handelsschutzinstrumenten. Dass dies die *Landing Zone* für einen Kompromiss im Handelsstreit sein könnte, zeigt eine Analyse der innerchinesischen Debatte der Friedrich-Ebert-Stiftung und des Thinktanks *Sinification*.

Eine flexible China-Politik bietet Europa gerade mit Blick auf den Globalen Süden strategische Chancen. Dort will sich kaum ein Land exklusiv für China, die USA oder Europa entscheiden. Gesucht werden flexible, themenbezogene Partnerschaften, die gegen keine dritte Macht gerichtet sind. Europa kann hier ein attraktiver Partner für Entwicklung und fairen Handel sein, ohne einer geopolitischen Blockbildung das Wort zu reden. Denkbar sind auch punktuelle Kooperationen mit China, etwa bei der Energiewende oder der Stabilisierung multilateraler Institutionen.

In einer Welt, in der die Großmächte zunehmend exklusive Loyalitäten verlangen, darf Europa seine außenpolitische Zukunft nicht anderen überlassen. Sie bedeutet, eigene Interessen und Werte zum Maßstab des Handelns zu machen, Partnerschaften zu pflegen und Abhängigkeiten zu begrenzen. China ist weder ein Partner, auf den Europa blind vertrauen kann, noch ein Gegner, dem es sich bedingungslos entgegenstellen muss. Europas Stärke wird sich daran messen, ob es diese drei Dinge vereinen kann: mit China Lösungen finden, ihm im Wettbewerb standhalten und seine eigenen Handlungsspielräume verteidigen.

---



**Niels Hegewisch**
Berlin

Dr. Niels Hegewisch ist Referent für China und Geopolitik im Asien-Referat der Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) in Berlin. Zuvor leitete er die FES-Büros in der Mongolei und Pakistan.



**Mirco Günther**
Berlin

Mirco Günther ist Leiter des Asien-Pazifik-Referats der Friedrich-Ebert-Stiftung. Zuvor war er FES-Landesvertreter in Afghanistan und Leiter des FES-Regionalbüros für Asien in Singapur. 2014 baute er die OSZE-Mission in der Ostukraine mit auf und war für die Organisation auch in Kasachstan und Tadschikistan tätig.