



Zweite Fachtagung: Wirtschaftliche Sicherheit und Marktregulierung

Am 13. Juni 2025 richteten das FCCR und das SGI der Frankfurt School sowie das Europainstitut der Universität des Saarlands an der der Frankfurt School ihre 2. Fachtagung zum Thema „Wirtschaftliche Sicherheit und Marktregulierung“ aus. Die Fachtagung folgte im Aufbau erneut der [Mitteilung der Europäischen Kommission zur „Europäischen Strategie zu wirtschaftlicher Sicherheit“](#) vom 20. Juni 2023.

Key Note: Thorsten Schäfer-Gümbel (GIZ)

Die Fachtagung begann mit einer Key Note von Thorsten Schäfer-Gümbel (GIZ), in der dieser die Notwendigkeit darlegte, Partner strategisch auszuwählen und Technologien zu identifizieren, die wegen ihres Wachstumspotenzials in Europa gehalten werden sollten. Insofern seien die Belange von Forschung & Entwicklung gegenüber den Interessen bestehender Industrien vorrangig.

Panel „Risikoanalyse“

Im ersten Panel stand die geopolitische Lage mit Blick auf Handelskonflikte und Abhängigkeiten im Zentrum. Diskutiert wurden die Auswirkungen der U.S.-Zollpolitik gegenüber China, mögliche geheime Absprachen etwa bei Halbleitern und die Frage, ob Investitionen in Europa unter diesen Bedingungen noch attraktiv sind. Experten betonten die Notwendigkeit einer stärkeren europäischen Integration, insbesondere durch eine Kapitalmarkt- bzw. Savings & Investment-Union, um die Widerstandsfähigkeit zu erhöhen. Auch die Rolle von KI, Diversifizierung von Lieferketten sowie die allgemeine Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der EU wurden hervorgehoben. Das Panel wurde moderiert von Patrick Bernau (FAZ), und es diskutierten Cornelia Holthausen (EZB), Gabriel Felbermayr (WIFO), Hanna Hottenrott (TU München/ZEW) und Horst Löchel (FS SGC).

Impulsvortrag des chinesischen Generalkonsuls in Frankfurt, HUANG Yiyang

Huang betonte die bestehenden Unsicherheiten in globalen Lieferketten und durch den Kurs der USA. Während Deutschland in der Vergangenheit auf russisches Gas, den chinesischen Markt und US-Sicherheitsgarantien gesetzt habe, seien diese Säulen inzwischen unsicher geworden. Demgegenüber präsentierte er China als stabilen, berechenbaren Partner, der seine Versprechen halte und sich auf industrielles Wachstum, Dienstleistungen sowie Klimaziele (CO₂-Peak bis 2030, Klimaneutralität bis 2060) fokussiere. China sei zwar bereit, im Konfliktfall zu reagieren, bevorzuge aber Dialog und Zusammenarbeit, insbesondere mit der EU. Er erinnerte an das bereits 2013 begonnene Investitionsabkommen mit der EU und plädierte für eine Konsolidierung des Vertrauens und eine gemeinsame Zusammenarbeit, auch mit dem Globalen Süden und den BRICS-Staaten, um eine multipolare Wirtschaftsordnung zu stärken.

Panel „Promote“

Das zweite Panel richtete den Blick nach vorne: Wie kann die EU ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit sichern? Diskutiert wurden die Rolle des Binnenmarkts, sektorale Fördermaßnahmen (z.B. für Clean Tech oder Energie), die Hebelwirkung der Rohstoffversorgung sowie die problematische Zunahme regulatorischer Komplexität. Subventionen wurden als gezielte, sektorbezogene Instrumente empfohlen, regulatorische



Anstöße dagegen vor allem dort, wo Wettbewerb verschlafen wurde. Ein weiteres Thema waren die Belastungen der Gesamtwirtschaft durch Berichtspflichten, etwa in der

Lieferkettenrichtlinie, und die schwierige Balance zwischen Entbürokratisierung und effektiver Kontrolle. Zudem wurde auf die Notwendigkeit hingewiesen, Subventionsinstrumente handhabbarer zu machen und geopolitische Aspekte (z.B. Menschenrechte) in eine ganzheitliche Betrachtung einzubeziehen. Die Moderation lag bei Jan von Herff (BASF), es diskutierten Lena Hornkohl (Universität Wien), Robert Frau (TU Freiberg) und Clemens Holtmann (Redeker).

Senior Talk: Politik und Wirtschaft – Geopolitische Herausforderungen der Gegenwart

In einem von FCCR-Direktor Roland Koch moderierten Trilog nahmen Jörg Wuttke, vormals Präsident der Europäischen Handelskammer in Peking, und Rudolf Scharping, Ministerpräsident und Verteidigungsminister a.D., eine Einschätzung der Position der EU in Anbetracht der geopolitischen Herausforderungen für Politik und Wirtschaft vor. Die EU sollte ihre Interessen entschiedener vertreten und strategische Partner suchen. Diskutiert wurden Chinas Autarkiepläne, die Unsicherheit in den USA und die Chancen etwa im Biotech-Sektor. Gleichzeitig wurde auf die Notwendigkeit einer Kapitalmarktunion, besserer Bildungspolitik und zielgerichteter Regulierung hingewiesen. Als Risiken wurden Cyber-Bedrohungen, die Abhängigkeit von chinesischen Investitionen und die Überregulierung identifiziert. Afrika wurde als Partnerraum mit viel Potenzial identifiziert. Die EU sollte hier mehr in Kooperation und Käufe lokaler Produkte investieren.

Panel „Protect“

Auf diesem Panel lag der Schwerpunkt auf Schutzinstrumenten für außenwirtschaftliche Risiken. Die Diskussion behandelte die Frage, ob Europa strategische Industrien halten muss und wie es Choke Points in der Geoökonomie nutzen oder abwehren kann. Herausgestellt wurde, dass klassische WTO-Instrumente nicht mehr genügen und die EU neue Werkzeuge wie das Anti-Coercion-Instrument, Exportkontrollen oder strengere Investitionsprüfungen einsetzen sollte. Zugleich wurde vor übermäßigen Subventionen gewarnt; stattdessen sollten die Rahmenbedingungen für Investitionen und Risikokapital verbessert werden. Auch die Durchsetzbarkeit von EU-Recht im Vergleich zu U.S.-Regeln war Thema. Betont wurde, dass die EU ihre ökonomische Macht aktiver und strategischer nutzen sollte. Die Moderation lag bei Marc Bungenberg (Europa-Institut), Diskutanten waren Christoph Herrmann (Universität Passau), Katja Göcke (Cattwyk) und Daniel Gros (Bocconi).

Panel „Partnering“

Dieses Panel behandelte die internationale Zusammenarbeit und Partnerschaften. Einerseits wurde auf die Bedeutung bestehender WTO-Regeln verwiesen, die trotz Kritik noch für 70 % des Welthandels maßgeblich sind und besonders kleineren Staaten Schutz bieten. Andererseits wurde die Fragmentierung durch bilaterale Abkommen und Allyshoring diskutiert. Wer als „Partner“ gilt, sei themenspezifisch zu bewerten, da Werteallianzen in der Praxis schwer konsistent umsetzbar seien. Beispiele aus Afrika und Lateinamerika zeigten, dass geopolitische Faktoren und Infrastrukturdefizite Handel oft stärker beeinflussen als formale Partnerschaftsabkommen. Zugleich wurde auch hier betont, die EU solle klarer eigene Interessen formulieren und selektiver mit dem Globalen Süden kooperieren, um nicht in die Abhängigkeit von USA oder China zu geraten. Das Panel wurde von Thorsten Giehler (GIZ) moderiert; es diskutierten Claudia Schmucker (DGAP) und Michael Hahn (Universität Bern).