

Resilienz der Berliner Außenwirtschaft

Studie für die IHK Berlin

06.03.2026



Studie

Impressum

© 2026

Industrie- und Handelskammer zu Berlin

Fasanenstraße 85

10623 Berlin

Tel.: +49 30 31510-0

Verantwortlich: Dr. Valentina Knezevic, Sami Bettaieb

IW Consult GmbH

Konrad-Adenauer-Ufer 21

50668 Köln

Tel.: +49 221 49 81-758

www.iwconsult.de

Autoren: Dr. Thorsten Lang, Dr. Tillman Hönig

Bildnachweise

Titelseite/Rückseite: © Sergey Nivens/www.shutterstock.com

Inhalt

1	Executive Summary	5
2	Auftrag und Vorgehen	7
3	Direkter Außenhandel Berlins	9
3.1	Datenquelle Außenhandelsstatistik.....	9
3.2	Konzentrationen bei den direkten Einfuhren	10
3.3	Konzentrationen bei den direkten Ausfuhren	14
4	Direkter und indirekter Außenhandel Berlins	18
4.1	ORBIT-Modell.....	18
4.2	Konzentrationen bei den Importen	20
4.3	Konzentrationen bei den Exporten.....	25
5	Globale Verflechtungen und Länderrisiken	30
5.1	Datenquelle World Governance Indicators	30
5.2	Gewichtete Länderrisiken auf der Einfuhrseite	31
5.3	Gewichtete Länderrisiken auf der Ausfuhrseite	32
6	Nachfragebasierte Szenarien	33
6.1	Szenario 1: Moderates US-Szenario.....	34
6.2	Szenario 2: Extremes US-Szenario	35
6.3	Szenario 3: China-Szenario	37
7	Fazit und Ausblick	39
8	Literatur	41

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 3-1: Direkte Ein- und Ausfuhren in der Außenhandelsstatistik	10
Abbildung 3-2: Konzentrationsrate der Einfuhren nach Gütergruppen	11
Abbildung 3-3: Konzentrationsrate der Einfuhren nach Herkunftsländern	12
Abbildung 3-4: HHI von Einfuhren nach Ländern je Gütergruppe	13
Abbildung 3-5: Konzentrationsrate der Ausfuhren nach Gütergruppen	15
Abbildung 3-6: Konzentrationsrate der Ausfuhren nach Zielländern	16
Abbildung 3-7: HHI von Ausfuhren nach Ländern je Gütergruppe	17
Abbildung 4-1: Direkte und indirekte Im- und Exporte	19
Abbildung 4-2: Konzentrationsrate der Importe nach Herkunftsbranche	21
Abbildung 4-3: Konzentrationsrate der Importe nach Herkunftsländern	22
Abbildung 4-4: HHI nach Herkunftsländern je Herkunftsbranche	24
Abbildung 4-5: Konzentrationsrate der Exporte nach Berliner Herkunftsbranche	26
Abbildung 4-6: Konzentrationsrate der Exporte nach Zielländern	27
Abbildung 4-7: HHI nach Zielländern je Berliner Branche	29
Abbildung 5-1: Verteilung des gewichteten Länderrisikoindex über Gütergruppen auf der Einfuhrseite	31
Abbildung 5-2: Verteilung des gewichteten Länderrisikoindex über Gütergruppen auf der Ausfuhrseite	32
Abbildung 6-1: Wirkungen entlang globaler Wertschöpfungsketten	33

Tabellenverzeichnis

Tabelle 3-1: Länder-/Güter-Kombinationen mit den höchsten Einfuhranteilen	10
Tabelle 3-2: Top-Einfuhren nach Gütergruppen	11
Tabelle 3-3: Top-Einfuhren nach Herkunftsländern	12
Tabelle 3-4: Länder-/Güter-Kombinationen mit den höchsten Ausfuhranteilen	14
Tabelle 3-5: Top-Ausfuhren nach Gütergruppen	15
Tabelle 3-6: Top-Zielländer bei Ausfuhren	16
Tabelle 4-1: Herkunftsländer-/Herkunftsbranchen-Kombinationen mit den höchsten Importanteilen	20
Tabelle 4-2: Top Herkunftsbranchen im Ausland bei direkten und indirekten Importen	22
Tabelle 4-3: Top-Herkunftsländer bei direkten und indirekten Importen	23
Tabelle 4-4: Berliner Branche/Zielländer-Kombinationen mit den höchsten Exportanteilen	25
Tabelle 4-5: Berliner Branchen mit den höchsten Anteilen an den direkten und indirekten Exporten	27
Tabelle 4-6: Top-Zielländer bei Berliner direkten und indirekten Exporten	28
Tabelle 5-1: Länder mit dem geringsten und höchsten Länderrisiko	31
Tabelle 6-1: Ergebnisse des moderaten US-Szenarios	35
Tabelle 6-2: Ergebnisse des extremen US-Szenarios	36
Tabelle 6-3: Ergebnisse des China-Szenarios	38

1 Executive Summary

Die internationalen Rahmenbedingungen für den Außenhandel haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Geopolitische Spannungen und handelspolitische Konflikte prägen zunehmend das globale Umfeld, in dem Berliner Unternehmen agieren. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Frage an Bedeutung, wie robust die Außenwirtschaft Berlins aufgestellt ist und in welchen Bereichen potenzielle Verwundbarkeiten bestehen. Ziel ist es, relevante Risiken frühzeitig sichtbar zu machen und Ansatzpunkte für strategisches Handeln aufzuzeigen, um die Widerstandsfähigkeit der Außenwirtschaft Berlins langfristig zu sichern.

Im Mittelpunkt steht dabei eine ganzheitliche Betrachtung der Außenhandelsbeziehungen Berliner Unternehmen. Neben den direkten Handelsbeziehungen werden auch jene berücksichtigt, die indirekt über andere Regionen Deutschlands abgewickelt werden. Insgesamt zeigt sich, dass die internationalen Verflechtungen Berlins überwiegend breit aufgestellt sind. Für die meisten Güter und Branchen bestehen vielfältige Handelsbeziehungen, sodass Abhängigkeiten von einzelnen Ländern in der Regel begrenzt bleiben. Die Einbindung in gesamtdeutsche Wertschöpfungsstrukturen trägt zusätzlich dazu bei, bestehende Konzentrationen abzufedern und alternative Bezugs- und Absatzmöglichkeiten zu eröffnen.

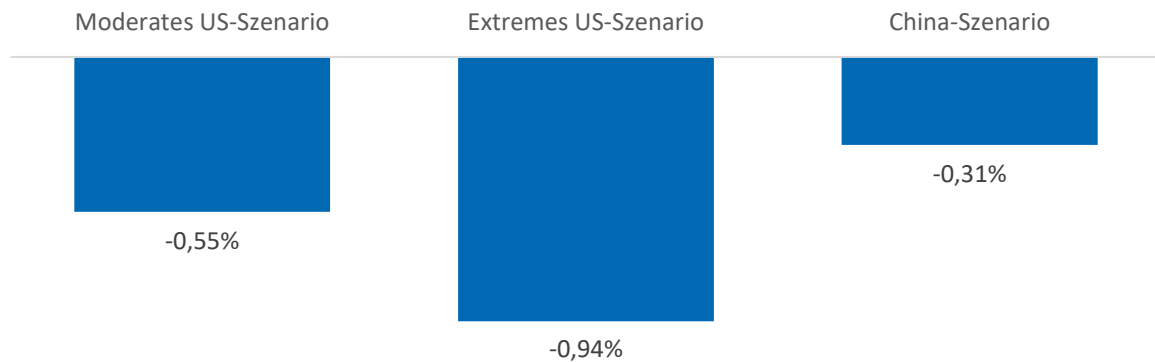
Gleichzeitig ist zu beachten, dass gesamtwirtschaftliche Robustheit nicht automatisch vor individuellen Risiken auf Unternehmensebene schützt. Einzelne Unternehmen können deutlich stärker von bestimmten Herkunfts- oder Zielländern abhängig sein und somit sensibler auf politische oder wirtschaftliche Veränderungen reagieren. Um solche individuellen Betroffenheiten besser einschätzen zu können, sind ergänzende Analysen auf betrieblicher Ebene erforderlich, etwa durch gezielte Unternehmensbefragungen. Dies ermöglicht eine zielgerichtete Wirtschaftspolitik, die diese potenziellen Betroffenheiten frühzeitig erkennt und flankierende Unterstützungsangebote bereitstellt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf den politischen und institutionellen Rahmenbedingungen der internationalen Handelspartner. Berliner Unternehmen agieren in einem heterogenen internationalen Umfeld, das von stabilen bis hin zu herausfordernden Governance-Strukturen reicht. Insgesamt ergeben sich daraus jedoch keine Hinweise auf systematisch kritische Risiken, sondern vielmehr ein differenziertes Bild, das je nach Markt und Branche variiert. Vor diesem Hintergrund können wirtschaftspolitische Begleitmaßnahmen erforderlich sein, um Unternehmen im Umgang mit institutionellen Unsicherheiten zu unterstützen und ihre Handlungsspielräume zu erweitern.

In drei Szenarien zeigt sich, wie sich Zölle in den USA oder eine unilaterale Entkopplung Chinas über einen Rückgang der Exporte auf die Berliner Gesamtwirtschaft und einzelne Branchen auswirken. Diese Schocks wirken in allen drei Szenarien negativ auf die Berliner Bruttowertschöpfung (siehe Abbildung). Einen Rückgang der Wertschöpfung hatte Berlin – trotz globaler Finanzkrise in den Jahren 2008/09 oder Coronakrise im Jahr 2020 – zuletzt im Jahr 2003 zu verkraften. Der Rückgang der Erwerbstätigenzahl liegt zwischen 6.140 (China-Szenario) und 18.550 Personen (extremes US-Szenario). Steigende Exporte in die Europäische Union oder die Mercosur-Staaten können diese Verluste zwar abfedern, aber voraussichtlich nicht vollständig ausgleichen. Einzelne Berliner Branchen sind vom Wertschöpfungsrückgang nochmals deutlich stärker betroffen als die Gesamtwirtschaft. Diese unterschiedliche Betroffenheit der Branchen macht gezielte Maßnahmen erforderlich.

Ergebnisse der Szenarien im Überblick

Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung gegenüber der Ausgangssituation in Prozent



Quelle: ORBIT, eigene Berechnung

Vor dem Hintergrund der globalen Veränderungen bleibt festzuhalten, dass sich die Berliner Wirtschaft in einem anspruchsvollen Umfeld behaupten muss. Externe Schocks und handelspolitische Einschnitte können sich spürbar auf einzelne Branchen auswirken und erfordern eine gezielte Reaktion. Die unterschiedlichen Betroffenheiten machen deutlich, dass pauschale Lösungen nicht ausreichen. Stattdessen sind passgenaue Maßnahmen notwendig, die Unternehmen dabei unterstützen, neue Märkte zu erschließen, bestehende Abhängigkeiten zu reduzieren und ihre internationale Position langfristig zu stärken.

Eine wichtige Rolle kommt dabei unterstützenden Strukturen zu. Zentrale Akteure wie wirtschaftsnahe Institutionen können dazu beitragen, Transparenz über alternative Märkte zu schaffen und Unternehmen bei der strategischen Neuausrichtung zu begleiten. So lassen sich vorhandene Spielräume gezielt nutzen, um die Resilienz der Berliner Außenwirtschaft weiter zu erhöhen.

2 Auftrag und Vorgehen

Auftrag

In dieser Studie werden in einer ersten Grundlagenanalyse kritische Abhängigkeiten und Schwachstellen in den internationalen Wertschöpfungsketten der Berliner Außenwirtschaft identifiziert. Dazu werden explorativ die aktuelle Situation erfasst und mögliche Risiken identifiziert, um potenzielle Handlungsfelder einschätzen zu können. Im Kern werden in dieser Studie kritische Abhängigkeiten von Wertschöpfungsketten, Sektoren und Handelspartnern analysiert, da diese die Widerstandsfähigkeit der Berliner Außenwirtschaft beeinflussen. Mit den Ergebnissen soll die politische Beratung der IHK Berlin unterstützt werden. Zudem sollen die Studienergebnisse eine fundierte Grundlage für strategische Entscheidungen und weiterführende Forschungsarbeiten schaffen, die gegebenenfalls in vertiefenden Studien detaillierter untersucht werden können.

Insgesamt sind in dieser ersten Studie drei inhaltliche Arbeitspakete vorgesehen:

- ▶ Analyse der aktuellen Außenwirtschaftssituation
- ▶ Analyse kritischer Abhängigkeiten und Schwachstellen
- ▶ Szenarioanalyse bei Wegfall der Nachfrage einzelner Handelspartner

Die Analyse der aktuellen Außenwirtschaftssituation und der kritischen Abhängigkeiten erfolgt in den Kapiteln 3 und 4. Diese beiden Kapitel unterscheiden sich in den verwendeten Datenquellen. Während in Kapitel 3 die Berliner Außenhandelsstatistik mit ihren direkten Ein- und Ausfuhren von Gütern betrachtet wird, stehen in Kapitel 4 neben den direkten Außenhandelsbeziehungen auch indirekte Verflechtungen über das übrige Deutschland im Fokus. Zu den Schwachstellen gehören Länderrisiken, die in Kapitel 5 untersucht werden. In Kapitel 6 erfolgt die Szenarioanalyse. Die Studie schließt mit einem Fazit und Ausblick in Kapitel 7 ab.

Vorgehen

Die Studie arbeitet empirisch und verwendet Daten zum Außenhandel, um die Resilienz der Berliner Außenwirtschaft zu bewerten. In der Studie werden verschiedene Datenquellen verwendet, die zu Beginn der jeweiligen Kapitel vorgestellt werden. Dabei handelt es sich um die Berliner Außenhandelsstatistik und den Open Regional Balanced Input-output Table approach (ORBIT) der IW Consult, mit dem die Berliner Wirtschaft in internationale Input-Output-Analysen integriert wird. Jede Datenquelle weist Vor- und Nachteile bei der Bewertung der Resilienz der Berliner Außenwirtschaft auf. Gemeinsam ist den Quellen, dass sie eine empirisch fundierte Bewertung der Konzentration erlauben. Die Bewertung erfolgt anhand klarer wissenschaftlicher Kriterien, die im Folgenden dargestellt werden.

Bewertung der beobachtbaren Konzentration

Das Vorgehen zur Bewertung der Resilienz der Berliner Außenwirtschaft anhand der Außenhandelsstatistik erfolgt in drei Schritten:

- ▶ Im ersten Schritt erfolgt eine deskriptive Darstellung der Quellen. Dargestellt werden die größten Einzelposten und ihre Anteile an den gesamten Berliner Ein- und Ausfuhren.

- ▶ Im zweiten Schritt wird getrennt für die Güter und Länder die absolute Konzentration mittels der Konzentrationsrate (CR) ermittelt. Für die Konzentrationsrate werden in dieser Studie die fünf größten prozentualen Marktanteile addiert (CR5). Die Konzentrationsrate beschreibt nur die Höhe der gemeinsamen Marktanteile, lässt aber keinen eindeutigen Rückschluss auf deren Verhalten zu. Die Interpretation von CR5 ist nicht abschließend definiert. Die Monopolkommission sieht bei einem Wert von bis zu 40 Prozent keine Marktbeherrschung. Ab einer CR5 von zwei Dritteln wird dagegen eine hohe Konzentration gesehen (Monopolkommission, 2024). Vor diesem Hintergrund wird in dieser Studie folgende Metrik verwendet:
 - ▷ Geringe Konzentration: Anteil der 5 größten Positionen 0 bis 40 Prozent
 - ▷ Mittlere Konzentration: Anteil der 5 größten Positionen 40 bis 66 Prozent
 - ▷ Hohe Konzentration: Anteil der 5 größten Positionen 66 bis 100 Prozent

- ▶ Der dritte Schritt ist die Ermittlung des Herfindahl-Hirschman-Indexes (HHI). Der HHI berücksichtigt – anders als die CR5 – alle Teilnehmenden und ermöglicht damit eine Einschätzung der gesamten Marktstruktur. Er berechnet sich, indem die individuellen Anteile mit 100 multipliziert, anschließend quadriert und über alle Teilnehmenden summiert werden. Der Wertebereich des HHI liegt zwischen $10.000/N$ und 10.000. Bei der Beurteilung werden folgende Grenzwerte herangezogen (Statistics Netherlands, 2026):
 - ▷ Unter 1.500: Wettbewerbsintensiver Markt
 - ▷ 1.500 bis 2.500: Mittlere Konzentration
 - ▷ 2.500 bis 5.000: Stark konzentrierter Markt
 - ▷ Über 5.000: Sehr stark konzentrierter Markt

Bewertung der Länderrisiken

Schwachstellen bei den Ein- und Ausfuhren können sich aus Risiken in den Herkunfts- und Zielländern ergeben. Mit den World Governance Indicators der Weltbank können die politischen Risiken in rund 200 Staaten der Erde eingeschätzt werden. Für die Berliner Ein- und Ausfuhren wird auf dieser Grundlage ein gewichtetes Länderrisiko für jedes einzelne Gut ermittelt, um eine fundierte Einschätzung geben zu können. Das Gewicht spiegelt dabei die Bedeutung eines Landes für die Berliner Ein- und Ausfuhren wider. Dabei wird zwischen unkritischen, mäßigen und bedenklichen Länderrisiken unterschieden.

Bewertung von Veränderungen der Nachfrage in den Szenarien

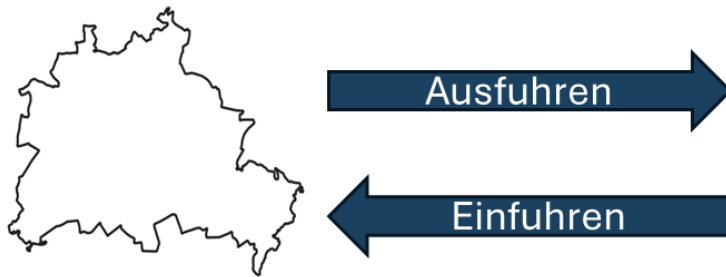
Zahlreiche geopolitische Herausforderungen und handelspolitische Konflikte sorgen für viel Unsicherheit im Außenhandel. Insbesondere die USA und China, mit denen ein intensiver Außenhandel getrieben wird, können die Regeln erheblich verschieben. Daher wird in drei nachfragebasierten Szenarien untersucht, wie sich eine Veränderung in diesen Ländern auf die Berliner Wirtschaft auswirkt. Dabei werden nicht nur isolierte Wirkungen in Berlin betrachtet, sondern die Wirkungen entlang der globalen Wertschöpfungsketten. Da die Europäische Union als Ganzes der wichtigste Handelspartner Berlins ist, wird untersucht, wie stark die Berliner EU-Exporte steigen müssten, um die Nachfrageverluste in den USA und in China auszugleichen. Die gleiche Frage wird angesichts des geplanten Freihandelsabkommens auch hinsichtlich der MERCOSUR-Staaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) gestellt, wobei hier die Handelsbeziehungen erst noch aufgebaut werden müssen.

3 Direkter Außenhandel Berlins

3.1 Datenquelle Außenhandelsstatistik

Die Außenhandelsstatistik erfasst den grenzüberschreitenden Warenverkehr mit dem Ausland. Ihre Merkmale werden im Folgenden vorgestellt (Statistisches Bundesamt, 2012):

- ▶ Erfasst werden alle körperlich ein- und ausgehenden Waren sowie elektrischer Strom. Dienstleistungen aller Art sind grundsätzlich nicht Gegenstand der Außenhandelsstatistik, mit Ausnahme von Veredelungsgeschäften im Zusammenhang mit grenzüberschreitenden Warenbewegungen. Der EU-Warenverkehr wird in der Intrahandelsstatistik erfasst, bei der alle umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen auskunftspflichtig sind, die innergemeinschaftliche Warenverkehre von mindestens 500.000 Euro durchführen. Der Handel mit Drittstaaten wird über die anfallenden Zollmeldungen ausgewertet.
- ▶ Da die Meldungen von den Einführern und Ausführern einer Ware stammen, werden nur die direkten Berliner Ein- und Ausfuhren erfasst (siehe Abbildung 3-1). Berliner Waren, die von Großhändlern oder anderen Unternehmen im übrigen Deutschland ein- oder ausgeführt werden, werden dagegen nicht Berlin zugerechnet. Diese indirekten Verflechtungen werden in Abschnitt 4 mit einer anderen Datenquelle untersucht.
- ▶ In dieser Studie werden die Außenhandelsresultate nach Güterabteilungen des „Güterverzeichnis für Produktionsstatistiken“ (GP) ausgewertet. Damit werden die Waren, die beispielsweise über Berliner Händler versandt werden, den herstellenden Branchen zugeordnet.
- ▶ Bei den Herkunfts- und Zielländern wird das „Länderverzeichnis für die Außenhandelsstatistik“ angewendet. Herkunftsland ist das Land, in dem eine Ware vollständig gewonnen beziehungsweise hergestellt wurde oder wo sie ihre letzte wesentliche und wirtschaftlich gerechtfertigte Be- oder Verarbeitung erhalten hat. Ist das Herkunftsland nicht bekannt, so tritt an diese Stelle das Land, aus dem die Waren in das Erhebungsgebiet verbracht worden sind. Zielland ist das Land, in dem die Waren ge- oder verbraucht, be- oder verarbeitet werden sollen. Ist das Zielland nicht bekannt, so gilt das letzte bekannte Land, in das die Waren verbracht werden sollen, als Zielland. Dieses Vorgehen kann zu Unschärfen führen, wenn Unternehmen in großen ausländischen Seehäfen größere Zwischenschritte bei den Ein- und Ausfuhren Unternehmen. Verwendet wird das „Erweiterte Verzeichnis der Länder und Gebiete für die Außenhandelsstatistik“. Darin sind auch häufig nachgefragte, teils autonome Teilgebiete sowie ehemalige Gebietsbezeichnungen aufgeführt.
- ▶ Die in der Außenhandelsstatistik ausgewiesenen Werte ergeben sich in der Regel aus dem in Rechnung gestellten Entgelt für eine Ware beim Kauf im Einfuhrgeschäft oder beim Verkauf einer Ware im Ausfuhrgeschäft. Zölle, Steuern oder andere Abgaben sind nicht im Wert enthalten. Bei Ein- und Ausfuhren nach Veredelung gilt als Wert der Ware der Warenwert vor Veredelung zuzüglich der Veredelungskosten und sonstiger Kosten frei Grenze. Für Warenlieferungen zwischen verbundenen Unternehmen, bei denen interne Verrechnungspreise angesetzt wurden, wird als Wert der Marktpreis der Ware angesetzt, der im Falle eines Kaufs oder Verkaufs vermutlich erzielt worden wäre.

Abbildung 3-1: Direkte Ein- und Ausfuhren in der Außenhandelsstatistik

Quelle: Eigene Darstellung

3.2 Konzentrationen bei den direkten Einfuhren

Berlin hat im Jahr 2025 Waren im Wert von 21,9 Milliarden Euro eingeführt. Gegenüber dem Jahr 2014 hat sich der Wert der Einfuhren mehr als verdoppelt (Statistisches Bundesamt, 2026). Die Einfuhren verteilen sich auf verschiedene Güter und Herkunftsländer.

Auf der Einfuhrseite sind Tabakerzeugnisse aus Polen und Tschechien die Einfuhrgüter mit den höchsten Einzelanteilen nach Gut und Land (Tabelle 3-1):

- ▶ Gut 5 Prozent aller direkten Berliner Einfuhren entfallen im Jahr 2025 auf eingeführte Tabakerzeugnisse aus Polen, weitere 4 Prozent auf Tabakerzeugnisse aus Tschechien.
- ▶ China ist ein wichtiges Herkunftsland; die Güter Datenverarbeitungsgeräte, elektrische und optische Erzeugnisse, elektrische Ausrüstungen, Bekleidung und Maschinen mit Herkunft China befinden sich unter den Top 10.
- ▶ Insgesamt entfallen auf die Top 10 Länder-Güter-Kombinationen rund 28 Prozent der Berliner Einfuhren.

Tabelle 3-1: Länder-/Güter-Kombinationen mit den höchsten Einfuhranteilen

Berliner Einfuhren im Jahr 2025; Anteil in Prozent

Herkunftsland/Gut	Anteil an allen Einfuhren
Tabakerzeugnisse, Polen	5,2
Tabakerzeugnisse, Tschechien	4,2
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, China	4,0
Nahrungsmittel und Futtermittel, Polen	3,3
Elektrische Ausrüstungen, China	2,9
Nahrungsmittel und Futtermittel, Niederlande	2,1
Bekleidung, China	1,7
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, Niederlande	1,6
Leder und Lederwaren, Italien	1,5
Maschinen, China	1,5

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Wird die Konzentration hinsichtlich der Güterverteilung bei den Einfuhren betrachtet, zeigt die Konzentrationsrate für die fünf größten Gütergruppen (CR5) eine mittlere Konzentration. Der Wert ist seit dem Jahr 2014 fast unverändert (Abbildung 3-2).

Abbildung 3-2: Konzentrationsrate der Einfuhren nach Gütergruppen

CR5 nach Jahren; Anteil in Prozent



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: Statistisches Bundesamt 2026, eigene Berechnung

Zu den Top-Gütern gehören im Jahr 2025 mit 10,8 Prozent aller Einfuhren die Tabakerzeugnisse, wobei gegenüber dem Jahr 2014 ein deutlicher Anstieg von 10,4 Prozentpunkten zu beobachten ist. Ein Grund ist die Schließung der Zigarettenfabrik in Berlin im Jahr 2019. Ebenfalls anteilmäßig an Bedeutung gewonnen haben Nahrungs- und Futtermittel (2,2 Prozentpunkte) sowie Bekleidung (2,0 Prozentpunkte). Bei vielen anderen Waren ist gegenüber 2014 ein Rückgang bei den Einfuhranteilen zu beobachten: So sind die Einfuhranteile von Maschinen (-3,4 Prozentpunkte), Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (-2,7 Prozentpunkte), chemischen Erzeugnissen (-2,7 Prozentpunkte) und sonstigen Fahrzeugen (-2,3 Prozentpunkte) gesunken (Tabelle 3-2).

Tabelle 3-2: Top-Einfuhren nach Gütergruppen

Berliner Einfuhren im Jahr 2025 und 2014; Anteil in Prozent

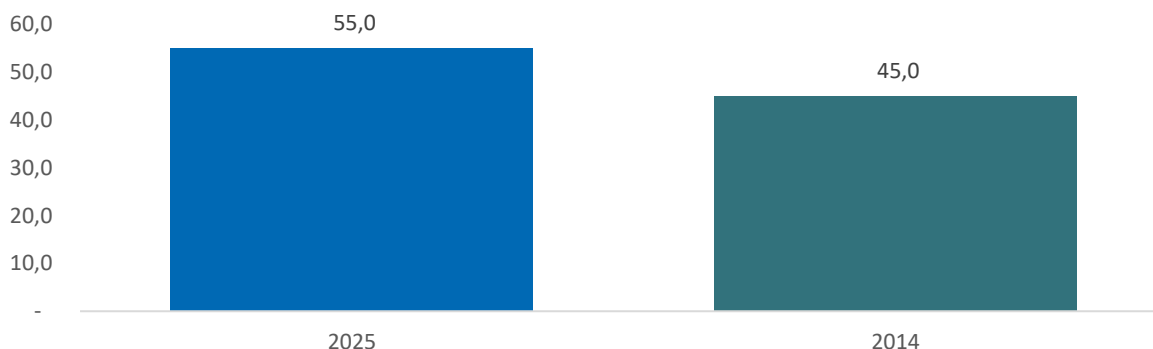
Top-Gütergruppe 2025	Anteil 2025	Anteil 2014
Tabakerzeugnisse	10,8	0,4
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	10,8	13,5
Nahrungsmittel und Futtermittel	9,8	7,6
Maschinen	8,3	11,7
Elektrische Ausrüstungen	7,8	7,1
Bekleidung	7,4	5,4
Leder und Lederwaren	7,4	7,0
Kraftwagen und Kraftwagenteile	4,7	5,4
Chemische Erzeugnisse	3,4	6,1
Sonstige Fahrzeuge	3,2	5,5

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Die Konzentration bei den Herkunftsländern der Einfuhren fällt im Jahr 2025 deutlich höher aus als noch im Jahr 2024. Trotz des Anstiegs ist die Konzentrationsrate (CR5) von 55 Prozent immer noch als mittlere Konzentration zu bewerten (Abbildung 3-3).

Abbildung 3-3: Konzentrationsrate der Einfuhren nach Herkunftsländern

CR5 nach Jahren; Anteil in Prozent



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: Statistisches Bundesamt 2026, eigene Berechnung

Top-Herkunftsland für die Berliner Einfuhren ist Polen mit einem Anteil von 15,3 Prozent, wovon gut ein Drittel auf Tabakerzeugnisse entfällt. Der Zuwachs beim polnischen Einfuhranteil beträgt 5,4 Prozentpunkte. Höher fällt der Zuwachs nur bei Einfuhren aus China aus (10,2 Prozentpunkte), das nun mit einem Einfuhranteil von 17,9 Prozent Rang 2 belegt. Alle anderen Länder (mit Ausnahme Spaniens) haben Einfuhranteile verloren. Den höchsten Anteilsverlust weist Frankreich mit -4,6 Prozentpunkten auf. Aus der gesamten Europäischen Union (EU-27) stammen fast 57 Prozent aller Einfuhren, wobei auch hier ein Rückgang um 4,5 Prozentpunkte seit dem Jahr 2014 erfolgt ist (Tabelle 3-3).

Tabelle 3-3: Top-Einfuhren nach Herkunftsländern

Berliner Einfuhren im Jahr 2025 und 2014; Anteil in Prozent

Top-Herkunftsländer 2025	Anteil 2025	Anteil 2014
Polen	15,3	9,9
China	17,9	7,7
Italien	8,3	10,1
Niederlande	7,3	8,8
Tschechien	6,1	3,4
USA	4,3	8,0
Frankreich	3,5	8,1
Schweiz	2,7	5,4
Spanien	2,7	2,6
Belgien	2,7	3,3
Nachrichtlich: EU	56,4	60,9

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Wird für die Einfuhren die Länderkonzentration für jede Gütergruppe ermittelt und bewertet, zeigen sich im Jahr 2025 für Berlin sehr stark konzentrierte Märkte lediglich bei den Gütern Kohle sowie Erdöl und Erdgas. Im Jahr 2024 lag auch bei Erzen ein sehr stark konzentrierter Markt vor. Stark konzentrierte Einfuhrmärkte finden sich aus Berliner Sicht zudem bei Tabakerzeugnissen und Möbeln. Es folgen neun Güter mit mittlerer Konzentration bei den Herkunftsländern (Abbildung 3-4).

Die Einfuhranteile aller Güter mit (sehr) starker Marktkonzentration belaufen sich auf 13,4 Prozent, wobei allein Tabakerzeugnisse davon 10,6 Prozentpunkte ausmachen. Bei den Gütern mit mittlerer

Konzentration weisen die Güter Nahrungs- und Futtermittel (9,5 Prozent) und Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (10,5 Prozent) die höchsten Einfuhranteile auf.

Abbildung 3-4: HHI von Einfuhren nach Ländern je Gütergruppe

Länderkonzentration bei den Einfuhren nach Berlin und Deutschland im Jahr 2025

Einfuhr: Wert			
Güternr.	Güterart	Berlin	Deutschland
GP19-05	Kohle		
GP19-06	Erdöl und Erdgas		
GP19-12	Tabakerzeugnisse		
GP19-31	Möbel		
GP19-19	Kokereierzeugnisse und Mineralölerzeugnisse		
GP19-02	Forstwirtschaftliche Erzeugnisse		
GP19-10	Nahrungsmittel und Futtermittel		
GP19-16	Holz und Holz- Kork- Korb- Flechtwaren ohne Möbel		
GP19-17	Papier, Pappe und Waren daraus		
GP19-38	Samml.,Behand.,Beseit.v.Abfällen,Rückgew.v.Werst.		
GP19-13	Textilien		
GP19-26	Datenverarbeitungsgeräte, elektr. u. opt. Erzeugn.		
GP19-27	Elektrische Ausrüstungen		
GP19-03	Fische und Fischereierzeugnisse		
GP19-11	Getränke		
GP19-58	Güter des Verlagswesens		
GP19-01	Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd		
GP19-08	Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse		
GP19-14	Bekleidung		
GP19-15	Leder und Lederwaren		
GP19-20	Chemische Erzeugnisse		
GP19-21	Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse		
GP19-22	Gummi- und Kunststoffwaren		
GP19-23	Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden		
GP19-24	Metalle		
GP19-25	Metallerzeugnisse		
GP19-28	Maschinen		
GP19-29	Kraftwagen und Kraftwagenteile		
GP19-30	Sonstige Fahrzeuge		
GP19-32	Waren a.n.g.		
GP19-59	Ton-, Musik- und Filmträger		
GP19-89	Antwortausfälle, Befreiungen, Kleinsendungen		
GP19-07	Erze	nn	
GP19-35	Energieversorgung	nn	

Legende: Rot: sehr stark konzentrierter Markt, Orange: stark konzentrierter Markt, Gelb: mittlere Konzentration, Grün: wettbewerbsintensiver Markt

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Da die Güter auch über das übrige Deutschland bezogen werden können, ist die dortige Marktkonzentration bei den Herkunftsländern von Interesse. Hier zeigt sich lediglich bei den Kokerei- und Mineralölerzeugnissen eine starke Marktkonzentration. Bei den Berliner Einfuhren mit (sehr) starker Marktkonzentration weist das übrige Deutschland lediglich eine mittlere Marktkonzentration auf (Abbildung 3-4). Dies deutet darauf hin, dass wahrscheinlich nur wenige Unternehmen diese Güter einführen und

sich dabei auf wenige Herkunftsländer fokussieren. Gleichzeitig bestehen aber Alternativen für die Berliner Einfuhren.

3.3 Konzentrationen bei den direkten Ausfuhren

Berlin hat im Jahr 2025 Waren im Wert von 18,2 Milliarden Euro ins Ausland ausgeführt. Gegenüber dem Jahr 2014 ist der Wert der Ausfuhren um rund 36 Prozent gestiegen (Statistisches Bundesamt, 2026). Anders als im Jahr 2014, als die Ausfuhren die Einfuhren noch um gut ein Drittel übertroffen haben, lagen die Ausfuhren im Jahr 2025 rund 17 Prozent unter den Einfuhren. Die Ausfuhren umfassen verschiedene Güter und Zielländer.

Auf der Berliner Ausfuhrseite fallen die Ausfuhranteile einzelner Länder-/Güter-Kombinationen deutlich geringer aus als auf der Einfuhrseite. Den höchsten Anteil (2,0 Prozent) weisen Ausfuhren von Nahrungs- und Futtermittel nach Polen auf. Alle anderen Zielland-/Güter-Kombinationen weisen Ausfuhranteile unter zwei Prozent auf (Tabelle 3-4).

Tabelle 3-4: Länder-/Güter-Kombinationen mit den höchsten Ausfuhranteilen

Berliner Ausfuhren im Jahr 2025; Anteil in Prozent

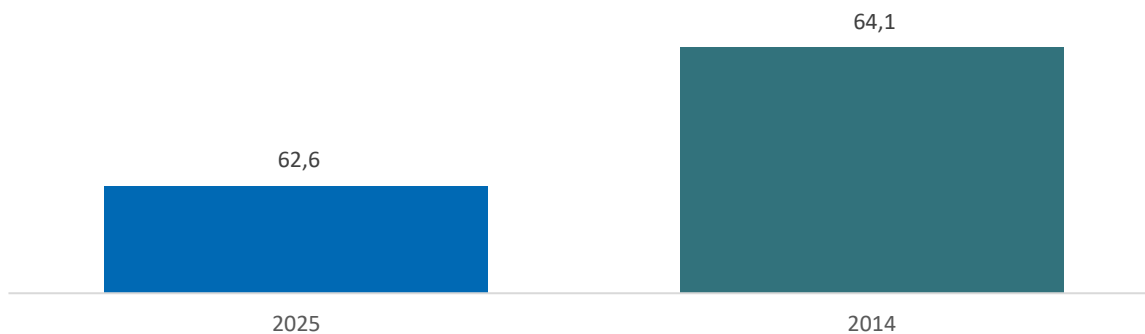
Zielland/Gut	Anteil an allen Ausfuhren
Nahrungsmittel und Futtermittel, Polen	2,0
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, USA	1,8
Maschinen, Saudi-Arabien	1,6
Maschinen, Niederlande	1,6
Maschinen, USA	1,4
Sonstige Fahrzeuge, Frankreich	1,4
Nahrungsmittel und Futtermittel, Frankreich	1,3
Sonstige Fahrzeuge, Italien	1,2
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse, China	1,2
Elektrische Ausrüstungen, USA	1,1

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Werden nur die Gütergruppen betrachtet, zeigt sich eine mittlere Konzentrationsrate (CR5). Mit einem Wert von 62,5 Prozent „kratzt“ die Konzentrationsrate an der Kategorie „hohe Konzentration“, die ab einem Anteil von 66 Prozent beginnt. Allerdings ist die Konzentrationsrate gegenüber dem Jahr 2014 leicht um 1,5 Prozentpunkte zurückgegangen (Abbildung 3-5).

Abbildung 3-5: Konzentrationsrate der Ausfuhren nach Gütergruppen

CR5 nach Jahren; Anteil in Prozent



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: Statistisches Bundesamt 2025, eigene Berechnung

Wichtigstes Ausfuhrgut unter den direkten Berliner Ausfuhren sind Maschinen (17 Prozent). Dahinter folgen die elektrischen Ausrüstungen (12,9 Prozent) und sonstige Fahrzeuge (10,9 Prozent). Die höchsten Anteilsgewinne an den direkten Berliner Ausfuhren konnten im Zeitraum 2014 bis 2025 die Nahrungs- und Futtermittel (2,9 Prozentpunkte) sowie die Güter Maschinen und chemische Erzeugnisse (jeweils 1,7 Prozentpunkte) erzielen. Dagegen haben die pharmazeutischen Erzeugnisse (-2,4 Prozentpunkte) und Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (-2,3 Prozentpunkte) Anteile verloren (Tabelle 3-5).

Tabelle 3-5: Top-Ausfuhren nach Gütergruppen

Berliner Ausfuhren im Jahr 2025 und 2014; Anteil in Prozent

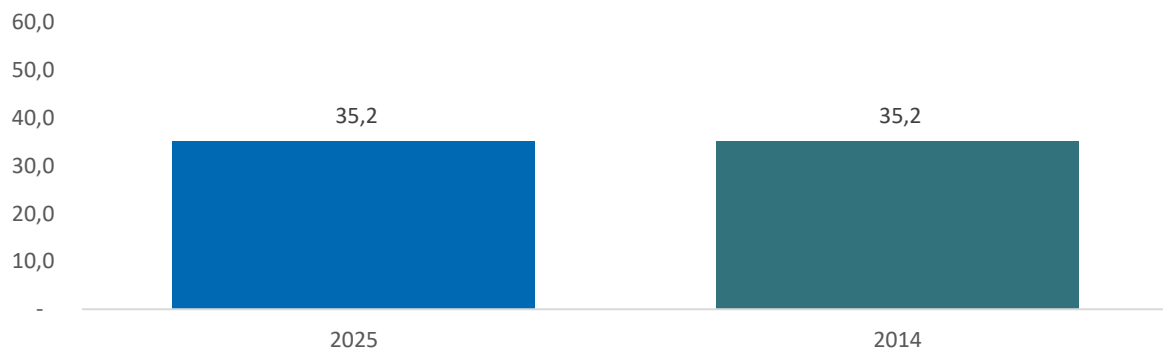
Top-Gütergruppe 2025	Anteil 2025	Anteil 2014
Maschinen	17,0	15,3
Elektrische Ausrüstungen	12,9	13,2
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	11,0	13,3
Sonstige Fahrzeuge	10,9	10,1
Nahrungsmittel und Futtermittel	10,8	7,9
Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse	9,7	12,1
Chemische Erzeugnisse	5,3	3,6
Kraftwagen und Kraftwagenteile	4,0	4,5
Metallerzeugnisse	2,1	2,7
Bekleidung	1,9	0,4

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Bei den Zielländern für alle Berliner Ausfuhren zeigt sich zunächst keinerlei Konzentration auf die fünf größten Destinationen. Die Konzentrationsrate (CR5) fällt mit 35,2 Prozent gering aus. Zudem hat es im Zeitraum 2014 bis 2025 keine Veränderung gegeben (Abbildung 3-6).

Abbildung 3-6: Konzentrationsrate der Ausfuhren nach Zielländern

CR5 nach Jahren; Anteil in Prozent



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: Statistisches Bundesamt 2026, eigene Berechnung

Das auf dem ersten Blick wichtigste Zielland sind die USA. Dorthin gehen 8,2 Prozent aller Berliner Ausfuhren. Allerdings haben die USA als Zielland an Bedeutung verloren, gegenüber dem Jahr 2014 ist der Ausfuhranteil um 3,4 Prozent zurückgegangen. Hinter den USA folgen Frankreich, Polen, die Niederlande und Italien. China steht mit einem Ausfuhranteil von 5,0 Prozent auf Rang 6 der Zielländer. Auf die gesamte EU entfallen inzwischen mehr als die Hälfte aller Ausfuhren. Der EU-Anteil als Zielland ist im Zeitraum 2014 bis 2025 um 9,7 Prozentpunkte gewachsen (Tabelle 3-6).

Tabelle 3-6: Top-Zielländer bei Ausfuhren

Berliner Ausfuhren im Jahr 2025 und 2014; Anteil in Prozent

Top-Zielländer 2025	Anteil 2025	Anteil 2014
USA	8,2	11,6
Frankreich	8,1	5,9
Polen	7,8	7,7
Niederlande	6,0	5,2
Italien	5,0	3,8
China	5,0	4,8
Vereinigtes Königreich	4,1	4,0
Spanien	3,5	2,4
Tschechien (ab 1993)	3,3	2,7
Österreich	3,2	3,0
Nachrichtlich: EU	51,2	41,5

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

Wird für die Ausfuhren die Länderkonzentration für jede Gütergruppe ermittelt und bewertet, gibt es im Jahr 2025 für Berlin nur bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen einen sehr stark konzentrierten Markt. Allerdings haben diese Güter lediglich einen Ausfuhranteil von 0,2 Prozent an allen Berliner Ausfuhren. Einen stark konzentrierten Zielmarkt gibt es aus Berliner Sicht zudem bei Fischen und Fischereierzeugnissen, deren Ausfuhranteil aber nur 0,01 Prozent beträgt. Zudem finden sich acht Güter mit mittlerer Konzentration bei den Zielländern, von denen aber kein Gut einen Ausfuhranteil von mehr als einem Prozent aufweist. In Deutschland ist bei keinem Gut eine starke Zielmarktkonzentration zu beobachten (Abbildung 3-7). Vor diesem Hintergrund sollte es Alternativen bei den Zielmärkten für die Berliner Ausfuhren geben.

Abbildung 3-7: HHI von Ausfuhren nach Ländern je Gütergruppe

Länderkonzentration bei den Einfuhren nach Berlin und Deutschland

Ausfuhr: Wert			
Güternr.	Güterart	Berlin	Deutschland
GP19-01	Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd		
GP19-03	Fische und Fischereierzeugnisse		
GP19-12	Tabakerzeugnisse		
GP19-15	Leder und Lederwaren		
GP19-19	Kokereierzeugnisse und Mineralölerzeugnisse		
GP19-38	Samml., Behand., Beseit. v. Abfällen, Rückgew. v. Wertst.		
GP19-58	Güter des Verlagswesens		
GP19-02	Forstwirtschaftliche Erzeugnisse		
GP19-16	Holz und Holz- Kork- Korb- Flechtwaren ohne Möbel		
GP19-17	Papier, Pappe und Waren daraus		
GP19-08	Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse		
GP19-10	Nahrungsmittel und Futtermittel		
GP19-11	Getränke		
GP19-13	Textilien		
GP19-14	Bekleidung		
GP19-20	Chemische Erzeugnisse		
GP19-21	Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse		
GP19-22	Gummi- und Kunststoffwaren		
GP19-23	Glas und -waren, Keramik, Steine und Erden		
GP19-24	Metalle		
GP19-25	Metallerzeugnisse		
GP19-26	Datenverarbeitungsgeräte, elektr. u. opt. Erzeugn.		
GP19-27	Elektrische Ausrüstungen		
GP19-28	Maschinen		
GP19-29	Kraftwagen und Kraftwagenteile		
GP19-30	Sonstige Fahrzeuge		
GP19-31	Möbel		
GP19-32	Waren a.n.g.		
GP19-59	Ton-, Musik- und Filmträger		
GP19-89	Antwortausfälle, Befreiungen, Kleinsendungen		
GP19-07	Erze	nn	
GP19-05	Kohle	nn	
GP19-06	Erdöl und Erdgas	nn	
GP19-35	Energieversorgung	nn	

Legende: Rot: sehr stark konzentrierter Markt, Orange: stark konzentrierter Markt, Gelb: mittlere Konzentration, Grün: wettbewerbsintensiver Markt

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026), eigene Berechnung

4 Direkter und indirekter Außenhandel Berlins

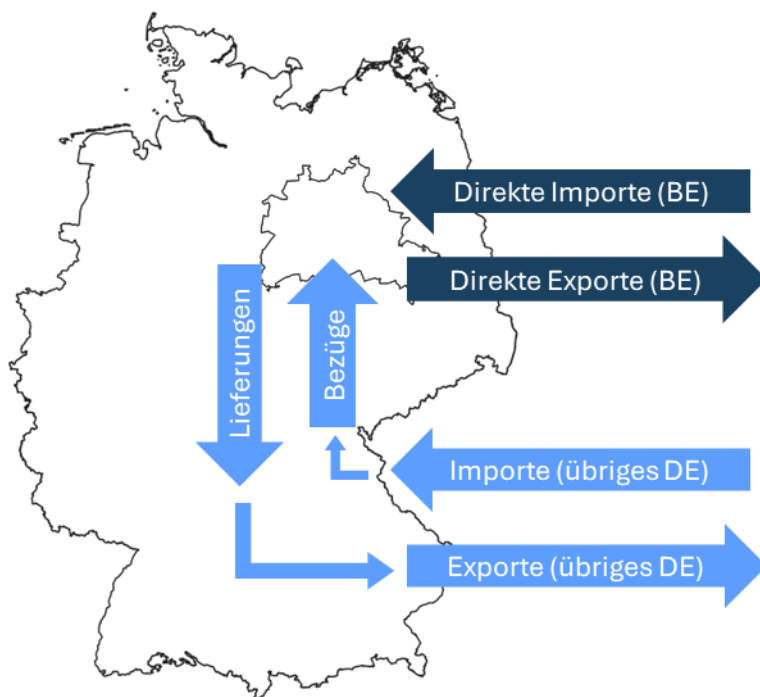
4.1 ORBIT-Modell

Die Außenhandelsstatistik enthält nur die direkten Ein- und Ausfuhren durch Berliner Unternehmen. Kauft ein Berliner Unternehmen im übrigen Deutschland Waren ein, die dort zum Beispiel ein Großhändler eingeführt hat, finden diese Einfuhren keinen Eingang in die Berliner Außenhandelsstatistik. Gleiches passiert auf der Ausfuhrseite: Liefern Berliner Unternehmen an ein Unternehmen im übrigen Deutschland, das anschließend die Waren ins Ausland exportiert, wird dies nicht als Berliner Ausfuhr betrachtet.

Daher wird im Folgenden die Analyse um indirekte Im- und Exporte erweitert. Auf Grundlage von Wertschöpfungs- und Außenhandelsverflechtungen wird abgeschätzt, welche Bezüge und Lieferungen Berliner Unternehmen, die mit dem übrigen Deutschland getätigt werden, aus dem Ausland stammen beziehungsweise dorthin gehen. Diese indirekten Im- und Exporte ergänzen die direkten Berliner Im- und Exporte (Abbildung 4-1).

Um diese indirekten Im- und Exporte zu erfassen, ist die Analyse zu erweitern. Für die Analyse der direkten und indirekten Beziehungen greifen wir auf das internationale Input-Output-Modell ORBIT (Open Regional Balanced Input-output Table approach) der IW Consult zurück. Datengrundlage bildet eine regionale IOT. Ausgangspunkt ist die IOT von Eurostat „Figaro“ (Eurostat, 2025). Das Input-Output-Modell ORBIT der IW Consult reichert diese Basis-IOT mit zahlreichen Datenquellen der öffentlichen Statistik an (etwa aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung oder den Beschäftigungsstatistiken der Bundesagentur für Arbeit) und schreibt die Basis-IOT von Eurostat für das letzte abgeschlossene Kalenderjahr fort. Mithilfe der Flegg’s Location Quotient (FLQ)-Methode wird dann eine regionale IOT für Berlin erstellt (Flegg & Webber, 2000). Ein zentraler Parameter der komplexen Berechnung ist das Ausmaß regionaler Beschaffungen. Dieser Parameter wird befragungsbasiert ermittelt sowie anhand der in früheren Studien der IW Consult entwickelten Regionalmodelle für verschiedene Wirtschaftsstandorte geschätzt.

Abbildung 4-1: Direkte und indirekte Im- und Exporte



Quelle: Eigene Darstellung

Zwischen der Außenhandelsstatistik und der ORBIT bestehen wesentliche Unterschiede:

- ▶ ORBIT ist nach Branchen und nicht nach Warengruppen der Güterproduktionsstatistik klassifiziert. Während die Außenhandelsstatistik 34 Güter unterscheidet, berücksichtigt ORBIT auch die Bauwirtschaft und verschiedene Dienstleistungsbranchen. Insgesamt werden in ORBIT 63 Branchen abgebildet.
- ▶ ORBIT erfasst neben den Länderpaaren einer Handelstransaktion auch das Branchenpaar: Während die Außenhandelsstatistik nur die gehandelte Ware angibt (beziehungsweise die damit verbundene liefernde Branche), ist im ORBIT-Modell zusätzlich die empfangende Branche im Zielland angegeben. Somit lassen sich auch indirekte Im- und Exporte berechnen, sowie nachfragebasierte Szenarien mit Wirkungen entlang gesamter Lieferketten analysieren (siehe Kapitel 6)
- ▶ Die Außenhandelsstatistik differenziert nach allen Ländern und Territorien. Dadurch sind über 200 Zielregionen abgebildet, die zusammen die weltweiten Aktivitäten bilden. ORBIT berücksichtigt ebenfalls die weltweiten Aktivitäten, allerdings werden nur 49 Länder¹ und Rest of World (ROW) unterschieden.
- ▶ Zwischen der Außenhandelsstatistik und ORBIT gibt es konzeptionelle Unterschiede in den Erfassungsmethoden. Deshalb sind die direkten Im- und Exporte aus ORBIT nicht eins zu eins mit den direkten Ein- und Ausfuhren aus der Berliner Außenhandelsstatistik vergleichbar.

¹ Das umfasst neben den 27 EU-Ländern die 22 wichtigsten EU-Handelspartner (Norwegen, Schweiz, Vereinigtes Königreich (UK), Montenegro, Nordmazedonien, Albanien, Serbien, Türkei, Argentinien, Australien, Brasilien, Kanada, China, Indonesien, Indien, Japan, Südkorea, Mexiko, Russland, Saudi-Arabien, Vereinigte Staaten, Südafrika)

4.2 Konzentrationen bei den Importen

Bei den direkten Importen dominiert die Herkunftsland-/Herkunftsbranchen-Kombination Polen/Hersteller von Nahrungsmitteln und Tabakerzeugnissen (Tabelle 4-1). Allerdings fällt der Importanteil mit 5,1 Prozent deutlich geringer aus als der polnische Einfuhranteil in der Außenhandelsstatistik. Dort kommen diese beiden Waren auf einen Anteil von 8,5 Prozent. Der hier ausgewiesene niedrigere Anteil an den direkten Importen geht auf die Berücksichtigung von Dienstleistungsimporten sowie methodischen Unterschieden in der Erfassung zurück. Dahinter folgen bei den Importanteilen die polnische Bauwirtschaft (3,2 Prozent) sowie die tschechischen Hersteller von Nahrungsmitteln und Tabakerzeugnissen (2,6 Prozent). Unter den direkten Importen finden sich unter den Herkunftsbranchen viele Dienstleistungsbranchen, die in der Außenhandelsstatistik nicht abgebildet sind. Dazu gehören IT-/Informationsdienstleister sowie Finanzdienstleister.

Tabelle 4-1: Herkunftsländer-/Herkunftsbranchen-Kombinationen mit den höchsten Importanteilen

Berliner direkte und indirekte Importe im Jahr 2024; Anteil in Prozent

Direkte Importe		Indirekte Importe		Direkte und indirekte Importe	
Land/Branchen	Anteil	Land/Branchen	Anteil	Land/Branchen	Anteil
Polen/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	5,1	Norwegen/Bergbau	2,4	Polen/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	3,7
Polen/Bauwirtschaft	3,2	China/Elektrische Ausrüstungen	1,6	Polen/ Bauwirtschaft	2,3
Tschechien/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	2,6	Niederlande/Mineralölverarbeitung	1,6	Irland/IT-/ Informationsdienstleister	1,9
Irland/IT-/Informationsdienstleister	2,2	USA/Bergbau	1,5	Tschechien/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	1,8
Schweden/IT-/ Informationsdienstleister	2,1	USA/Finanzdienstleister	1,4	Luxemburg/Finanzdienstleister	1,6
Polen/ IT-/Informationsdienstleister	2,1	USA/Großhandel	1,4	SE IT-/Informationsdienstleister	1,5
Luxemburg/Finanzdienstleister	2,0	IE IT-/Informationsdienstleister	0,9	PL IT-/Informationsdienstleister	1,5
China/Textil- und Bekleidungsindustrie	1,7	Großbritannien/Finanzdienstleister	0,9	China/ Elektrische Ausrüstungen	1,3
China/Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	1,5	China/Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	0,9	China/Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	1,3
Großbritannien/Finanzdienstleister	1,4	Schweiz/Finanzdienstleister	0,7	China/Textil- und Bekleidungsindustrie	1,3

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

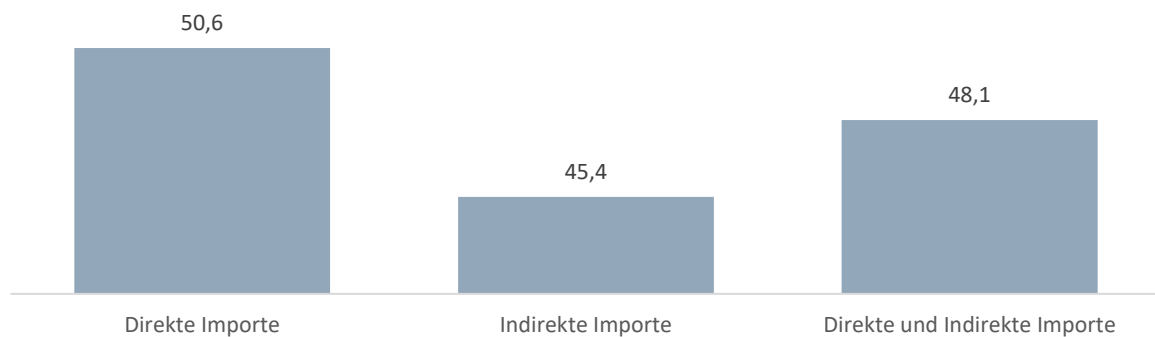
Bei den indirekten Importen sind es andere Herkunftsland-/Herkunftsbranchen-Kombination, auf die die höchsten Anteile der indirekten Importe entfallen (Tabelle 4-1). Neben dem norwegischen Bergbau (2,4 Prozent) sind es chinesische Hersteller elektrischer Ausrüstungen (1,6 Prozent) und niederländische Mineralölverarbeiter, die die höchsten Anteile an den Berliner indirekten Importen aufweisen.

Bei den direkten und indirekten Importen zeigt sich, dass die Berücksichtigung der Bezugsverflechtungen über das übrige Deutschland die Anteile reduzieren (Tabelle 4-1). Statt einen direkten Importanteil von 5,1 Prozent weisen die polnischen Hersteller von Nahrungsmitteln und Tabakerzeugnissen einen direkten und indirekten Importanteil von 3,7 Prozent auf. Dies bestätigt das Bild aus Abbildung 3-4, wonach in Deutschland eine geringere Marktkonzentration beobachtet werden konnte.

Das gleiche Bild zeigt sich auch bei den Konzentrationsraten der Berliner Importe nach Herkunftsbranchen. Die Konzentrationsrate fällt bei den direkten Importen höher aus als bei den direkten und indirekten Importen, weil über indirekte Importe aufgrund der Verflechtungen mit Deutschland die Konzentration in Berlin gesenkt wird. Insgesamt ist eine mittlere Konzentration bei den Gütern zu beobachten (Abbildung 4-2).

Abbildung 4-2: Konzentrationsrate der Importe nach Herkunftsbranche

CR5 nach Importart; Anteil in Prozent im Jahr 2024



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Bei den direkten und indirekten Gesamtimporten sind die IT-/Informationsdienstleister (9,4 Prozent) führend. Dahinter folgen die Konsumgüterhersteller von Nahrungsmitteln und Tabakerzeugnissen (9,4 Prozent) sowie von Textil und Bekleidung (5,9 Prozent) (Tabelle 4-2).

In den Daten lassen sich auch Vorleistungsimporte isolieren. Importierte Vorleistungen gehen in die Produktionsprozesse der Berliner Unternehmen ein. Die meisten Berliner Vorleistungsimporte sind keine Waren, sondern Dienstleistungen. Die drei Dienstleistungsbranchen IT/Informationsdienstleister (14,6 Prozent), Finanzdienstleister (6,4 Prozent) und Großhandel (6,0) Prozent weisen bei den Herkunftsbranchen die höchsten Anteile an den Berliner Vorleistungsimporten auf.

Tabelle 4-2: Top Herkunftsbranchen im Ausland bei direkten und indirekten Importen

Berliner direkte und indirekte Importe im Jahr 2024; Anteil an allen Importen in Prozent

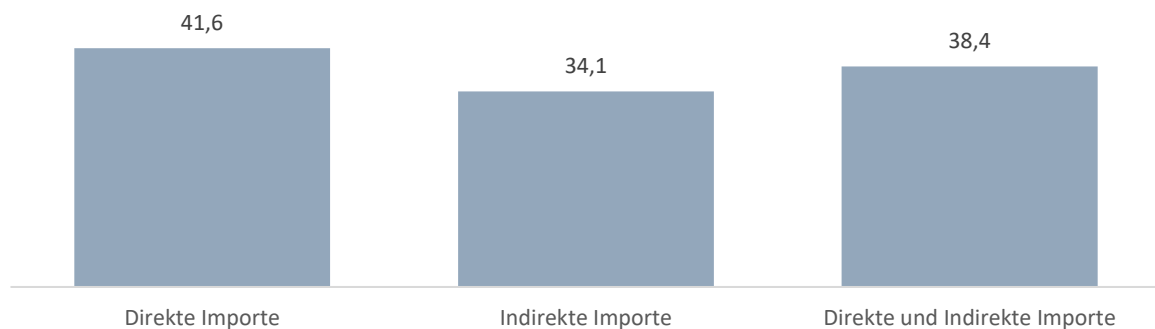
Branchen	Anteil
IT-/Informationsdienstleister	9,4
Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	9,4
Textil- und Bekleidungsindustrie	5,9
Elektrische Ausrüstungen	4,9
Maschinenbau	4,8
Finanzdienstleister	4,8
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	4,7
Großhandel	4,4
Bauwirtschaft	4,2
Bergbau	3,9

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Die Konzentration bei den Herkunftsländern ist bei den direkten Berliner Importen knapp im mittleren Bereich. Werden die indirekten Importe über das übrige Deutschland berücksichtigt, weisen die direkten und indirekten Berliner Importe nur noch eine geringe Konzentration nach Herkunftsländern auf (Abbildung 4-3).

Abbildung 4-3: Konzentrationsrate der Importe nach Herkunftsländern

CR5 der Herkunftsländern nach Importart; Anteil in Prozent im Jahr 2024



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: ORBIT, 2026, eigene Berechnung

Das wichtigste Herkunftsland bei den direkten und indirekten Importen ist Polen (12,9 Prozent). Dahinter folgt China (7,9 Prozent). Die Europäische Union ist bei den direkten und indirekten Importen ein wichtiger Handelspartner, auf sie entfallen rund 60 Prozent der Importe (Tabelle 4-3).

Nicht ausgewiesen in Tabelle 4-3 ist die Sammelgruppe Rest of World. Aus dieser Gruppe stammen 9,6 Prozent der direkten und indirekten Berliner Importe.

Die wichtigsten Herkunftsländer bei den direkten und indirekten Vorleistungsimporten sind europäische Länder (Polen, 11,3 Prozent aller Einfuhren), Großbritannien (7,1 Prozent) und die Niederlande (6,5 Prozent). China erreicht hier nur Rang 6, was darauf hindeutet, dass aus China vor allem Konsum- und Investitionsgüter bezogen werden.

Tabelle 4-3: Top-Herkunftsländer bei direkten und indirekten Importen

Berliner direkte und indirekte Importe nach Herkunftsland im Jahr 2024; Anteil an allen Importen in Prozent

Herkunftsland (Gesamt)	Anteil
Polen	12,9
China	7,9
Niederlande	6,7
Großbritannien	5,6
USA	5,3
Italien	4,6
Frankreich	4,0
Irland	4,0
Tschechien	3,7
Schweiz	3,1
Nachrichtlich: EU	59,5

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Wird bei den direkten, indirekten sowie direkten und indirekten Importen die Herkunftsländerkonzentration für jede Herkunftsbranche ermittelt und bewertet, zeigt sich im Jahr 2024 für Berlin der konzentrationsmindernde Effekt der indirekten Importe über das übrige Deutschland (Abbildung 4-4):

- ▶ Insgesamt lassen sich vier Herkunftsbranchen mit sehr stark konzentrierten Märkten identifizieren (Kunst und Kultur/Glückspiel, Druckerei und Datenvervielfältigung, Häusliche Dienste, Kokerei- und Mineralölverarbeitung), von denen aber nur die Herkunftsbranche Kunst und Kultur/Glückspiel auch nach Berücksichtigung der indirekten Importe diesen Status behält. Diese Herkunftsbranche hat einen Anteil von 0,7 Prozent an den Berliner direkten und indirekten Importen. In der Herkunftsbranche Kokerei und Mineralölverarbeitung stammen die direkten und indirekten Importe aus unterschiedlichen Herkunftsändern, sodass die Konzentration bei den direkten und indirekten Importen auf ein mäßiges Maß sinkt.
- ▶ Ein stark konzentrierter Markt bei den direkten und indirekten Importen findet sich in den Herkunftsbranchen Druckerei und Datenvervielfältigung, Häusliche Dienste, Baugewerbe und Vermietung von beweglichen Sachen. Zusammen haben diese Herkunftsbranchen einen Importanteil von 5,1 Prozent, wobei 4,2 Prozent allein auf das Baugewerbe entfallen.
- ▶ Bei den direkten Importen weisen die Herkunftsbranchen Versicherungen und Pensionskassen, Finanzdienstleister Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie (inkl. Tabakerzeugnisse) einen stark konzentrierten Markt auf. Zusammen mit den indirekten Importen sinkt die Marktkonzentration auf ein mäßiges Maß.

Insgesamt zeigt sich bei den direkten und indirekten Importen nur in wenigen Herkunftsbranchen eine höhere Konzentration. Diese Herkunftsbranchen können in einer zukünftigen Studie näher darauf untersucht werden, ob hier problematische Entwicklungen zu erwarten sind.

Abbildung 4-4: HHI nach Herkunftsländern je Herkunftsbranche

Länderkonzentration bei den direkten und indirekten Importen nach Berlin im Jahr 2024

Länder-HHI nach Branchen	Direkte Importe	Indirekte Importe	Direkte und Indirekte Importe
Kunst und Kultur, Glücksspiel	Rot	Grün	Rot
Druckerei und Datenvervielfältigung	Rot	Grün	Orange
Häusliche Dienste	Rot	Orange	Orange
Kokerei und Mineralölverarbeitung	Rot	Orange	Gelb
Baugewerbe	Orange	Grün	Orange
Vermietung von beweglichen Sachen	Orange	Grün	Orange
Versicherungen und Pensionskassen	Orange	Grün	Gelb
Finanzdienstleister	Orange	Gelb	Gelb
Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie	Orange	Grün	Gelb
Bergbau	Gelb	Gelb	Gelb
Reisebüros und -veranstalter	Gelb	Grün	Gelb
Andere freiberufl. Dienstl./Veterinärwesen	Gelb	Orange	Gelb
Mit Finanzen/Versicherungen verb. Tätigkeiten	Gelb	Grün	Gelb
Sonstige überwiegend persönliche Dienstleister	Gelb	Grün	Gelb
Gebäudenahe Dienstleistungen	Gelb	Grün	Gelb
Textil- und Bekleidungsindustrie	Gelb	Grün	Gelb
Gastgewerbe	Gelb	Grün	Gelb
Papierindustrie	Gelb	Grün	Grün
Fischerei	Gelb	Grün	Grün
Abwasser- und Abfallentsorgung, Rückgewinnung	Gelb	Grün	Grün
Landwirtschaft	Gelb	Grün	Grün
Post-, Kurier- und Expressdienste	Gelb	Grün	Grün
Forstwirtschaft	Gelb	Grün	Grün
Grundstücks- und Wohnungswesen	Gelb	Grün	Grün
Sonstiger Fahrzeugbau	Gelb	Grün	Grün
Holz-, Flecht-, Korb- und Korkindustrie	Gelb	Grün	Grün
Gesundheitswesen	Grün	Grün	Grün
Automobilindustrie	Grün	Grün	Grün
Erziehung und Unterricht	Grün	Grün	Grün
Elektroindustrie	Grün	Grün	Grün
Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	Grün	Grün	Grün
Interessenvertretungen/religiöse Vereinig.	Grün	Grün	Grün
Heime und Sozialwesen	Grün	Grün	Grün
Verlagswesen	Grün	Grün	Grün
Metallerzeugung und -bearbeitung	Grün	Grün	Grün
Einzelhandel (ohne Kfz)	Grün	Grün	Grün
Kfz-Handel, -instandhaltung und -reparatur	Grün	Grün	Grün
Elektro- und Gebrauchsgüterreparatur	Grün	Grün	Grün
Herstellung von Metallerzeugnissen	Grün	Grün	Grün
Sport, Unterhaltung und Erholung	Grün	Grün	Grün
Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	Grün	Grün	Grün
IT- und Informationsdienstleister	Grün	Grün	Grün
Schifffahrt	Grün	Grün	Grün
Möbelindustrie	Grün	Grün	Grün
Energieversorgung	Grün	Grün	Grün

Legende: Rot: sehr stark konzentrierter Markt, Orange: stark konzentrierter Markt, Gelb: mittlere Konzentration, Grün: wettbewerbsintensiver Markt

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

4.3 Konzentrationen bei den Exporten

Auf der Exportseite können die Zielländer der Berliner Branchen betrachtet werden. Bei den direkten Exporten finden sich auf den vorderen Plätzen China und die USA (Tabelle 4-4):

- Den höchsten Anteil an den direkten Exporten erzielt die Berliner Hersteller pharmazeutischer Erzeugnisse in China. Allerdings beträgt der Anteil an allen Berliner Exporten lediglich 1,6 Prozent. Dahinter folgen die Exporte der Berliner Hersteller von DV-Geräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen in die USA (1,3 Prozent) und von IT- und Informationsdienstleistern in die USA (1,1 Prozent). China und die USA finden sich noch mehrmals unter den Top-Zielländer-/Herkunftsbranchen-Kombinationen, was aber an ihrer Marktgröße liegen dürfte.

Tabelle 4-4: Berliner Branche/Zielländer-Kombinationen mit den höchsten Exportanteilen

Berliner direkte und indirekte Exporte im Jahr 2024; Anteil in Prozent

Direkte Exporte		Indirekte Exporte		Direkte und indirekte Exporte	
Land/Branchen	Anteil	Land/Branchen	Anteil	Land/Branchen	Anteil
China/Pharmazeutische Erzeugnisse	1,6	USA/IT- und Informationsdienstleister	1,1	USA/IT- und Informationsdienstleister	1,2
USA/DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse	1,3	USA/Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	1,1	China/IT- und Informationsdienstleister	0,9
USA/IT- und Informationsdienstleister	1,2	Frankreich/IT- und Informationsdienstleister	0,8	China/Pharmazeutische Erzeugnisse	0,9
Frankreich/Sonstiger Fahrzeugbau	1,2	Frankreich/Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	0,8	USA/DV-Geräte, elektronische und optische Erzeugnisse	0,8
China/IT- und Informationsdienstleister	1,1	China/IT- und Informationsdienstleister	0,7	USA/Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	0,7
China/Maschinenbau	1,1	Niederlande/Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	0,6	Frankreich/Sonstiger Fahrzeugbau	0,7
Polen/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	1,1	Schweiz/IT- und Informationsdienstleister	0,6	China/Maschinenbau	0,6
USA/Sonstiger Fahrzeugbau	1,0	China/Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	0,6	Polen/Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	0,6
USA/Pharmazeutische Erzeugnisse	0,9	USA/Gebäudenähe und wirtschaftliche Dienstleistungen	0,6	Schweiz/Großhandel	0,6
Schweiz/Großhandel	0,8	Niederlande/IT- und Informationsdienstleister	0,6	USA/Sonstiger Fahrzeugbau	0,6

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

- Bei den indirekten Exporten über das übrige Deutschland sind es ebenfalls die Zielmärkte USA und China, die bei den einzelnen Berliner Branchen die höchsten Anteile an den Gesamtexporten

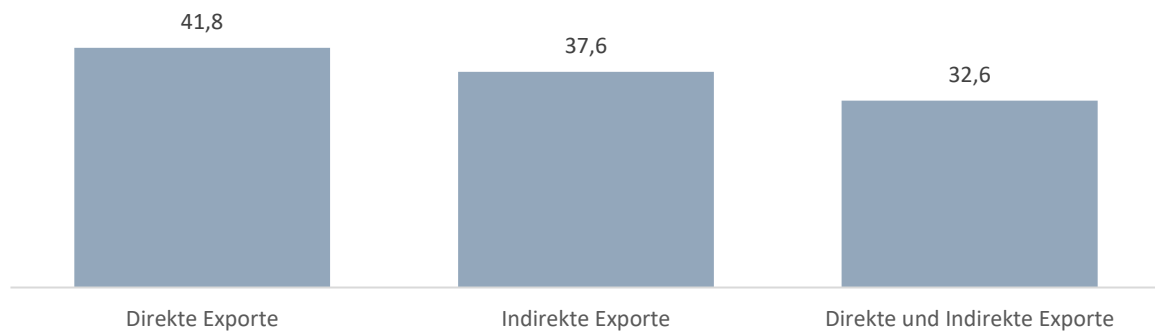
erzielen. Gleichwohl fallen die Anteile an den gesamten indirekten Exporten nochmals geringer aus als bei den direkten Exporten, was auf eine noch geringere Konzentration hindeutet.

- ▶ Die direkten und indirekten Exporte werden ebenfalls von den großen Märkten USA und China angeführt, wobei lediglich die IT-/Informationsdienstleister einen Anteil von mehr als einem Prozent an den gesamten Berliner direkten und indirekten Exporten aufweisen. Die übrigen Top-Ziel-land-/Herkunftsbranchen-Kombinationen weisen Anteile von unter einem Prozent auf.

Die Berliner Unternehmen weisen bei den direkten und indirekten Exporten nach Herkunftsbranche nur eine geringe Konzentration auf. Zwar ist bei den direkten Exporten noch eine mittlere Konzentration am unteren Rand dieser Kategorie zu beobachten, die Summe aus direkten und indirekten Exporten weist aber nur eine geringe Konzentrationsrate auf (Abbildung 4-5). Bei den Vorleistungen, die ebenfalls mit ORBIT gesondert betrachtet werden können, weisen alle Exportarten nur eine geringe Konzentrationsrate auf.

Abbildung 4-5: Konzentrationsrate der Exporte nach Berliner Herkunftsbranche

CR5 der Berliner Herkunftsbranche nach Exportart; Anteil in Prozent im Jahr 2024



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Die Branche mit dem höchsten direkten und indirekten Exportanteil sind die IT-/Informationsdienstleister (8,1 Prozent). An zweiter Stelle stehen die Hersteller pharmazeutischer Erzeugnisse (7,5 Prozent), gefolgt von zwei weiteren Dienstleistungsbranchen (Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung sowie Großhandel). Danach folgen Branchen aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Auf Rang 10 finden sich gebäudenähe und wirtschaftliche Dienstleistungen, wozu auch Messen gehören (Tabelle 4-5). Die Ausgaben ausländischer Messeteilnehmer am Messestandort Berlin zählen zu den Berliner Exporten. Zu den drei wichtigsten exportierten Vorleistungen zählen ausschließlich Dienstleistungen (IT-/Informationsdienstleister, Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung sowie Großhandel).

Tabelle 4-5: Berliner Branchen mit den höchsten Anteilen an den direkten und indirekten Exporten

Berliner Exporte nach Herkunftsbranche im Jahr 2024; Anteil an allen Exporten in Prozent

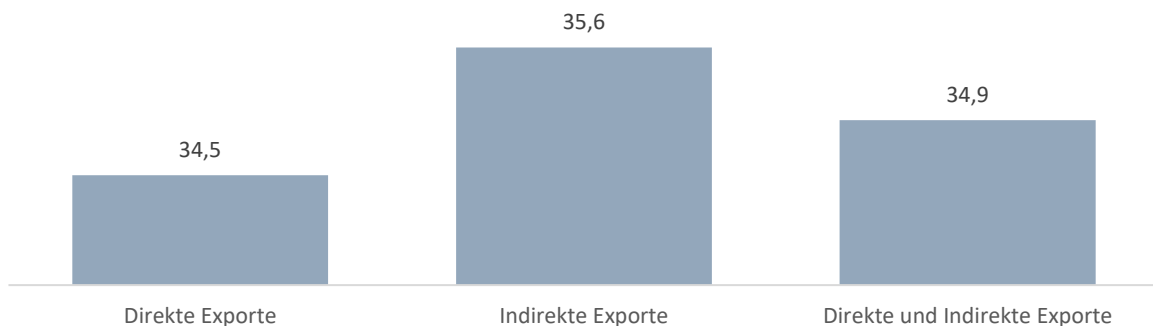
Berliner Herkunftsbranche	Anteil
IT-/Informationsdienstleister	8,1
Pharmazeutische Erzeugnisse	7,5
Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	6,4
Großhandel	5,9
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	4,7
Sonstiger Fahrzeugbau	4,6
Maschinenbau	4,4
Nahrungsmittel, Tabakerzeugnisse	3,7
Elektrische Ausrüstungen	3,7
Gebäudenähe und wirtschaftliche Dienstleistungen	3,4

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Im Hinblick auf die Zielländer weisen die Berliner Exporte ebenfalls nur eine geringe Konzentrationsrate auf. Sie fällt bei den indirekten Exporten geringfügig höher aus, ohne dass die Konzentrationsrate der direkten und indirekten Exporte nach Zielländern deutlich steigen würde (Abbildung 4-6).

Abbildung 4-6: Konzentrationsrate der Exporte nach Zielländern

CR5 nach Zielländern und Exportart; Anteil in Prozent im Jahr 2024



Kategorien für die Konzentration: gering: 0-40 %, mittel: 40-66 %, hoch: 66-100 %

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Die beiden einzelnen Top-Zielländer der Berliner direkten und indirekten Exporte sind die USA (10,1 Prozent) und China (7,1 Prozent). Allerdings gehen 48,4 Prozent der direkten und indirekten Exporte in Länder der Europäischen Union, wie Frankreich (6,8 Prozent), die Niederlande (5,6 Prozent) und Polen (5,3 Prozent). Auch weitere europäische Staaten wie die Schweiz und Großbritannien sind wichtige Berliner Exportziele; auf sie entfallen zusammen weitere 8,7 Prozent der Berliner Exporte (Tabelle 4-3).

Nicht ausgewiesen in Tabelle 4-6 ist die Sammelgruppe Rest of World. Auf diese Gruppe entfallen 11,8 Prozent der direkten und indirekten Berliner Exporte.

Bei den exportierten Vorleistungen, die ebenfalls mit den ORBIT-Daten ausgewertet werden können, sind die USA (9,0 Prozent), Frankreich (7,4 Prozent) und die Niederlande (6,9 Prozent) die wichtigsten Zielländer. In die Europäische Union werden fast 55 Prozent aller exportierten Vorleistungen geliefert.

Tabelle 4-6: Top-Zielländer bei Berliner direkten und indirekten Exporten

Berliner Exporte nach Zielländern im Jahr 2024; Anteil an allen Exporten in Prozent

Zielland (Gesamt)	Anteil
USA	10,1
China	7,1
Frankreich	6,8
Niederlande	5,6
Polen	5,3
Schweiz	4,6
Italien	4,5
Großbritannien	4,1
Österreich	4,0
Spanien	3,3
Nachrichtlich: EU	48,4

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

Für die direkten, indirekten sowie direkten und indirekten Exporte kann die Zielländerkonzentration für jede exportierende Berliner Branche ermittelt und bewertet werden. Insgesamt zeigt sich im Jahr 2024 für Berlin nur bei wenigen Branchen eine stärkere Konzentration, die in der Regel über die indirekten Exporte abgeschwächt wird (Abbildung 4-7):

- ▶ Insgesamt lassen sich zwei Berliner Herkunftsbranchen mit sehr stark konzentrierten Märkten identifizieren (Fischerei, Landwirtschaft). Zwar finden die indirekten Exporte in einem wettbewerbsintensiven Markt statt, aufgrund deren geringen Gewichts bleibt es aber auch bei den direkten und indirekten Exporten bei einem sehr stark konzentrierten Markt. Der Marktanteil an allen Berliner Exporten liegt allerdings bei nur 0,013 Prozent.
- ▶ Eine starke Marktkonzentration der direkten und indirekten Exporte findet sich bei der Elektro- und Gebrauchsgüterreparatur (Exportanteil 0,1 Prozent), ein mäßig konzentrierter Markt bei Versicherungen/Pensionskassen (0,9 Prozent).
- ▶ Die übrigen Berliner Exportbranchen agieren in wettbewerbsintensiven Märkten.

Abbildung 4-7: HHI nach Zielländern je Berliner Branche

Länderkonzentration bei den Berliner Exporten im Jahr 2024

Länder-HHI nach Branchen	Direkte Exporte	Indirekte Exporte	Direkte und Indirekte Exporte
Fischerei	Rot	Grün	Rot
Landwirtschaft	Rot	Grün	Rot
Elektro- und Gebrauchsgüterreparatur	Rot	Grün	Orange
Versicherungen und Pensionskassen	Orange	Grün	Gelb
Öffentliche Verwaltung/Sozialversicherung	Gelb	Grün	Grün
Verlagswesen	Gelb	Grün	Grün
Interessenvertretungen/religiöse Vereinig.	Gelb	Grün	Grün
Kunst und Kultur, Glücksspiel	Gelb	Grün	Grün
Post-, Kurier- und Expressdienste	Gelb	Grün	Grün
Glas- und Keramikindustrie	Gelb	Grün	Grün
Kokerei und Mineralölverarbeitung	Grün	Grün	Grün
Papierindustrie	Grün	Grün	Grün
Lagerei und sonst. Verkehrsdienstleister	Grün	Grün	Grün
Maschinenbau	Grün	Grün	Grün
Sport, Unterhaltung und Erholung	Grün	Grün	Grün
Bergbau	Grün	Grün	Grün
Mit Finanzen/Versicherungen verb. Tätigkeiten	Grün	Grün	Grün
Textil- und Bekleidungsindustrie	Grün	Grün	Grün
Möbelindustrie	Grün	Grün	Grün
Automobilindustrie	Grün	Grün	Grün
Schifffahrt	Grün	Grün	Grün
IT- und Informationsdienstleister	Grün	Grün	Grün
Gastgewerbe	Grün	Grün	Grün
Abwasser- und Abfallentsorgung, Rückgewinnung	Grün	Grün	Grün
Erziehung und Unterricht	Grün	Grün	Grün
Reisebüros und -veranstalter	Grün	Grün	Grün
Holz-, Flecht-, Korb- und Korkindustrie	Grün	Grün	Grün
Telekommunikation	Grün	Grün	Grün
Gesundheitswesen	Grün	Grün	Grün
Finanzdienstleister	Grün	Grün	Grün
Audiovisuelle Medien und Rundfunk	Grün	Grün	Grün
Forstwirtschaft	Grün	Grün	Grün
Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie	Grün	Grün	Grün
Luftfahrt	Grün	Grün	Grün
Einzelhandel (ohne Kfz)	Grün	Grün	Grün

Legende: Rot: sehr stark konzentrierter Markt, Orange: stark konzentrierter Markt, Gelb: mittlere Konzentration, Grün: wettbewerbsintensiver Markt

Quelle: ORBIT (2026), eigene Berechnung

5 Globale Verflechtungen und Länderrisiken

5.1 Datenquelle World Governance Indicators

Die Weltbank untersucht für fast 200 Länder in der Welt deren Governance, um ein vergleichbares Bild der Qualität der Governance zu erstellen. Erfasst werden sechs Dimensionen der Governance: Stimme und Rechenschaftspflicht, politische Stabilität, Regierungswirksamkeit, regulatorische Qualität, Rechtsstaatlichkeit und Korruptionskontrolle (Weltbank, 2026).

Die World Governance Indicators sind in den sechs Dimensionen auf einer Skala von -2,5 (schlechte Governance) bis +2,5 (gute Governance) abgebildet. Sie werden zu einem Wert zusammengefasst, indem der Mittelwert über die sechs Dimensionen gebildet wurde.

Für Berlin wurde mithilfe der Außenhandelsstatistik für jedes Gut eine Gewichtungstabelle für die verschiedenen Herkunfts- und Zielländer erstellt. Anschließend wurde damit ein ein- beziehungsweise ausfuhrgewichteter Länderrisikoindex erstellt. Auf der Einfuhrseite liegt ein gewichteter Länderrisikoindex für 33 Güter und auf der Ausfuhrseite für 31 Güter vor, für die in der Außenhandelsstatistik die Verteilung auf die 198 Länder mit Risikobewertung vorliegt.

Der gewichtete Risikoindex kann ebenfalls Werte zwischen -2,5 und +2,5 annehmen. Bei der Bewertung des gewichteten Länderrisikos wird folgende Klassifikation angewendet (BGR, 2019):

- ▶ 0,5 bis 2,5: unkritisches Länderrisiko
- ▶ -0,5 bis 0,5: mäßiges Länderrisiko
- ▶ -2,5 bis -0,5: bedenkliches Länderrisiko

In den World Governance Indicators zählen viele europäische Staaten zu den Ländern mit dem geringsten Länderrisiko. Länder mit dem höchsten Länderrisiko sind häufig Staaten im Bürgerkrieg und ohne funktionierende Regierung (Tabelle 5-1).

Tabelle 5-1: Länder mit dem geringsten und höchsten Länderrisiko

Worldwide Governance Indicators

Top	Länder mit geringstem Länderrisiko	Low	Länder mit höchstem Länderrisiko
1	Dänemark	1	Südsudan
2	Finnland	2	Somalia
3	Luxemburg	3	Jemen
4	Norwegen	4	Syrien
5	Neuseeland	5	Afghanistan
6	Schweiz	6	Venezuela
7	Lichtenstein	7	Sudan
8	Schweden	8	Myanmar
9	Niederlande	9	Eritrea
10	Australien	10	Libyen

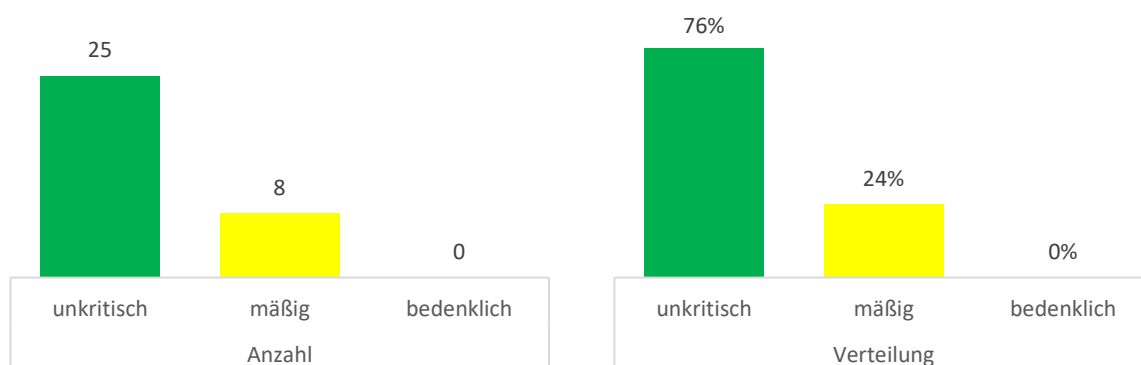
Quelle: World Governance Indicators (2025)

5.2 Gewichtete Länderrisiken auf der Einfuhrseite

Das gewichtete Länderrisiko auf der Einfuhrseite zeigt bei keinem der betrachteten 33 Güter ein bedenkliches Niveau. Bei 25 Gütern (76 Prozent der Güter) ist das gewichtete Länderrisiko unkritisch, bei 8 Gütern (24 Prozent der Güter) besteht ein mäßiges Länderrisiko (Abbildung 5-1). Zu den Gütern mit mäßigem Länderrisiko auf Berliner Einfuhrseite zählen Erzeugnisse der Landwirtschaft und Jagd, Forstwirtschaftliche Erzeugnisse, Textilien, Bekleidung, Leder und Lederwaren, Sonstige Fahrzeuge, Möbel und Energieversorgung.

Abbildung 5-1: Verteilung des gewichteten Länderrisikoindex über Gütergruppen auf der Einfuhrseite

Anzahl Gütergruppen und Verteilung an allen betrachteten Gütern in Prozent im Jahr 2024



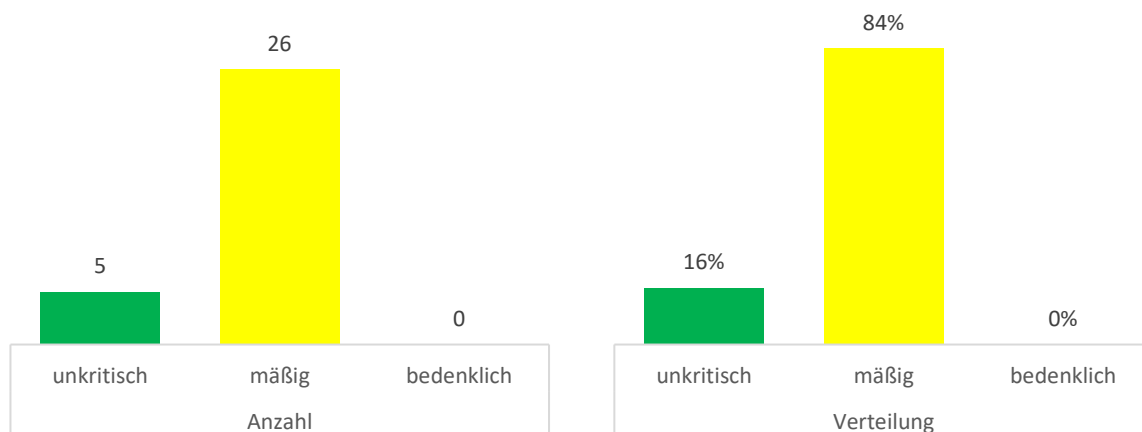
Quelle: World Governance Indicators (2025); eigene Berechnung

5.3 Gewichtete Länderrisiken auf der Ausfuhrseite

Das gewichtete Länderrisiko auf der Ausfuhrseite zeigt ebenfalls bei keinem der betrachteten 31 Güter ein bedenkliches Niveau. Allerdings findet sich nur bei 5 Gütern (16 Prozent der Güter) ein unkritisches gewichtetes Länderrisiko. Bei 26 Gütern (84 Prozent der Güter) besteht ein mäßiges Länderrisiko (Abbildung 5-2). Zu den Gütern mit mäßigem Länderrisiko auf Berliner Ausfuhrseite zählen Kohle, Erdöl und Erdgas, Steine und Erden, sonstige Bergbauerzeugnisse, Nahrungsmittel und Futtermittel, Getränke, Tabakerzeugnisse, Textilien, Bekleidung, Leder und Lederwaren, Holz und Holz-, Kork-, Korb- und Flechtwaren ohne Möbel, Papier, Pappe und Waren daraus, Kokereierzeugnisse und Mineralöl-erzeugnisse, Chemische Erzeugnisse, Pharmazeutische und ähnliche Erzeugnisse, Gummi- und Kunststoffwaren, Glas und Glaswaren, Keramik, Steine und Erden, Metalle, Metallerzeugnisse, Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse, Elektrische Ausrüstungen, Maschinen, Kraftwagen und Kraftwagenteile, Sonstige Fahrzeuge, Möbel, Waren a. n. g., Energieversorgung, Sammlung, Behandlung, Beseitigung von Abfällen, Rückgewinnung von Wertstoffen, Güter des Verlagswesens sowie Ton-, Musik- und Filmträger.

Abbildung 5-2: Verteilung des gewichteten Länderrisikoindex über Gütergruppen auf der Ausfuhrseite

Anzahl Gütergruppen und Verteilung an allen betrachteten Gütern in Prozent im Jahr 2024

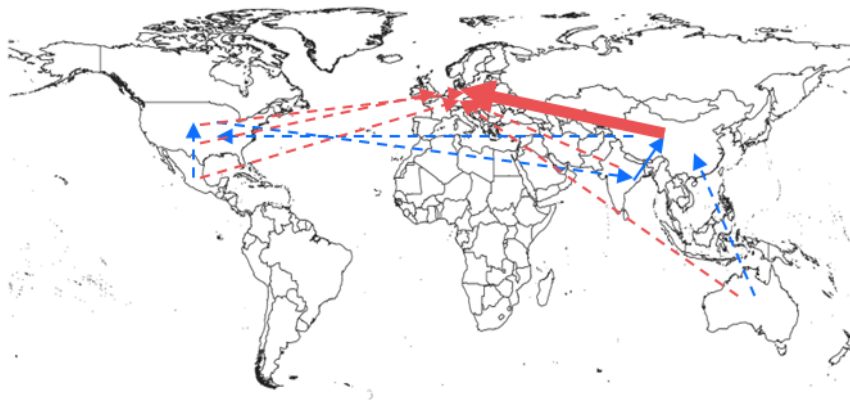


Quelle: World Governance Indicators (2025); eigene Berechnung

6 Nachfragebasierte Szenarien

Mittels des ORBIT-Modells lassen sich die Auswirkungen von Nachfrageänderungen auf die Berliner Wirtschaft analysieren (Abbildung 6-1). Dabei werden Effekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf die 63 berücksichtigten Berliner Branchen betrachtet. Eine Nachfrageänderung in China (dicker roter Pfeil) löst in zahlreichen Staaten, die Vorleistungen nach China liefern, Änderungen aus (blaue gestrichelte Pfeile). Diese Änderungen wirken wiederum auf die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus Deutschland und Berlin (rote gestrichelte Pfeile).

Abbildung 6-1: Wirkungen entlang globaler Wertschöpfungsketten



Quelle: Eigene Darstellung

In der Logik der Input-Output-Analyse sind Nachfrageveränderungen Ausgangspunkt für die wirtschaftlichen Auswirkungen. Vor dem Hintergrund aktueller handelspolitischer Entwicklungen modellieren die Szenarien mögliche Entwicklungspfade für die Berliner Wirtschaft, wenn zur Diskussion stehende Zölle greifen und sich damit einhergehend die Nachfrage nach deutschen (und Berliner) Waren und Dienstleistungen verändert. Die Szenarien nehmen dabei zwei Länder in den Blick, die in aktuellen handelspolitischen Entwicklungen eine signifikante Rolle einnehmen: die USA und China.

Die Szenarien in der vorliegenden Studie stellen eine Betrachtung einer permanenten Änderung der Zölle dar. Kurzfristige Zolländerungen resultieren nicht in den gleichen Verschiebungen der Handelsflüsse wie langfristige neue Zollregime, nach denen Unternehmen ihre Liefer- und Leistungsverflechtungen langfristig umstellen. Betrachtet werden die Auswirkungen auf die Berliner Bruttowertschöpfung und die Erwerbstätigen. Die Bruttowertschöpfung stellt die Entstehungsseite des Bruttoinlandsprodukts (BIP) dar und umfasst in Berlin rund 91 Prozent des BIPs (VGR der Länder, 2025). Die Differenz zum BIP besteht aus Gütersteuern abzüglich Gütersubventionen. Die Auswirkungen auf die Erwerbstätigen wird anhand der Beschäftigungsintensitäten in den verschiedenen Branchen abgeschätzt.

Neben der Veränderung von (direkten und indirekten) Handelsflüssen in die Zielländer wird in den Szenarien auch modelliert, wie sich als Kehrseite der Medaille die Ausfuhren in die EU ändern müssten,

damit sie den Wegfall der Zielländer kompensieren könnten. Im Einzelnen wird auf Branchenebene beleuchtet, zu welchem relativen Maß die Berliner Exportlieferungen in die EU-Länder steigen müssten – ein Indikator für die „Auffangkapazität“ durch die EU. Zudem wird geschätzt, wie stark die Exporte in die Staaten des Mercosur-Abkommens (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay)² steigen müssten. Dabei handelt es sich um einen Schätzwert, da nur Argentinien und Brasilien in der ORBIT abgebildet sind. Die Werte für Paraguay und Uruguay werden über Verhältniszahlen aus internationalen Handelsstatistiken hinzugeschätzt.

6.1 Szenario 1: Moderates US-Szenario

Beschreibung des moderaten US-Szenarios

Das erste Szenario stellt ein moderates US-Szenario dar, in dem die Berliner und deutschen Exporte in die USA um rund 22,5 Prozent einbrechen. Die US-Regierung hat im Laufe des letzten Jahres kontinuierlich verschiedene Zollerhöhungen gegenüber der EU in Aussicht gestellt. Die erratisch wechselnden Androhungen weisen eine hohe Spannweite auf. Eine Studie des ifo-Instituts analysiert verschiedene Szenarien für die gesamte deutsche Volkswirtschaft (Baur et al., 2025). Die ifo-Berechnungen zur Handelselastizität zeigen die Transmission von Zöllen (Preisen) auf die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen (Mengen). Der im August vereinbarte Zolldeal mit der EU enthält US-Basiszölle auf EU-Produkte in Höhe von 15 Prozent. Nach den Elastizitätsberechnungen dürfte sich ein solcher permanenter Zoll in einen Einbruch deutscher und europäischer Exporte in die USA um insgesamt 22,5 Prozent übertragen. Im moderaten Szenario wird der Nachfrageeinbruch so kalibriert, dass sich durch die gesunkene Nachfrage der US-Wirtschaft nach Waren und Dienstleistungen der EU die gesamtdeutschen Exporte um 22,5 Prozent reduzieren.

Ergebnisse des moderaten US-Szenarios: Rückgang der Bruttowertschöpfung um 0,55 Prozent

Im moderaten US-Szenario bricht die direkte Nachfrage aus den USA in allen Berliner Branchen um rund 22,5 Prozent ein. Die direkten Exporte in die USA sinken um 629 Millionen Euro, davon entfallen gut 55 Prozent auf das Verarbeitende Gewerbe. Da auch das übrige Deutschland und die anderen Staaten in der Europäischen Union vom Nachfragerückgang betroffen sind, kommt es zu erheblichen indirekten Effekten entlang der Wertschöpfungsketten. Insgesamt sinkt der Produktionswert in Berlin um fast 2,2 Milliarden Euro. Die Bruttowertschöpfung – die Entstehungsseite des Bruttoinlandsprodukts – geht wegen dieses Nachfragerückgangs um rund eine Milliarde Euro zurück. Dies entspricht 0,55 Prozent der derzeitigen gesamten Berliner Bruttowertschöpfung. Zum Vergleich: Den letzten Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung hat Berlin im Jahr 2003 erlebt (-0,6 Prozent). Selbst in der Coronakrise im Jahr 2020 und in der globalen Finanzkrise in den Jahren 2008/09 konnte Berlin – anders als Deutschland – seine Bruttowertschöpfung steigern (VGR der Länder, 2025). Vom Exportrückgang sind in Berlin rund 10.860 Erwerbstätige betroffen, was 0,5 Prozent aller Berliner Erwerbstätigen entspricht.

Von den Berliner Branchen sind die IT-/Informationsdienstleister, die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen sowie die Hersteller von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen am stärksten vom Wertschöpfungsrückgang betroffen. Die beiden erstgenannten

² Das sind auch die Mercosur-Gründungsstaaten. Venezuela trat 2012 bei, ist aber seit 2017 suspendiert. Bolivien trat 2024 bei, ist aber nicht Teil des Handelsabkommens zwischen der EU und Mercosur.

Branchen sind auch vom Erwerbstätigenrückgang am stärksten betroffen. An dritter Stelle folgen – aufgrund der hohen Beschäftigungsintensität dieser Branche – die gebäudenahen Dienstleistungen, die zwar nicht direkt, aber indirekt erheblich betroffen sind (Tabelle 6-1).

Die relative Betroffenheit fällt aufgrund des methodischen Vorgehens bei der Bruttowertschöpfung und der Erwerbstätigenzahl identisch aus. Am stärksten vom Rückgang betroffen sind die Hersteller von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen (-2,4 Prozent), die deutlich höhere Einbußen als die Gesamtwirtschaft verkraften müssen. Zu den weiteren, relativ stark betroffenen Branchen gehören mit den Herstellern Chemischer Erzeugnisse und der sonstige Fahrzeugbau ebenfalls Industriebranchen (Tabelle 6-1).

Tabelle 6-1: Ergebnisse des moderaten US-Szenarios

Am stärksten betroffene Berliner Branchen

Bruttowertschöpfung		Erwerbstätige	
Branche	Veränderung in Mio. Euro	Branche	Veränderung Anzahl
IT-/Informationsdienstleister	-165	IT-/Informationsdienstleister	-1.341
Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-104	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-1.315
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	-55	Gebäudenaher Dienstleistungen	-988

Relative Betroffenheit BWS/ET	
Branche	Veränderung in Prozent
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	-2,4%
Chemische Erzeugnisse	-2,3%
Sonstiger Fahrzeugbau	-2,1%

Quelle: ORBIT, eigene Berechnung

Mehr Berliner Exporte in die Länder der Europäischen Union könnten den Rückgang der Exporte in die USA ausgleichen. Um den gesamten Nachfragerückgang von rund 2,2 Milliarden Euro auszugleichen, müssten die Berliner EU-Exporte (direkt und indirekt über das restliche Deutschland) um 9,3 Prozent steigen. Um den Rückgang der Exporte in die USA durch zusätzliche Exporte in die Mercosur-Gründungsstaaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) auszugleichen, müssten sich die Exporte in diese Staaten fast vervierfachen, da sie bislang nur rund 550 Millionen Euro umfassen. Da das Szenario auch die übrigen EU-Staaten von einem Rückgang der Exporte in die USA betroffen sind, ist es unwahrscheinlich, dass über diesen Kanal der Nachfrageeinbruch vollständig kompensiert werden kann.

6.2 Szenario 2: Extremes US-Szenario

Beschreibung des extremen US-Szenarios

Das extreme US-Szenario modelliert eine Welt, in der der Handel zwischen den USA und Deutschland bzw. der EU sich drastisch reduziert. Dieses Szenario geht von der Realisierung der hohen angedrohten US-Zölle sowie der angedrohten Gegenzölle der EU aus, was zu einem langfristigen Bruch der US-EU-Handelsbeziehungen führt. Auf Grundlage der ifo-Elastizitätsberechnungen (Baur et al., 2025) wird in

diesem Szenario ein Nachfragerückgang der USA nach EU-Waren und Dienstleistungen modelliert, der mit einem Exportrückgang um gut 38,5 Prozent einhergeht.

Ergebnisse des extremen US-Szenarios: Einbruch der Bruttowertschöpfung um 0,94 Prozent

Im extremen US-Szenario brechen die direkten Exporte in die USA in allen Berliner Branchen um rund 1,07 Milliarden Euro ein. Auch das übrige Deutschland und die anderen Staaten in der Europäischen Union sind im extremen US-Szenario erheblich von Nachfragerückgängen betroffen. Entlang der Wertschöpfungsketten summiert sich der Rückgang des Produktionswerts in Berlin auf 3,8 Milliarden Euro. Die Bruttowertschöpfung sinkt im extremen US-Szenario um rund 1,8 Milliarden Euro, was einem Rückgang um rund 1 Prozent der derzeitigen gesamten Berliner Bruttowertschöpfung entspricht. Im extremen US-Szenario geht die Zahl der Erwerbstätigen um 18.550 Personen zurück (0,94 Prozent aller Erwerbstätigen).

Von den Berliner Branchen sind die gleichen Branchen am stärksten betroffen wie im moderaten US-Szenario, da die Strukturen in den Wertschöpfungsketten in der Analyse fixiert sind. Allerdings fallen die Rückgänge deutlich höher aus: Die Bruttowertschöpfung der Hersteller von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen sinkt um 282 Millionen Euro, die Erwerbstätigenzahl um 2.286 Personen. Entsprechend steigt die relative Betroffenheit in dieser Branche auf 4,1 Prozent (Tabelle 6-2).

Tabelle 6-2: Ergebnisse des extremen US-Szenarios

Am stärksten betroffene Berliner Branchen

Bruttowertschöpfung		Erwerbstätige	
Branche	Veränderung in Mio. Euro	Branche	Veränderung Anzahl
IT-/Informationsdienstleister	-282	IT-/Informationsdienstleister	-2.286
Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-177	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-2.248
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	-94	Gebäudenahe Dienstleistungen	-1.688

Relative Betroffenheit BWS/ET	
Branche	Veränderung in Prozent
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	-4,1%
Chemische Erzeugnisse	-3,9%
Sonstiger Fahrzeugbau	-3,6%

Quelle: ORBIT, eigene Berechnung

Um den Rückgang der Exporte in die USA ausgleichen, müssten die Berliner EU-Exporte (direkt und indirekt) um 15,9 Prozent steigen, die Exporte in die Mercosur-Gründungsstaaten um 677 Prozent. Angesichts dieser Dimensionen steht nicht zu erwarten, dass der Nachfragerückgang im extremen US-Szenario ausgeglichen werden kann.

6.3 Szenario 3: China-Szenario

Beschreibung des China-Szenarios der unilateralen Entkopplung

Das dritte Szenario nimmt eine Entkopplung von China als Ausgangspunkt. Es modelliert, wie sich die Nachfrage verändern könnte, wenn Handelshemmnisse in Richtung einer Entkopplung aufgebaut würden. Es orientiert sich an den untersuchten Szenarien in einer ifo-Studie zum Handel zwischen Deutschland und China (Fuest et al., 2022) sowie einem IW-Papier zu den Handelsentwicklungen zwischen Deutschland und China (Matthes, 2025). Im Szenario wird ein Einbruch der deutschen Exporte sowie der EU-Exporte nach China um rund 18 Prozent modelliert. Handelsdaten zeigen einen Rückgang deutscher Exporte im ersten Halbjahr 2025 um rund 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Das Szenario modelliert eine Verstärkung und eine Permanenz dieser Entkopplungstendenzen.

Ergebnisse des China-Szenarios der unilateralen Entkopplung: Rückgang der Bruttowertschöpfung um 0,31 Prozent

Im China-Szenario bricht die direkte Nachfrage aus China in allen Berliner Branchen um rund 18 Prozent ein. Die direkten Exporte nach China sinken um 409 Millionen Euro, davon entfallen gut 56 Prozent auf das Verarbeitende Gewerbe. Über die indirekten Effekte entlang der Wertschöpfungskette geht der Produktionswert in Berlin um fast 1,3 Milliarden Euro zurück. Dabei fällt der indirekte Effekt im China-Szenario geringer aus als in den US-Szenarien. Die Bruttowertschöpfung sinkt in diesem Szenario aufgrund des Nachfragerückgangs um rund 586 Millionen Euro. Dies entspricht 0,31 Prozent der derzeitigen gesamten Berliner Bruttowertschöpfung. Die Erwerbstätigenzahl sinkt im China-Szenario um 6.140 Personen.

Von den Berliner Branchen sind auch im China-Szenario die IT-/Informationsdienstleister, die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen sowie die Hersteller von Datenverarbeitungsgeräten, elektronischen und optischen Erzeugnissen am stärksten vom Rückgang der Bruttowertschöpfung betroffen. Die ersten beiden Branchen sind auch am stärksten vom Rückgang der Erwerbstätigenzahl betroffen, gefolgt von den gebäudenahen Dienstleistern. Beim relativen Rückgang der Wertschöpfung und Erwerbstätigenzahl sind dagegen der Maschinenbau, die Hersteller von Möbeln und sonstigen Waren sowie die Pharmaindustrie am stärksten betroffen (Tabelle 6-3).

Tabelle 6-3: Ergebnisse des China-Szenarios

Am stärksten betroffene Berliner Branchen

Bruttowertschöpfung		Erwerbstätige	
Branche	Veränderung in Mio. Euro	Branche	Veränderung Anzahl
IT-/Informationsdienstleister	-98	IT-/Informationsdienstleister	-783
Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-61	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	-770
Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse	-28	Gebäudenaher Dienstleistungen	-558

Relative Betroffenheit BWS/ET	
Branche	Veränderung in Prozent
Maschinenbau	-2,2%
Hersteller von Möbeln und sonstigen Waren	-1,6%
Pharmazeutische Erzeugnisse	-1,5%

Quelle: ORBIT, eigene Berechnung

Aufgrund der geringeren indirekten Effekte im China-Szenario können die Berliner Exporte in die Länder der Europäischen Union bereits mit einem Anstieg um 5,3 Prozent den Rückgang der China-Exporte ausgleichen. Die Exporte in die Mercosur-Gründungsstaaten (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) müssten um 226 Prozent steigen.

7 Fazit und Ausblick

Die datengetriebene Grundlagenanalyse zeigt erste Abhängigkeiten der Berliner Außenwirtschaft.

Direkter Außenhandel

Im direkten Außenhandel Berliner Unternehmen mit dem Ausland findet sich keine hohe, sondern eher eine mittlere Konzentration.

Bei den direkten Einfuhren gibt es eine mittlere Konzentration nach Gütern und nach Ländern. Die Einfuhrkonzentration nach Ländern ist im Zeitraum 2014 bis 2025 gestiegen, wobei Polen und China an Bedeutung gewonnen haben. Die meisten Einfuhrgüter werden auf wettbewerbsintensiven Märkten gehandelt. Zwar ist dies manchmal in Berlin nicht der Fall, weil dort wahrscheinlich nur wenige Unternehmen ein bestimmtes Gut direkt einführen; deutschlandweit handelt es sich aber meist um wettbewerbsintensive Märkte, sodass Alternativen bestehen.

Bei den direkten Ausfuhren gibt es eine höhere mittlere Konzentration bei den Gütern, während die Zielländer eher eine geringe Konzentration aufweisen. In der Regel werden die von Berlin exportierten Güter auf wettbewerbsintensiven Märkten gehandelt.

Direkter und indirekter Außenhandel

Werden Berliner Im- und Exporte über das übrige Deutschland berücksichtigt, bestätigt sich das Bild von der abschwächenden Wirkungen der Ein- und Ausfuhren über das übrige Deutschland.

Die indirekten Importe über Deutschland schwächen die Importkonzentration in der Regel ab. Bei den Vorleistungsimporten, die von Berliner Unternehmen in ihren Produktionsprozessen eingesetzt werden, gibt es nur eine geringe Konzentration. Bei den Gesamtimporten, die Konsum- und Investitionsgüter für Endnachfrager berücksichtigen, besteht eine mittlere Konzentration.

Bei den Exporten gibt es lediglich bei den direkten Gesamtexporten eine mittlere Konzentration, ansonsten ist die Exportkonzentration gering. Der direkte und indirekte Export findet in der Regel in wettbewerbsintensiven Märkten statt.

Globale Verflechtungen und Länderrisiken

Bei keinem betrachteten Gut lässt sich auf der Einfuhr- oder Ausfuhrseite ein bedenkliches gewichtetes Länderrisiko feststellen. Auf der Einfuhrseite weisen die meisten Güter ein unkritisches gewichtetes Länderrisiko auf. Auf der Ausfuhrseite findet sich deutlich häufiger ein mäßiges, aber bei keinem Gut ein bedenkliches Länderrisiko. Insofern bestehen auf der Ausfuhrseite häufiger Kontakte zu Ländern, in denen die Governance-Indikatoren nicht optimal ausgeprägt sind.

Szenarien

Die Auswirkungen aller drei betrachteten Szenarien auf die Berliner Bruttowertschöpfung, die die Entstehungsseite des Bruttoinlandsprodukts abbildet, sind negativ. Zwar liegt der Rückgang der Bruttowertschöpfung unter einem Prozent und damit deutlich unter dem, was Deutschland im Rahmen der

globalen Finanzkrise in den Jahren 2008/09 oder in der Coronakrise im Jahr 2020 zu verkraften hatte. Allerdings war Berlin davon weniger betroffen, konnte es doch trotz dieser Krisen seine Wertschöpfung steigern. Der letzte Rückgang der Bruttowertschöpfung resultiert aus dem Jahr 2003, als die Wertschöpfung in Berlin um 0,6 Prozent gesunken ist.

Einzelne Berliner Branchen sind vom Wertschöpfungsrückgang nochmals deutlich stärker betroffen als die Gesamtwirtschaft. Diese unterschiedliche Betroffenheit der Branchen macht gezielte Maßnahmen erforderlich. Hier sollte in Berlin mit den Branchenvertretern gezielt nach Lösungen gesucht werden.

Die Alternativen Europäische Union und Mercosur können die Verluste in den Szenarien abfedern, aber kaum ausgleichen. Dazu müssten die Exporte in diese Regionen zu stark ansteigen. Gerade im Falle der EU ist dies unwahrscheinlich, weil ihre Mitgliedsstaaten in den Szenarien selbst erhebliche Nachfrageverluste verzeichnen.

Ausblick

Die grundlegenden Analysen zeigen keine gravierenden Konzentrationen auf der Einfuhr- oder Ausfuhrseite. Spätestens bei der Berücksichtigung der Bezugs- und Lieferstrukturen des übrigen Deutschlands bewegen sich die Berliner Unternehmen meist in wettbewerbsintensiven Märkten, in denen es Alternativen bei den Herkunfts- und Zielländern gibt. Bei den direkten und indirekten Importen hat sich nur in wenigen Herkunftsbranchen eine höhere Konzentration gezeigt. Diese Herkunftsbranchen können in einer zukünftigen Studie näher darauf untersucht werden, ob hier problematische Entwicklungen zu erwarten sind.

Gleichwohl bedeuten diese volkswirtschaftlichen Ergebnisse nicht, dass es auf betriebswirtschaftlicher Ebene nicht doch individuelle Betroffenheiten von Unternehmen gibt. Einzelne Unternehmen können deutlich höhere Konzentrationen bei ihren Herkunfts- oder Zielmärkten aufweisen und von Herausforderungen in diesen Ländern individuell stark betroffen sein. Um dies herauszufinden, sind Analysen auf betrieblicher Ebene erforderlich, wie dies Unternehmensbefragungen ermöglichen.

Bei einer passenden Datenlieferung durch das Amt für Statistik Berlin-Brandenburg in Kombination mit internationalen Handelsdaten kann eine detailliertere Analyse der Entwicklung der Ausfuhren erfolgen. Dabei können mögliche Ursachen der Entwicklung Berlins untersucht werden. Mittels ökonomischer Methoden lassen sich hier vier Ursachen unterscheiden: Produkt-Nachfrageeffekt (globale Nachfrage), Partner-Nachfrageeffekt (Nachfrage in wichtigen Berliner Zielländern), Produkt-Angeboteffekt (Berliner Wettbewerbsfähigkeit) und Partner-Angeboteffekt (Spezifische Handelskosten einzelner Zielländer).

Angesichts der eher geringen Konzentrationsmaße bestehen aller Wahrscheinlichkeit nach Alternativen, die gezielt von den Berliner Unternehmen genutzt werden können. Allerdings müssen die Unternehmen in die Lage versetzt werden, diese Alternativen einfach aufzufinden; vor allem kleinere und mittlere Unternehmen dürften über kein eigenes Marktresearch verfügen. Hier kann eine zentrale Einrichtung wie die IHK hilfreiche Informationen für Berliner Unternehmen liefern. Aus diesen Informationen sollten einzelne Marktentwicklungen erkannt werden können, wie die weltweite Ein- und Ausfuhren in bestimmte Länder oder die Entwicklung der Konkurrenzländer in den Zielländern.

8 Literatur

Baur, A. et al., 2025, Von Zolllücken und Zolleffekten: Trumps Handelspolitik 2.0 und ihre Folgen für die deutsche Wirtschaft, <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2025-06-zdg-baur-et-al-welthandel-am-abgrund.pdf> [03.03.2026]

BGR Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe, 2019, Vorkommen und Produktion mineralischer Rohstoffe – ein Ländervergleich (2020); https://www.bgr.bund.de/DE/Themen/Rohstoffe/Downloads/Downloads-MR/studie_Laendervergleich_2020.pdf?blob=publicationFile&v=1 [27.02.2026]

Eurostat, 2025, FIGARO database: Input-output-tables industry by industry; https://circabc.europa.eu/ui/group/cec66924-a924-4f91-a0ef-600a0531e3ba/library/0d8bab1e-d159-40b9-9aff-ef8e6d58e24e?p=1&n=10&sort=name_ASC [03.03.2026]

Flegg, A. T./Webber, C. D., 2000, Regional Size, Regional Specialization and the FLQ Formula; in: Regional Studies, Vol. 34, Nr. 6, pp. 563-569; <https://doi.org/10.1080/00343400050085675> [03.03.2026]

Fuest, C., 2022, Geopolitische Herausforderungen und ihre Folgen für das deutsche Wirtschaftsmodell, Studie im Auftrag der vbw; https://www.ifo.de/DocDL/Studie_Geopolitische_Herausforderungen_Folgen_deutsches_Wirtschaftsmodell.pdf [03.03.2026]

Matthes, J., 2025, Der China-Schock ist da – Problematische Entwicklungen des Außenhandels mit China in 2025, https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht_2025-Handelsentwicklung-mit-China.pdf [03.03.2026]

Monopolkommission, 2024, 25. Hauptgutachten: Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in Deutschland; <https://www.monopolkommission.de/images/HG25/Kapitel-I.pdf> [03.03.2026]

ORBIT, 2026, Input-Output-Modell ORBIT (Open Regional Balanced Input-output Table approach) der IW Consult

Statistics Netherlands, 2026, Import concentration; <https://www.cbs.nl/en-gb/news/2021/10/low-import-dependency-in-the-larger-product-groups/import-concentration> [03.03.2026]

Statistisches Bundesamt, 2012, Informationen zur Statistik Außenhandel, <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/51000/details#modal=statistic-info> [03.03.2026]

Statistisches Bundesamt, 2026, Außenhandel, Bundesländer, Jahre, Länder, Warensystematik, Genesis Tabelle 51000-0036

VGR der Länder, 2025, Bruttoinlandsprodukt, Bruttowertschöpfung in den Ländern der Bundesrepublik Deutschland 1991 bis 2024, Reihe 1, Länderergebnisse Band 1

Weltbank, 2026, Worldwide Governance Indicators, 2025 Revision; www.govindicators.org, Accessed on 12/15/2025

