
Deutsche Industrie- und Handelskammer

Stellungnahme

Industrial Accelerator Act

Wir bedanken uns für die Gelegenheit zur Stellungnahme zum Industrial Accelerator Act (IAA) der EU-Kommission.

A. Das Wichtigste in Kürze

Angesichts zunehmender geopolitischer Konflikte sowie strategischer Abhängigkeiten und un-fairer Handelspraktiken von Drittstaaten möchte die EU-Kommission mit dem IAA die industrielle Wertschöpfung in Europa stärken. Das Ziel ist, die europäische Industrie so zu unterstützen, dass sie bis zum Jahr 2035 einen Anteil von 20 Prozent vom europäischen BIP ausmacht. Dabei stehen insbesondere die energieintensive Industrie, die sogenannten Netto-Null-Technologien und die Automobilindustrie im Fokus.

Grundsätzlich sendet der IAA zwar ein wichtiges Signal und Bekenntnis zum Industriestandort Europa und kann Akzente setzen, etwa mit Blick auf die Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und die Ausweisung von Flächen für Industrieprojekte. Anstatt Erleichterungen allein für einzelne Sektoren zu erwirken, sollte jedoch die Reduzierung von bürokratischen Hürden bei Genehmigungs- und Planungsverfahren für die Breite der Wirtschaft das Ziel sein. Denn neben multinationalen Konzernen, sind es oftmals auch kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU), die Innovationen vorantreiben und Entlastung bedürfen.

An vielen Stellen greift der IAA zudem weitreichend in die unternehmerischen Freiheiten ein und beschränkt den Handlungsspielraum der Betriebe durch kleinteilige Regulierung. Es ist zu befürchten, dass die Schaffung von Leitmärkten mit komplexen Vorgaben und einer Überladung durch strategische Ziele Unternehmen – insbesondere KMU – eher belastet als stärkt. Damit würde nicht die heimische Wertschöpfung unterstützt, sondern eher das Gegenteil erreicht. Diese Befürchtungen werden innerhalb der IHK-Organisation weitgehend geteilt, auch wenn einzelne Teile sie weniger stark gewichten.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden strategischen Rivalität zwischen den USA und China ist ein souveräneres Auftreten der EU notwendig. Maßnahmen, die in Richtung „Managed Trade“ gehen, also ein staatlich stärker gelenkter Handel, werden von der deutschen

Wirtschaft hingegen kritisch bewertet¹. Bei der Einführung von EU-Ursprungsvorgaben und Bedingungen bei ausländischen Direktinvestitionen ist es aus Sicht der Wirtschaft wichtig, dass die EU keine Maßnahmen ergreift, die gegen WTO-Recht und bestehende Handelsabkommen verstoßen. Dies würde ein falsches Signal an Partnerstaaten senden und könnte Drittstaaten zu Gegenmaßnahmen verleiten. Die Wirtschaft unterstützt daher den derzeit im IAA vorgehene Ansatz „Made with Europe“ (Art. 8) anstatt des Ansatzes „Made in Europe“. Wenige der Unternehmen weisen an dieser Stelle darauf hin, dass dieser Ansatz sinnvoll sein kann, jedoch nicht zu einer pauschalen Verwässerung der Resilienzziele führen sollte. Dennoch bleiben auch bei beiden Ansätzen für viele, gerade kleine und mittelständische Unternehmen Sorgen vor zu großer Abschottung bestehen. Zentral ist daher, dass Anforderungen, Schwellenwerte und Übergangsfristen an der real verfügbaren Angebotsbasis ausgerichtet und regelmäßig überprüft werden. Insgesamt stellt sich die Frage, inwiefern die Kosten solcher Eingriffe für Unternehmen und Verbraucher ihren Nutzen rechtfertigen² – denn innerhalb der Wirtschaft besteht die Befürchtung, dass die Kosten solcher Maßnahmen überwiegen und sich auf Dauer nicht rechnen.

Langfristig bleibt es wichtig, die Ursachen für einen teilweise verlorenen Anschluss in wichtigen Technologiefeldern und für die fehlende Wettbewerbsfähigkeit der energieintensiven Industrie zu beseitigen. Dazu gehört zuvorderst eine Verbesserung der unternehmerischen Rahmenbedingungen, so dass zukünftige innovative Technologien, wie auch Mid- und Hightech, sowie energieintensive Industrieprodukte von Unternehmen in der EU global wettbewerbsfähig entwickelt und produziert werden können. Zu den relevanten Standortfaktoren für die Industrie zählen insbesondere eine bezahlbare, verlässliche und klimaschonende Energieversorgung, eine gut ausgebaute Infrastruktur, d. h. eine leistungsstarke Verkehrsanbindung, eine umfassende Versorgung mit digitalen Netzen und ein ausreichend großes Potenzial an kurzfristig nutzbaren Industrie- und Gewerbeflächen. Benötigt werden zudem eine langfristige Planungssicherheit für die Rohstoffversorgung sowie gut ausgebildete Fachkräfte. Darüber hinaus braucht ein international wettbewerbsfähiger Industriestandort ein modernes Steuersystem, bürokratische Entlastungen und eine digitale Verwaltung. Zusammengefasst benötigt die Breite der Wirtschaft strukturelle Reformen, um so die Investitionsbedingungen für alle Industrieprojekte zu verbessern.

¹ Hierzu das [DIHK-Impuls-Papier](#) zu Strategien zur Wirtschaftssicherheit: Impulse für die Bundesregierung und die EU, April 2026.

² Hierzu das [DIHK-Impuls-Papier](#) zu Local-Content-Vorgaben: Handel und Wettbewerb auf dem Prüfstand, Februar 2026.

B. Inhaltliche Ausführungen

1. Kohärenz des Industrial Accelerator Act

Der Industrial Accelerator Act ist in seiner Zielsetzung nicht eindeutig. Während ursprünglich eine Beschleunigung der Dekarbonisierung im Zentrum der Verordnung stehen sollte (siehe Call for Evidence vom 15. April 2025), vermischt der aktuelle Vorschlag verschiedene Politikziele (Resilienz, Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftssicherheit sowie die Erreichung der Klimaziele) und wirft dabei Fragen nach Zielkonflikten auf. Beispielsweise könnten Maßnahmen, die der Resilienz dienen, die Erreichung der Klimaziele verzögern (Art. 1 Nr. 1). Insbesondere bei der Energie- und Netzinfrastuktur darf die Ausgestaltung von Resilienz- und Ursprungskriterien nicht zu Verzögerungen bei Dekarbonisierungsvorhaben, Elektrifizierung oder Netzausbau führen.

Beispiel: Es besteht die Gefahr, dass der Netzausbau durch die neuen EU-Ursprungs-Kriterien in der Vergabe gebremst wird, falls es nicht genügend europäische Hersteller für entsprechende Komponenten gibt. In solchen Fällen verursacht der Nachweis für Ausnahmen im Falle von Versorgungsengpässen zusätzliche Bürokratie und Verzögerungen. Zudem kann dies den Ausbau der Energieinfrastruktur verteuern. Beides trägt nicht zur Erreichung der Klimaziele und zu wettbewerbsfähigen Energiepreisen bei, da entsprechende Ausgaben oftmals auf die Netzentgelte umgelegt werden.

Zudem kritisieren viele Unternehmensvertreter die Zielsetzung des IAA, den Anteil des verarbeitenden Gewerbes in Europa von 14,3 Prozent auf 20 Prozent des EU-BIP anzuheben. Die im IAA vorgeschlagenen Maßnahmen sind nicht geeignet, um dieses Ziel dauerhaft zu erreichen. Hierfür sind strukturelle Reformen und die Stärkung der Standortfaktoren nötig. Zudem ist ein prozentualer Anteil an der Gesamtwertschöpfung kein geeigneter Indikator, beispielsweise angesichts eines wachsenden Dienstleistungssektors.

a. Vereinbarkeit mit anderen Rechtsvorschriften

Zudem befürchtet die Breite der Wirtschaft, dass die sektorale Regelung und der unterschiedliche Anwendungsbereich für verschiedene Maßnahmen des IAA den Flickenteppich des EU-Acquis weiter befördert, anstatt diesen zu vereinfachen. Die Vielzahl an Ergänzungen oder Verweise bei bzw. auf bereits bestehende oder geplante Gesetzgebung wie den vorgelegten Umweltomnibus, die Batterieverordnung, den Circular-Economy-Act, die Ökodesignverordnung, die Bauprodukteverordnung, das Vergaberecht, das europäische Business Wallet, die Regulierung von Ausländischen Direktinvestitionen, die Verknüpfung mit EU-Handelsabkommen sowie mit dem WTO-Recht, den europäischen Handelsschutzinstrumenten, dem Cyber-Security-Act oder dem Net-Zero-Industry-Act unterstreichen diese Befürchtung. Bei den weiteren Verhandlungen sollten die Gesetzgeber Doppelregulierungen sowie

zusätzliche Komplexität unbedingt vermeiden, auf die Einhaltung bereits bestehender Rechtstexte wie z. B. Handelsabkommen achten und die Kohärenz sowie die Vereinbarkeit mit den verschiedenen Texten sicherstellen. Durch die tiefgreifenden Eingriffe des IAA auch in andere, bestehende Regelungen kann es zu unerwünschten und unerwarteten Folgewirkungen kommen. Daher sind eine umfassende Analyse sowie entsprechende Korrekturmöglichkeiten unbedingt erforderlich.

b. Auswahl des Anwendungsbereichs der unterschiedlichen Instrumente

Die im IAA vorgesehenen Maßnahmen betreffen verschiedene Sektoren unterschiedlich stark. Dabei ist zu hinterfragen, ob die Auswahl der Sektoren tatsächlich eine strategische Relevanz für die EU hat und wie diese Auswahl getroffen wurde – Stichwort Technologieoffenheit. Denn sowohl mögliche positive als auch negative Auswirkungen für die Wertschöpfungskette downstream sowie upstream konnten laut Impact Assessments nicht quantifiziert werden. Zudem kann die EU-Kommission durch weitere Durchführungsrechtsakte die Ausweitung auf weitere Sektoren veranlassen (z. B. Art. 16 Abs. 2). Das ist zu weitreichend und untergräbt die Prinzipien einer marktwirtschaftlichen Ordnung. Zudem ist es rechtsstaatlich bedenklich, bei solch wichtigen Entscheidungen vom „regulären“ Gesetzgebungsverfahren abzuweichen und diese in nachgelagerte Rechtsakte zu verschieben. Künftige Ausweitungen regulatorischer Anforderungen sollten außerdem stets einem KMU- und Lieferkettencheck unterzogen werden, der die Auswirkungen entlang der gesamten Wertschöpfung berücksichtigt. Erweiterungen sollten nur erfolgen, wenn zusätzliche Belastungen nachvollziehbar begründet und die betroffenen Wirtschaftsakteure angemessen einbezogen wurden.

2. Beschleunigung von Genehmigungsverfahren

Der IAA sieht verschiedene Maßnahmen zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren vor (Art. 4 bis Art. 6). Eine Beschleunigung von Genehmigungsverfahren ist dringend notwendig. Nachdem im Net Zero Industry Act die Netto-Null-Technologien im Fokus von Beschleunigungsmaßnahmen standen, ist die Ausweitung dieser auch auf weitere Sektoren im Bereich des verarbeitenden Gewerbes (NACE Code C, mit Ausnahme der Tabakverarbeitung) ein Schritt in die richtige Richtung. Grundsätzlich bedarf es jedoch einer Beschleunigung und Vereinfachung bei Genehmigungs- und Planungsverfahren für alle Projekte. Von den im IAA vorgeschlagenen Maßnahmen erwartet die Wirtschaft kaum spürbare Beschleunigungen. Im Einzelnen:

a. Single Access Point

Der im IAA vorgesehene Single Access Point (Art. 4) ist in ähnlicher Form in Deutschland bereits durch die RED II im Erneuerbaren Energien Bereich eingeführt worden (BImSchG §13),

ohne zu einer signifikanten Beschleunigung beizutragen. Unternehmen werden voraussichtlich weiterhin den direkten Kontakt mit den für sie relevanten Behörden suchen.

b. EU-Business Wallet als Digitalisierungsbooster

Unternehmen unterstreichen die Forderung nach einer möglichst vollständigen Digitalisierung von Verfahren. Es ist daher ein guter Ansatz, dass der IAA die Digitalisierung von Genehmigungsverfahren sowie vom Einreichen der Anträge vorsieht (Art. 4 Nr. 2). Die Verknüpfung des Europäischen Business Wallets sollte benutzer- und insbesondere KMU-freundlich ausgestaltet werden. Die möglichen Schnittstellen zwischen einem europäischen Business Wallet und dem deutschen elektronischen Genehmigungsverfahren ELiA sollten bundesländerübergreifend gleich sein und auch Dienstleistern Zugriff auf die für die Dienstleistung notwendigen Bereiche erlauben sowie den Austausch von Formularen, Anträgen und Einreichungen unter den Behörden ermöglichen. Denn digitale Initiativen entfalten ihre Breitenwirkung nur, wenn sie von Beginn an auf Skalierung, Interoperabilität und messbaren betrieblichen Nutzen ausgerichtet sind. Der IAA sollte daher vermeiden, neue digitale Insellösungen oder zusätzliche Portale ohne belastbare Prozessintegration zu schaffen; stattdessen sind standardisierte, offene Schnittstellen bereitzustellen und vorhandene nationale Systeme (wie ELiA) anzubinden. Für Unternehmen, insbesondere KMU, ist es wichtig, dass bestehende Daten, Nachweise und Zertifikate wiederverwendbar sind und nicht für jedes Verfahren neu erzeugt werden müssen.

c. Fristen zur Vollständigkeitsprüfung

Die vorgesehene Frist zur Vollständigkeitsprüfung von 45 Tagen (Art. 5 Nr. 3) ist länger als ähnliche Fristen im deutschen Bundes-Immissionsschutzgesetz, wo eine solche Prüfung innerhalb von 30 Tagen erfolgen sollte. Für eine Beschleunigung in Deutschland wären daher kürzere Fristen notwendig. Sollten bestehende nationale Fristen kürzer sein, sollten diese weiterhin gelten und nicht durch den IAA ausgehebelt werden.

d. Ausweitung der NZIA-Beschleunigungsmaßnahmen

Die Ausweitung der „Beschleunigungsmaßnahmen“ aus dem Net Zero Industry Act (NZIA) (Verordnung 2024/1735) auf Dekarbonisierungsprojekte der energieintensiven Industrie ist richtig, sollte jedoch nicht zu eng gefasst werden, sondern technologieoffen Industrieprojekte aller Art sowie die hierfür erforderlichen Neben- und Infrastrukturmaßnahmen umfassen. Gleiches gilt für die Definierung als strategischer Projekte (Art. 6 Nr. 1).

3. Einführung von Leitmärkten zur Stärkung strategischer Industriewertschöpfung

Als ein zentrales Element soll der IAA den Absatz von europäischen kohlenstoffarmen Technologie- und Industrieprodukten fördern. Die Kommission hat daher die Einführung von Kriterien für den EU-Ursprung und die Kohlenstoffintensität vorgeschlagen. Diese sollen im Rahmen verschiedener Instrumente zur Anwendung kommen:

- In der Öffentlichen Vergabe
- Bei öffentlichen Förderprogrammen
- Bei der Auktion von Erneuerbaren Energien (Anpassung NZIA)
- Bei der Förderung des oder der Herstellung von ausgewählten Technologien (Anpassung NZIA)

Europäische Leitmärkte für kohlenstoffarme Produkte können die Grundlage für die Herstellung und Skalierung nachhaltiger Produkte schaffen. Dabei kann die öffentliche Beschaffung erste wichtige Nachfrageimpulse setzen. Entscheidend ist jedoch, dass Anforderungen, Schwellenwerte und Nachweisregeln so ausgestaltet werden, dass sie tatsächlich Investitionen auslösen und nicht durch übermäßige Komplexität an Wirksamkeit verlieren. Ideal wären Kriterien, die in der Praxis bereits Anwendung finden. Die Wirkung von Nachfrageimpulsen sollte jedoch im Vorfeld abgeschätzt werden, um Aufwand und Ertrag zu ermitteln. Europäische Leitmärkte sind nur dann mit Wirtschaftlichkeit und Wettbewerb vereinbar, wenn qualitative Vergabekriterien auftragsbezogen sind und wenn sie vom öffentlichen Auftraggeber schnell und einfach kontrolliert und vom Unternehmen nachgewiesen werden können. Nach dem „**Think small first**“-Prinzip der EU dürfen strategische Ziele nicht dazu führen, Vergabeverfahren komplexer zu machen und KMU über den bürokratischen Aufwand praktisch von Vergabeverfahren auszuschließen. Im Gegenteil: Leitmärkte könnten und sollten durch innovationsfreundliche Ausschreibungen insbesondere auch kleinen und innovativen Unternehmen wie Start-Ups und Scale-Ups den Zugang zu Märkten ermöglichen. Bei der Einführung von Nachhaltigkeits-, Sicherheits- und Resilienzkriterien sollte daher darauf geachtet werden, unterstützenswerte Ziele nicht durch bürokratische Belastungen zu konterkarieren. Auf der einen Seite können solche Kriterien bspw. einen Beitrag zur Nachhaltigkeit, zur Cybersicherheit, Innovationsfähigkeit oder zur Diversifizierung leisten – auf der anderen Seite binden Nachweis- und Dokumentationspflichten knappe Ressourcen. Zudem besteht das Risiko, dass Vorgaben zu Local Content Gegenmaßnahmen von Drittstaaten hervorrufen.

Vor der Einführung von Leitmärkten sollte die EU mögliche negative Effekte, höhere Beschaffungspreise oder einen verzögerten Infrastrukturausbau durch zunehmende Komplexität in der öffentlichen Beschaffung, insbesondere im Bereich Strom und Wasserstoff, berücksichtigen. Die Kosten sollten also umfassend geprüft werden, denn die Umstellung auf klimafreundliche Produktionsverfahren und entsprechende Dokumentationsprozesse erfordern erhebliche Investitionen, die besonders für mittelständische Unternehmen eine finanzielle Belastung darstellen. Insbesondere im internationalen Wettbewerb ist der Preis das ausschlaggebende Kriterium und führt zu der Frage, wer für die Mehrkosten europäischer kohlenstoffarmer Produkte aufkommt. Es ist daher unabdingbar, dass die Politik der Wirtschaft Chancen aufzeigt, wie sie Vorteile von Leitmärkten nutzen kann, ohne im (internationalen) Geschäft benachteiligt zu werden.

a. Einführung von EU-Ursprungskriterien

Grundsätzlich sieht die Wirtschaft staatliche Eingriffe in privatwirtschaftliche Entscheidungen kritisch. Es obliegt den Unternehmen, ihre Beschaffungs- und Absatzmärkte von lokaler bis globaler Ebene zu diversifizieren. Gleichzeitig gibt es auch in der Wirtschaft – angesichts der sich ändernden geopolitischen Lage – eine wachsende Zustimmung, EU-Unternehmen und/oder EU-Content zu bevorzugen, um bestehende Abhängigkeiten zu reduzieren und neue Abhängigkeiten zu vermeiden. Dies gilt insbesondere in den Bereichen kritische Infrastruktur, Verteidigungswirtschaft und digitale Resilienz. Vor dem Hintergrund zunehmender geopolitischer Spannungen und protektionistischer Maßnahmen gewinnen Lösungen zur Reduzierung oder Vermeidung von Abhängigkeiten merklich an Relevanz. Auch angesichts unfairer Praktiken von Drittstaaten weisen Unternehmen zunehmend darauf hin, dass Marktöffnung keine Einbahnstraße sein darf. Die Einführung solcher EU-Ursprungskriterien gibt es jedoch nicht zum Nulltarif. Zusätzliche Auflagen, bürokratisch aufwendige Ursprungsnachweise oder Nachweise zur Eigentümerstruktur sowie potenzielle Gegenreaktionen von Handelspartnern belasten vor allem KMU.

i. **Ultima Ratio: Zeitlich begrenzt, klar definiert, bürokratiearm und WTO-konform**

Die Breite der Wirtschaft plädiert daher dafür, dass es sich bei solchen Eingriffen um Ausnahmen im Sinne einer ultima ratio handelt, die zeitlich begrenzt, klar definiert, bürokratiearm und handelspolitisch abgestimmt sind. Teile der IHK-Organisation sehen entsprechende Eingriffe weniger kritisch als andere. Die im IAA vorgesehenen EU-Ursprungskriterien stimmen mit diesem Anforderungsprofil jedoch nur geringfügig überein.

Derzeit sieht der IAA eine zunehmende Verschärfung der EU-Ursprungskriterien über die nächsten Jahre vor (siehe Anhang Liste 1), wobei eine erste Evaluierung des IAA zwei Jahre nach Inkrafttreten stattfinden soll. Zusätzlich zu einer Bewertung oder Verschärfung sollte die Verordnung auch zeitlich begrenzt sein. Solche Eingriffe in die unternehmerische Freiheit sollten nach einem **vorher** definierten Zeitraum automatisch aufgehoben werden bzw. einer aktiven Verlängerung bedürfen.

Die Anwendung von EU-Ursprungskriterien auf verschiedene Sektoren und in unterschiedlicher Intensität wirft erneut Fragen zur Auswahl der Technologien auf und welche strategische Relevanz entsprechende Technologien für die EU haben.

Mit Blick auf die Definition des Ursprungs eines Produkts verweist der IAA (Art. 7 Nr. 2) auf den Zollkodex der Union (UZK). Vor diesem Hintergrund besteht die Gefahr, dass entsprechende Dokumentationspflichten und Ursprungsnachweise zusätzliche Bürokratie erzeugen, insbesondere wenn Unternehmen, die an Vergabeverfahren teilnehmen, entsprechende Nachweispflichten an ihre Lieferanten – oftmals KMU – weitergeben. Hierbei ist die Komplexität entsprechender Herkunftsnachweise hoch, denn die Frage, ab wann ein Produkt als

„europäisch“ gilt, muss oftmals über die verschiedenen Komponenten ermittelt werden. Außerdem könnten über entsprechende Kaskadeneffekte entlang der Lieferkette Unternehmen betroffen sein, die bisher ausschließlich für den **Binnenmarkt** produziert haben und bisher keine Berührungspunkte mit dem nicht-präferenziellen und dem Präferenzrecht hatten.

Zudem wird im IAA auf Wertanteile und auf Mindestanteile in Prozent verwiesen, wenn es um den EU-Ursprung geht. Für den im UZK geregelten nicht-präferenziellen Ursprung hat die Kommission einige Listenkriterien erstellt, wobei viele der Produkte von den sogenannten nicht rechtsverbindlichen Interpretationsrichtlinien erfasst werden. Fraglich ist, ob diese Interpretationsrichtlinien dann verpflichtend für entsprechende Produkte zugrunde zu legen sind, wenn der nicht-präferenzielle Ursprung adressiert wird. Zudem stellen sich weitere sehr praktische und technische Fragen, z. B. wer die Überwachung solcher Kriterien übernimmt, wer informiert über eine korrekte Einhaltung und wie definiert sich eine Wertschöpfungsklausel: Genügt eine reine Erhöhung des Ab-Werk-Preises oder ist zwingend eine physische Bearbeitung innerhalb der EU erforderlich? Bevor entsprechende Klauseln greifen, sollten solche offenen Fragen geklärt werden.

Die Gesetzgeber sollen Nachweisooptionen so ausgestalten, dass sie praktikabel, unbürokratisch und missbrauchsresistent sind. Dabei sollte vermieden werden, dass Nachweispflichten unverhältnismäßig tief in die Lieferkette hineinreichen und Zulieferer überfordern, insbesondere KMU. Die Frage des Nachweises und dessen beste Ausgestaltung diskutiert die Wirtschaft derzeit ergebnisoffen. Eine Möglichkeit wäre die Verknüpfung mit dem Sitz des Unternehmens in Betracht zu ziehen. Diese Maßnahme ruft am wenigsten Aufwand hervor, da der Sitz einfach zu bestimmen ist. Um Umgehungen zu vermeiden, könnte dabei eine Ausweitung auf die Subunternehmen/Lieferanten in Betracht gezogen werden. Eine Ausweitung auf die weiteren Zuliefererebenen hingegen könnte wie bei der Ursprungsermittlung der Produkte ähnliche Kaskadeneffekte nach sich ziehen und sollte daher vermieden werden. Alternativ auf die Eigentümerstruktur abzustellen wäre nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand umsetzbar. Als eine weitere Alternative könnte der Nachweis für ein „europäisches“ Unternehmen über die EU-Beschäftigtenzahl erbracht werden. Hier kann eine Quote möglicherweise zur Stärkung der Wertschöpfung helfen – diese sollte jedoch nur als letztes Mittel in Erwägung gezogen werden und sich auf Beschäftigte auf dem Boden der EU beziehen. Das Abstellen auf Staatsbürgerschaften oder Unionsbürgerschaft wäre mit dem aktuellem EU-Recht (Antidiskriminierungsrichtlinie) nicht vereinbar und greift zudem unverhältnismäßig in die Freiheit der Unternehmen ein. Alle der genannten Vorschläge sind jedoch mit Kosten verbunden und werden teils mehr oder weniger kritisch von Unternehmen kommentiert.

Aus Sicht der Mehrheit der deutschen gewerblichen Wirtschaft würde ein „Made in Europe“-Kriterium die Glaubwürdigkeit der EU als verlässlicher Partner, der sich weltweit, pluri- und bilateral für einen offenen und globalen Handel einsetzt, untergraben. Als regelbasierte Staatengemeinschaft muss die EU die Stärke des Rechts verteidigen, auf der auch der europäische Binnenmarkt beruht und sollte daher keinesfalls gegen WTO-Regeln und bilaterale

Handelsabkommen verstoßen. Durch die IAA-Konditionierung von Marktzugang besteht teils die Hoffnung, dass Drittstaaten ihr eigenes öffentliches Auftragswesen öffnen, um den Zugang zum EU-Binnenmarkt zu erhalten. Bisher hat das hierfür entwickelte EU-Instrument IPI zu keinen entsprechenden Verbesserungen durch Konditionierung geführt.

Der Ansatz „Made with Europe“ ist ein wichtiges Signal an alle Handelspartner für Dialog statt Konfrontation. Der Großteil der Unternehmen fordert, dass Inhalte aus Staaten, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen, eine Zollunion oder im Vergabebereich GPA-Verpflichtungen unterhält, dauerhaft und vorhersehbar einbezogen bleiben. Ausschlüsse von Drittstaaten durch delegierte Rechtsakte dürfen nur auf Grundlage einer transparenten Risikoanalyse, nach vorheriger Konsultation der Wirtschaft, mit angemessenen Übergangsfristen und unter Wahrung bestehender Liefer- und Projektverträge erfolgen.

Eine zu starke Einschränkung des Marktzugangs in der EU könnte Drittstaaten zudem dazu veranlassen, ihre Märkte ebenfalls einzuschränken und so zu weiterer Abschottung bzw. Handelskonflikten führen. Dies würde insbesondere die exportorientierte deutsche Wirtschaft stark belasten. Gerade für viele KMU bleiben Sorgen vor zu großer Abschottung der EU bestehen.

ii. Evidenzbasiert Maßnahmen ergreifen und Unternehmen einbeziehen

Bereits im NZIA hat die Kommission Resilienzkriterien zur Diversifizierung eingeführt, um die europäische Industrie zu fördern. Teilweise greifen entsprechende Kriterien erst seit dem Jahresbeginn 2026. In der Konsequenz konnte bisher kaum ein staatlicher Akteur Erfahrungswerte mit den bereits eingeführten Kriterien sammeln. Ein evidenzbasierter Politikansatz würde die Evaluierung dieser Maßnahmen und ihrer Auswirkungen abwarten, bevor Maßnahmen mit umfangreichen weiteren Eingriffen eingeführt werden.

Mit Blick auf ‘Buy European’-Maßnahmen ist die größte Sorge der Unternehmer zusätzliche Bürokratie: Laut einer aktuellen DIHK-Umfrage rechnen 55 Prozent mit mehr Aufwand durch Herkunftsnachweise. Dahinter folgen Kostensorgen, die sich mit erhofften Wettbewerbsvorteilen fast die Waage halten: 42 Prozent rechnen mit höheren Produktionskosten, 43 Prozent erwarten bessere Wettbewerbschancen im EU-Binnenmarkt. Weitere Risiken bleiben ebenfalls im Blick: 36 Prozent befürchten Gegenreaktionen von Handelspartnern und einen erschwerten Zugang zu wichtigen Drittlandmärkten. 29 Prozent sehen zudem das Risiko, bestehende Lieferanten zu verlieren (siehe Anhang Grafik 1).

b. Einführung von Low-Carbon-Kriterien

Um einen Markt für kohlenstoffarme Produkte der energieintensiven Industrie zu etablieren, sieht der IAA die Einführung von Low-Carbon-Kriterien für die Stahl-, Zement- und Aluminiumindustrie vor. Die Mehrheit der deutschen Unternehmen befürwortet den Ansatz, entsprechende Klassifizierungssysteme und Berechnungsmethoden im Rahmen der im IAA erwähnten Rechtsvorschriften vorzunehmen. Auf diese Weise sollten grüne Leitmärkte ein globales Level Playing Field schaffen, indem sie Standards international etablieren bzw. harmonisieren.

Gleichzeitig weisen Unternehmen darauf hin, dass es nicht möglich ist zu beurteilen, ob die im IAA vorgeschlagenen Prozentsätze bzw. Quoten erreichbar sind, solange die Definitionen für Low-Carbon Produkte unklar sind.

Ein kohärentes Zusammenspiel zwischen grünen Leitmärkten und den Vorgaben der Ökodesign-VO kann zu sinnvollen Synergieeffekten führen und den Unternehmen in Europa Planungssicherheit ermöglichen. Grundsätzlich stellen umfassende Nachhaltigkeitsvorgaben für Produkte – wie etwa durch Klassifizierungen in einer Ökodesign-Verordnung – deutsche Unternehmen vor Herausforderungen. So können zu detaillierte Ökodesign-Anforderungen dazu führen, dass die Produktvielfalt beschnitten und technologieoffene Innovationen erschwert werden. Vorgaben zu Langlebigkeit, Reparaturfreundlichkeit und Recyclingfähigkeit von Produkten sollten Unternehmen daher genügend Freiraum bei der Produktentwicklung einräumen. So können Betriebe die Chancen, die sich aus der Verbesserung der Energie- und Materialeffizienz ergeben, auch im Wettbewerb nutzen. Zudem müssen Ökodesign-Anforderungen praxistauglich und KMU-freundlich gestaltet werden und dürfen nicht zu unverhältnismäßigen Informations- und Nachweispflichten führen.

c. Weitere Anmerkungen zu den Anforderungen für die öffentliche Beschaffung

Die Ausnahmeregelungen bei der öffentlichen Beschaffung (Art. 11 Abs. 3) sind wichtig und ermöglichen, dass die öffentliche Hand unter gegebenen Umständen ihre Vorhaben auch umsetzen kann, falls nicht genügend europäische Bieter an der Vergabe teilnehmen. Die vorgesehenen Ausnahmeregelungen sind jedoch deutlich zu eng gefasst.

Während der IAA die öffentliche Vergabe für Bieter bestimmter Sektoren regeln soll, strebt die Kommission in diesem Jahr eine umfassende Vergaberechtsreform an. Es ist geboten, beide Vorhaben (den IAA und die Vergaberechtsreform) gemeinsam zu denken und dabei die nationalen Gegebenheiten der öffentlichen Vergabestellen zu berücksichtigen. Insgesamt darf das Ziel der Vereinfachung von Vergabeverfahren nicht durch immer weitere strategische Vorgaben und dabei zum Teil sektorspezifische Rechtszersplitterung konterkariert werden. Andernfalls droht bei überbordenden strategischen Zielen durch die damit zusammenhängende Bürokratiebelastung, dass Unternehmen sich nicht mehr an Ausschreibungen beteiligen. Je weniger Angebote abgegeben werden, desto geringer wird der Wettbewerb und desto höher werden letztlich die Preise für den Steuerzahler.

d. Änderungen bei den Erneuerbaren Energie Auktionen (NZIA)

Der IAA sieht verschiedene Änderungen am NZIA vor. Neben der Einführung von Ursprungskriterien (siehe oben) zählen dazu beispielsweise auch Anpassungen bei den Erneuerbaren Energie Auktionen. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf der Cybersicherheit von verwendeten Systemen: Neben der Einführung eines High-Risk Supplier Ansatzes sollen die Cyber- und

Datensicherheitsanforderungen statt wie bisher von 30 auf 100 Prozent des auktionierten Volumens angewendet werden (IAA Art. 34 (5); NZIA Art. 26).

Den Ansatz, Cybersicherheit auch bei den Auktionen Erneuerbarer Energie zu berücksichtigen, befürwortet die Wirtschaft grundsätzlich. Solche Anforderungen sollten jedoch möglichst bürokratiearm, kostengünstig und KMU-freundlich implementiert werden. Die neuen Vorgaben allerdings machen den Ausschluss von Hochrisikolieferanten verpflichtend und technisch detailliert. Dies könnte aufgrund knapper Lieferketten und Nachweisproblematik insbesondere für KMU erhebliche Herausforderungen darstellen. Außerdem sollten Cybersecurity-Nachweise an bestehende Zertifizierungs- und Kritis-Anforderungen in Deutschland (u. a. IT-Sicherheitsgesetz, BSI-KritisV) anschlussfähig ausgestaltet werden.

Das Anheben der Schwellenwerte für Ausnahmeregelungen bei der Anwendung von weiteren Präqualifizierungs- und Auswahlkriterien im Zusammenhang mit unverhältnismäßigen Kosten von 15 auf 20 Prozent kann zu höheren Ausbaukosten und geringeren Marktteilnehmern führen. Dabei sollten flexible Ausnahmeregelungen beibehalten und konkretisiert werden, damit nationale Ausbaupfade nicht blockiert werden.

Insgesamt besteht eine Gefahr der Überfrachtung durch qualitative Kriterien: Die Integration zusätzlicher nicht-preislicher Kriterien (u. a. Resilienz, Cybersicherheit, Herkunft) in Art. 26 NZIA kann strukturelle Parallelitäten zum Genehmigungs- und Planungsrecht verstärken. Die Breite der Wirtschaft fordert daher, vor einer Verschärfung der Vorgaben die Wirkung der bestehenden Durchführungsregelungen (u. a. Durchführungsverordnung (EU) 2025/1176) zu evaluieren, um Risiken für Ausbau- und Versorgungssicherheit sowie KMU-Teilnahme zu minimieren.

4. Bedingungen für Auslandsinvestitionen in ausgewählte Schlüsseltechnologien

Um sicherzustellen, dass umfangreiche Investitionen aus Drittstaaten in sensiblen Zukunftssektoren einen wirtschaftlichen und industriellen Mehrwert für den Standort Europa leisten und bestehende strategische Abhängigkeiten nicht weiter verstärkt werden, schlägt die Europäische Kommission im IAA einen neuen Prüf- und Genehmigungsrahmen für bestimmte Auslandsinvestitionen vor.

Der Anwendungsbereich erfasst ausländische Direktinvestitionen ab 100 Millionen Euro in ausgewählte Schlüsseltechnologien. Dazu zählen Batterie und Batterieenergiespeichertechnologien, PV/Solartechnologien, elektrische Fahrzeuge (PEV), Hybridfahrzeuge mit externer Lade-funktion (OVCHEV), Brennstoffzellenfahrzeuge (FCV) sowie die Gewinnung, Verarbeitung und das Recycling kritischer Rohstoffe. Die Regelungen gelten nur, wenn das Herkunftsland des Investors in der jeweiligen Schlüsseltechnologie über mehr als 40 Prozent der globalen Produktionskapazität verfügt.

Genehmigungspflichtig sind Investitionen, bei denen der ausländische Investor Kontrolle über ein EU-Unternehmen oder einen EU-Vermögenswert erlangt. Kontrolle liegt vor, sobald mindestens 30 Prozent der Anteile, Stimmrechte oder vergleichbaren Kontrollrechte erreicht werden. Direkte und indirekte Beteiligungen werden zusammengerechnet, sodass auch mehrere Investoren gemeinsam als kontrollausübend gelten können. Zur Durchführung der Prüfungen sollen die EU-Mitgliedstaaten jeweils eine nationale zuständige Behörde („Investment Authority“) einrichten.

Für die Genehmigung einer erfassten Auslandsinvestition müssen mindestens vier der folgenden sechs Bedingungen („Value added foreign direct investment criteria“) erfüllt sein:

1. **Joint Venture-Struktur mit EU-Partnern:** Die Investition muss über ein gemeinsames Unternehmen mit einem oder mehreren EU-Partnern erfolgen.
2. **Begrenzung der ausländischen Kontrolle:** Der ausländische Investor darf höchstens 49 Prozent der Anteile, Stimmrechte oder vergleichbaren Kontrollrechte halten.
3. **Technologie und Know-how-Transfer:** Der Investor muss der EU-Zieleinheit relevante geistige Eigentumsrechte und technologisches Know-how durch Lizenzvereinbarungen zur Verfügung stellen.
4. **Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen in der EU:** Das EU-Investitionsobjekt muss jährlich mindestens 1 Prozent seines Umsatzes für Forschung und Entwicklung in der EU aufwenden.
5. **Beschäftigung von EU-Arbeitskräften:** Mindestens 50 Prozent der Beschäftigten müssen EU-Arbeitnehmer sein.
6. **Stärkung europäischer Wertschöpfungsketten:** Der Investor muss eine Strategie vorlegen, die darlegt, wie die europäische Wertschöpfung gestärkt und mittelfristig mindestens 30 Prozent der eingesetzten Vorleistungen aus der EU bezogen werden sollen.

Als stark exportorientierte Volkswirtschaft ist der Industriestandort Deutschland in besonderem Maße auf offene Märkte und den Zugang zu ausländischem Kapital angewiesen. Entsprechend bewertet die Breite der Wirtschaft Eingriffe in die unternehmerische Freiheit durch Beschränkungen und Auflagen von Auslandsinvestitionen wie vom IAA vorgesehen grundsätzlich kritisch. Die freie Verfügung über Eigentum ist ein zentrales Element der marktwirtschaftlichen Ordnung und Voraussetzung dafür, dass Unternehmen flexibel auf Marktveränderungen, technologische Entwicklungen und den internationalen Wettbewerb reagieren können. Staatliche Beschränkungen bei der Veräußerung von Unternehmen oder Unternehmensteilen an ausländische Investoren bedürfen daher einer besonders sorgfältigen Begründung, müssen

verhältnismäßig ausgestaltet und gerichtlich überprüfbar sein. Aus Sicht der Wirtschaft sollten staatliche Eingriffe bei ausländischen Kapitalbeteiligungen an deutschen und europäischen Unternehmen die Ausnahme bleiben und sich primär auf den Schutz der öffentlichen Sicherheit und Ordnung beschränken.

Zugleich zeigt die veränderte geopolitische Lage, dass sich innerhalb der IHK-Organisation Stimmen mehren, die mit dem Ziel einer stärkeren europäischen Resilienz für einen besseren Schutz sensibler Zukunftssektoren plädieren. Teilweise wird dabei auch eine stärkere europäische Ausrichtung bei einzelnen Schlüsseltechnologien diskutiert. Diese Einschätzungen bedeuten jedoch keine grundsätzliche Zustimmung zu den im IAA vorgesehenen konkreten Maßnahmen im Bereich der Auslandsinvestitionsprüfungen. Aus Sicht der Wirtschaft bleibt vielmehr entscheidend, dass Europa seine Attraktivität für ausländische Investitionen wahrt und weiter ausbaut. Wettbewerbsfähige Standortfaktoren – insbesondere des Schutzes des Eigentums, der Vertragsfreiheit und der Kapitalverkehrsfreiheit – sind zentrale Voraussetzungen, um internationales Kapital anzuziehen und Wachstum zu ermöglichen.

Vor diesem Hintergrund kritisiert die deutsche gewerbliche Wirtschaft, dass die im IAA vorgesehenen Regelungen deutlich über den derzeit bestehenden europäischen Rahmen zur Prüfung ausländischer Direktinvestitionen hinausgehen. Der IAA soll ausdrücklich unbeschadet der geltenden EU FDI Screening-Verordnung Anwendung finden, sodass beide Regime parallel greifen könnten. In der Praxis könnte das Nebeneinander zweier Prüfraumen für Investoren zu erheblicher zusätzlicher Komplexität führen. Investoren müssten sich potenziell parallel zwei getrennten Prüfverfahren unterwerfen, die zwar ähnliche Begriffe und Konzepte verwenden, jedoch nicht aufeinander abgestimmte materielle und verfahrensrechtliche Anforderungen, Fristen und Zuständigkeiten vorsehen. Zwar ist der Anwendungsbereich des IAA derzeit enger gefasst als jener der EU FDI Screening-Verordnung, künftige delegierte Rechtsakte könnten inhaltliche Überschneidungen jedoch weiter ausdehnen. Ohne eine klare Koordinierung besteht die Gefahr unverhältnismäßiger oder widersprüchlicher Auflagen durch potenziell unterschiedliche zuständige Behörden, was die Rechts- und Planungssicherheit erheblich beeinträchtigen kann. Zur Stärkung der Rechtssicherheit wäre daher eine klare Abgrenzung und Abstimmung zwischen der EU FDI Screening-Verordnung und dem IAA erforderlich.

Auffallend sind zudem die weitreichenden Befugnisse der EU-Kommission im Bereich der Auslandsinvestitionsprüfungen. Der IAA verleiht der Kommission die Möglichkeit, den Katalog der erfassten Schlüsseltechnologien durch delegierte Rechtsakte erheblich auszuweiten. Zwar werden bestimmte Technologiebereiche wie KI, Quanten- und Halbleitertechnologien derzeit ausdrücklich hiervon ausgenommen, insgesamt eröffnet die Regelung jedoch eine weitreichende Dynamik. Die Mitgliedstaaten, der Rat der EU und das EU-Parlament sind in die Ausgestaltung dieser delegierten Rechtsakte nur sehr eingeschränkt eingebunden. Dadurch kommt der Kommission eine erhebliche Gestaltungsmacht in der europäischen Industrie- und Investitionspolitik zu. In diesem Zusammenhang besteht die Gefahr, dass ein ursprünglich eng

begrenztes Instrument schrittweise zu einem umfassenden Steuerungsregime für ausländische Investitionen in weiten Teilen der deutschen und europäischen Wirtschaft ausgebaut wird.

Darüber hinaus werfen die im IAA vorgesehenen Vorgaben zur lokalen Wertschöpfung und Beschäftigung aus Sicht der Wirtschaft erhebliche praktische Fragen auf. Die Verpflichtung, mindestens 30 Prozent der Vorprodukte innerhalb der EU zu beziehen und sicherzustellen, dass mindestens 50 Prozent der Beschäftigten EU-Arbeitskräfte sind, greift tief in international aufgestellte Geschäftsmodelle ein. Diese Anforderungen sind in vielen Fällen nur schwer abbildbar, mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden und können hohe zusätzliche Kosten verursachen. Gerade in global organisierten Wertschöpfungsketten riskieren solche Vorgaben, die wirtschaftliche Tragfähigkeit von Investitionsprojekten infrage zu stellen.

Herausfordernd erscheint auch, dass der IAA den Begriff der „Kontrolle“ nicht näher ausdifferenziert, sondern die Prüfpflicht im Wesentlichen an Beteiligungsschwellen knüpft. Die Notifizierungspflicht greift ab einer Beteiligung von 30 Prozent, wobei die Anteile und Stimmrechte sämtlicher ausländischer Investoren zusammengerechnet werden. In der Praxis könnte dies dazu führen, dass Prüfverfahren auch dann ausgelöst werden, wenn kein einzelner Investor einen maßgeblichen Einfluss ausübt. Dies kann Auslegungsfragen aufwerfen, den Dokumentationsaufwand erhöhen, Investitionsentscheidungen verzögern und Planungssicherheit beeinträchtigen.

Zudem besteht die Gefahr, dass die Ausgestaltung und Anwendung der neuen Regeln durch eine uneinheitliche Handhabung unterschiedlicher nationaler Investment Authorities zu einer Fragmentierung des Binnenmarktes führt. Dies würde einem Level Playing Field entgegenwirken und stattdessen neue Standortunterschiede innerhalb der EU schaffen.

Auch im Bereich des geistigen Eigentums (IP) wirft der IAA erhebliche Bedenken auf. Die Verpflichtung zum Abschluss behördlich gebilligter Lizenzvereinbarungen stellt einen erheblichen Eingriff in die Eigentums- und Vertragsfreiheit dar. Es besteht die Gefahr, dass ausländische Investoren faktisch zu einer Lizenzierung unter marktfernen Bedingungen verpflichtet werden, was innovationsstarke Unternehmen abschrecken könnte. Zudem sieht der Entwurf vor, dass das Union Target die ausschließliche Verfügungsmacht über selbst entwickelte IP-Rechte behalten muss. Diese Vorgabe erschwert die wirtschaftliche Verwertung von Schutzrechten, etwa als Kreditsicherheit, und steht damit im Widerspruch zu anderen EU-Initiativen, die gerade den Zugang zu Finanzierung über IP-basierte Instrumente fördern wollen. Schließlich erscheint es angesichts der erheblichen Grundrechtseingriffe besonders problematisch, dass die Kommission befugt sein soll, durch weitere Durchführungsrechtsakte zusätzliche, grundrechtsbeschränkende Vorgaben zu erlassen. Auch die in Art. 19 IAA vorgesehene Verlagerung von Entscheidungsbefugnissen zur Kommission wirft Fragen auf, da die Beurteilung von IP-Sachverhalten regelmäßig eine tiefgehende Prüfung nationalen Rechts erfordert, für die die EU weder eine eigene Zuständigkeit noch ausreichende Expertise besitzt.

Insgesamt deuten die FDI-Bestimmungen des IAA auf eine veränderte Ausrichtung der europäischen Investitionspolitik hin. Während Investitionsprüfungen bislang vor allem dem Schutz von Sicherheit und öffentlicher Ordnung dienten, sieht der IAA zusätzliche industriepolitische Anforderungen vor, etwa in Form von Joint Venture-Strukturen, Beteiligungsobergrenzen, Arbeitskräftequoten sowie Technologie- und IP-Transfer. Darüber hinaus bergen die im IAA vorgesehenen Maßnahmen das Risiko, Retorsionsmaßnahmen von Drittstaaten auszulösen. Angesichts der zusätzlichen Komplexität, längerer Prüfverfahren und weitreichender Auflagen besteht zudem das Risiko, dass Investoren alternative Standorte in Betracht ziehen. Dies könnte im Ergebnis dazu führen, dass Europa insgesamt als weniger attraktiver Investitionsstandort wahrgenommen wird und der IAA seine eigenen Zielsetzungen konterkariert.

5. Industrial Acceleration Areas

Zur Unterstützung von Clusterbildungen und der schnelleren Genehmigung von Industrieprojekten schlägt die Kommission die Einführung sogenannter Industrial Acceleration Areas vor. Diese orientieren sich stark an den Net Zero Valleys im NZIA. Durch die Erteilung einer „aggregated baseline permit“ sollen alle Genehmigungen, die nicht installationsspezifisch sind, bereits bei der Ausweisung des Beschleunigungsgebiets erteilt werden.

Der aktuelle Vorschlag beschränkt sich jedoch auf sehr ausgewählte Technologien und widerspricht einem technologieoffenen Ansatz:

1. Herstellung von Papier und Papierprodukten NACE Code C17
2. Kokerei und Mineralölverarbeitung NACE Code C19
3. Herstellung von chemischen Erzeugnissen NACE Code C20
4. Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren NACE Code C22
5. Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden NACE Code C23
6. Metallerzeugung und -bearbeitung NACE Code C24
7. Automobilindustrie: Herstellung von Kraftwagen, Anhängern und Sattelanhängern, klassifiziert unter NACE Code C29
8. Netto-Null-Technologien, wie im Art. 1 Nr. 4 NZIA definiert

Die Industrial Acceleration Areas sollten nicht als sektoral eng abgegrenzte Silos verstanden werden, sondern als Wertschöpfungsökosysteme. Eine Ausweitung der Industrial Acceleration Areas auf weitere flächenintensive Industriezweige (bspw. der Mikroelektronik oder dem Maschinenbau) sowie Zuliefer- und Abnehmerindustrien der industriellen Wertschöpfungsketten sowie Technologieanbieter, Dienstleister, Automatisierungs- und Softwareunternehmen, Recycling- und Kreislaufwirtschaftsakteure und relevante Infrastrukturbetreiber könnte einen wesentlichen Beitrag zur Unterstützung der Industriezweige leisten. Eine Nichtberücksichtigung der Wertschöpfungsketten würde keinen wirklichen Gewinn bringen. Auch ist die

Beschränkung auf Industriezweige anhand von NACE Codes wenig zielführend, da die Genehmigungsbedürfnisse in Deutschland auf Anlagekategorien gemäß 4. BImSchV abzielen und nicht identisch sind mit den gelisteten NACE-Codes. Hier sollte auf das bereits bestehende nationale Recht abgestellt werden.

Die Industrial Acceleration Areas könnten gezielt als Reallabore („regulatory sandboxes“) für industrielle Transformation und Dekarbonisierung ausgestaltet werden. Dadurch können Unternehmen und der Staat gemeinsam innovative Technologien, Pilotprojekte und regulatorische Ansätze unter realen Bedingungen erproben und Genehmigungsverfahren parallel weiterentwickeln. Dies würde die Beschleunigungs- und Clusterwirkung des IAA deutlich stärken und gleichzeitig evidenzbasierte Erkenntnisse für die Weiterentwicklung des Rechtsrahmens liefern. Gleichzeitig gilt es bestehende Cluster oder ausgewiesene Net Zero Valleys zu berücksichtigen, um möglichst viele Synergien zu schaffen bspw. durch den Zugriff auf bereits bestehende Strukturen, ausgewiesene Flächen oder genehmigte Prüfungen.

Grundsätzlich ist das Angebot von Industrieflächen in Deutschland sehr beschränkt, sodass die verschiedenen Akteure innerhalb der Industrie um verbliebene Flächen konkurrieren. Die Ausweisung entsprechender Flächen könnte daher Abhilfe leisten. Damit künftige Investitionsprojekte in Zukunft schneller realisiert werden können, ist es wichtig, dass das Baseline Permit einer Industrial Acceleration Area zu einer echten Beschleunigung und Vereinfachung für Industrieansiedlungen beiträgt. Dies wäre dann der Fall, wenn das Baseline Permit die Umweltverträglichkeitsprüfung von zukünftigen Projekten in der Area abdeckt und keine zusätzliche Umweltverträglichkeitsprüfung für die Genehmigung der Industrieanlagen mehr notwendig ist. Im Kommissionsvorschlag sind allerdings installationsspezifische Genehmigungen nicht durch das Baseline Permit abgedeckt (Art. 27.1). In der nationalen Gesetzgebung in Deutschland gibt es keine Genehmigungen für Industrieanlagen, die nicht installationsspezifisch sind. Der derzeitige Vorschlag würde daher keine Beschleunigungseffekte erzielen.

Bei der Ausweisung der Flächen sollten die Entscheidungsträger darauf achten, sowohl strukturstarke als auch strukturschwache Regionen zu berücksichtigen. Außerdem sollten sich die Vorgaben zur Beschleunigung der Genehmigungsverfahren in ausgewiesenen Beschleunigungsgebieten an den Regelungen für erneuerbare Energien der RED III (Art. 16a) orientieren. Diese Maßnahmen, insbesondere im Bereich des Artenschutzes, haben im Vergleich zu vielen anderen Initiativen maßgeblich zur Beschleunigung beim Ausbau von Windrädern beigetragen und sollten auf andere Industriezweige übertragen werden. Hier sollte im Vorschlag der Kommission nachgebessert werden, um die Erleichterungen für Unternehmen durch das Baseline Permit zu konkretisieren.

Es gilt außerdem zu beachten, dass die Fokussierung auf bereits versiegelte Flächen mit anderen Nutzungsinteressen kollidiert, wie z. B. deren Bedeutung im Verteidigungsfall. In diesem Fall sollten die Flächen für logistische Zwecke schnell nutzbar sein. Bereits heute halten erste Kommunen Entwicklungen von Konversionsflächen zurück, da diese im Krisenfall relevant sein

könnten. Insgesamt ist festzuhalten, dass zusätzliche sektorale Priorisierungen nur im Verbund mit integrierten Flächenkonzepten, klaren Zuständigkeiten und praktikablen Instrumenten für die kommunale Planung Akzeptanz finden.

C. Ergänzende Informationen

a. Ansprechpartner mit Kontaktdaten

Thorben Petri, Referatsleiter Europäische Wirtschaftspolitik,
petri.thorben@dihk.de

Katharina Neckel, Referatsleiterin Außenwirtschaftsrecht und Handelsvereinfachungen,
neckel.katharina@dihk.de

Dr. Susanne Gewinnus, Referatsleiterin Industrie- und Forschungspolitik,
gewinnus.susanne@dihk.de

b. Beschreibung DIHK

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein. Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zum Gesamtinteresse der gewerblichen Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Grundlage unserer Stellungnahmen sind die wirtschaftspolitischen Positionen und beschlossenen Positionspapiere der DIHK unter Berücksichtigung der der DIHK bis zur Abgabe der Stellungnahme zugegangenen Äußerungen der IHKs und ihrer Mitgliedsunternehmen.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.

Sie ist im Register der Interessenvertreter der Europäischen Kommission registriert (Nr. 22400601191-42).

Anhang zur Stellungnahme zum Industrial Accelerator Act

Liste 1: Einführung von Leitmärkten durch Low-Carbon und EU-Ursprungsvorgaben

Einführung von Low-Carbon und/oder EU-Ursprungskriterien bei der Vergabe für:

- Stahl: 25 % Low-Carbon ab 1. Januar 2029
- Zement: 5 % Low-Carbon und EU-Ursprung ab 1. Januar 2029
- Aluminium: 25 % Low Carbon und EU-Ursprung ab 1. Januar 2029
- EVs (Montage, Batterien, Komponente):
 - EU-Ursprungskriterien greifen 6 Monate nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Batterien und Energiespeichertechnologien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Photovoltaische Solartechnologien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Hydronische Wärmepumpen:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Technologien für Onshore-Windkraft und erneuerbare Offshore-Energien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Technologien für Kernspaltungsenergie:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 4 Jahre nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 6 Jahre nach Inkrafttreten

Einführung von Low-Carbon und/oder EU-Ursprungskriterien bei Förderprogrammen für:

- Stahl: 25 % Low-Carbon ab 1. Januar 2029
- Zement: 5 % Low-Carbon und EU-Ursprungskriterien ab 1. Januar 2029
- Aluminium: 25 % Low Carbon und EU-Ursprung ab 1. Januar 2029
- EVs (Montage, Batterien, Komponente):
 - EU-Ursprungskriterien greifen 6 Monate nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Batterien und Energiespeichertechnologien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Photovoltaische Solartechnologien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Hydronische Wärmepumpen:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 3 Jahre nach Inkrafttreten

Einführung von EU-Ursprungskriterien bei Erneuerbaren Energie Auktionen (NZIA) für:

- Batterien und Energiespeichertechnologien:

- EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
- Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Photovoltaische Solartechnologien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 3 Jahr nach Inkrafttreten
- Wasserstoff/Elektrolyseure:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Technologien für Onshore-Windkraft und erneuerbare Offshore-Energien:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten

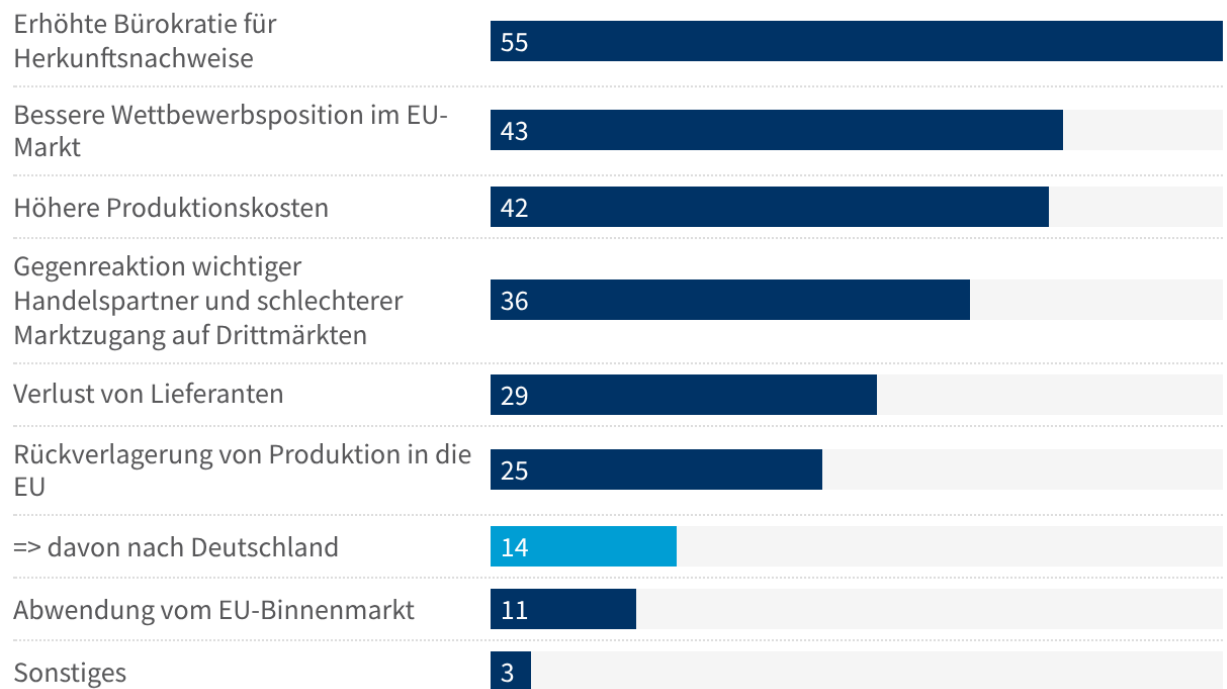
Einführung von EU-Ursprungskriterien bei der Förderung des Baus oder der Herstellung (NZIA) von:

- Wasserstoff/Elektrolyseure:
 - EU-Ursprungskriterien greifen 1 Jahr nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 3 Jahre nach Inkrafttreten
- Nuklear (u. a. SMR, small modular reactors):
 - EU-Ursprungskriterien greifen 4 Jahre nach Inkrafttreten
 - Verschärfung 6 Jahre nach Inkrafttreten

Anhang zur Stellungnahme zum Industrial Accelerator Act

Grafik 1: Buy-European Umfrage

Welche Chancen/Risiken eines „Buy European“- Ansatzes erwarten Sie für Ihr Unternehmen?



in Prozent, Mehrfachnennung möglich; die Prozentangaben in der Grafik basieren auf der Grundgesamtheit der Unternehmen, die Auswirkungen von „Buy European“ erwarten (75 Prozent)

Quelle: Going International 2026

