



Europäische Autonomie

Europas Kapitalmarkt braucht mehr als Kapital

Finanzinfrastruktur darf in Schlüsselbereichen nicht von Anbietern aus dem Rest der Welt abhängig bleiben

Börsen-Zeitung, 8.9.2026
Die geopolitischen Spannungen der vergangenen Jahre haben Europa eine einfache Lektion gelehrt: Stärke erfordert Autonomie. Das gilt für Energie, Technologie und Verteidigung. Es gilt aber auch für die Kapitalmärkte.

Mit der Savings and Investments Union (SIU) setzt die Europäische Union hier an. Sie will Europas Kapitalmärkte vertiefen und die mehr als 10 Bill. Euro Ersparnisse der hiesigen Privathaushalte für Zukunftsinvestitionen mobilisieren. Doch Autonomie entsteht nicht allein durch die Mobilisierung von mehr Kapital. Sie setzt auch voraus, dass Europa über eigene Navigationssysteme verfügt, auf deren Grundlage Kapital allokiert wird.

Märkte basieren auf Informationen

Autonomie am Kapitalmarkt bedeutet vor allem Handlungsfähigkeit – auch und gerade im Falle zunehmender geopolitischer Spannungen. Europas Handlungsfähigkeit ist jedoch eingeschränkt, wenn es in Schlüsselbereichen seiner Finanzmarktinfrastruktur von außereuropäischen Anbietern abhängig bleibt.

Bei Finanzmarktinfrastruktur denken viele zunächst an Börsen, Banken oder Zahl-

Research, Ratings und Risikomodellen. Diese Informationen bestimmen, wie Chancen und Risiken bewertet und Portfolios konstruiert werden – und wie Kapital allokiert wird. Wer die Informationsgrundlagen bereitstellt, prägt Marktstandards, Risikowahrnehmungen und beeinflusst die Finanzierungskosten von Unternehmen und Staaten.



Florian Schoeller
CEO der Scope Group

Daten-, Analyse- und Informationsanbieter sind daher weit mehr als reine Dienstleister. Sie sind ein strategisch relevanter Teil des Kapitalmarkts. Eine autonome europäische Kapitalmarktarchitektur benötigt folglich nicht nur Börsen und Handelsplätze, sondern auch die Fähigkeit, Daten eigenständig bereitzustellen und aufzubereiten, Risiken in ihrem Kontext zu bewerten und starke, unabhängige Marktmeinungen zu entwickeln.

Alternativen schaffen Resilienz

Doch gerade hier zeigt sich eine strukturelle Schwäche Europas. In vielen Bereichen der Kapitalmarktinfrastruktur stammen die marktprägenden Informationen nicht aus Europa. Dies gilt für die wichtigsten Indexanbieter, große Teile des Finanzdatenmarktes, zentrale Anbieter von Marktanalysen, Ratings- und Risikomodellen. In zahlreichen strategisch wichtigen Bereichen des Kapitalmarkts dominieren außereuropäische Anbieter. Das schafft Abhängigkeiten und reduziert die Widerstandsfähigkeit des Systems.

Niemand erwartet heute, dass zentrale Informations- und Analysedienstleistungen plötzlich nicht mehr verfügbar sind. Doch wer die vergangenen Jahre betrachtet, weiß, wie schnell bisher undenkbbare Szenarien Realität werden können. Europas Erfahrungen mit russischem Gas haben gezeigt, dass strategische Abhängigkeiten oft beherrschbar erscheinen, bis eine Krise die tatsächlichen Kosten offenlegt. Daher ist es klüger, Widerstandsfähigkeit vorausschauend aufzubauen, statt erst auf die nächste Krise zu reagieren.

Die entscheidende Frage lautet: Würden die europäischen Kapitalmärkte in kritischen Situationen weiterhin funktionieren, wenn wesentliche Daten- und Informationsdienstleistungen von außerhalb Europas nicht mehr uneingeschränkt verfügbar wären? Das darf zumindest bezweifelt werden.

Doch selbst ohne solche Extremszenarien entstehen Europa Nachteile, wenn es sich weit überwiegend auf außereuropäische Dienstleister verlässt. Zahlreiche wissenschaftliche Studien zeigen, dass nationale Perspektiven ebenso wie institutionelle Prägungen Einfluss auf die Wahrnehmung wirtschaftlicher Risiken haben können. Wo Bewertungen und Analysen nahezu ausschließlich aus einer Perspektive erfolgen, steigt das Risiko systematischer Verzerrungen. Für europäische Unternehmen und Staaten geht dies häufig mit Nachteilen einher, da amerikanische Daten-, Analyse- und Informationsanbieter mit ihrer Meinungsmacht die Märkte dominieren.

Europäische Alternativen aufzubauen, ist kein Ausdruck von Protektionismus. Es ist Ausdruck strategischer Diversifizierung und verantwortungsvoller Risiko-

steuerung. Was für Lieferketten, Energieversorgung oder Verteidigung gilt, sollte auch für Finanz- und Kapitalmarktdaten gelten. Eine stärkere Marktposition in diesem Bereich würde nicht nur Resilienz erhöhen. Sie würde auch Europas Einfluss auf den internationalen Kapitalmärkten stärken.

Mehr als Kapital mobilisieren

Die Savings and Investments Union wird ihr volles Potential nur dann entfalten, wenn Europa nicht nur Kapital mobilisiert und Regeln harmonisiert, sondern auch seine Abhängigkeiten reduziert. Eine eigenständige europäische Daten-, Analyse- und Informationsinfrastruktur ist ein strategischer Faktor für Vertrauen, Wettbewerbsfähigkeit und finanzielle Souveränität.

Daten-, Analyse- und Informationsanbieter sind daher weit mehr als reine Dienstleister. Sie sind ein strategisch relevanter Teil des Kapitalmarkts.

lungssysteme. Diese sind zweifellos unverzichtbar. Doch Kapitalmärkte basieren nicht allein auf Geldflüssen. Sie funktionieren vor allem durch Informationen. Kapitalmärkte sind letztlich Informationsmärkte.

Investoren treffen ihre Entscheidungen auf Basis von Daten, Kennzahlen, Indizes,

INHALTSVERZEICHNIS

Europas Kapitalmarkt braucht mehr als Kapital Florian Schoeller	Seite 1
Von der Politik zum Portfolio Christophe Hautin	Seite 2
Die Rolle des ISSB als Mitgestalter globaler Regeln Oliver Behrens	Seite 2
Europas Chance bei ESG-Ratings Julia Haake	Seite 2

Wieder Eigentümer unserer Unternehmen werden Philippe Oddo	Seite 3
Strategische Autonomie ist kein politisches Leitbild Dr. Peter Braun	Seite 3
Verteidigung – auf die Struktur kommt es an Błażej Gładysz-Lehmann	Seite 4
Das Interesse am Abschluss ist auf beiden Seiten groß Dr. Constantin Frank-Fahle und Marcel Trost	Seite 4

Nordea
ASSET MANAGEMENT

Empower Europe. Die Zeit ist jetzt.

Wenn die Gestaltung unserer Zukunft auf Renditechancen trifft.
Empower your Portfolio.

Nordea 1 – Empower Europe Fund
nordea.de/EmpowerEurope

Werbematerial nur für professionelle Investoren. Die genannten Fonds sind Teil der Nordea 1, SICAV, einer offenen Investmentgesellschaft mit Sitz in Luxemburg. Die rechtlichen Dokumente des Fonds sind in englischer Sprache auf nordea.de verfügbar. Alle Anlagen sind mit Risiken verbunden; Verluste können entstehen. Dieses Dokument stellt keine Anlageberatung dar. Einzelheiten zu den mit diesen Fonds verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt und dem jeweiligen KID oder KIID.
© Nordea Asset Management

Von der Politik zum Portfolio

Warum Europas Autonomie-Agenda Anleger interessieren sollte

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Europas Streben nach strategischer Autonomie hat in den vergangenen Jahren an Dringlichkeit gewonnen. Geopolitische Schocks haben offengelegt, wie verwundbar Energieversorgung, Lieferketten und kritischen Technologien sein können. Für die Wirtschaftspolitik bedeutet dies, Abhängigkeiten zu reduzieren – ohne dabei allerdings in Abschottung zu verfallen. Vielmehr soll strategische Autonomie den Zugang zu wichtigen Ressourcen, Infrastrukturen, Technologien und Kompetenzen sichern. Diese sind entscheidend für wirtschaftliche Stabilität ebenso wie für Wettbewerbsfähigkeit. „Strategische Autonomie“ bündelt so Fragen von Sicherheit, Produktivität und langfristigem Wachstum.

Die Kapitalmärkte erhalten damit ein strukturelles Investment-Thema. Und Europa ist nicht schlecht positioniert. Die Europäische Kommission rückt Innovation, Autonomie und Resilienz in den Mittelpunkt ihrer langfristigen Wettbewerbsstrategie. Zugleich verfügt der Kontinent über erhebliche finanzielle Mittel: Rund 10 Bill. Euro an privaten Ersparnissen liegen in niedrig verzinsten Bankeinlagen. Schon die Mobilisierung eines kleinen Teils dieser Mittel könnte strategische Prioritäten unterstützen und zugleich zur langfristigen Finanzierung der Altersvorsorge beitragen.

Die Investitionsfelder sind dabei breit. AllianzGI identifiziert acht strategische

Bereiche: Energie, Verteidigung, Gesundheit, Technologie, Klimaresilienz, Ernährung, Wasser sowie das Finanzökosystem. Diese Felder lassen sich analytisch trennen, sind aber ökonomisch eng miteinander verbunden. So beeinflusst Energieversorgung die Industriepolitik, die digitale



Christophe Hautin

**Portfoliomanager
des Fonds Allianz
European Autonomy,
Allianz Global
Investors**

Infrastruktur ist für die Bereitstellung öffentlicher Dienste ebenso relevant wie für Unternehmen, und widerstandsfähige Gesundheitssysteme sind eine Voraussetzung für Produktivität.

Werfen wir einen Blick auf ein paar dieser Komponenten. Bereits der Energiesektor zeigt die Vielschichtigkeit mancher Herausforderungen auf. Europas Politik sucht hier einen Ausgleich zwischen Versorgungssicherheit, Bezahlbarkeit, Wettbewerbsfähigkeit und Dekarbonisierung. Dabei geht es nicht nur um den Ausbau

erneuerbarer Energien, sondern auch um Netze, Speicher, Stromübertragung, Elektrifizierung und Technologien zur Effizienzsteigerung. All diese Bereiche erfordern erhebliche Investitionen, die finanziert werden müssen. Und es gibt Unternehmen, die hiervon profitieren. In Zahlen: Die Europäische Kommission schätzt den jährlichen Investitionsbedarf für die Energiewende bis zum Jahr 2040 auf etwa 660 bis 695 Mrd. Euro.

Auch Verteidigung und Sicherheitsinfrastruktur bleibt eine zentrale Komponente des Autonomiekonzepts. Schätzungen von Morningstar zufolge könnte Europas Kernverteidigungsbudget von 2,3% des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2025 auf mehr als 4,5% im Jahr 2035 steigen. In absoluten Zahlen entspräche das einem Anstieg von rund 380 Mrd. Euro auf mehr als 1,1 Bill. Euro. Das Nato-Ziel von 5% bis 2035 umfasst 3,5% für Kernverteidigung und 1,5% für sicherheitsrelevante Infrastruktur wie Cybersecurity, digitale Resilienz sowie Daten- und Überwachungssysteme. Für Anleger reicht das Universum deshalb über klassische Rüstungskonzerne hinaus und beinhaltet auch Zulieferer, Kommunikationstechnologien, Sensorik, Radar, Geodaten, Cybersecurity und autonome Systeme.

Anhand des Gesundheitswesens wird ein weiterer wichtiger Aspekt von strategischer Autonomie deutlich: Resiliente Gesundheitssysteme sind kritische nationale Infrastrukturen. Sie beeinflussen

wirtschaftliche Kontinuität, Produktivität und Krisenfähigkeit. Europas Abhängigkeit im Generika- und Off-Patent-Sektor von Wirkstoffen aus Asien zeigt Lieferkettenrisiken auf. Initiativen wie EU4Health, Horizon Europe, der European Health Data Space sowie der vorgeschlagene Critical Medicines Act setzen hier an. Auf der Investmentseite ergeben sich daraus Opportunities unter anderem in den Bereichen Diagnostik, Labortechnik, Medizintechnik, Gesundheits-IT, Biosimilars und in Lösungen, die die Resilienz der Lieferketten fördern.

Digitale Transformation

Ein weiterer Schlüsselbereich ist Technologie. Die Marktkapitalisierung europäischer Technologieunternehmen liegt bei etwa 4 Bill. Euro – dies entspricht etwa 15% des europäischen Bruttoinlandsprodukts und umfasst knapp 40000 Unternehmen. In ihrem Digital Decade Policy Programme 2030 identifiziert die EU vier kritische Komponenten für digitale Transformation: digitale Infrastruktur, Unternehmensdigitalisierung, digitale öffentliche Dienste und digitale Kompetenzen. Europa besitzt bereits Stärken bei Halbleiterausrüstung, Industrieautomation und Unternehmenssoftware. Strategisch wichtig – und aus Anlegersicht interessant – sind darüber hinaus Bereiche wie Cloud-Technologie, Cybersecurity, Konnektivität sowie Datenmanagement.

Und schließlich Klimaresilienz. Die Europäische Umweltagentur warnte im Jahr 2024, dass Europa der sich am stärksten erwärmende Kontinent sei – was Klimarisiken für die Energieversorgung, Ernährung und Wasserversorgung, Gesundheitssysteme, physische Infrastruktur und die Finanzstabilität impliziert. Die EU-Kommission beziffert den jährlichen Investitionsbedarf für Klimaanpassung bis zum Jahr 2050 auf rund 70 Mrd. Euro. Die größte Anpassungslast liegt dabei in Frankreich, Deutschland und Italien. Aus Anlegersicht eröffnet dies Investmentmöglichkeiten entlang der Wasser-Wertschöpfungskette, in die Hochwasser-schutz-Infrastruktur, im Umwelttechnologiebereich sowie mit Blick auf resiliente Nahrungsmittelerzeugung.

Basis künftiger Renditen

All dies zeigt: Strategische Autonomie entwickelt sich von einem politischen Ziel zu einem breit gefährdeten Investmentthema. Die aus Anlegersicht interessantesten Bereiche liegen dabei dort, wo öffentliche Prioritäten, privates Kapital und Innovation zusammenkommen. Für Europa eröffnet sich damit die Chance, Resilienz nicht (nur) als Kostenfaktor, sondern als Grundlage künftiger Wettbewerbsfähigkeit zu verstehen. Für AllianzGI ist klar: Autonomie ist nicht nur Risikomanagement – sie ist auch eine Grundlage künftiger Renditen.

Die Rolle des ISSB als Mitgestalter globaler Regeln

Europäische Autonomie wird auch an den Kapitalmärkten verhandelt

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Der Begriff der europäischen Autonomie hat in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Geopolitische Spannungen, wachsende konfrontative wirtschaftliche Konkurrenz, Herausforderungen wie Klimawandel und Digitalisierung zwingen Europa, seine internationale Handlungsfähigkeit zu stärken.

Autonomie heißt dabei nicht Abschottung und nicht wirtschaftliche Selbstgenügsamkeit. Autonomie heißt, europäische Interessen klar zu definieren, Prioritäten zu setzen und diese in einer vernetzten Welt wirksam zu vertreten. Dazu gehören gemeinsame Regelwerke – oder zumindest solche, die nahtlos aufeinander abgestimmt sind und Unternehmen Doppelarbeit ersparen – auch in der Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Wer weltweit anerkannte Standards in der Nachhaltigkeitsberichterstattung setzt, beeinflusst direkt globale Kapitalflüsse und Unternehmensbewertungen. Damit Europas Stimme in der Debatte um solche Standards mehr Gewicht bekommt, ist Augenmaß gefragt. Das war etwa bei der Entscheidung der Fall, wie

umfassend und wie detailliert Unternehmen berichten müssen, damit Investoren hinreichend belastbare und vergleichbare Informationen zur Beurteilung der Nachhaltigkeit eines Unternehmens erhalten.

Nachhaltigkeit ist längst eine zentrale Einflussgröße für wirtschaftliche Entscheidungen. Investoren, Unternehmen und Aufsichtsbehörden benötigen verlässliche, vergleichbare und international anerkannte Informationen über Klimarisiken, Umweltwirkungen, soziale Faktoren und gute Unternehmensführung.

Genau hier setzt das ISSB an. Es entwickelt weltweit einheitliche Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Diese „global Baseline“ macht Nachhaltigkeitsinformationen vergleichbarer, transparenter und für Investoren besser nutzbar. Seit seiner Gründung 2021 treibt das ISSB die Vereinheitlichung globaler Nachhaltigkeitsberichterstattung für Kapitalmärkte voran. Mehr als 45 Jurisdiktionen haben sich bereits zur Übernahme verpflichtet und sind in entsprechender Vorbereitung; in 18 von ihnen soll die Berichterstattung 2027 beginnen. Und in

Europa markierte die Delegierte Rechtsakte vom Juli 2026 einen weiteren wichtigen Schritt in die Richtung, beide Standards als funktional vergleichbar zu betrachten. Ziel wäre es, den IFRS Adoption



Oliver Behrens

**Präsident von
Frankfurt Main
Finance**

Status für die EU als Bestätigung der Gleichwertigkeit zu erhalten, sodass Unternehmen mit ihren ESRs-Berichten gleichzeitig konform mit den Anforderungen des ISSB sind.

Wer internationale Standards entwickelt, ihre Umsetzung begleitet und deren

Anwendung fördert, bestimmt die Maßstäbe, an denen sich Unternehmen und Kapitalmärkte orientieren. Sie sind damit ein wesentliches Instrument wirtschaftlicher Gestaltungsmacht.

Europa verfolgt mit den European Sustainability Reporting Standards (ESRS) einen eigenständigen Ansatz. Die Standards werden von der European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) entwickelt. Sie berücksichtigen nicht nur die Informationsbedürfnisse von Investoren, sondern auch die Auswirkungen unternehmerischen Handelns auf Umwelt und Gesellschaft sowie die diesbezüglichen politischen Ziele der Europäischen Union.

Zwischen ISSB und EFRAG besteht dabei kein Widerspruch. Im Gegenteil: Beide Institutionen arbeiten daran, ihre Regelwerke kompatibel zu gestalten. Das Ziel ist klar: Doppelberichterstattung vermeiden und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen sichern.

Ein solches Vorgehen ist nicht zuletzt auch Ausdruck europäischer Autonomie. Europa koppelt sich nicht ab, sondern bringt seine Vorstellungen aktiv in den

globalen Standardisierungsprozess ein. So gewinnen europäische Werte und regulatorische Ansätze internationale Wirksamkeit. Einfluss entsteht nicht durch Abgrenzung, sondern durch Kooperation, Expertise und institutionelle Gestaltungskraft.

Ein enger Schulterschluss in Sachen Nachhaltigkeitsberichterstattung ermöglicht größtmögliche Anschlussfähigkeit und verhindert, das Abdriften Europas auf einen isolationistischen Sonderweg. Daher ist es wichtig, dass das ISSB von seinem Standort Frankfurt aus weiterhin gemeinsam mit der Europäischen Kommission die enge Verzahnung europäischer und internationaler Standards vorantreibt.

Die enge Zusammenarbeit von ISSB und EFRAG sowie die Rolle Frankfurts als europäischer Knotenpunkt der Nachhaltigkeitsstandardsetzung und die Verbindung nach Brüssel zeigen genau das. Europa gewinnt Einfluss, wenn es kooperiert, institutionelle Stärke ausspielt und globale Regeln mitgestaltet. So festigt Europa seine Autonomie in einer zunehmend global vernetzten Welt.

Europas Chance bei ESG-Ratings

Souveränität beginnt bei den Daten – Nachhaltigkeitsbewertung gewinnt an Bedeutung

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Die Diskussion in Europa um mehr Souveränität erfasst bisher vor allem Energie, Verteidigung, digitale Services oder das elektronische Zahlungssystem. Weitgehend unter dem Radar geblieben sind dabei ESG-Daten und darauf aufbauende

dauerhaft abhängig sein möchte von wenigen globalen US-Ratingagenturen oder ob eine eigene ESG-Ratinglandschaft aufgebaut werden soll.

Frage europäischer Souveränität

ESG-Informationen haben sich in den letzten Jahren zusehends als systemrelevanter Baustein der Finanzmärkte etabliert: Banken integrieren Nachhaltigkeitsrisiken in Kreditentscheidungen, Investoren berücksichtigen Risiken bei der Portfolioallokation und Aufsichtsbehörden verlangen immer detailliertere Analysen zu Emissionen, Lieferketten oder Arbeitsbedingungen. ESG-Faktoren lenken Finanzierungsentscheidungen und prägen das Vertrauen von Investoren. Sie sind daher ein wichtiger Knotenpunkt des europäischen Finanzsystems. Der Markt für ESG-Daten und -Ratings wächst weiter, angetrieben durch die Nachfrage vor allem aus Europa. Die angestrebte Lockerung der Berichtspflichten in der EU ändert nichts an der grundlegenden Notwendigkeit dieser Daten, deren Kontrolle Gestaltungsmacht auf den Kapitalmärkten verleiht.

Der Markt für ESG-Ratings ist heute primär durch international tätige Anbie-

ter geprägt, die Daten und Ratings bereitstellen. In den vergangenen Jahren ist die vielfältige europäische Rating-Branche unter Druck geraten. Große amerikanische Unternehmen haben spezialisierte europäische Wettbewerber übernommen. Durch vielfältige globale Daten, verzweigte Vertriebsnetze und Skaleneffekte können größere Unternehmen stärker profitieren als kleinere Firmen. Dies mag für Investoren kurzfristig effizient erscheinen, birgt jedoch langfristig Risiken. Neben der Souveränität über Methoden sind auch lokale Datensicherheit, juristische Vertragsbedingungen und politische Abhängigkeiten wichtige Kriterien. Gerade deshalb braucht Europa eigene Rating-Champions. Eine lebendige Konkurrenz erhöht die Qualität und fördert Innovation.

Nach der Offenlegungsverordnung (SFDR), der Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD) und der Taxonomie ist in diesem Jahr die EU-Verordnung für ESG-Rating-Anbieter in Kraft getreten. Lange galt der Markt als wenig transparent. Methodiken waren schwer vergleichbar, Interessenkonflikte teilweise unklar und die Qualität der Ratings sehr unterschiedlich. Die neue Regulierung schafft erstmals ein einheitliches

Aufsichtsregime unter dem Dach der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA. Anbieter müssen ihre Methoden offenlegen, bewertete Unternehmen vor Veröffentlichung informieren und zusätzliche Compliance-Vorgaben erfüllen. Dies zeigt, dass die EU die strategische Bedeutung von ESG-Ratings anerkennt. So werden Transparenz und Vertrauen erhöht.

Risiko von Nebenwirkungen

Doch es besteht das Risiko unbeabsichtigter Nebenwirkungen. Die neuen Anforderungen gehen mit erheblichen Dokumentations- und Aufsichtskosten einher. Für große internationale Häuser sind diese Kosten beherrschbar. Für kleine und mittelgroße Anbieter können sie hingegen zu einer erheblichen Belastung werden. Hinzu kommt, dass die in Kraft getretene Regulierung zwar Ratinganbieter umfasst, aber nicht Datenanbieter. Dadurch können Anreize entstehen, beide Bereiche zu trennen. Zudem gelten für mittelgroße Ratinganbieter die gleichen Auflagen wie für große Konzerne, welche die Kosten für Umstellung und Beaufsichtigung deutlich leichter am Markt wieder erwirtschaften können.

Um auch in Europa weiter ein gesundes Netzwerk von unabhängigen ESG-Daten- und Ratinganbietern zu garantieren, sollten europäische Anbieter globale, skalierbare und kostengünstige Lösungen anbieten, die konkurrenzfähig sind und ein starkes europäisches Rückgrat haben. Nachhaltigkeit ist in Europa verwurzelt und hiesige Anbieter kennen die Erwartungen von Entscheidungsträgern in der Wirtschaft und der Finanzbranche. Investoren und Banken benötigen Analyseinstrumente, die die Sprachen verschiedener Anlageklassen beherrschen und dabei eine einheitliche Grammatik beibehalten.

Keine isolierte Betrachtung

Künftig wird es immer wichtiger, Nachhaltigkeitsinformationen nicht isoliert zu betrachten, sondern ihre finanziellen Auswirkungen zu analysieren. Die Fähigkeit, ESG-Risiken in finanzielle Risiken zu übersetzen, wird zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor. Finanzinstitute wollen verständliche Lösungen, die sie einfach in Entscheidungsprozesse integrieren können. Europäische Anbieter sollten ihre Fähigkeiten skalieren, Allianzen bilden und Synergien nutzen, um ihre Souveränität zu bewahren.



Julia Haake

**Chief Revenue
Officer bei
EthiFinance**

Ratings. Dabei gewinnen Nachhaltigkeitsbewertungen für Investoren, Banken und Unternehmen zunehmend dieselbe Bedeutung, die klassische Kreditratings seit Jahrzehnten besitzen. Wer Nachhaltigkeitsrisiken beurteilt, beeinflusst Kapitalströme und Investitionsentscheidungen. Hier muss Europa sich entscheiden, ob es

Wieder Eigentümer unserer Unternehmen werden

Langfristige Ersparnisse sollten stärker den Unternehmen zugutekommen, die innovativ sind und investieren

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

„Ich habe immer gedacht, dass Europa in Krisen entstehen wird und dass es die Summe der Lösungen sein wird, die wir auf diese Krisen finden“, sagte Jean Monnet. Europa steht heute vor einer neuen existenziellen Herausforderung. Es kann sich nicht länger darauf beschränken, die



Philippe Oddo

**Geschäftsführender
Gesellschafter von
Oddo BHF SCA
und Vorstands-
vorsitzender der
Oddo BHF SE**

außergewöhnliche Leistung des 20. Jahrhunderts zu bewahren: einen Raum des Friedens und des Wohlstands, entstanden aus den Trümmern des Krieges. Die Welt ordnet sich neu, und Europa muss Antworten entwickeln.

Der russische Angriff auf die Ukraine hat die europäische Sicherheitsordnung erschüttert. Die USA richten ihre Politik zunehmend an eigenen Prioritäten aus und sind nicht mehr der berechenbare Partner vergangener Jahrzehnte. China verbindet Industriepolitik, Rohstoffzugang und technologische Stärke und setzt Europas Wettbewerbsfähigkeit unter Druck.

Europa kann darauf nicht mit Nostalgie reagieren. Rückstände bei Innovation und Wettbewerbsfähigkeit, energie-, technologie- und finanzpolitische Abhängigkeiten sowie darüber hinaus die begrenzte Fähigkeit zur eigenständigen Verteidigung schränken seinen Handlungsspielraum ein und schwächen seine Souveränität.

Dabei verfügt Europa über enorme Stärken: 450 Millionen Einwohner, einen der größten Binnenmärkte der Welt, starke Industrieunternehmen, exzellente Forschungseinrichtungen und hohe private Sparvermögen. Die Berichte von Mario Draghi und Enrico Letta liefern dafür überzeugende Analysen und konkrete Handlungsvorschläge. Es gilt, Prioritäten zu setzen. Eine europäische Strategie der Stärke sollte auf drei Säulen beruhen: Innovation fördern, Sicherheit gewährleisten und Ersparnisse zugunsten unserer Unternehmen mobilisieren.

Innovation fördern

Innovation gehört zu den zentralen Herausforderungen Europas. Zahlreiche Initiativen haben wichtige Fortschritte ermöglicht. In Frankreich haben etwa die FCPI-Fonds, die Tibi-Initiative und Bpifrance die Innovationsfinanzierung gestärkt. In Deutschland zeigen Unternehmertum oder die „Exist Start-up Factories“, wie Innovationsförderung erfolgreich gelingen kann. Die nächste Aufgabe besteht darin, solche Instrumente stärker auf europäischer Ebene zu vernetzen.

Das Beispiel des Silicon Valley zeigt, wie erfolgreiche Innovationsförderung funktioniert. Fünf der zehn wertvollsten Unternehmen der Welt stammen heute aus diesem amerikanischen Ökosystem, in dem Grundlagenforschung, öffentliche Finanzierung, Unternehmertum und Risikokapital einander verstärken. Für Europa besteht die Herausforderung darin, ein eigenes Innovationsökosystem von vergleichbarer Dynamik zu schaffen.

Die Voraussetzungen sind vorhanden. Mit Einrichtungen wie CNRS, INSERM, der Max-Planck- und der Fraunhofer-Gesellschaft verfügt Europa über eine weltweit anerkannte Forschungslandschaft. Ziel muss es sein, Forschung, Kapital und Unternehmertum enger zusammenzuführen und Innovationen vom Labor bis zur industriellen Skalierung zu begleiten.



Foto: iPopba/stock.adobe.com

Europa gibt für Verteidigung inzwischen deutlich mehr aus, als oft angenommen wird. Die Verteidigungsausgaben der EU-Mitgliedstaaten und des Vereinigten Königreichs werden 2026 voraussichtlich rund 470 Mrd. Euro erreichen. Das liegt unter dem Niveau der USA, aber deutlich über den Ausgaben Chinas. Deutschland spielt bei diesem Wandel eine zentrale Rolle. Die Antwort kann jedoch nicht in einer bloßen Summe nationaler Politiken bestehen. Europa muss seine strategischen Bedürfnisse gemeinsam definieren und eine industriepolitische Verteidigungsstrategie für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre entwickeln.

Planbarkeit ist dabei entscheidend. Unternehmen investieren nur dann in neue Produktionskapazitäten für Munition, Drohnen oder Luftverteidigungssysteme, wenn langfristige Perspektiven bestehen.

Öffentliche Beschaffung muss deshalb zum Hebel für private Investitionen werden. Zugleich braucht Europa eine stärkere europäische Präferenz bei Verteidigungsaufträgen. Wo europäische Unternehmen leistungsfähig sind, sollten öffentliche Mittel möglichst der europäischen Industrie zugutekommen. Nicht um Märkte abzuschotten, sondern weil Verteidigungspolitik immer auch Industriepolitik ist.

Unsere Ersparnisse mobilisieren

Europa erlebt heute ein Paradox. US-Investoren entdecken europäische Firmen zunehmend als attraktive diversifizierende Anlage. Gleichzeitig wirft die starke Abhängigkeit von ausländischem Kapital Fragen der wirtschaftlichen Souveränität auf. Europa mangelt es nicht an Geld. Es

mangelt an Kapital, das produktiv in Unternehmen investiert wird.

Die europäischen Haushalte verfügen über erhebliche Ersparnisse. Ein Großteil liegt jedoch in Einlagen oder Anlageformen mit geringer Unternehmensbeteiligung. Während in den USA rund 46% der Finanzvermögen von Haushalten in Aktien und Fonds investiert sind, liegt dieser Anteil in der Europäischen Union bei lediglich 16%. Die Differenz entspricht mehr als 13 Bill. Euro potenziellen Eigenkapitals für europäische Unternehmen.

Daher muss das Ziel klar sein: Europäer sollen wieder Eigentümer ihrer Unternehmen werden. Dazu gehören Investitionen in börsennotierte Unternehmen ebenso wie in Private Equity und Venture Capital. Langfristige Ersparnisse sollten stärker den Firmen zugutekommen, die innovativ sind, investieren und Arbeitsplätze schaffen. Pensionsfonds, langfristige Sparprodukte mit europäischem Schwerpunkt sowie geeignete regulatorische Rahmenbedingungen können hierzu beitragen.

Deutschland reformiert seine Altersvorsorge in die richtige Richtung. In Frankreich hat sich die Mitarbeiterbeteiligung über Jahrzehnte erfolgreich entwickelt. Wenn Beschäftigte zu Aktionären werden, profitieren sie unmittelbar von der Wertschöpfung ihres Unternehmens. Auch Oddo BHF lebt diesen Ansatz: Ein Viertel des Kapitals der Gruppe befindet sich im Besitz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Denn die entscheidende Frage lautet: Wem werden die europäischen Unternehmen von morgen gehören?

Fortschritt in der Krise

Jean Monnet hatte recht: Europa kommt in Krisen voran, indem es Lösungen entwickelt. Wenn wir Innovation fördern, unsere Sicherheit stärken und unsere Ersparnisse mobilisieren, können wir ein stärkeres, unabhängigeres Europa schaffen, das auch künftig wohlhabend, frei und Herr seines eigenen Schicksals bleibt.

Strategische Autonomie ist kein politisches Leitbild

Autonomie Europas ist vielmehr eine rechtliche und wirtschaftliche Gestaltungsaufgabe

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Europa gibt so viel für seine Verteidigung aus wie seit dem Kalten Krieg nicht mehr – und bekommt dafür verblüffend wenig. 2025 investierten die europäischen Nato-Mitglieder rund 520 Mrd. Euro, fast 60% dessen, was die USA aufwenden. Trotzdem gilt Europa nicht annähernd als so verteidigungsfähig.



Peter Braun

**Partner bei
Dentons in
Frankfurt und
Co-Leiter der
europäischen
Praxisgruppe
Vergaberecht**

Dahinter steckt ein ernstzunehmendes Argument: Verträge mit hohen Anforderungen an Versorgungssicherheit oder Vertraulichkeit können die Ausnahme rechtfertigen. Das OLG Düsseldorf billigte die Direktvergabe eines abhörsicheren Führungsfunksystems für die Bundeswehr – wer Verschlüsselungstechnik europaweit ausschreibt, riskiert, sie preiszugeben. Auch das Tempo-Argument hat Substanz: In einer Bedrohungslage, die sich binnen Monaten ändert, sind mehrjährige Vergabeverfahren ein reales Sicherheitsrisiko. Das seit Februar 2026 geltende Bundeswehr-Planungs- und Beschaffungsbeschleunigungsgesetz hebt daher den Losgrundsatz auf – also die Pflicht, Aufträge in Einzellose aufzuteilen, damit auch kleinere Unternehmen zum Zuge kommen. Beschleunigung hat aber ihren Preis: Das OLG Düsseldorf hält die Abschaffung der aufschiebenden Wirkung von sofortigen Beschwerden für verfassungswidrig und hat die Frage dem Bundesverfassungsgericht vorgelegt.

Multinationale Beschaffung

Gemeinsame Beschaffung ist längst gängige Praxis. Wenn Deutschland und Norwegen U-Boote der Klasse 212CD entwickeln, teilen sie Entwicklungskosten, Wartung und Ausbildung – über die Organisation für gemeinsame Rüstungskooperation (Occar), die inzwischen 25 Programme mit rund 500 Mitarbeitenden

Diese Zurückhaltung ist teuer. Wer die Sicherheitsausnahme extensiv nutzt, schafft faktische Monopole zugunsten nationaler Anbieter. Instrumente, die kurzfristig schnellere Beschaffung versprechen, verstärken langfristig jene Zersplitterung, die Europas Verteidigungsfähigkeit schwächt.

Auf Unionsebene entsteht seit 2024 ein Gegenmodell mit handfesten Konturen. Die europäische Verteidigungsindustrie-strategie setzt konkrete Ziele: 35% Intra-EU-Handel, 50% europäische Beschaffung, 40% gemeinsame Beschaffung, alles bis 2030.

Zwei Instrumente sollen dorthin führen. Das seit Dezember 2025 geltende European Defence Industry Programme (Edip) lässt Spielraum: Unterauftragnehmeranteile von 15 bis 35% außerhalb der EU bleiben förderfähig. Noch weiter geht

SAFE, ein Darlehensinstrument mit bis zu 150 Mrd. Euro, gebunden an höchstens 35% Komponentenkosten von außerhalb der EU. Für europäische Verteidigungsunternehmen bedeutet das einen regulatorisch abgesicherten Nachfragesprung – und für Investoren erstmals eine belastbare Planungsgrundlage jenseits einzelstaatlicher Haushaltsentscheidungen.

Damit ist eine der zentralen Rechtsfragen im Kern schon beantwortet: Europäische Präferenzregelungen sind zulässig – nicht über eine plumpe „Buy European“-Klausel im Primärrecht, sondern über konditionierte Förderung, ohne die legitimen Fälle echter Geheimhaltung und Dringlichkeit zu verdrängen. Zwei Mahnungen bleiben dennoch. Der Fall vor dem Bundesverfassungsgericht zeigt, dass sich Beschleunigung und Rechtsschutz nicht einseitig zulasten Letzterem auflösen las-

sen. Und die Erfahrung mit der Richtlinie von 2009 lehrt: Wo sich Sicherheitsinteressen bemühen lassen, weichen Mitgliedstaaten dem Vergaberecht lieber aus, als die berechtigten Fälle von den unberechtigten zu trennen.

Offen bleibt: Werden die 40%-Zielmarke für gemeinsame Beschaffung und die 35%-Benchmark bis 2030 erreicht – oder bleiben sie Absichtserklärungen ohne Sanktion? Die Antwort liegt nicht allein bei den Mitgliedstaaten. Die EU-Kommission sollte die 40%-Marke mit einem verbindlichen Review-Mechanismus verknüpfen, der bei Verfehlung Fördermittel aus Safe und Edip kürzt. Nur ein Ziel mit Konsequenz zwingt Mitgliedstaaten, ihre Beschaffung zu bündeln – und trägt den Übergang von strategischer Abhängigkeit zu strategischer Handlungsfähigkeit, den die Zeitenwende verlangt.

Der Grund ist hartnäckig: Zwischen Februar 2022 und Juni 2023 gingen 78% der europäischen Verteidigungsbeschaffungen an Anbieter außerhalb der EU, der Großteil in die USA. Eine Studie des Europäischen Parlaments beziffert das Einsparpotenzial durch mehr Kooperation auf 18 bis 57 Mrd. Euro jährlich. Diese Verschwendung resultiert aus rechtlichen Weichenstellungen – deshalb ist das Vergaberecht der unterschätzte Hebel für Europas Verteidigungsfähigkeit.

Ausnahme als Regel?

Im Zentrum steht Art. 346 des EU-Vertrags, der Mitgliedstaaten erlaubt, zur Wahrung wesentlicher Sicherheitsinteressen vom Vergaberecht abzuweichen. Die 2009 verabschiedete Verteidigungsvergabe-Richtlinie sollte diese Ausnahme einhegen. Doch schon 2016 räumte die EU-Kommission ein, dass komplexe, hochwertige Verteidigungssysteme weiterhin überwiegend ohne EU-weite Ausschreibung vergeben werden. Mitgliedstaaten berufen sich beharrlich auf die Sicherheitsausnahme – in der Praxis ist die Ausnahme zum Regelfall geworden.

In einer Bedrohungslage, die sich binnen Monaten ändert, sind mehrjährige Vergabeverfahren ein reales Sicherheitsrisiko.

verwaltet. Die Infrastruktur existiert; was fehlt, ist der politische Wille: 2020 lag der Anteil kooperativer Beschaffung bei 18%, weit unter der 2007 vereinbarten 35%-Benchmark.

SCOPE | Ratings

Ratings made in Europe

Abhängigkeiten reduzieren
Risikomanagement stärken
Anlageentscheidungen verbessern

Jetzt Zugang anfordern!

scoperatings.com

Verteidigung – auf die Struktur kommt es an

Für internationale Konzerne aus Raumfahrt und Verteidigung kann Luxemburg den optimalen Rahmen bieten

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Während Europa seine industrielle Souveränität und Sicherheitsarchitektur neu überdenkt, sind Verteidigung und Raumfahrt aus dem Randbereich der Investitionsdebatte in deren Mittelpunkt gerückt. Für die in diesem Sektor tätigen Unternehmen und Investoren sind die entschei-

Unternehmen im Verteidigungs- und Raumfahrtbereich entsprechen selten der Norm. Ein Projekt kann industrielle Partner aus mehreren Ländern, öffentliches und privates Kapital, sensible Technologie und lange Entwicklungszeiten vereinen. Die Art und Weise, wie es strukturiert ist, bestimmt, wer die Kontrolle darüber hat, wie es finanziert wird, ob es Zugang zu öffentlichen Mitteln erhält und wie es von Investoren wahrgenommen wird. Diese Architektur frühzeitig richtig zu gestalten ist weitaus einfacher, als sie später zu korrigieren, wenn Investitionen, Verträge oder Förderanträge bereits feststehen.

Rechtsrahmen entscheidend

Wichtig sind die rechtlichen Rahmenbedingungen. Eine flexible gesellschaftsrechtliche Struktur ermöglicht es, Eigentumsverhältnisse, Unternehmensführung und Finanzierung an die Gegebenheiten eines Projekts anzupassen, anstatt sie in ein festes Modell zu zwingen – sei es durch eine Holdinggesellschaft, ein Joint Venture zwischen Industriepartnern, eine Projektgesellschaft oder einen Fonds mit Engagement im Verteidigungssektor. Das Prinzip ist einfach: Die Struktur sollte sich dem Projekt anpassen, nicht umgekehrt.

Entscheidungen zur Strukturierung sind untrennbar mit Finanzierungsent-

scheidungen verbunden. Der Verteidigungsbereich hat sich zu einer der am schnellsten wachsenden Branchen in Europa entwickelt – mit steigenden Budgets, anhaltenden Nato-bezogenen Verteidigungsausgaben und einem wachsenden Interesse von Private-Equity- und institutionellen Investoren. Die effiziente grenzüberschreitende Kanalisierung dieses Kapitals hängt von Fonds- und Finanzierungsstrukturen ab, die internationale Investoren verstehen und denen sie vertrauen. Die gleichen strukturellen Überlegungen stellen sich, wenn Kapital anschließend durch Übernahmen, Minderheitsbeteiligungen oder andere Eigentumsänderungen umgeschichtet wird.

Auch die direkte Finanzierung des Sektors rückt zunehmend in den Vordergrund. Angesichts steigender Ausgaben finden Instrumente wie verteidigungsbezogene Anleihen, deren Erlöse in verteidigungs- oder sicherheitsbezogene Aktivitäten fließen, wieder verstärkt Beachtung. Die Nachfrage nach hochwertigen festverzinslichen Wertpapieren ist groß, doch der Verteidigungssektor bleibt für Investoren mit Nachhaltigkeitsauflagen ein sensibles Thema. Daher sind klare Strukturen, eine genau definierte Verwendung der Erlöse und die transparente Offenlegung von besonderer Bedeutung. Eine gut konzipierte Struktur muss auch Fragen klären, die

über das herkömmliche Gesellschaftsrecht hinausgehen. Zwei davon sind für diesen Sektor besonders relevant.

Nachhaltige Verteidigung

Die erste ist die Nachhaltigkeit. Lange Zeit ging man davon aus, dass der Verteidigungssektor außerhalb des Bereichs verantwortungsbewusster Investitionen liege. Doch diese Annahme trifft nicht mehr zu: Die EU-Kommission hat klargestellt, dass der EU-Rahmen für nachhaltige Finanzen keine pauschalen Ausschlüsse vorschreibt. Von Anlegern wird erwartet, dass sie Unternehmen und Aktivitäten von Fall zu Fall bewerten. Bestimmte Waffen bleiben weiterhin ausgeschlossen, und Investitionen in diesem Sektor erfordern eine verstärkte Sorgfaltsprüfung sowie glaubwürdige Offenlegung. Die Frage ist nicht mehr, ob der Verteidigungssektor in ein Portfolio gehört, sondern wie gründlich jede Investition bewertet und kommuniziert wird.

Das zweite Thema ist die Förderfähigkeit. Der Zugang zu EU-Verteidigungsprogrammen kann von Eigentumsverhältnissen, Kontrollverhältnissen und dem Standort des geistigen Eigentums abhängen. Eine beherrschende Verbindung zu einem nicht assoziierten Drittland oder außerhalb der EU gehaltenen IP-Rechten

kann die Finanzierung unmöglich machen – oft als Folge einer Situation, die lange vor der Ausschreibung entstanden ist. Diese Einschränkungen lassen sich durch eine bewusste Vorabgestaltung weitaus leichter bewältigen, als sie unter dem Druck einer laufenden Ausschreibung aufzulösen.

Vor diesem Hintergrund rückt Luxemburg zunehmend in den Fokus. Als Standort der weltweit zweitgrößten Investmentfondsbranche und der Europäischen Investitionsbank bietet das Land einen umfangreichen Pool an Finanzierungskompetenz und Finanzierungsstrukturen, auf den internationale Investoren bereits zurückschlagen.

Das Gesellschaftsrecht ist modern und anpassungsfähig, die Behörden befassen sich frühzeitig mit komplexen Fragen wie Exportkontrollen und der Prüfung ausländischer Investitionen, und als EU-Mitgliedstaat kann Luxemburg als Basis dienen, von der aus europäische Konzerne ihre Strukturen so ausrichten, dass sie die europäischen Förderkriterien erfüllen. Für viele grenzüberschreitende Vorhaben ist es gerade diese Kombination aus finanzieller Tiefe, rechtlicher Flexibilität und EU-Verankerung, die das Land relevant macht – neben einem seit Langem etablierten Raumfahrtsektor, zu dem führende Satellitenbetreiber gehören.



Blażej Gładysz-Lehmann

Partner bei **Arendt & Medernach** in Luxemburg

denden Fragen zunehmend nicht mehr technologischer, sondern struktureller Natur: Wie wird ein Unternehmen gegründet, wo hat es seinen Sitz, wie wird Kapital beschafft und eingesetzt und wie können sich Eigentumsverhältnisse und Unternehmensführung entwickeln? Die Struktur selbst wird hier zum entscheidenden Faktor.

Das Interesse am Abschluss ist auf beiden Seiten groß

Verhandlungen zum Freihandelsabkommen zwischen der EU und den Vereinigten Arabischen Emiraten schreiten voran

Börsen-Zeitung, 8.9.2026

Die Europäische Union (EU) und die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) vereinbarten am 10.04.2025, Verhandlungen über ein bilaterales Freihandelsabkommen aufzunehmen. Nach der offiziellen Verhandlungsaufnahme am 28.05.2025 erfolgte die erste Verhandlungsrunde am 24.06.2025. Zuletzt kamen beide Seiten Anfang Juli 2026 zur siebten Verhandlungsrunde zusammen. Die achte Verhandlungsrunde ist für Anfang Oktober 2026 terminiert. Der am 28.02.2026 begonnene Iran-Krieg scheint sich bislang nicht negativ auf den Verhandlungsschritt auszuwirken. Vielmehr betonte die EU-Botschafterin in den VAE, Lucie Berger, zuletzt, dass die jüngsten geopolitischen Entwicklungen die Verhandlungen eher beschleunigt als verzögert hätten. Insgesamt scheint sowohl der EU als auch den VAE an einer engeren Zusammenarbeit gelegen zu sein. Die Bekanntgabe der EU und der VAE vom 11.12.2025, Gespräche über ein Strategic Partnership Agreement (SPA) aufnehmen zu wollen, kann als Beleg hierfür gesehen werden, da das SPA als umfassende institutionelle Grund-

lage der Zusammenarbeit zwischen der EU und den VAE fungieren soll.

Nach EU-Angaben fokussieren sich die laufenden Verhandlungen zum Freihandelsabkommen auf eine Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen einschließlich der Senkung von Zöllen. Beraten wird zudem eine vertiefte Zusammenarbeit in strategisch wichtigen Sektoren wie erneuerbaren Energien, grünem Wasserstoff und kritischen Rohstoffen. In Anbetracht dieser thematischen Bandbreite und der schon bestehenden wirtschaftlichen Verflechtung dürfte ein zügiger Abkommensabschluss für beide Seiten von strategischem Interesse sein.

Zweitgrößter Handelspartner

Bereits heute ist die EU der zweitgrößte Handelspartner der VAE. Ein Freihandelsabkommen mit der EU würde den VAE erleichterten Zugang zum weltweit größten Binnenmarkt gewähren und wäre ein wichtiger Baustein des emiratischen Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA)-Programms, das im Jahr

2021 als zentraler Pfeiler der Außenhandelsagenda der VAE ins Leben gerufen wurde. Bis Juli 2026 hatten die VAE bereits 37 CEPAs unterzeichnet, u. a. mit Australien, Indien, Indonesien, Israel, Südkorea und der Türkei. Bislang sind 18 der 37 CEPAs in Kraft getreten.



Constantin Frank-Fahle

LL.M., Gründungspartner der Kanzlei emltc, Abu Dhabi/ Dubai



Marcel Trost

LL.M., Gründungspartner der Kanzlei emltc, Abu Dhabi/ Dubai

fügen über umfangreiche Rohstoffvorkommen und gelten aus EU-Sicht als verlässlicher Rohstoffproduzent sowie als bedeutender Akteur beim Ausbau alternativer Energiequellen (u. a. Solarenergie). Infolge des Austritts der VAE aus dem Ölkartell OPEC (Organisation erdöllexport-

abkommen mit den VAE geopolitisch weitreichendere Bedeutung, da die Handels- und Investitionsbeziehungen mit der Golfregion als strategisch bedeutsamer Nachbarregion vertieft werden sollen. Die EU betont, dass das bilaterale Freihandelsabkommen als Baustein für ein umfassendes regionales Freihandelsabkommen zwischen der EU und dem Golfkooperationsrat dienen könnte. Nachdem frühere Verhandlungen über ein Abkommen im Jahr 2008 zum Stillstand gekommen waren, rückte ein Abkommen zwischen der EU und dem Golfkooperationsrat mit einer Mitteilung der EU-Kommission aus dem Jahr 2022 sowie dem gemeinsamen Gipfel-Statement vom Oktober 2024 erneut in den Fokus.

Deutsche Firmen profitieren

Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den VAE dürfte den gegenseitigen Marktzugang erleichtern, regulatorische Hürden abbauen und die Investitionssicherheit erhöhen. Hiervon könnten insbesondere deutsche Unternehmen profitieren, da Deutschland der zweitbedeutendste EU-Handelspartner der VAE ist. Deutsche Unternehmen konnten dem Bundeswirtschaftsministerium bis Mitte Juli 2026 die aus ihrer Sicht wichtigsten Herausforderungen für die Verhandlungen übermitteln. Diese Gelegenheit sollte genutzt worden sein, denn ein Freihandelsabkommen könnte gerade angesichts der anhaltenden Krisenlage spürbare Entlastungen bringen.

SPACE & DEFENCE

arendt

Wenn Struktur zur Strategie wird

BAUEN ODER INVESTIEREN SIE IN VERTEIDIGUNG UND RAUMFAHRT?

Wie Ihr Vorhaben strukturiert und finanziert wird, kann so entscheidend sein wie die Technologie selbst. Arendt begleitet Sie.

MEHR INSIGHTS ENTDECKEN

arendt.com

Impressum

Börsen-Zeitung

Sonderbeilage

Europäische Autonomie

Am 8. September 2026

Redaktion: Detlef Fechner

Anzeigen: Bernd Bernhardt (verantwortlich) · Typografische Umsetzung: Alexandra Ehrhard

Verlag der Börsen-Zeitung in der Herausberggemeinschaft

WERTPAPIER-MITTEILUNGEN Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG

Sandweg 94 · 60316 Frankfurt am Main · Tel.: 069/2732-0

(Anzeigen) Tel.: 069/2732-115 · Fax: 069/233702 · (Vertrieb) 069/234173

Geschäftsführung: Joachim Lauterbach (Vorsitzender), My Dang

Druck: Mittelhessische Druck- und Verlagshaus GmbH & Co. KG · Marburger Straße 20 · 35390 Gießen