

Marktentwicklung: Kork und Korkwaren (CN 45) — 2015–2025

Einleitung

Der Handel der Europäischen Union mit Kork und Korkwaren (CN 45) zeigte zwischen 2015 und 2025 ein markantes Auseinanderdriften von gehandelten Mengen und erzielten Werten. Während die Ausfuhrmenge um fast ein Drittel sank, legte der Gesamtwert der Exporte leicht zu; die Importe folgten einem ähnlichen Muster. Die daraus resultierende kräftige Verteuerung der gehandelten Ware, eine ausgeprägte geografische Konzentration der EU-Produktion und abrupte politisch bedingte Handelsverschiebungen prägen das Bild. Die folgenden Abschnitte analysieren die zentralen Dynamiken anhand der Daten des Überblicks.

1. Preisanstieg als prägende Strukturverschiebung – Weniger Menge, höhere Exporterlöse

Die EU-Exportpreise für Korkwaren haben sich seit 2015 mehr als verdoppelt

Die Europäische Union erzielte 2025 mit Korkexporten einen Wert von 574,4 Mio. EUR, gegenüber 522,1 Mio. EUR im Jahr 2015 (+10,0 %). Im gleichen Zeitraum brach die exportierte Menge von 76.657 t auf 53.571 t ein (–30,1 %), sodass der durchschnittliche Ausfuhrpreis je Tonne von 6.810 EUR auf 10.721 EUR hochschnellte (+57,4 %). Auch die Einfuhrseite verteuerte sich spürbar: Der Importwert sank von 61,8 Mio. EUR auf 58,0 Mio. EUR (–6,2 %), die Menge von 21.069 t auf 15.009 t (–28,8 %), was einem Preisanstieg von 2.931 EUR/t auf 3.861 EUR/t (+31,8 %) entspricht.

Jahr	Exportwert (Mio. EUR)	Exportmenge (t)	Exportpreis (EUR/t)	Importwert (Mio. EUR)	Importmenge (t)	Importpreis (EUR/t)	Handelsbilanz (Mio. EUR)
2015	522,1	76.657	6.810	61,8	21.069	2.931	460,3
2025	574,4	53.571	10.721	58,0	15.009	3.861	516,4

Der Produktsegment-Vergleich offenbart den stärksten Preisschub bei Presskork (4504)

Die Zerlegung der Ausfuhren nach Unterkapiteln zeigt, dass das wertmäßig dominierende Segment – Presskork und Waren daraus (4504) – 2025 einen Wert von 345,5 Mio. EUR

erreichte, obwohl die Menge von 56.020 t auf 37.005 t zurückging. Der Preis je Tonne verdoppelte sich nahezu von 4.273 EUR auf 9.336 EUR. Fertigwaren aus Naturkork (4503, vor allem Stopfen) erzielten 2025 einen Preis von 32.517 EUR/t (2015: 25.223 EUR; +29,0 %), während die Menge um 42 % schrumpfte. Die detaillierte Aufschlüsselung findet sich unter Produktvergleich.

Segment	Exportpreis 2015 (EUR/t)	Exportpreis 2025 (EUR/t)	Preisänderung (%)
4504 – Presskork	4.273	9.336	+118,5
4503 – Naturkorkwaren	25.223	32.517	+28,9
4501 – Rohkork, Abfälle	1.817	2.708	+49,0
4502 – zugerichteter Naturkork	3.287	8.421	+156,2

2. Geopolitische Brüche und neue Handelsachsen – Russland, das Vereinigte Königreich und die Diversifizierung der Bezugsquellen

Das Russlandgeschäft bricht nach den Sanktionen fast vollständig ein

Der auffälligste Einschnitt ist der Kollaps der Korkexporte in die Russische Föderation. Von 33,6 Mio. EUR (2015) fiel der Wert auf nur noch 0,15 Mio. EUR (2025), ein Rückgang von –99,6 %. Die gelieferte Menge schrumpfte von 10.563 t auf 17 t. Die Analyse der Angebotsschocks identifiziert hier einen massiven Angebotsschock mit einer Abnormalität von 3,1 und einem Rückgang der Menge um 99,1 % gegenüber der Vorperiode, begleitet von einem Preissprung auf 7.763 EUR/t (Baseline 4.046 EUR). Die EU hat diesen Markt durch Sanktionen und Handelsbeschränkungen praktisch verloren.

Das Vereinigte Königreich wird zum dynamischen Wachstumsmarkt, der Brexit verändert die Ströme

Während das Russlandgeschäft wegfiel, entwickelte sich das Vereinigte Königreich zu einem der wichtigsten Absatzmärkte. Die Korkexporte in das UK stiegen von 35,6 Mio. EUR (2015) auf 54,4 Mio. EUR (2025; +52,9 %). Besonders auffällig war ein Preisschock im Jahr 2023, als der Durchschnittspreis auf 14.399 EUR/t hochschnellte (+22,8 % gegenüber der Baseline), während die Menge nahezu konstant blieb (vgl. Schocks und abnormale Ereignisse). Der Brexit und die damit verbundene Neujustierung von Lieferketten hat die Bedeutung des UK für EU-Korkwaren stärker gemacht als zu Zeiten der Mitgliedschaft.

Auf der Einfuhrseite gewinnt China zulasten Marokkos und traditioneller Lieferanten an Bedeutung

Die Importstruktur hat sich deutlich verändert: China verdrängte Marokko als wichtigste außereuropäische Bezugsquelle. Die Einfuhren aus China stiegen von 9,6 Mio. EUR auf 16,8 Mio. EUR (+74,6 %), während jene aus Marokko von 18,1 Mio. EUR auf 10,4 Mio. EUR sanken (–42,2 %). Auch Algerien (+133,2 %) und Tunesien (+47,6 %) legten zu. Gleichzeitig brachen die Bezüge aus der Schweiz (–51,9 %) und den USA (–50,7 %) ein. Die gesamte Partnerstruktur ist in der Handelspartner-Übersicht dokumentiert. Die Import-Konzentration (HHI) sank von 1.803 auf 1.642 (–8,9 %), was die breitere Streuung untermauert (Konzentration).

Importpartner	Wert 2015 (Mio. EUR)	Wert 2025 (Mio. EUR)	Veränderung (%)
China	9,6	16,8	+74,6
Marokko	18,1	10,4	–42,2
Tunesien	4,9	7,2	+47,6
Algerien	2,3	5,5	+133,2
Schweiz	12,6	6,1	–51,9

3. Iberische Dominanz und strukturelle Spezialisierung – Portugal und Spanien als Pfeiler der EU-Exporte

Portugal und Spanien kontrollieren den Großteil der Ausfuhren, wobei Portugal seine Führungsrolle behauptet

Die EU-Korkexporte sind extrem auf wenige Mitgliedstaaten konzentriert. Portugal allein bestreitet regelmäßig rund drei Viertel der gesamten EU-Exporte. Der portugiesische Ausfuhrwert stieg von 412,9 Mio. EUR (2015) auf 429,9 Mio. EUR (2025; +4,1 %). Spanien folgt mit 64,8 Mio. EUR (2025; +45,6 %), Frankreich hat seinen Wert auf 36,6 Mio. EUR mehr als verdoppelt (+100,4 %). Die Rangliste der Melder zeigt die Berichtsstaaten.

Exporteurland	Wert 2015 (Mio. EUR)	Wert 2025 (Mio. EUR)	Anteil 2025 (%)
Portugal	412,9	429,9	74,8
Spanien	44,5	64,8	11,3
Frankreich	18,3	36,6	6,4
Italien	24,2	21,5	3,7
Bulgarien	0,3	3,0	0,5

Die Spezialisierungsmuster unterstreichen die industrielle Konzentration auf wenige Mitgliedstaaten

Die Analyse der komparativen Vorteile für das Jahr 2025 belegt die einzigartige Position der iberischen Halbinsel. Portugal weist einen extrem hohen RCA-Wert von 43,2 und einen RSCA von 0,95 auf; Spanien folgt mit einem RCA von 4,6 und RSCA von 0,64. Alle übrigen 25 EU-Staaten haben negative RSCA-Werte, die meisten bewegen sich nahe –1, was praktisch keine Spezialisierung auf Kork bedeutet (siehe Spezialisierung). Dies spiegelt die geographische Bindung der Korkeichenwälder und die historisch gewachsene Verarbeitungskompetenz wider.

Die Konzentration der Handelspartner hat sowohl bei Exporten als auch bei Importen abgenommen

Der rückläufige Herfindahl-Hirschman-Index signalisiert eine gesündere Diversifikation. Der HHI der Exporte sank von 1.868 auf 1.569 (–16,0 %), jener der Importe von 1.803 auf 1.642 (–8,9 %; vgl. Konzentration). Diese Entwicklung wird gestützt durch die zunehmende Bedeutung von Absatzmärkten wie Mexiko, Australien und Indien sowie den Aufstieg neuer Lieferanten. Die Volatilitäts-Übersicht legt jedoch offen, dass gerade bei volatilen Partnern (Russland, Schweiz, Ukraine) die Lieferströme stark schwankten, was die Gesamtstabilität des Handels belastete.

Schlussfolgerung

Der EU-Außenhandel mit Kork und Korkwaren durchlief von 2015 bis 2025 eine tiefgreifende strukturelle Transformation. Sinkende Mengen wurden durch stark anziehende Preise überkompensiert, sodass der Handelsbilanzüberschuss der Union von 460 Mio. EUR auf 516 Mio. EUR (+12,2 %) anstieg. Die Preisdynamik ist insbesondere bei verarbeitetem Presskork (4504) ausgeprägt. Gleichzeitig haben geopolitische Zäsuren – vor allem der kriegsbedingte Verlust des russischen Marktes sowie der Brexit – die Handelsströme umgelenkt und das Vereinigte Königreich sowie neue außereuropäische Bezugsquellen gestärkt. Strukturell bleibt der Sektor fest in der Hand Portugals und Spaniens, deren hohe Spezialisierung den EU-Korkexport dominieren und kaum durch andere Mitgliedstaaten ergänzt wird. Die abnehmende Partnerkonzentration deutet auf eine vorsichtige Diversifikation hin, trotz der anhaltenden schwergewichtigen Rolle der Iberer. Insgesamt bewegt sich der Korkhandel in einem Umfeld steigender Wertschöpfung bei gleichzeitigem Risiko geopolitischer Nachfrage- und Angebotsverwerfungen.

Maschinell erstellter Bericht: Er beschleunigt die menschliche Analyse, auch auf die Gefahr hin, sie manchmal in die Irre zu führen. Er kann sie niemals vollständig ersetzen.

Wenn Sie Beratung zur europäischen Handelspolitik benötigen oder Vertretung für Ihre Interessen in Brüssel, zögern Sie nicht, mich unter support@tradedashboard.eu zu kontaktieren. Sie finden meinen Lebenslauf unter dieser Adresse.