

Marktentwicklung: Musikinstrumente und Zubehör (CN 92) — 2015–2025

Einleitung

Die vorliegende Marktanalyse betrachtet die Entwicklung des EU-Außenhandels mit Musikinstrumenten sowie Teilen und Zubehör (CN-Code 92) im Zeitraum 2015 bis 2025. Die Daten stammen aus der Dashboard-Übersicht und umfassen Warenwert, Menge und daraus abgeleitete Durchschnittspreise. Untersucht werden die Dynamiken von Exporten und Importen, die Verschiebung wichtiger Partnerländer, die Angebots- und Preisvolatilität sowie die Spezialisierung der EU-Mitgliedstaaten.

Auf aggregierter Ebene zeigt sich ein anhaltendes Handelsbilanzdefizit, das sich von 267 Mio. EUR im Jahr 2015 auf 490 Mio. EUR im Jahr 2025 vergrößert hat. Gleichzeitig hat sich die Nettoimportabhängigkeit von 10,8 % auf knapp 29 % fast verdreifacht. Hinter diesen aggregierten Zahlen verbergen sich jedoch tiefgreifende strukturelle Veränderungen, die im Folgenden systematisch aufgeschlüsselt werden.

1 Wertwachstum trotz sinkender Mengen – der strukturelle Wandel im EU-Außenhandel

Die Exporte der EU gewinnen deutlich an Wert, obwohl die ausgeführte Stückzahl stark zurückgeht.

Zwischen 2015 und 2025 stieg der Ausfuhrwert von 702,8 Mio. EUR auf 794,3 Mio. EUR, ein Plus von 13,0 %. Im gleichen Zeitraum brach das Exportvolumen jedoch um 29,7 % ein – von 14.164 Tonnen auf 9.963 Tonnen. Dieser Kontrast erklärt sich durch einen überdurchschnittlichen Anstieg der Exportstückpreise um 60,6 %, von rund 49.619 EUR pro Tonne auf 79.703 EUR pro Tonne. Die EU exportiert somit zunehmend hochwertige Instrumente in geringeren Mengen.

Die Importe folgen einem anderen Muster: sowohl Menge als auch Wert legen zu.

Die Einfuhren wuchsen wertmäßig um 32,4 % – von 969,8 Mio. EUR auf 1.284,2 Mio. EUR – und mengenmäßig um 20,4 % (von 53.657 auf 64.581 Tonnen). Die Importpreise erhöhten sich nur moderat um 10,0 % (von 18.073 EUR/t auf 19.884 EUR/t). Das heißt, die EU führt im Durchschnitt günstigere Instrumente ein, die Preisdifferenz zwischen

Export- und Importgütern hat sich massiv ausgeweitet. Ein detaillierter Vergleich der Handelsströme findet sich in der Übersichtstabelle.

Das strukturelle Defizit nimmt zu – die Nettoimportabhängigkeit erreicht einen neuen Höchststand.

Das Handelsbilanzdefizit weitete sich von –266,9 Mio. EUR (2015) auf –490,0 Mio. EUR (2025) aus – eine Verschlechterung um 83,6 %. Parallel dazu stieg die Nettoimportabhängigkeit der EU von 10,8 % auf 28,9 % im Jahr 2024. Die EU deckt also einen wachsenden Teil ihres Bedarfs an Musikinstrumenten durch Importe aus Drittstaaten, während die Exportquote ebenfalls hoch bleibt (Exportneigung 84,1 % im Jahr 2024). Diese Entwicklung wird im Nettoimportabhängigkeits-Indikator dokumentiert.

2 Treiber und Brüche – wichtige Partnerländer, Schocks und Konzentration

Der Aufstieg Malaysias und Mexikos als Lieferanten bringt neue Abhängigkeiten mit sich.

China bleibt mit Abstand der größte Lieferant: Die Importe aus China legten von 340,6 Mio. EUR (2015) auf 494,1 Mio. EUR (2025) zu (+45,1 %). Indonesien und die USA folgen als zweit- und dritt wichtigste Bezugsquellen. Besonders auffällig ist das explosive Wachstum der Einfuhren aus Malaysia: Von 1,9 Mio. EUR im Jahr 2015 stiegen sie auf 37,2 Mio. EUR im Jahr 2025 (+1.870,5 %). Auch Mexiko verzeichnete enorme Steigerungen (von 4,2 Mio. EUR auf 30,3 Mio. EUR). Diese Verschiebungen erhöhen die Diversifikation, bringen aber zugleich eine hohe Mengenvolatilität mit sich (Variationskoeffizient der Menge bei Malaysia 0,71, bei Mexiko sogar 1,24), was die Lieferketten anfällig macht. Die Lieferantenstruktur ist unter Top-Partner-Importeure einsehbar.

Der Brexit-Schock reißt tiefe Spuren in den Handelsströmen mit dem Vereinigten Königreich.

Das Vereinigte Königreich, das in der Datenreihe durchgehend als Drittstaat behandelt wird, durchlief ab 2021 einen massiven Einbruch. Die Importe aus dem UK fielen von 116,5 Mio. EUR im Jahr 2020 auf 28,9 Mio. EUR im Jahr 2021 (–75,1 %), die Exporte dorthin von 174,7 Mio. EUR auf 119,2 Mio. EUR (–31,7 % innerhalb eines Jahres). Der Algorithmus zur Schockerkennung identifiziert hier ein Preisschockereignis: Der Exportstückpreis in das Vereinigte Königreich schnellte um 290 % hoch, während die Menge von 14.961 Tonnen (2020) auf 2.025 Tonnen (2021) einbrach. Dieser Einmaleffekt geht auf die Zoll- und Handelsbarrieren nach dem Brexit zurück und veränderte die Preisstruktur nachhaltig. Die Analyse der Preisausschläge findet sich unter Preis-Schocks Exporte.

Die Konzentration im Import- und Exportgeschäft bleibt moderat, aber asymmetrisch.

Der Herfindahl-Hirschman-Index für die Importe liegt 2025 bei 2.227 Punkten, für die Exporte bei nur 1.232 Punkten. Die Einfuhrseite ist damit deutlich konzentrierter als die Ausfuhrseite, was an der Dominanz weniger asiatischer Lieferanten liegt. Auf der Exportseite sind die USA (212,9 Mio. EUR) und das Vereinigte Königreich (118,5 Mio. EUR) die wichtigsten Abnehmer, gefolgt von der Schweiz (76,7 Mio. EUR). Die Konzentrationskennzahlen sind auf der HHI-Konzentrationsseite hinterlegt.

3 Spezialisierung und Produktsegmente – warum die EU zum Hochpreis-Exporteur wird

Deutschland, Frankreich und die Niederlande sind die Speerspitzen der EU-Exporte in diesem Segment.

Im Jahr 2025 weisen Deutschland (RSCA 0,32), Frankreich (0,16), die Niederlande (0,15) und Lettland (0,12) eine deutliche Spezialisierung auf den Export von Musikinstrumenten auf. Deutschland allein bestreitet 41 % der EU-Ausfuhren nach außen, obwohl sein Anteil am gesamten EU-Handelsvolumen nur 21 % beträgt. Diese Exportstärke wird auch durch die Mitgliedstaaten-Rangliste der Handelswerte belegt.

Die Produktion in der EU wird teurer, die Stückzahlen sinken – ein klarer Trend zur Premiumfertigung.

Die EU-Produktionsmenge sank von 3,48 Mio. Einheiten (2015) auf 3,25 Mio. Einheiten (2024), während der Produktionswert im gleichen Zeitraum von 794 Mio. EUR auf 993 Mio. EUR stieg (+16,1 %). Der daraus resultierende Stückpreis der EU-Produktion erhöhte sich von 228 EUR auf 306 EUR pro Einheit. Angesichts der deutlich höheren Exportpreise (79.703 EUR/t im Jahr 2025) wird klar, dass die EU ihre wertvollsten Instrumente für den Export fertigt, während der heimische Markt zunehmend von preisgünstigen Importen aus Asien versorgt wird. Die Produktionsdaten sind unter Produktionsvolumen abrufbar.

Elektronische Instrumente und Zubehör dominieren das Handelsvolumen – mit extremen Preisaufschlägen im Export.

Die Aufgliederung nach Produktgruppen zeigt für 2025 folgendes Bild:

- Importe: Elektrische Musikinstrumente (9207) führen mit 594,2 Mio. EUR (Durchschnittspreis 15.895 EUR/t), gefolgt von Teilen und Zubehör (9209) mit 226,6 Mio. EUR.
- Exporte: Die wertmäßig wichtigsten Segmente sind Teile/Zubehör (212,2 Mio. EUR) und elektrische Instrumente (201,6 Mio. EUR), allerdings zu völlig anderen Preisen. So

erzielt die EU für Teile/Zubehör einen Exportpreis von 83.138 EUR/t gegenüber 25.675 EUR/t auf der Importseite. Bei Saiteninstrumenten (9202) beträgt der Exportpreis 149.613 EUR/t, der Importpreis lediglich 34.551 EUR/t.

- Blasinstrumente (9205), obwohl mengenmäßig ein kleineres Segment, erreichen mit 249.053 EUR/t den absolut höchsten Exportpreis. Die gesamte Produktgliederung ist im Segmentvergleich aufgeschlüsselt.

Fazit

Der EU-Handel mit Musikinstrumenten und Zubehör hat im vergangenen Jahrzehnt eine klare vertikale Spezialisierung erfahren. Die Union exportiert zunehmend weniger, dafür aber deutlich hochwertigere Instrumente und Teile, was sich in einem Anstieg der Ausfuhrpreise um über 60 % niederschlägt. Gleichzeitig wachsen die preisgünstigen Importe aus Asien sowohl wert- als auch mengenmäßig kräftig, sodass das Handelsbilanzdefizit auf 490 Mio. EUR ansteigt und die Nettoimportabhängigkeit von 11 % auf fast 29 % springt. Schocks wie der Brexit und pandemiebedingte Preisausschläge bei Lieferanten aus China und Indonesien haben die Volatilität erhöht und zeigen, wie anfällig die Lieferketten trotz breiterer Diversifikation bleiben. Die starke Exportorientierung der EU bei gleichzeitigem Ausbau der Importe deutet auf einen reifen, qualitätsorientierten Musikinstrumentenmarkt hin, dessen Abhängigkeit von außereuropäischen Lieferanten in den nächsten Jahren weiter zunehmen dürfte.

Erstellt am 2026-07-24 auf der Grundlage von Daten von tradedashboard.eu

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.