

Marktentwicklung: Stein und Gipswaren (CN 68) — 2015–2025

Einleitung

Die Produktgruppe 68 – Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen – umfasst eine breite Palette mineralischer Bau- und Industrieprodukte, von Pflastersteinen und Werksteinen über Gipsplatten und Mineralwolle bis hin zu Hochtechnologieartikeln wie Kohlenstofffasern. Der vorliegende Bericht betrachtet den Außenhandel der Europäischen Union (Handel mit Nicht-EU-Partnern) auf Jahresbasis von 2015 bis 2025. Im Beobachtungszeitraum ist der Gesamtwert der Ausfuhren um 21,1 % auf 8,5 Mrd. EUR gestiegen, während die Importe wertmäßig um 32,3 % auf 5,2 Mrd. EUR zulegen. Der traditionelle Handelsüberschuss blieb mit zuletzt 3,3 Mrd. EUR stabil. Hinter diesen globalen Kennzahlen verbergen sich tiefgreifende Verschiebungen: ein nahezu durchgängiger Preisauftrieb, geopolitisch erzwungene Umwälzungen der Lieferketten und ein struktureller Wandel hin zu höherer Wertschöpfung und Spezialisierung innerhalb der Union.

1. Preisanstieg kompensiert Mengenrückgang: Die neue Wertdynamik

Der EU-Exportwert der CN-68-Güter wuchs von 7,0 Mrd. EUR (2015) auf 8,5 Mrd. EUR (2025) – ein Plus von 21,1 % –, während die ausgeführte Menge um 17,0 % schrumpfte.

Handelsübersicht

Jahr	Exportwert (Mrd. EUR)	Exportmenge (1.000 t)	Importwert (Mrd. EUR)	Importmenge (1.000 t)
2015	7,01	7.915	3,90	4.781
2025	8,49	6.568	5,16	4.822

Die physische Exportmenge sank von 7,9 Mio. auf 6,6 Mio. Tonnen, während der Wert kontinuierlich zunahm – außer einem pandemiebedingten Einbruch 2020. Der Widerspruch löst sich im Blick auf die Einheitswerte.

Auch auf der Importseite treiben Preiseffekte das Wachstum – die eingeführte Menge stagniert nahezu (+0,9 %).

Der Importwert erhöhte sich von 3,90 Mrd. EUR auf 5,16 Mrd. EUR, doch das Volumen blieb mit 4,8 Mio. Tonnen praktisch unverändert. Die EU importiert also kaum mehr Material, bezahlt dafür aber deutlich mehr.

Die rechnerischen Einheitswerte verzeichnen sowohl im Export (+46,0 %) als auch im Import (+31,2 %) kräftige Zuwächse.

Die durchschnittlichen Exportpreise stiegen von 885,57 EUR/t auf 1.292,65 EUR/t, die Importpreise von 815,05 EUR/t auf 1.069,61 EUR/t. Dieser inflationäre und qualitätsbedingte Schub trieb das gesamte Handelswachstum.

In den hochwertigen Segmenten (6815 und 6802) klettern die Durchschnittserlöse auf über 6.700 EUR/t bzw. 1.300 EUR/t.

Produktvergleich

- Position 6815 (Waren aus Stein oder anderen mineralischen Stoffen, a.n.g., inkl. Kohlenstofffasern) erreichte im Export 2025 einen Einheitspreis von 6.716,93 EUR/t, im Import 6.838,88 EUR/t.
- Position 6802 (bearbeitete Werksteine) lag bei 1.330,64 EUR/t im Export.
- Selbst klassische Massengüter wie Waren aus Zement/Beton (6810) verzeichneten mit einem Exportpreis von 601,25 EUR/t eine spürbare Verteuerung.

2. Geopolitische Brüche und Neuausrichtung der Bezugsquellen

Die Einfuhren aus Russland brachen nach 2021 um 98,1 % ein – ein angebotsseitiger Schock mit bleibenden Folgen.

Angebotsschocks

Der Wert der Importe aus der Russischen Föderation fiel von 177,3 Mio. EUR (2021) auf 1,5 Mio. EUR (2025). Die gelieferte Menge sank auf wenige Hundert Tonnen, und der Einheitspreis schoss von rund 400 EUR/t auf über 2.500 EUR/t. Der Algorithmus des Dashboards stufte diesen Einbruch als gravierenden Angebotsschock ein (Shift: -99,4 %).

Belarus verlor ebenfalls rapide an Bedeutung; ein Preisschock im Jahr 2023 ließ die Importe kollabieren.

Volatilität

Die belarussischen Lieferungen schrumpften von 71,9 Mio. EUR (2021) auf 1,0 Mio. EUR (2025). Ein extremer Preisanstieg (Shift: +220 %) im Jahr 2023 ließ die Bezüge einbrechen; der durchschnittliche Einheitspreis schnellte von knapp über 100 EUR/t auf über 340 EUR/t.

China bleibt mit Abstand wichtigster Lieferant, doch die Türkei hat sich dynamisch auf Platz 2 geschoben.

Top-Handelspartner

Land (Importe)	2015 (Mio. EUR)	2025 (Mio. EUR)	Veränderung (%)
China	1.062,3	1.384,7	+30,3
Türkei	152,2	468,1	+207,5
Indien	277,2	365,4	+31,8
Vereinigtes Königreich	504,6	530,9	+5,2
Norwegen	86,1	113,0	+31,2

Die Importkonzentration (HHI) sank von 1.443 auf 1.302, was eine Diversifizierung der Bezugsquellen belegt.

Auf der Exportseite bleiben die USA, das Vereinigte Königreich und die Schweiz die zentralen Absatzmärkte; Serbien und Marokko wachsen überproportional.

Top-Handelspartner

Land (Exporte)	2015 (Mio. EUR)	2025 (Mio. EUR)	Veränderung (%)
USA	1.316,1	1.810,3	+37,6
Vereinigtes Königreich	1.129,9	1.431,9	+26,7
Schweiz	683,0	841,0	+23,1
Norwegen	299,0	304,4	+1,8
Marokko	112,5	165,6	+47,3
Serbien	46,4	116,5	+150,9

Die Exportkonzentration (HHI) stieg hingegen von 834 auf 980, was auf eine stärkere Fokussierung auf wenige, große Märkte hindeutet.

3. Höhere Veredelung und regionale Spezialisierung im Binnenmarkt

Der EU-Produktionswert legte um 45,1 % auf 52,0 Mrd. EUR zu, während die physische Produktionsmenge um 17,6 % schrumpfte.

Produktionswerte / Produktionsmengen

Die Bruttoproduktionsmenge fiel von 292,8 Mrd. kg (2015) auf 241,2 Mrd. kg (2024), während der Wert von 35,8 Mrd. EUR auf fast 52,0 Mrd. EUR stieg. Der implizite durchschnittliche Verkaufspreis der EU-Eigenproduktion hat sich damit spürbar erhöht – ein klares Signal für Qualitätssteigerung und Aufwertung der Warenkörbe.

Die Nettoimportabhängigkeit ist negativ und hat sich weiter verbessert – die EU ist zunehmend Nettoexporteur.

Nettoimportabhängigkeit

Die Nettoimportquote lag 2015 bei -4,7 % und 2024 bei -6,2 % (Prozent der inländischen Verwendung, die durch Nettoexporte gedeckt werden). Die Union deckt ihre Nachfrage also aus eigener, höherwertiger Fertigung und exportiert per saldo mehr, als sie von außerhalb bezieht.

Kleine Mitgliedstaaten wie Kroatien, Lettland und Estland weisen die höchste Spezialisierung auf, während einige große Volkswirtschaften unterdurchschnittlich spezialisiert sind.

Spezialisierung (RSCA)

Land	RSCA (2025)	RCA (2025)	Prod.anteil an CN 68 (EU)	Gesamtanteil am EU-Handel
Kroatien	0,47	2,75	1,12 %	0,41 %
Lettland	0,44	2,60	0,87 %	0,33 %
Estland	0,32	1,94	0,65 %	0,34 %
Portugal	0,31	1,88	2,60 %	1,38 %
Deutschland	0,09	1,20	25,34 %	21,17 %
Frankreich	-0,17	0,70	5,50 %	7,82 %
Niederlande	-0,35	0,48	6,99 %	14,51 %

Kroatien, Lettland und Estland sind also stark auf mineralische Waren spezialisiert, während Frankreich und die Niederlande – gemessen an ihrer gesamten Handelsbedeutung – unterproportional in CN 68 engagiert sind.

Die Exportorientierung (Exportneigung) der Branche erhöhte sich von 9,2 % auf 15,1 %, die gesamte Handelsintensität von 13,2 % auf 22,4 %.

Exportneigung / Handelsintensität

Sowohl die Exportneigung (Exporte in Prozent des Produktionswerts) als auch die Handelsintensität ((Ex- + Importe)/Produktionswert) sind zwischen 2015 und 2024 deutlich gestiegen. Der Sektor ist damit internationaler geworden und hat seine Ausrichtung auf Drittmärkte merklich verstärkt.

Fazit

Der EU-Außenhandel mit Stein- und Gipswaren (CN 68) zeichnet sich im zurückliegenden Jahrzehnt durch ein robustes, preisgetriebenes Wertwachstum aus. Während die physischen Mengen sowohl auf der Export- als auch auf der Importseite rückläufig oder stagnierend waren, sorgten überdurchschnittliche Preissteigerungen für eine kräftige Ausweitung der Umsätze. Geopolitische Schocks – insbesondere der Wegfall Russlands und der Einbruch von Belarus – wurden durch eine Diversifizierung der Lieferanten (Türkei, Indien, Ägypten) aufgefangen; die Importkonzentration nahm ab. Gleichzeitig steigerte die heimische Industrie den Produktionswert bei sinkender Menge und behauptete einen hohen Handelsüberschuss. Kleine Mitgliedstaaten treten als hochspezialisierte Exporteure hervor, während große Volkswirtschaften die Masse stellen. Die strukturelle Aufwertung der Branche, dokumentiert durch steigende Exportneigung und Nettoexportquote, macht CN 68 zu einem widerstandsfähigen und wertschöpfungsstarken Bereich der europäischen Industrieproduktion.

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.