

Schemioneck, Christoph

Article

Die transatlantischen Handelsbeziehungen im Spannungsfeld: Eine aktuelle Einschätzung aus Washington D.C.

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Schemioneck, Christoph (2025) : Die transatlantischen Handelsbeziehungen im Spannungsfeld: Eine aktuelle Einschätzung aus Washington D.C., ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 78, Iss. 06, pp. 28-30

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/321356>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Zur Diskussion gestellt

Die transatlantischen Handelsbeziehungen im Spannungsfeld:

Eine aktuelle Einschätzung aus Washington D.C.



Christoph Schemionek ist Leiter der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Washington, D.C., und Geschäftsführer des Representative of German Industry and Trade (RGIT).
Foto © DGIC

Die deutsch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen blicken auf eine lange und erfolgreiche Geschichte zurück. Für viele deutsche Unternehmen waren und sind die USA ein äußerst attraktiver Markt, was sich in stetig wachsenden Direktinvestitionen widerspiegelt. Die Anziehungskraft des US-Markts, getragen von seiner Konsumstärke und der Notwendigkeit, nah am Kunden zu sein, wird regelmäßig durch Umfragen wie dem *German American Business Outlook* bestätigt. Die hier investierten mittelständischen Unternehmen beliefern sowohl deutsche als auch amerikanische Firmen in Sektoren wie Maschinenbau, Automobilindustrie, Transportwesen, Pharmabranche, Chemieindustrie sowie dem Computer- und Elektroniksektor.

Die aktuelle wirtschaftliche Lage in den USA präsentiert sich weiterhin robust und wachsend, gestützt durch einen widerstandsfähigen Arbeitsmarkt (Arbeitslosenquote 4,2% im Mai 2025) und stabilen Konsum. Allerdings verlangsamt sich auch das Wachstum in den USA, beeinflusst durch die globale Inflation und die restriktivere Geldpolitik

der Federal Reserve. Es gibt Anzeichen nachlassenden Konsumentenvertrauens und steigender Unternehmensunsicherheit, was die Rezessionswahrscheinlichkeit erhöht. Insgesamt zeigt sich eine noch wachsende, aber sich abkühlende Wirtschaft mit zunehmenden Unsicherheiten.

Investment Follows Trade

Rund 6 000 deutsche Unternehmen sind in den USA tätig, wobei es sich mehrheitlich um Tochtergesellschaften kleiner und mittlerer Unternehmen handelt. Deutschland ist der drittgrößte ausländische Direktinvestor in den USA. Die deutschen Direktinvestitionen haben sich in den letzten zehn Jahren, über drei US-Regierungen hinweg, mehr als verdoppelt und belaufen sich auf beeindruckende 658 Mrd. US-Dollar. Sie sind das Ergebnis jahrzehntelanger Handelsbeziehungen. Der deutsch-amerikanische Handel ist über die Jahre stetig gewachsen. Inzwischen sind die USA nicht nur der wichtigste Exportmarkt Deutschlands, sondern auch der wichtigste Handelspartner außerhalb der EU. Und für die USA ist Deutschland der fünft wichtigste Exportmarkt. Unternehmen, die mit den USA problemlos Handel betreiben, neigen eher dazu, irgendwann hier zu investieren. *Investment follows trade!*

Deutsche Unternehmen schaffen in allen US-Bundesstaaten Arbeitsplätze und sind mit 871 400 direkt Beschäftigten der viertgrößte ausländische Arbeitgeber in den USA. Im Verarbeitenden Gewerbe sind sie sogar der zweitgrößte ausländische Arbeitgeber. Etwa die Hälfte der deutschen Investitionen fließt in diesen Sektor und rund 35 % der von deutschen Tochtergesellschaften geschaffenen Arbeitsplätze entfallen auf das Verarbeitende Gewerbe. Jährlich werden so fast 85 Mrd. US-Dollar in eine global wettbewerbsfähige Belegschaft in den USA investiert. Gemein-

sam mit der Auslandshandelskammer (AHK USA) fördern deutsche Unternehmen führende Ausbildungsprogramme, die auf dem deutschen dualen Bildungssystem basieren, um Fachkräftelücken zu schließen. Deutsche Unternehmen investieren zudem jährlich über 13 Mrd. US-Dollar in Forschung und Entwicklung in den USA, wovon 73 % in das Verarbeitende Gewerbe fließen und so zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie beitragen.

Weder der *Inflation Reduction Act* (IRA) von Joe Biden, der mit Steuervorteilen die Produktion in den USA fördern sollte, noch die Zollpolitik unter Donald Trump, die darauf abzielt, Unternehmen durch Zölle zum Investieren in den USA zu bewegen, sind primäre Investitionsentscheidungen. Investitionsentscheidungen werden von langer Hand geplant; Mittelständler denken dabei oft Jahrzehnte in die Zukunft, weit über die Amtszeit eines einzelnen US-Präsidenten hinaus. Zudem finden die konkreten Geschäftsaktivitäten auf der Ebene der einzelnen Bundesstaaten statt. Aus deutscher Perspektive wird oft unterschätzt, dass die USA aus 50 sehr unterschiedlichen „Ländern“ bestehen – mit jeweils eigenen Kulturen, Wirtschaftsförderungsansätzen und Steuersystemen. Das Vertrauen in die Stabilität und Sicherheit einer Investition wird maßgeblich auf der Ebene der Bundesstaaten gefestigt.

Herausforderungen durch Zollpolitik

Donald Trumps Zollpolitik, die globale Handelskonflikte schwelen lässt, findet allerdings auf nationaler Ebene statt und betrifft alle Bundesstaaten. Die Zollpolitik ist Bundesangelegenheit und wird in Washington entschieden. Die Bundesstaaten haben allenfalls die Möglichkeit, durch zusätzliche Investitionsanreize entgegenzuwirken. Das Kernproblem der Zölle ist die erzeugte Unsicherheit. Planungssicherheit ist für Unternehmen unerlässlich, insbesondere bei der Preiskalkulation ihrer Produkte. Die unvorhersehbare Zollpolitik untergräbt diese Planungssicherheit erheblich, was zu einer spürbaren Zurückhaltung der Unternehmen bei neuen Investitionsvorhaben führt.

Obwohl die US-Regierung mit den Zöllen das Gegenteil erreichen will – nämlich, dass Unternehmen in den USA produzieren, statt ihre Produkte dorthin zu exportieren – bewahrheitet sich auch hier die These *Investment follows trade, not tariffs*. Unternehmen etablieren zunächst Handelsbeziehungen und erschließen den Markt durch Exporte. Erst bei erfolgreichen und stabilen Handelsverbindungen wächst die Bereitschaft zu Direktinvestitionen. Es sind daher erhebliche Zweifel angebracht, dass Zölle der entscheidende Faktor für Investitionen in den USA sein werden. Darüber hinaus sind moderne Lieferketten extrem komplex. Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

sind derart engmaschig verflochten, dass eine kurzfristige Verlagerung der gesamten Lieferketten nach Nordamerika oder in die USA schlichtweg unrealistisch ist.

Donald Trumps erklärtes Ziel, gut bezahlte Industrie-arbeitsplätze zu schaffen, um seinen Wählern ein gesichertes Mittelklasseleben ohne Hochschulabschluss und hohe Studienkredite zu ermöglichen, ist ambitioniert. Eine Reindustrialisierung des Landes innerhalb einer einzigen Legislaturperiode ist schwierig und hohe Zölle dürften dieses Vorhaben zusätzlich erschweren. Moderne Maschinen, die für eine erfolgreiche Reindustrialisierung unerlässlich sind, stammen maßgeblich aus dem Ausland (Deutschland, Italien, Südkorea und Japan) und sind in den USA nicht erhältlich. Die Einführung von Zöllen auf diese Maschinen führt dazu, dass Unternehmen die Rentabilität von Exporten in die USA infrage stellen und stattdessen eine Produktion im Ausland mit anschließendem Export der Fertigprodukte in Erwägung ziehen.

Arbeitskräfte

Ein wesentliches Kriterium bei Investitionsentscheidungen sollte die Verfügbarkeit von Arbeitskräften am zukünftigen Produktionsstandort sein. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes in den USA stellt die Rekrutierung von qualifiziertem Personal die größte Herausforderung dar. Mit nahezu Vollbeschäftigung ist der Arbeitsmarkt faktisch leergefegt und es herrscht starke Konkurrenz des produzierenden Gewerbes mit dem boomenden Dienstleistungssektor um Arbeitskräfte. Für die Produktion benötigen Unternehmen nicht nur günstige Energiekosten, sondern vor allem auch Arbeitskräfte. Nur 9 % der arbeitenden Bevölkerung sind im produzierenden Gewerbe beschäftigt, das somit in direkter Konkurrenz mit dem fast übermächtigen Dienstleistungssektor steht. Bei einer Arbeitslosenquote von 4,2 % und in einigen Bundesstaaten wie Neb-raska mit 3 % herrscht in den USA quasi Vollbeschäftigung.

Wandel und Unsicherheit in einer neuen Ära

Historisch betrachtet befinden wir uns in einer Phase tiefgreifenden Wandels. Nach Jahrzehnten enger wirtschaftlicher Verflechtung führen protektionistische Maßnahmen der USA zu spürbaren Spannungen in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Obwohl sich der Ton zuletzt etwas gemäßigt hat, bleiben Unsicherheiten und vor allem Zölle als belastende Faktoren bestehen. Die Tendenz der USA, sich in den kommenden Jahrzehnten stärker auf sich selbst zurückzuziehen, stellt traditionelle Partnerschaften vor erhebliche Herausforderungen und erfordert eine grundlegende Anpassung auf beiden Seiten, insbesondere im Handels- und Investitionsbereich. Nicht

unterschätzt werden sollte auch die Tatsache, dass die eigentliche Aufmerksamkeit der jetzigen US-Regierung dem Inland gilt. Hier stehen Wirtschaft und Lebensmittelpreise, Einwanderungsreform und Deportationen sowie die Verkleinerung des Staatsapparats im Fokus. Außenpolitik spielt im Vergleich hierzu eine untergeordnete Rolle und wird lediglich als Hilfsmittel gesehen, die USA im Inland wieder großartig zu machen.

Strategien deutscher Unternehmen: Lokale Präsenz und Risikomanagement

Deutsche Unternehmen setzen vermehrt auf lokale Produktion in den USA. Der Ausbau lokaler Kapazitäten ist keineswegs neu und erstreckt sich über viele Jahre, was die stetig steigenden Direktinvestitionen belegen. Die Diversifizierung von Lieferketten gewinnt ebenfalls an Bedeutung. Einige Firmen passen ihre Preisgestaltung an oder fokussieren auf margenstärkere Produkte. Es gilt weiterhin, flexibel zu bleiben, die lokale Präsenz weiter zu stärken und konsequent auf Innovation zu setzen. Eine aktive Kommunikation mit politischen Entscheidungsträgern auf allen Ebenen – kommunal, einzelstaatlich und auf Bundesebene – ist ebenfalls von großer Bedeutung. Kommuniziert werden sollten hier die Themen Reindustrialisierung und Arbeitsplätze im Industriesektor ohne College-Abschluss.

Ausblick: Pragmatismus ist gefragt

Die mittel- bis langfristigen Aussichten, was den Handel zwischen Deutschland und den USA angeht, deuten auf weitere Anpassungen und den Ausbau von Produktionskapazitäten in den USA hin. Langfristig bleibt das Potenzial für eine enge wirtschaftliche Beziehung aufgrund der tiefen Verflechtungen und gemeinsamen Interessen bestehen. Die USA als Markt bieten weiterhin immense Chancen. Allerdings werden geopolitische Entwicklungen und innenpolitische Entscheidungen in beiden Ländern die zukünftige Ausgestaltung des Handels maßgeblich beeinflussen. Eine Rückkehr zu uneingeschränktem Freihandel erscheint derzeit unwahrscheinlich. Sektorale Abkommen, beispielsweise für Industriegüter, könnten für beide Seiten, aber insbesondere die USA, erstrebenswert sein. Ohne Werkzeugmaschinen wird die Reindustrialisierung der USA nicht gelingen. •