

Außenwirtschaft

Enge Bande mit den USA

Deutschland und die USA sind seit Beginn der neunziger Jahre wirtschaftlich immer enger zusammengerückt. So zogen die deutschen Wareneinfuhren in die Vereinigten Staaten von 1990 bis 2001 um mehr als 106 Prozent auf fast 60 Milliarden Dollar an. Insgesamt nahmen die Exporte dagegen „nur“ um rund 41 Prozent zu. Der Anteil der Lieferungen über den großen Teich stieg folglich von gut 7 auf über 10 Prozent. Dabei machten hochwertige Industriewaren zuletzt fast 91 Prozent der Exporte in die USA aus – 3,4 Prozentpunkte mehr als 1990. Allein der Absatz deutscher Straßenfahrzeuge im Land der unbegrenzten Möglichkeiten hat sich mehr als verdoppelt und sorgt inzwischen für gut ein Viertel aller dorthin verkauften Waren. Die transatlantischen Handelsrouten sind jedoch keine Einbahnstraßen – die deutschen Wareneinfuhren aus den USA legten seit 1990 mit knapp 80 Prozent ebenfalls deutlich stärker zu als die Importe insgesamt (plus 39 Prozent). Im Jahr 2001 stammten damit mehr als 8 Prozent aller hierzulande verkauften ausländischen Güter aus den Regionen zwischen Alaska und Florida – rund 2 Prozentpunkte mehr als 1990.

Ähnlich intensiviert hat sich der deutsch-amerikanische Dienstleistungsaustausch – wenngleich die Bundesrepublik hier auf der Importseite wesentlich höhere Zuwächse verzeichnete als beim Export. Schließlich haben die Unternehmen beider Länder auch ihre Präsenz auf dem jeweils anderen Kontinent verstärkt. Von 1990 bis 2001 verfünffachten sich die Bestände deutscher Direktinvestitionen in den USA auf fast 153 Milliarden Dollar. Der Gesamtwert des amerikanischen Engagements am Standort D verdoppelte sich immerhin auf gut 61 Milliarden Dollar.

Christof Römer: Deutsch-amerikanische Wirtschaftsverflechtungen, in: iw-trends 3/2003

Gesprächspartner im IW: Christof Römer, Telefon: (02 21) 49 81-7 74



Enge transatlantische Bande

Die wirtschaftlichen Verbindungen mit den USA sind seit 1990 deutlich enger geworden. Vor allem die Ausfuhren hochwertiger Industriewaren in die Vereinigten Staaten haben in den zurückliegenden Jahren überdurchschnittlich zugelegt – und damit das deutsche Wirtschaftswachstum gestützt. Aber auch die transatlantischen Direktinvestitionsströme sind im vergangenen Jahrzehnt stark angeschwollen.*)

Nachdem sich die Konjunktur in den späten neunziger Jahren weltweit bester Gesundheit erfreut hatte, kam sie ab 2001 in fast allen Industrieländern ins Straucheln. Wenn der Wirtschaft fast rund um den Globus nahezu gleichzeitig der Dampf ausgeht, so kann dies auf einen alle Regionen treffenden Schock zurückzuführen sein – etwa auf einen starken Anstieg des Ölpreises, wie er z.B. 1973 zu verzeichnen war.

Ein ähnlicher Domino-Effekt ist aber auch dann möglich, wenn die von der Konjunkturflaute betroffenen Länder eng verflochten sind. Gerade Deutschland, so ist oft zu hören, sei durch den regen Güteraustausch stark von den USA abhängig. Zwar kann Uncle Sam deshalb noch lange nicht die Schuld an der derzeitigen deutschen Wirtschafts-Tristesse in die Schuhe geschoben werden. Schließlich ist es allzu offenkundig, dass die deutsche Konjunktur am Mangel an umfassenden Strukturreformen krankt.

Dennoch wird eine offene Volkswirtschaft wie die Bundesrepublik von der Verfassung ihrer großen Handelspartner maßgeblich geprägt. Der Blick zurück auf das vergangene Jahrzehnt zeigt jedenfalls, dass das deutsche Wirtschaftsbarometer steigt, wenn jenseits des Atlantiks die Konjunktursonne scheint. Dies gilt umso mehr, als die beiden Länder durch verstärkte Handels- und Investitionsbeziehungen immer enger zusammengedrückt sind:

Warenhandel. Erzeugnisse „made in Germany“ wurden in den USA während der neunziger

Jahre immer beliebter. Die florierende Wirtschaft füllte die Konten der Haushalte und Unternehmen von Alabama bis Wyoming und sorgte für eine stärkere Nachfrage nach ausländischen Produkten – zur Freude der deutschen Exporteure (Grafik):

Von 1990 bis 2001 zogen die deutschen Warenausfuhren in die USA um mehr als 106 Prozent auf fast 60 Milliarden Dollar an – insgesamt nahmen die Exporte „nur“ um gut 40 Prozent zu.

Der Anteil der Lieferungen über den großen Teich an allen Auslandsverkäufen stieg folglich von gut 7 auf über 10 Prozent.

Dass der US-Absatz deutscher Industrieerzeugnisse so kräftig wachsen konnte, hängt auch mit den Wechselkurs-trends zusammen. Die starke wirtschaftliche Position der USA ließ ab Mitte der neunziger Jahre den Dollar gegenüber der D-Mark stark aufwerten. Die deutschen Unternehmen konnten daher ihre Güter den Amerikanern günstiger als zuvor anbieten und so deren „Hunger“ nach Importwaren stillen.

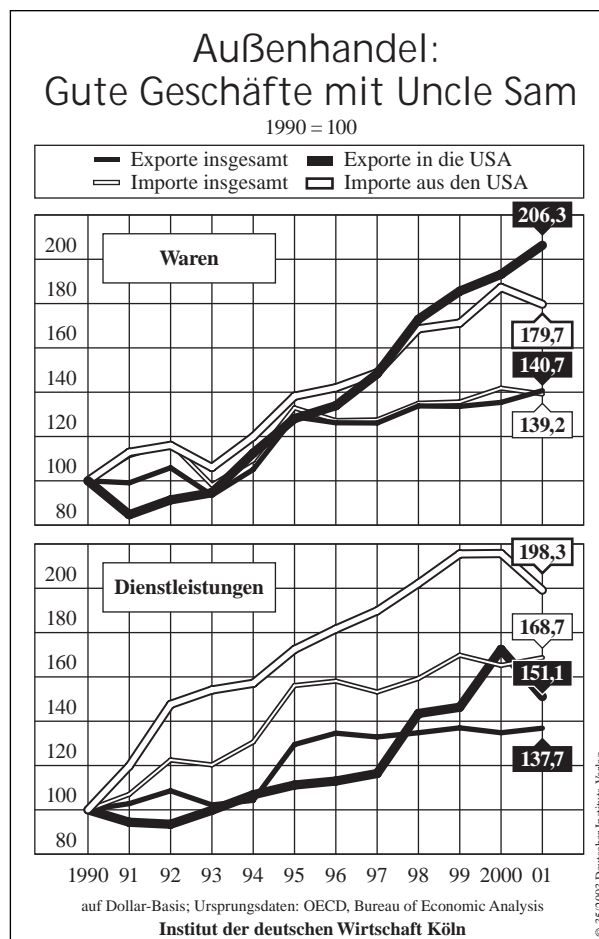
Die Käufer zwischen den großen Seen und dem Golf von Mexiko greifen vor allem zu Hightech aus Deutschland. Hochwertige Industriewaren machten im Jahr 2001 fast 91 Prozent der Exporte in die Vereinigten Staaten aus – 3,4 Punkte mehr als 1990 (Grafik). Besonders begehrt bei Uncle Sam sind die Modelle der deutschen Automobilbranche:

Die Exporte von Straßenfahrzeugen in die USA haben sich seit Beginn der neunziger Jahre mehr als verdoppelt und sorgen inzwischen für gut ein Viertel aller dorthin ver-

kauften Waren.

Weitere Verkaufsschlager der hiesigen Wirtschaft im Land der unbegrenzten Möglichkeiten sind Maschinen und Anlagen sowie die Erzeugnisse der Chemischen Industrie mit Exportanteilen von zuletzt 22 bzw. 13 Prozent. Kunststoffe, chemische Gase etc. konnten dabei ihren Anteil am gesamten US-Absatz gegenüber 1990 um mehr als 3 Prozentpunkte ausbauen. Den größten Zugewinn verbuchte allerdings der deutsche Luft- und Raumfahrzeugbau, dessen Ausfuhren um fast 700 Prozent in die Höhe schnellten – vermutlich vor allem dank der Verkaufserfolge der unter deutscher Beteiligung gebauten Airbus-Flugzeuge.

Alle Produzenten höherwertiger Industriewaren – mit Ausnahme der Hersteller von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten – haben ihre



Deutsch-amerikanischer Warenhandel: Hightech dominiert

	Anteil 2001 in Prozent	Anteilsveränderung 1990 bis 2001 in Prozentpunkten
Deutsche Exporte in die USA	100,0	
Rohstoffe, Agrarprodukte, Textilien, Bekleidung, Lederwaren, Möbel und nicht zuordenbare Industriewaren	9,1	-3,4
Höherwertige Industriewaren	90,9	3,4
davon: Sonstige Fahrzeuge	8,6	6,4
Chemische Erzeugnisse	13,1	3,2
Elektrotechnische Erzeugnisse	8,7	1,1
Straßenfahrzeuge	27,5	1,0
Feinmechanik, Optik	4,7	-0,4
Büromaschinen, Datenverarbeitung	1,4	-1,1
Eisen, Stahl, Metalle	5,2	-1,9
Maschinen, Anlagen	21,7	-4,8
Deutsche Importe aus den USA	100,0	
Rohstoffe, Agrarprodukte, Textilien, Bekleidung, Lederwaren, Möbel und nicht zuordenbare Industriewaren	13,3	-10,8
Höherwertige Industriewaren	86,7	10,8
davon: Elektrotechnische Erzeugnisse	18,3	8,3
Maschinen, Anlagen	17,8	5,7
Straßenfahrzeuge	6,2	2,2
Chemische Erzeugnisse	12,9	1,1
Feinmechanik, Optik	8,2	0,8
Eisen, Stahl, Metalle	3,0	0,0
Büromaschinen, Datenverarbeitung	10,9	-3,0
Sonstige Fahrzeuge	9,4	-4,3

auf Dollar-Basis; sonstige Fahrzeuge: hauptsächlich Luft- und Raumfahrzeuge; Ursprungsdaten: OECD
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

den USA verdoppelten sich jedoch nahezu. Insbesondere mit IT-Diensten oder den Leistungen der Unternehmensberater konnten die US-Unternehmen dabei punkten.

Direktinvestitionen. Die Globalisierung hat dem Unternehmenskapital Beine gemacht. Auch zwischen den USA und Deutschland haben die Direktinvestitionsströme in den neunziger Jahren stark zugenommen. Für die deutschen Unternehmen waren Manhattan, Miami und Co. attraktive Standorte: Seit Anfang der neunziger Jahre flossen im Jahresdurchschnitt fast 14 Milliarden Dollar an Direktinvestitionen auf US-Territorium. Dagegen wandten die Amerikaner weniger als 4 Milliarden Dollar pro Jahr zum Kauf deutscher Firmen oder zur Gründung von Tochterunternehmen in der Bundesrepublik auf. Entsprechend entwickelten sich die Investitionsbestände (Grafik):

Im Jahr 2001 summierten sich die deutschen Direktinvestitionen in den USA mit fast 153 Milliarden Dollar auf das Zweieinhalbfache der US-Anlagen hierzulande – 1990 hatten die Bestände noch fast gleichauf gelegen.

Damit hat die deutsche Wirtschaft ihre Präsenz in den Vereinigten Staaten

Exporte in die USA stärker gesteigert als ihre Gesamtausfuhren.

Die transatlantische Handelsroute ist jedoch keine Einbahnstraße: Die deutschen Einfuhren von Waren aus Detroit oder Dallas legten seit Beginn der neunziger Jahre mit knapp 80 Prozent ebenfalls deutlich stärker zu als die Importe insgesamt (plus 39 Prozent). Im Jahr 2001 stammten damit mehr als 8 Prozent aller hierzulande verkauften ausländischen Güter aus den Regionen zwischen Alaska und Florida – rund 2 Prozentpunkte mehr als 1990. Dabei verbreiterte sich auch auf der Importseite gerade der Strom hochtechnologischer Waren.

Dienstleistungshandel. Bei den weltweit kräftig expandierenden Service-Exporten haben die Deutschen längst nicht so gute Karten wie bei der Warenausfuhr, schreibt die heimische Dienstleistungsbilanz doch chronisch rote Zahlen.

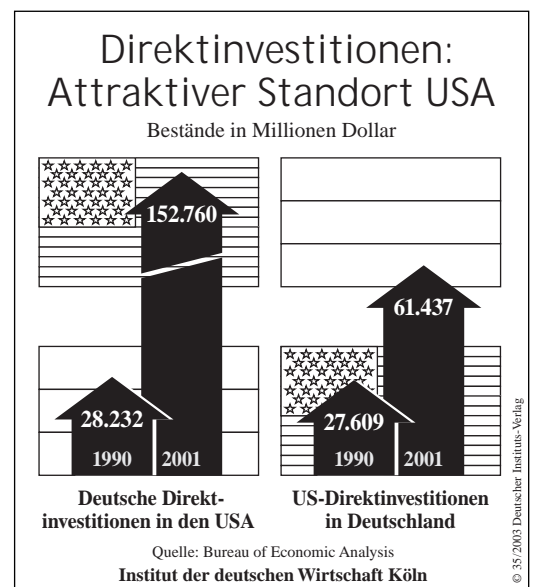
Auch die Geschäfte mit den USA sind alles andere als ausgeglichen – im

Jahr 2001 führte der gegenseitige Service-Austausch unterm Strich zu einem deutschen Minus von mehr als 4 Milliarden Dollar. Gleichwohl haben sich auch in diesem Wirtschaftssektor die Beziehungen zu den amerikanischen Partnern intensiviert:

Während die deutschen Dienstleistungsexporte seit 1990 insgesamt um knapp 38 Prozent zulegten, stiegen die Ausfuhren in die USA um mehr als 51 Prozent.

Vor allem deutsche Patente und Lizenzen waren im Land der Pioniere gefragt – ihr Exportwert erhöhte sich um über 240 Prozent auf 1,5 Milliarden Dollar.

Ebenso verzeichneten amerikanische Dienstleister überdurchschnittliche Absatzwächse zwischen Rhein und Oder. Die deutsche Wirtschaft importierte von 1990 bis 2001 knapp 69 Prozent mehr Service-Produkte – die Einfuhren aus



mehr als verfünffacht. Der Gesamtwert des amerikanischen Engagements am Standort Deutschland hat sich seit Beginn der neunziger Jahre immerhin mehr als verdoppelt.

*) Vgl. Christof Römer: Deutsch-amerikanische Wirtschaftsverflechtungen, in: iw-trends 3/2003