

It's still the Atlantic, stupid!

10.04.2020

Internationale Wirtschaftsbeziehungen

„In Berlin glauben viele, China sei Europas wichtigster Handelspartner. Doch das ist falsch“

[Daniel S. Hamilton](#) ist Richard von Weizsäcker Fellow an der Robert Bosch Academy in Berlin

Eines der bestgehüteten Geheimnisse in Berlin ist es offenbar, wie deutsche und europäische Firmen eigentlich Waren und Dienstleistungen an ausländische Kunden liefern. Bei meinem Deutschlandaufenthalt in diesem Jahr fielen mir wiederholte Erklärungen deutscher Regierungsvertreter auf, China sei mittlerweile Europas wichtigster Handelspartner. Diese Aussage wird in der Regel mit dem Hinweis auf den ansehnlichen bilateralen Warenverkehr getätigt. Doch diese Annahme ist falsch.

Zweifellos wachsen Deutschlands Handelsbeziehungen mit China. Das bedeutet aber nicht, dass China das Land mit dem größten Einfluss auf die deutsche Wirtschaft ist. Die Reduzierung komplexer Handelsbeziehungen auf eine einzige Messgröße – den Warenverkehr – lässt die wirtschaftliche Bedeutung von Investitionen, Dienstleistungen, digitalen Verbindungen, Innovationen und die Schaffung von inländischen Arbeitsplätzen durch ausländische Unternehmen für die deutsche und europäische Wirtschaft außer Acht. Bei jeder dieser anderen Messgrößen sind die Verbindungen Deutschlands und Europas zu den USA deutlich stärker und tiefgreifender als zu China.

Die US-Warenexporte in die EU beliefen sich 2019 auf insgesamt 337 Milliarden US-Dollar, was einem Anstieg um 6 % gegenüber 2018 entspricht und mehr als dreimal so viel ist wie die Summe aller US-Warenexporte nach China (2019: 107 Milliarden US-Dollar). Die Wareneinfuhren der USA aus der EU lagen 2019 sogar noch höher, nämlich bei 515 Milliarden Dollar. In der EU liegen noch keine Zahlen für den Handel mit China im Jahr 2019 vor, aber 2018 exportierte die EU Waren im Wert von 351,2 Milliarden Euro in die USA und 210 Milliarden Euro nach China. Im Gegenzug importierte die EU Waren im Wert von 213,4 Milliarden Euro aus den USA und 395 Milliarden Euro aus China. In anderen Worten: Der gesamte Warenverkehr zwischen der EU und China betrug 605 Milliarden Euro und damit rund 40 Milliarden Euro mehr als der Warenverkehr zwischen der EU und den USA.

Auf Grundlage dieser einzigen Messgröße gab das Statistische Bundesamt am 6. März eine gewagte Erklärung heraus, in der es hieß, „China [sei] 2019 zum vierten Mal in Folge Deutschlands wichtigster Handelspartner“ gewesen. Diese Aussage wurde direkt von weiteren deutsche Regierungs- und Industrievertretern nachgeplappert. Seltsamerweise rechnen die Zahlenprofis vom Statistischen Bundesamt aber nur den Warenverkehr ein. Den Dienstleistungsverkehr – also das am schnellsten wachsende Segment der Weltwirtschaft – lassen sie außer Acht. Kurzum, die amtlichen Statistiker in Deutschland haben nur zur Hälfte recht und deswegen ist ihre Schlussfolgerung in Gänze falsch.

Im Jahr 2017, dem Jahr der aktuellsten verfügbaren Datenbasis, exportierte die EU Dienstleistungen im Wert von 236 Milliarden Euro in die USA und 42,6 Milliarden Euro nach China. Im Gegenzug importierte die EU 223 Milliarden Euro aus den USA und 30,2 Milliarden Euro aus China. Das bedeutet, dass der gesamte Dienstleistungsverkehr der EU mit den USA 469 Milliarden Euro betrug, mit China dagegen nur 72,8 Milliarden Euro. Kurz gesagt, wenn man den Waren- und Dienstleistungsverkehr zusammenrechnet, ist klar, dass der größte Handelspartner für Deutschland und die EU insgesamt – nicht seit vier Jahren, sondern seit vielen Jahrzehnten – die USA sind.

Und es geht noch weiter: Die meisten deutschen und europäischen Unternehmen erbringen Dienstleistungen bevorzugt nicht per Export, sondern über Investitionsbeziehungen. 2018 übertraf der Dienstleistungsumsatz europäischer Unternehmen mit Sitz in den USA in Höhe von 585 Milliarden Dollar die europäischen Dienstleistungsexporte in die USA um mehr als das Doppelte. Diese Zahlen stellen die in China erwirtschafteten Umsätze leicht in den Schatten, vor allem aufgrund der vielen Beschränkungen, die China westlichen Unternehmen auferlegt.

Und diese Zahlen verdeutlichen noch einen weiteren Fakt: Warenverkehr ist eine irreführende Messgröße für internationale Handelsbeziehungen. Das eigentliche Rückgrat der internationalen wirtschaftlichen Stellung Deutschlands sind Investitionen, nicht Handel. Und auch hier sind die USA das bevorzugte Ziel. 2018 entfielen 62 % der außereuropäischen Vermögenswerte Europas auf die USA. Der gesamte europäische Bestand in den Vereinigten Staaten lag mit 3 Billionen Dollar viermal so hoch wie vergleichbare Investitionen aus Asien. Der gesamte Bestand an Deutschlands Direktinvestitionen in den USA belief sich 2018 auf 324 Milliarden US-Dollar und deutsche Investitionsströme in die Vereinigten Staaten stiegen in den ersten drei Quartalen 2019 um 54 % an. Der Absatz europäischer Unternehmen mit Sitz in den USA übertraf 2018 europäischen Exporte in die USA um mehr als das Dreifache. China spielt im Vergleich dazu eine marginale Rolle.

Trotz der Schlagzeilen zum amerikanisch-europäischen Handelskrieg verdienen sowohl amerikanische als auch europäische Unternehmen ihr Geld hauptsächlich auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks, nicht in China. 2019 erreichten die in den USA erwirtschafteten Einkünfte europäischer Tochtergesellschaften einen Rekordwert von 140 Milliarden Dollar – weit mehr, als sie in China erwirtschaften konnten.

Die engen und sich verdichtenden transatlantischen Investitionsbeziehungen stehen in krassem Gegensatz zu den ausländischen Direktinvestitionen Chinas in Europa. Einige Jahre lang schnellten die chinesischen Direktinvestitionen in Europa zwar von einer relativ niedrigen Basis aus in die Höhe. Aufgrund der bilateralen Handelsanspannungen und der strengeren Prüfung solcher Investitionen sind chinesische Investitionen im Augenblick jedoch stark rückläufig. 2019 gingen die chinesischen Investitionsströme nach Europa um 40 % auf 13,4 Milliarden Dollar zurück. Und die Pipeline der

angekündigten Geschäfte lässt darauf schließen, dass auch 2020 ein schwaches Jahr für chinesische Investitionen in Europa sein wird.

Die Tatsache, dass amerikanische Investitionen in Europa die chinesischen leicht in den Schatten stellen, bedeutet auch, dass US-Unternehmen die weitaus wichtigere Quellen für die Schaffung von Arbeitsplätzen in Europa sind. Generell herrscht der Eindruck vor, viele US-amerikanische oder europäische Unternehmen strebten auf der Suche nach billigen Arbeitskräften im Ausland in Länder wie China. Tatsächlich sind jedoch die meisten ausländischen Arbeitnehmer amerikanischer Unternehmen Europäer und umgekehrt. US-Unternehmen in Europa beschäftigten im vergangenen Jahr direkt fast fünf Millionen Arbeitnehmer, ein Drittel mehr als im Jahr 2000. Europäische Unternehmen in den USA beschäftigten direkt etwa 4,8 Millionen Arbeitnehmer. Und diese Zahlen schließen noch nicht die zusätzlichen Beschäftigungseffekte ein, die durch gegenseitige Exporte, den gesamten Dienstleistungssektor und die indirekten Beschäftigungseffekte bei Zwischenhändlern und Komponentenherstellern entlang der gesamten Lieferkette entstehen. Arbeitsplätze in Deutschland und Europa aufgrund chinesischer Investitionen und des Handels mit China sind im Vergleich dazu marginal.

Mit der stetig schneller voranschreitenden Globalisierung von Forschung und Entwicklung gehen immer mehr globale F&E-Ausgaben von Asien im Allgemeinen und China im Besonderen aus. Dennoch bleiben die USA und Europa die Hauptmotoren der globalen F&E, und die bilateralen F&E-Ströme zwischen den USA und der EU sind die größten zwischen zwei internationalen Partnern. Im Jahr 2017, dem Jahr der aktuellsten verfügbaren Datenbasis, gaben US-Unternehmen 33 Milliarden Dollar für Forschung und Entwicklung in Europa aus, etwa 58 % der gesamten amerikanischen Forschungsausgaben weltweit. Darüber hinaus waren die F&E-Ausgaben der US-Tochtergesellschaften in Deutschland am höchsten (8,1 Milliarden Dollar). Europäische Konzerngesellschaften wiederum gaben 30,8 Milliarden Dollar für Forschung und Entwicklung in den USA aus, 70 % der gesamten ausländischen Forschungsausgaben in den USA. Auf deutsche Unternehmen entfiel jeder fünfte ausländische Forschungsdollar, der in die US-Wirtschaft investiert wurde. Diese Zahlen lassen sowohl die amerikanischen als auch die europäischen F&E-Investitionen in China gering erscheinen.

Und zu guter Letzt ist die transatlantische Wirtschaft auch Dreh- und Angelpunkt der globalen digitalen Konnektivität. Nordamerika und Europa zusammen erzeugen etwa 75 % der digitalen Inhalte für Internetnutzer weltweit. Über transatlantische Kabel fließen 55 % mehr Daten als über transpazifische. 2018 übertrafen EU-Exporte digitaler Dienste allein in die USA die EU-Exporte derartiger Dienste nach ganz Asien und Ozeanien.

Eine übermäßige Konzentration auf den Warenverkehr ist somit zutiefst irreführend. Die Gesundheit der deutschen Wirtschaft und die internationale Wettbewerbsfähigkeit Europas hängen nicht nur von diesem einen Handelssegment ab, sondern auch von vielen anderen Verbindungen Deutschlands und seiner europäischen Partner zu anderen Ländern weltweit. Ein umfassenderes Verständnis dieser Kräfte macht deutlich, dass trotz der vielfachen Rede von Deglobalisierung und Entkopplung und der Sirengesänge von „America First“ und „Europe First“ die USA und Europa weiterhin tief miteinander verflochten und in die Märkte des jeweils anderen eingebettet sind und dass ihre jeweiligen Verbindungen miteinander – nicht mit China – der Motor der Weltwirtschaft bleiben. Wer etwas anderes behauptet, sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht.

[Daniel S. Hamilton](#) ist Richard von Weizsäcker Fellow an der Robert Bosch Academy in Berlin und Austrian Marshall Plan Foundation Professor an der School of Advanced International Studies der Johns Hopkins University in Washington, DC. Zusammen mit Joseph P. Quinlan ist er der Autor von *The Transatlantic Economy 2020*.