

Der alte Kontinent ist unentbehrlich

Trotz Trumps Geringschätzung nehmen die Europäer die führende Rolle im Handel mit den USA ein

MATTHIAS BENZ

Ein Tiefschlag nach dem anderen: So muss sich für die Europäer das erste Jahr von Donald Trumps neuer Amtszeit anfühlen. Der US-Präsident machte klar, dass er Europa beim Ukraine-Konflikt alleinlassen will. In seiner neuen Sicherheitsstrategie wird der alte Kontinent als Ort beschrieben, der auf die «zivilisatorische Auslöschung» zusteuert. Und letzte Woche hat Trump die Europäer mit seinen Ansprüchen auf Grönland verunsichert. Vorübergehend drohte er sechs EU-Ländern sowie den Nicht-EU-Staaten Grossbritannien und Norwegen mit Strafzöllen, wenn er die Insel nicht bekomme.

Trump hält Europa für entbehrlich. Stattdessen will er die USA auf die «westliche Hemisphäre» ausrichten. Damit sind Nord- und Südamerika gemeint. Laut Trumps Sicherheitsstrategie sollen die USA diese Region dominieren und sie auch zum wichtigen Absatzmarkt für amerikanische Konzerne machen. Von China als Handelspartner möchten die Amerikaner hingegen unabhängiger werden.

Trotz Trumps Geringschätzung ist festzustellen: Europa ist für die USA immer noch mit Abstand der wichtigste Wirtschaftspartner. Dies zeigen Daten der amerikanischen Behörde Bureau of Economic Analysis (BEA), welche die Handelsströme zwischen Amerika und den verschiedenen Weltregionen erfasst. Die Bedeutung Lateinamerikas reicht nicht an jene Europas heran.

Besondere Beziehung

Eine umfassende Sicht auf den wirtschaftlichen Austausch bezieht sowohl den Handel mit Waren wie auch denjenigen mit Dienstleistungen ein. Im Jahr 2024 tauschten die USA und Europa – hier verstanden als die EU-Länder plus Grossbritannien und Norwegen – Güter und Dienstleistungen im Wert von 1840 Milliarden Dollar aus. Der Handel war dabei ziemlich ausgeglichen. Die amerikanischen Unternehmen lieferten für rund 854 Milliarden Dollar Waren und Dienste nach Europa. Europäische Firmen verkauften umgekehrt für 986 Milliarden Dollar Produkte in die USA.

Der wirtschaftliche Austausch mit Europa ist grösser als jener mit Lateinamerika. Laut den BEA-Statistiken handelten die USA mit lateinamerikanischen Ländern Waren und Dienstleistungen im Umfang von 1612 Milliarden Dollar. Auch in diesem Fall ist der Handel relativ ausgeglichen. Eine Besonderheit ist, dass der Grossteil des Handels auf ein einziges Land entfällt: Mexiko macht rund 60 Prozent des wirtschaftlichen Austausches aus. Amerikanische Firmen unterhalten viele Produktions-



Donald Trump will die Wirtschaft der Vereinigten Staaten auf Nord- und Südamerika ausrichten.

JIM LO SCALZO / EPA

stätten in dem Nachbarland, sie liefern dorthin Vorprodukte, und die weiterverarbeiteten Produkte fliessen wieder zurück in die USA.

Im Vergleich ist der amerikanische Handel mit China, der in den letzten Jahren von Trump besonders stark kritisiert worden ist, von geringerer Bedeutung. Die USA und China tauschten im Jahr 2024 Güter und Dienstleistungen im Umfang von 726 Milliarden Dollar aus. Der Handel ist in diesem Fall ungleich: Chinesische Firmen liefern deutlich mehr Produkte in die USA, als umgekehrt amerikanische Konzerne im Reich der Mitte verkaufen. Ein etwas anderes Bild zeigt sich, wenn man nur auf den Warenhandel blickt. Dies ist Trumps übliche Sichtweise: In seinem Weltbild zählt nur der Austausch von Waren, während er Dienstleistungen ignoriert.

Beim Warenhandel ist Lateinamerika etwas wichtiger als Europa. Das bilaterale Volumen des Güterhandels mit Lateinamerika betrug im Jahr 2024 rund 1216 Milliarden Dollar, mit Europa lag es bei 1142 Milliarden Dollar. Rund 70 Prozent des amerikanischen Warenhandels mit Lateinamerika spielen sich mit Mexiko ab. Der Handel mit europäischen Ländern ist geografisch breiter abgestützt.

Nur auf den Warenhandel zu blicken, ist allerdings einseitig. In modernen Volkswirtschaften sind Dienstleistungen viel wichtiger als die Produktion von

Gütern. Dies gilt auch für die USA. In der amerikanischen Binnenwirtschaft macht der Dienstleistungssektor rund 80 Prozent des Bruttoinlandprodukts aus. Die amerikanischen Firmen sind zudem eine Weltmacht im Export von Dienstleistungen: Kein anderes Land verkauft mehr Dienste in den Rest der Welt als die USA.

Europas Dienstleistungen

Beim Dienstleistungshandel ist Europa mit Abstand der wichtigste Partner Amerikas. Im Jahr 2024 wurden Dienste im Umfang von 699 Milliarden Dollar direkt zwischen den USA und europäischen Ländern gehandelt. Im Austausch mit Lateinamerika waren es 396 Milliarden. Kaum eine Rolle spielt China mit 107 Milliarden. Im Dienstleistungshandel haben die USA einen Überschuss. Das heisst, dass amerikanische Firmen mehr Dienste etwa nach Europa verkaufen, als umgekehrt europäische Firmen in die USA exportieren. Das gilt auch gegenüber Lateinamerika und China.

Mithin ist Europa bei den Dienstleistungen für die Amerikaner ein unerlässlicher Absatzmarkt. Es geht um ein breites Spektrum von Aktivitäten: Finanzdienstleistungen, Lizenzgebühren für die Nutzung von Patenten, Management- und Rechtsberatung, IT-Dienstleistungen oder Auftragsforschung etwa für die europäische Pharmaindustrie.

Beim Dienstleistungsverkehr gibt es zudem eine Besonderheit. Während Waren physisch über die Grenze transportiert werden, läuft es bei Dienstleistungen oft anders. Dies zeigen Beispiele amerikanischer Produkte wie Microsoft-Software, Google-Werbung oder Netflix-Abos.

Wenn europäische Kunden diese Produkte kaufen, geht die Zahlung nicht an den Mutterkonzern in den USA, sondern an eine lokale Tochtergesellschaft in Europa. Microsoft, Google und Netflix unterhalten dafür Tochtergesellschaften in Irland oder in den Niederlanden. Die Transaktionen werden dann statistisch nicht als Dienstleistungshandel zwischen den USA und Europa erfasst. Sie tauchen deshalb nicht in den oben genannten Zahlen auf. Mithin unterschätzen die offiziellen Handelszahlen die tatsächliche wirtschaftliche Verflechtung.

Die amerikanische Behörde BEA führt jedoch eine separate Statistik, die misst, was lokale Tochtergesellschaften von amerikanischen Konzernen überall auf der Welt verkaufen. Die Zahlen zeigen, wie wichtig Europa für die amerikanischen Konzerne ist. Die amerikanischen Firmen verkauften im Jahr 2023 über lokale Tochterfirmen für rund 1139 Milliarden Dollar Dienstleistungen in Europa. Darunter fallen wichtige Kategorien wie die digitalen Dienste der amerikanischen Tech-Konzerne. Lateinamerika fällt dagegen ab. Dort setzten amerikani-

sche Tochterfirmen nur Dienste im Wert von 208 Milliarden Dollar ab.

Mithin ist der indirekte Handel über Tochterfirmen deutlich wichtiger als der direkte Dienstleistungshandel zwischen den Ländern. Zudem ist er keine Einbahnstrasse: Auch europäische Firmen verkaufen viele Dienste über lokale Tochtergesellschaften in den USA.

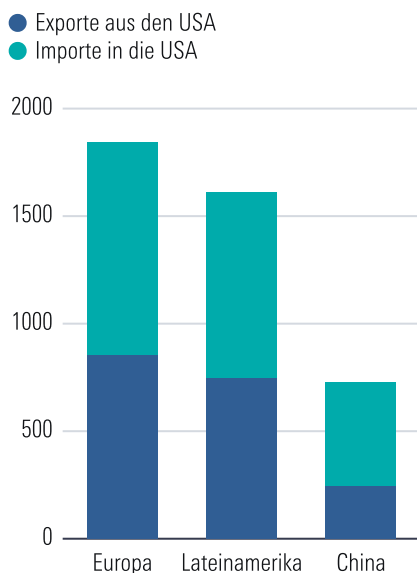
Zweitgrösster Wirtschaftsblock

Dass Europa so wichtig für die amerikanischen Konzerne ist, liegt an der hohen Kaufkraft der Europäer. Die EU ist nach den USA immer noch der zweitgrösste Wirtschaftsblock der Welt, mit einem BIP von rund 19,5 Billionen Dollar (USA: 28,8 Billionen, China: 18,7 Billionen).

Natürlich leidet Europa unter zahlreichen Problemen. Eines davon ist das schwache Wirtschaftswachstum, das dazu führt, dass der Kontinent zurückzufallen droht. Dies beklagte auch Trump in seiner Rede am WEF in Davos. Doch die Europäer haben für die USA wirtschaftlich weiterhin eine grosse Bedeutung. Trump scheint das nicht ganz zu verkennen. In seiner neuen Sicherheitsstrategie steht auch Positives. Den USA gehe es vor allem darum, Europas Grossartigkeit wieder zu fördern. «Europa ist strategisch und kulturell von vitaler Bedeutung für die USA. Der transatlantische Handel bleibt eine der Säulen der Weltwirtschaft und des amerikanischen Wohlstands.»

Europa ist immer noch Amerikas wichtigster Handelspartner

Gesamthandel an Waren und Dienstleistungen, 2024, in Milliarden Dollar



Europa ist definiert als EU-Länder plus Grossbritannien und Norwegen. China schliesst Hongkong mit ein.

QUELLE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS NZZ / mbe.