

## Zur Protektionismusgefahr im transatlantischen Wirtschaftsraum

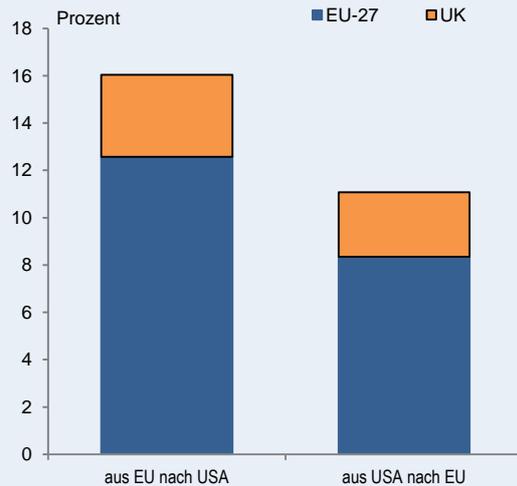
Stefan Kooths und Galina Potjagailo

Die merkantilistisch geprägten Äußerungen aus den Reihen der neuen US-amerikanischen Präsidentschaft nähren Befürchtungen, dass es seitens der Vereinigten Staaten auch gegenüber der Europäischen Union zu einer protektionistisch ausgerichteten Außenhandelspolitik kommen könnte. Diese Sorge rührt vor allem aus dem von amerikanischer Seite besonders kritisch gesehenen hohen bilateralen Handelsüberschuss der Europäer, wobei der deutsche Beitrag besonders ausgeprägt ist. Im abgelaufenen Jahr betrug der Exportüberschuss der Europäischen Union gegenüber den Vereinigten Staaten 115 Mrd. (davon aus Deutschland: 49 Mrd. Euro). Die aggressiveren Töne aus dem Weißen Haus könnten auch dadurch motiviert sein, dass der US-amerikanische Markt für europäische Exporteure relativ bedeutender ist als umgekehrt. So gingen zuletzt 16 Prozent aller EU-Exporte in die Vereinigten Staaten, im Gegenzug nahmen die EU-Länder 11 Prozent aller US-amerikanischen Ausfuhren auf (Abbildung 1).

Diese handelsbezogene Sicht übersieht allerdings, dass der transatlantische Wirtschaftsraum nicht nur über den laufenden Güteraustausch, sondern in noch stärkerem Maße über gegenseitige Kapitalverflechtungen im Rahmen von Direktinvestitionen verbunden ist und hierbei US-amerikanische Unternehmen stark im europäischen Binnenmarkt engagiert sind. So sind bislang 50 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in die Länder der Europäischen Union geflossen (Abbildung 2). Selbst bei einem Austritt des Vereinigten Königreiches beliefe sich der Anteil noch auf fast 40 Prozent. Umgekehrt waren die Vereinigten Staaten das Zielland für 32 Prozent aller Direktinvestitionen der EU-Länder in der übrigen Welt.

Die erhebliche güterwirtschaftliche Bedeutung der Direktinvestitionspositionen zeigt sich am Umsatz derjenigen im europäischen Binnenmarkt operierenden Unternehmen, die mehrheitlich im Eigentum amerikanischer Muttergesellschaften stehen (Abbildung 3). Deren Umsätze übertreffen die Exporte der Vereinigten Staaten um das Fünffache. Jede protektionistische Maßnahme, die über eine Behinderung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen die ökonomische Aktivität in der Europäischen Union schwächt, beträfe daher auch unmittelbar vitale Interessen US-amerikanischer Unternehmen. Diese dürften in einem solchen Falle ihren Einfluss auf die Regierung der Vereinigten

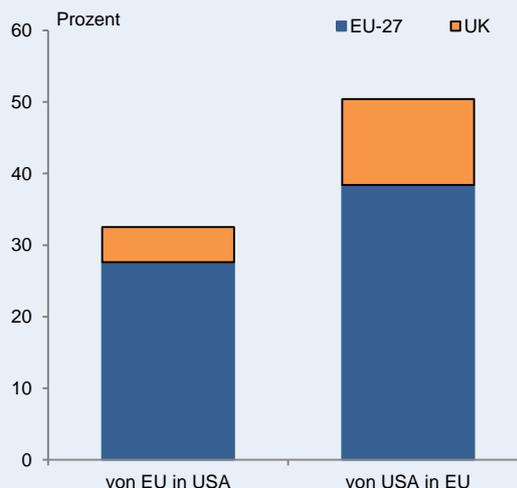
Abbildung 1:  
Transatlantische Handelsverflechtung 2015



Exporte: Waren und Dienstleistungen; Anteil an den Gesamtexporten; von EU nach USA: ohne Intra-EU-Exporte; EU-27: EU ohne Vereinigtes Königreich.

Quelle: Eurostat; U.S. Bureau of Economic Analysis.

Abbildung 2:  
Transatlantische Direktinvestitionspositionen 2011



Anteil am Gesamtbestand der im Ausland gehaltenen Direktinvestitionen; von EU in USA: ohne Intra-EU-Positionen; EU-27: EU ohne Vereinigtes Königreich. Daten für die Jahre nach 2011 liegen noch nicht vor.

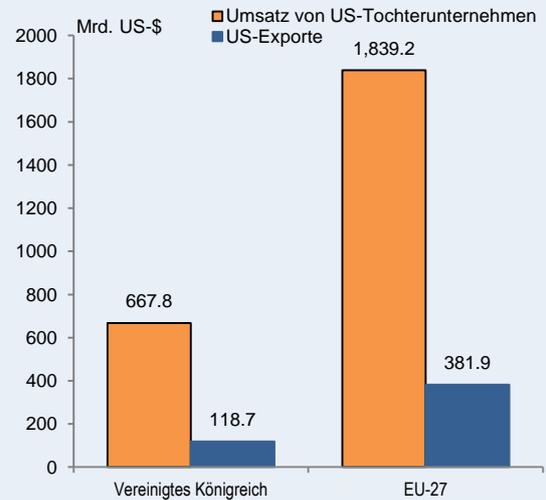
Quelle: Eurostat; U.S. Bureau of Economic Analysis.

Staaten geltend machen. Gerade weil die neue Administration offenbar in den Kategorien eng umrissener „nationaler Interessen“ denkt, wird dieser Einflusskanal besonders wirksam sein und dürfte europäische Drohungen mit Retorsionsmaßnahmen an Bedeutung übertreffen.

In der Relevanz des europäischen Marktes für US-amerikanische Tochterunternehmen zeigt sich die transatlantische Interessengemeinschaft an gemeinsamer Prosperität auf beiden Seiten des Atlantiks. Dies verdeutlicht den politischen Akteuren auf konkrete Weise, dass offene Märkte kein Nullsummen- oder gar Negativsummenspiel sind, sondern dass die gegenseitige Handels- und Kapitalverflechtung zum Vorteil beider Seiten wirkt.

Fazit: Insgesamt kann damit ein handelspolitischer Konflikt zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Union zwar nicht restlos ausgeschlossen werden. Es zeigt sich indes, dass dadurch auch auf amerikanischer Seite beträchtliche Interessen berührt würden, die ein solches Szenario insgesamt weniger wahrscheinlich erscheinen lassen als es die derzeit betont handelszentrierte Debatte nahelegt.

Abbildung 3:  
Bedeutung des EU-Binnenmarktes für US-amerikanische Unternehmen 2014



EU-27: EU ohne Vereinigtes Königreich.

Quelle: U.S. Bureau of Economic Analysis.