

Europäer durch die Entwicklung ihres eigenen Binnenmarktes in den letzten Jahrzehnten wertvolle Erfahrungen auf dem Weg hin zu einem transatlantischen Binnenmarkt einbringen (Busch 2013).

Aus US-Perspektive kommt Deutschland und der Bundeskanzlerin eine wichtige Rolle im Hinblick auf den Erfolg der Verhandlungen zu, auch wenn das Verhandlungsmandat bei der EU-Kommission liegt. Neben Deutschland zählen insbesondere die Niederlande und Großbritannien zu den Befürwortern des Abkommens. Erfolgreiche Verhandlungen könnten Großbritanniens kritische Haltung zur EU möglicherweise verändern (Hänsel 2013, S. 4).

## Die transatlantischen Handelsbeziehungen in Zahlen

Die großen Hoffnungen in ein transatlantisches Handelsabkommen resultieren nicht zuletzt aus der wirtschaftlichen Bedeutung der beiden Verhandlungspartner. Die Vereinigten Staaten und die Europäische Union erwirtschaften fast die Hälfte der weltweiten Wirtschaftsleistung. Auch wenn der relative Anteil an der weltweiten Wirtschaftsleistung abnimmt (siehe Abb. 1), sind die Zahlen zu den transatlantischen Handelsbeziehungen bemerkenswert.

- Der Handel zwischen der EU und den USA entspricht ca. 30 % des globalen Handelsvolumens (HLWG 2013, S. 1).
- Im Jahre 2012 wurden Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 497.658 Millionen Euro über den Atlantik gehandelt.
- Die Importe aus den USA in die EU beliefen sich auf ca. 205.778 Millionen Euro. Dies entspricht 11,5 % aller Importe in die EU.
- Auf der anderen Seite wurden Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 291.880 Millionen Euro in die USA exportiert. Dies sind 17,3 % der Gesamtexporte der EU.
- Die Vereinigten Staaten sind das wichtigste Exportland für die EU, noch vor China und der Schweiz. Auch für die Vereinigten Staaten ist die EU wichtigster Handelspartner, vor Kanada und China (Europäische Kommission 2013b, S. 4).

	USA	EU	DEUTSCHLAND	CHINA
<b>1980</b>	26,0 %	34,2 %	7,7 %	1,9 %
<b>2011</b>	21,7 %	25,2 %	5,1 %	10,5 %

Abbildung 1: Anteile am weltweiten BIP 1980 und 2011 (Mildner et al. 2012, S. 9).

Der transatlantische Handel gewann in den letzten Jahren an Bedeutung. In den Jahren vor der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 stiegen die EU-Exporte in die Vereinigten Staaten um jährlich durchschnittlich ca. 7%, die Exporte der USA nach

Europa um durchschnittlich ca. 5% pro Jahr (Erixon 2012, S. 33). Auch im Anschluss an den durch die Wirtschafts- und Finanzkrise bedingten Einbruch (die EU-Importe aus den USA fielen im Jahr 2009 um 15%) erholten sich die Zahlen schnell wieder. Schon im Jahr 2010 stiegen die US-Importe in die EU wieder um 11,8, 2011 um 10,7 und im Jahr 2012 um 7,4%. Aber auch die EU-Exporte in die USA stiegen in den drei Jahren von 2010 bis 2012 um 19,1, 8,8 bzw. 10,6% (Europäische Kommission 2013b, S. 2).

EU	ANTEIL AM HANDEL	USA	ANTEIL AM HANDEL
1. USA	14,3 %	1. EU27	16,1 %
2. CHINA	12,5 %	2. KANADA	15,2 %
3. RUSSLAND	9,7 %	3. CHINA	13,6 %
4. SCHWEIZ	6,8 %	4. MEXIKO	12,2 %

Abbildung 2: Die vier wichtigsten Handelspartner der USA und der EU im Jahr 2012 (Europäische Kommission 2013b, S. 4).

*Zwar sinkt der relative Anteil beider Wirtschaftsräume an der weltweiten Wirtschaftsleistung, dennoch sind die Zahlen zu den transatlantischen Handelsbeziehungen bemerkenswert.*

#### STRUKTUR UND UMFANG DES TRANSATLANTISCHEN HANDELS

Der Export von Industriegütern stellte mit 83,8% im Jahr 2012 den Löwenanteil an allen EU-Güterexporten in die USA dar (siehe Abb. 3). Der größte Bestandteil in dieser Kategorie sind Maschinen und Kraftfahrzeuge, gefolgt von chemischen Erzeugnissen wie Gummi- und Kunststoffherzeugnissen. Maschinen und Kraftfahrzeuge im Wert von ca. 120.880 Millionen Euro und chemische Erzeugnisse im Wert von ca. 66.364 Millionen Euro wurden 2012 in die USA exportiert. Es verwundert daher nicht, dass sich insbesondere die Verbände dieser Wirtschaftszweige für ein Handelsabkommen aussprechen. Neben den Industriegütern spielt der Export von landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen mit 5,4 bzw. 8,7% der Gesamtgüterexporte eine untergeordnete Rolle (Europäische Kommission 2013b, S. 7f.).

	2008	2010	2012
AGRARPRODUKTE	16,2 %	13,8 %	14,1 %
INDUSTRIEGÜTER	80,8 %	82,3 %	83,8 %
ANDERE PRODUKTE	1,3 %	1,7 %	0,9 %

Abbildung 3: Struktur der EU-Güterexporte in die USA. Aus Vertraulichkeitsgründen addieren sich die einzelnen Produktkategorien zu weniger als 100 Prozent (Europäische Kommission 2013b, S. 8).

Auch bei den Importen der EU aus den USA spielen die Industriegüter eine zentrale Rolle. 2012 waren 76,9% aller Güterimporte Industriegüter (siehe Abb. 4). Hierbei waren die größten Posten: Kraftfahrzeuge und Maschinen mit 38,3% sowie chemische Erzeugnisse mit 21,2% an allen importierten Industriegütern. Agrarprodukte und Rohstoffe sind auch hier weit weniger bedeutsam. 18,1% der Gesamtgüterimporte fallen in diese Produktkategorie (Europäische Kommission 2013b, S. 7).

	2008	2010	2012
<b>AGRARPRODUKTE</b>	15,1 %	14,6 %	18,1 %
<b>INDUSTRIEGÜTER</b>	79,5 %	79,7 %	76,9 %
<b>ANDERE PRODUKTE</b>	3,4 %	3,4 %	4,3 %

Abbildung 4: Struktur der EU-Güterimporte aus den USA. Aus Vertraulichkeitsgründen addieren sich die einzelnen Produktkategorien zu weniger als 100 Prozent (Europäische Kommission 2013b, S. 7).

Die USA importierten im Jahr 2010 34,2% ihrer Dienstleistungen aus der EU. Mit 30,9% der Dienstleistungsexporte war die EU allerdings nur zweitgrößter Abnehmer amerikanischer Dienstleistungen (Felbermayr et al. 2013, S. 26).

Die engen transatlantischen Handelsbeziehungen spiegeln sich auch in den ausländischen Direktinvestitionen wider. Im Jahr 2009 betrugen die Investitionen aus den USA in die EU fast 2 Billionen US-Dollar (Felbermayr et al. 2013, S. 34). Dies ist das Vierfache der gesamten US-Investitionen in Asien. Jedoch ist auch hier ein relativer Bedeutungsverlust zu beobachten: US-amerikanische Direktinvestitionen in Schwellenländer wachsen erheblich schneller als die Investitionen in Europa. In den letzten Jahren verharren diese auf einem konstanten Niveau (siehe Abb. 5). Die Investitionen der EU in den USA haben sich in den letzten Jahren erhöht, auf zuletzt 71% der gesamten Direktinvestitionen im Jahr 2011, auch wenn die deutschen Direktinvestitionen in die USA in der Zeit von 2001 bis 2011 von 12% auf 8% der gesamten Direktinvestitionen fielen (Felbermayr et al. 2013, S. 35).

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>EU</b>	56 %	57 %	56 %	55 %	56 %
<b>DEUTSCHLAND</b>	6 %	6 %	5 %	5 %	5 %

Abbildung 5: Auslandskapitalbestand der USA in der EU und Deutschland in Prozent des gesamten Bestands (Felbermayr et al. 2013, S. 34).