



Herausforderungen begegnen –
Transatlantischen Handel stärken
DIHK-Positionspapier 2025

DIHK

Deutsche
Industrie- und Handelskammer

 **Gemeinsam Weltweit**

Impressum



Deutsche
Industrie- und Handelskammer

Herausgeber und Copyright

© **Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK)**

Bereich Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht

DIHK Berlin

Postanschrift: 11052 Berlin | Hausanschrift: Breite Straße 29 | Berlin-Mitte

Telefon: 030 20308-0 | Telefax: 030 20308-1000

DIHK Brüssel

Vertretung der Deutschen Industrie- und Handelskammer bei der Europäischen Union

19 A-D, Avenue des Arts | B-1000 Bruxelles

Telefon: +32-2-286-1611 | Telefax: +32-2-286-1605

Internet

www.dihk.de

Facebook

www.facebook.com/DIHKBerlin

Twitter

http://twitter.com/DIHK_News

Redaktion

Melanie Vogelbach, Paul Meyer, Klemens Kober, DIHK

Grafik

Friedemann Encke, DIHK

Bildnachweis

Getty Images)

Stand

Beschluss des DIHK-Präsidiums vom 26. November 2025

Herausforderungen begegnen – Transatlantischen Handel stärken

DIHK-Position zur transatlantischen Handelspolitik

Die USA sind Deutschlands wichtigster Exportmarkt mit einem Gesamthandelsvolumen von 250 Mrd. Euro. Rund zehn Prozent unserer Exporte gehen in die Vereinigten Staaten. Gleichzeitig ist die deutsche Wirtschaft ein zentraler Partner für die USA: Über 6000 deutsche Unternehmen schaffen dort knapp eine Million Arbeitsplätze und haben Investitionen in Höhe von etwa 530 Mrd. Euro aufgebaut. Damit ist Deutschland der drittgrößte ausländische Investor in den USA. Die Vereinigten Staaten sind das wichtigste Zielland deutscher Auslandsinvestitionen außerhalb der EU.

Die neue US-Handelspolitik stellt das über Jahrzehnte gewachsene Fundament dieser Wirtschaftsbeziehungen vor großen Herausforderungen und gefährdet das Welthandelsystem. Die Hochzollpolitik verstößt gegen die Regeln der Welthandelsorganisation, schafft Rechtsunsicherheit und stört globale Lieferketten massiv. Hinzu kommen zahlreiche weitere Handelsbeschränkungen, mit denen sich Unternehmen bereits vor 2025 konfrontiert sahen. Die EU listet derzeit 24 offizielle Handelshemmnisse durch US-Vorgaben auf¹.

Für deutsche Unternehmen wird das US-Geschäft infolgedessen zunehmend komplex. Für fast drei Viertel der Unternehmen ist die Handelspolitik derzeit die größte Herausforderung im US-Geschäft². Die Hochzollpolitik dürfte auf absehbare Zeit bestehen bleiben und trifft die exportstarke deutsche Wirtschaft empfindlich. Die rechtliche Unsicherheit belastet langfristige Handels- und Investitionsplanungen erheblich und gefährdet strategische Unternehmensentscheidungen. Dem Einsatz von wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen, um die EU und Deutschland zu politischen Entscheidungen zu bewegen, muss Europa entschlossen und geschlossen entgegentreten und sich für verlässliche Rahmenbedingungen unserer Unternehmen einsetzen.

Zur Stärkung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sollte die Bundesregierung und die EU folgende Ziele verfolgen:

1. Zölle abbauen, Spielräume nutzen, Europa zusammenhalten
2. Planbarkeit statt Zollchaos
3. Handelshemmnisse gezielt gemeinsam beseitigen
4. Regulatorische Souveränität wahren
5. Digitale Autonomie stärken
6. Gemeinsam Lieferkettenvorgaben praktikabel machen
7. Transatlantische Wirtschaftssicherheit im Gleichgewicht

8. Globale Allianzen vorantreiben

9. Energie-Deal wettbewerbsfähig und krisenfest gestalten

10. Positivagenda: Für Chancen in der Zusammenarbeit werben

Im Einzelnen:

1. Zölle abbauen, Spielräume nutzen, Europa zusammenhalten

Der EU-USA Deal vom 21. August 2025 ist asymmetrisch und bleibt hinter den Erwartungen der deutschen Wirtschaft zurück. Dennoch sollte die EU diesen umsetzen, da die Alternative erhebliche wirtschaftliche Risiken in Form einer Eskalation der US-Zölle bergen würde. In den Detailverhandlungen müssen nun sämtliche offene Fragen schnellstmöglich geklärt und bessere Handelsbedingungen für die EU und somit für die deutsche Wirtschaft erzielt werden.

Besonders dringend ist der Abbau der protektionistischen Sonderzölle auf Stahl- und Aluminiumimporte sowie auf Kupfer – mindestens über eine Quotenregelung. Auch sollte höchstens ein Maximalzoll von 15% für alle Stahl- und Aluminiumderivatprodukte gelten. Weiterhin muss sich die EU-Kommission für die Erweiterung der Liste der Produkte einsetzen, für die beidseitig nur die bis 2024 geltenden Meistbegünstigungszölle gelten sollen.

Dabei muss die EU-Kommission bereit sein, ihre wirtschaftlichen Interessen stärker zu verteidigen und wo nötig robuster zu verhandeln – im Falle einer weiteren Eskalation notfalls auch mit Maßnahmen wie Gegenzöllen oder dem Einsatz des Instruments der EU gegen wirtschaftlichen Zwang (Anti Coercion Instrument, ACI). Die Bundesregierung muss sich in den Verhandlungen klar hinter die EU-Kommission stellen, um die Verhandlungsfähigkeit Europas zu unterstützen.

Die unilateralen Zollsteigerungen der USA sind WTO-widrig. Mittelfristig muss deren Abschaffung das Ziel von EU und Bundesregierung bleiben. Gleichzeitig muss eine WTO-konforme Lösung für die einseitigen EU-Zollsenkungen gefunden werden, die den Produktionsstandort Europa nicht schwächt. Bei großen Wettbewerbsnachteilen aufgrund von Verschiebungen im Zollbereich sind gesonderte Maßnahmen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit zu erwägen. Darüber hinaus muss die Kommission bereit sein, ihre Zollsenkungen rasch zurückzunehmen, falls die USA wortbrüchig werden. Die Wirtschaft muss in diesen Prozessen eng eingebunden werden.

2. Planbarkeit statt Zollchaos

Es war ratsam, dass die EU eine weitere Eskalation der US-Hochzollpolitik durch die gemeinsame Vereinbarung vom 21. August 2025 vermieden hat. Dennoch schafft diese Verabredung nur begrenzte Planungssicherheit. Langfristige, belastbare und vorhersehbare Rahmenbedingungen im transatlantischen Handel bilden generell das Fundament erfolgreicher Handels- und Investitionsbeziehungen. Das gilt insbesondere zwischen der deutschen und US-amerikanischen Wirtschaft. Hierfür müssen die Bundesregierung und die EU-Kommission weiterhin entschlossen eintreten. Verbindliche und transparente Prozesse sollten etabliert werden, welche helfen, weitere protektionistische Schritte zu unterbinden.

Dazu gehören auch Klarheiten im Zollverfahren. Die EU-Kommission sollte sich dafür einsetzen, dass Zollbehörden ausländische nichtpräferenzielle Ursprungszeugnisse zur Herkunftsbestimmung anerkennen – in Deutschland wäre dies das IHK-Ursprungszeugnis. Wichtig hierbei ist die Anerkennung von im Exportland ausgestellten Nachweisen, um ein internationales Level-Playing-Field zu schaffen. Die Bundesregierung und die EU-Kommission müssen weiterhin darauf drängen, dass die US-Zollbehörden verbindliche, einheitlich formulierte und vor allem in der Praxis umsetzbare Vorschriften veröffentlichen. Besondere Dringlichkeit besteht im Bereich der Stahl- und Aluminium-Derivate, da hier oftmals durch komplex verarbeitete Produkte keine einfache wert oder mengenmäßige Zuordnung der Vormaterialien möglich ist.

3. Handelshemmnisse gezielt gemeinsam beseitigen

Die EU und die USA sollten, wo möglich, neben Zöllen auch weitere Handelshemmnisse im transatlantischen Handel abbauen.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse im transatlantischen Handel resultieren aus Unterschieden, etwa bei den technischen Produkthanforderungen, Regulierungen und Kennzeichnungssystemen. Durch regulatorische Kooperation können erhebliche Kosten im transatlantischen Handel eingespart werden. Darüber hinaus können gemeinsame Regeln weltweit Maßstäbe setzen und auch auf Drittmärkten Wettbewerbsvorteile erzeugen. In manchen Bereichen sind Regulierungen sowie Regulierungsstrukturen auf beiden Seiten so unterschiedlich, dass eine gegenseitige Anerkennung nicht möglich ist und zu Nachteilen für die EU führen kann. Aber in vielen Branchen wie Automobil, Maschinenbau oder Elektrotechnik gibt es viel Kooperationspotenzial mit Blick auf die Regulierung von Zukunftstechnologien.

Diese Zusammenarbeit muss auf Basis der anerkannten internationalen Normen wie ISO und IEC geschehen. Auch Konformitätsbewertungs- und Zulassungsverfahren müssen sich an diesen Standards orientieren. Die Grundsätze

der guten Regulierungspraxis, insbesondere Transparenz und Teilhabe, sind dabei unverzichtbar. Gleichzeitig darf die Regulierungskooperation nicht zu einer Absenkung von Schutzstandards führen, und die regulatorische Autonomie der EU muss gewahrt bleiben.

Auch wäre eine gegenseitige Marktöffnung im Dienstleistungsbereich für deutsche Unternehmen von großer Bedeutung. So schränken bisher etwa amerikanische Regulierungen wie der Jones Act, Foreign Dredging Act, Federal Aviation Act und die US Air Cabotage Law die Möglichkeiten deutscher Firmen ein, in den USA ihre Dienstleistungen anzubieten.³

Um langwierige Genehmigungsprozesse für Unternehmen in den USA zu verkürzen, muss sich die Bundesregierung mit Nachdruck dafür einsetzen, dass Deutschland vom Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) als „Excepted Foreign State“ eingestuft wird. Eine solche Einstufung würde deutlich beschleunigte und rechtssichere Verfahren bei US-Investitionen ermöglichen. Zudem spielt der uneingeschränkte Zugang und die Transparenz im Rahmen von öffentlichen Vergabeverfahren in den USA (Buy American) für europäische Unternehmen eine wichtige Rolle. Für einen Beitritt der verbleibenden US-Bundesstaaten Alabama, Alaska, Georgia, Indiana, New Jersey, New Mexico, North Carolina, North Dakota, Ohio, South Carolina, Virginia und West Virginia zum Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen der WTO (Government Procurement Agreement, GPA) muss geworben werden.

4. Regulatorische Souveränität wahren

Die regulatorische Souveränität der EU und ihrer Mitgliedstaaten muss für alle Seiten ein Selbstverständnis sein. Verhandelt werden indes gemeinsam gewünschte Regeln. Zentral dabei muss ein möglichst geschlossenes und entschlossenes europäisches Auftreten sein. Wenn von den USA allerdings einseitige Maßnahmen erlassen werden, die das Prinzip der völkerrechtlichen Souveränität verletzen, sollte die EU ihre Interessen verteidigen, als Ultima Ratio auch durch das Instrument gegen wirtschaftlichen Zwang (ACI).

Regulatorische Souveränität bedeutet ausschließlich den eigenen Wirtschaftsraum zu regulieren. Die EU und die USA sollten grundsätzlich auf Maßnahmen mit extraterritorialer Wirkung verzichten. Auch der Digital Services Act (DSA) und der Digital Markets Act (DMA) dürfen allein darauf zielen, faire Wettbewerbsbedingungen und bestreite Märkte im EU-Binnenmarkt zu sichern. Diese Grundsätze gelten nicht zuletzt für den Datenaustausch, der rechtssicher erfolgen können muss.

5. Digitale Autonomie stärken

Auch angesichts wirtschaftlicher Zwangsmaßnahmen der USA muss die digitale Autonomie Europas stärker in den Blick genommen werden. Die Bundesregierung und die EU sollten kritische Abhängigkeiten in der Digitalwirtschaft

analysieren und versuchen zu reduzieren. Ziel muss es sein, eine konkurrenzfähige europäische Digitalwirtschaft aufzubauen und damit die heimische Wirtschaft zu stärken. Die aktuelle Abhängigkeit europäischer Unternehmen von außereuropäischen Technologieanbietern stellt ein strategisches und sicherheitspolitisches Risiko dar. Angesichts der geopolitischen Lage schwindet derzeit auch das Vertrauen in US-amerikanische Digitalprodukte – deutsche Unternehmen suchen nach Alternativen.

Die EU kann ihre digitale Autonomie nur stärken, wenn sie gezielt offene, interoperable Standards fördert sowie in eigene digitale Infrastruktur, Schlüsseltechnologien und Fachkräfte investiert. Dafür braucht es leistungsfähige Cloud-Lösungen, sichere Datenräume und europäische Alternativen zu US- und chinesischen Tech-Konzernen. Gleichzeitig müssen bürokratische Hürden abgebaut und innovationsfreundliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, insbesondere für Start-ups und den Mittelstand. Auch eine moderne, digital aufgestellte Verwaltung und eine Bildungspolitik, die digitale Kompetenzen systematisch fördert, sind zentrale Voraussetzungen für mehr digitale Unabhängigkeit.

6. Gemeinsam Lieferkettenvorgaben praktikabel machen

Bei Lieferkettenvorgaben etwa zu Zwangsarbeit, Entwaldung, kritischen Rohstoffen oder Dekarbonisierung ist eine enge internationale Zusammenarbeit nötig, um den Handel und Investitionen zu vereinfachen. Mit Blick auf die CO₂-Bepreisung sollte die EU sich für einen mittelfristigen Beitritt der USA zum Klimaklub sowie eine Ausweitung der US-CO₂-Bepreisung einsetzen, sodass CO₂-Grenzausgleichsmechanismen im transatlantischen Handel unnötig werden. Die EU und die USA sollten möglichst verbindliche Prozesse für Due-Diligence-Anforderungen vereinbaren. Eine internationale Harmonisierung dieser Standards und die gegenseitige Anerkennung von Zertifikaten und Prüfbescheinigungen würden Bürokratie abbauen, Planbarkeit erhöhen und verhindern, dass Unternehmen durch parallele Prüfverfahren unverhältnismäßig belastet werden.

Die derzeitige Entbürokratisierungsagenda der EU mit Blick auf die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR), den Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), die Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) und die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) vereinfachen Prozesse und helfen Bürokratie abzubauen – und können somit auch zu einem besseren transatlantischen Handel beitragen. Hier sollte sich die Bundesregierung für ambitionierte Bürokratieabbauziele im Sinne der deutschen Wirtschaft einsetzen. Gleichzeitig gilt, die USA können keine Sonderregeln erhalten. Sinnvolle Ausnahmen, beispielsweise durch Null-Risikokategorien, dürfen sich nicht nur auf den transatlantischen Handel beziehen, sondern müssen für alle berechtigten Handelspartner gelten.

7. Transatlantische Wirtschaftssicherheit im Gleichgewicht

Im Rahmen der gemeinsamen Vereinbarung vom 21. August 2025 haben die USA und die EU eine vertiefte Zusammenarbeit im Bereich Wirtschaftssicherheit beschlossen. Die EU sollte diese Kooperation gezielt nutzen, um durch abgestimmte Exportstandards, koordinierte Risikoanalysen, widerstandsfähige Lieferketten und klare Regeln in sicherheitsrelevanten Bereichen Planungssicherheit für Unternehmen zu erhöhen. Besonders wichtig ist eine enge Kooperation dort, wo gemeinsame Interessen und Herausforderungen bestehen, etwa beim Abbau strategischer Abhängigkeiten und der Begrenzung von Wettbewerbsverzerrungen, insbesondere im Umgang mit kritischen Rohstoffen aus Drittstaaten.

Als Leitmotiv sollte dabei das Prinzip Small-Yard-High-Fence dienen. Der Schutzbereich ist partnerschaftlich und auf Augenhöhe festzulegen, mit klar erkennbarer europäischer Handschrift, ausgerichtet auf europäische Wettbewerbsfähigkeit und die strategischen Kerninteressen Europas.

Dies betrifft insbesondere Exportkontrolle und die Diskussion um ein mögliches Outbound-Investment-Screening (OIS), das von der deutschen Wirtschaft im Grundsatz überwiegend abgelehnt wird. Exportkontrollen sind klar, kohärent und praxistauglich auszugestalten. Eine stärkere Harmonisierung könnte Unternehmen entlasten, sofern europäische Standortbedingungen und Interessen gewahrt bleiben und einseitige Nachteile für EU-Unternehmen vermieden werden. Besonders kritisch ist die extraterritoriale Anwendung von US-Sanktionen („Sekundärsanktionen“) und des US-(Re-) Exportkontrollrechts, die für europäische Unternehmen erhebliche Rechtsunsicherheit schafft. Die EU sollte einer weiteren Ausweitung extraterritorialer Regelungen entgegenreten. Für die EU ist es unerlässlich, eine eigenständige Positionierung im Bereich Wirtschaftssicherheit zu vertreten, die sich konsequent an europäischen Interessen, Verhältnismäßigkeit und Standortverträglichkeit orientiert.

8. Globale Allianzen vorantreiben

Die Bundesregierung und die EU müssen den Schulterschluss mit wichtigen Partnerländern intensivieren. Nur gemeinsam mit Ländern wie Japan, Kanada oder Südkorea lässt sich in Verhandlungen mit den USA zielgerichteter Druck aufbauen und ein weniger asymmetrisches Kräfteverhältnis herstellen.

Darüber hinaus braucht es eine große Koalition für den Freihandel, die die EU beispielsweise gemeinsam mit der Transpazifischen Partnerschaft (CPTPP) anführen sollte – mit dem Ziel, multilaterale Regeln zu stärken. Ein Stillhalteabkommen, in dem sich die beteiligten Länder verpflichten, untereinander WTO-Recht und Prinzipien – wie die Meistbegünstigung und das Inländerprinzip sowie die vereinbarten Zollhöhen – weiterhin anzuwenden, würde den Unternehmen wichtige Planungssicherheit geben. Wichtig wäre hierbei auch eine Vereinbarung zur Unterlassung von Ex-

portrestriktionen und wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen. Die WTO ist als Grundpfeiler des deutschen Außenhandels etwa durch ihre Vorgaben zur Begrenzung von Zöllen, ihre Prinzipien zur Meistbegünstigung und zur Nichtdiskriminierung, zum weltweiten Schutz geistigen Eigentums und zur Streitbeilegung unverzichtbar.

Darüber hinaus sollte die EU den Turbo bei Handelsabkommen mit relevanten Ländern und Regionen einlegen. Die Abkommen mit Mercosur, Mexiko, Indonesien und der Schweiz gilt es so schnell wie möglich zu ratifizieren. Die Verhandlungen mit Indien, Thailand, Malaysia, den Philippinen, dem Vereinigten Königreich und den Vereinigten Arabischen Emiraten gilt es rasch abzuschließen. Auch mit Afrika und Zentralasien sollten die Handelsbeziehungen gestärkt werden. Dabei muss Qualität vor Geschwindigkeit gehen. Anstelle von Schmal-spurabkommen sind ehrgeizige Vereinbarungen nötig, die den Marktzugang umfassend ausbauen, Exportrestriktionen verbieten und Investitionen langfristig absichern. Auch mit weiteren Ländern sollten gerade im Rohstoff- oder Digitalbereich passgenaue Abkommen verhandelt werden, um unsere Lieferketten abzusichern.

Für bessere Karten am Verhandlungstisch ist die Stärkung des europäischen Binnenmarktes entscheidend, etwa durch umfassenden Bürokratieabbau und gezielte strategische Investitionen – z.B. in Schlüsselindustrien. Aus Sicht der deutschen Wirtschaft ist es heute wichtiger denn je, Handelsbarrieren innerhalb Europas abzubauen, um das Potenzial des Europäischen Binnenmarktes voll auszuschöpfen.

9. Energie-Deal wettbewerbsfähig und krisenfest gestalten

Sowohl die EU als auch Deutschland haben mit den USA eine Energiepartnerschaft vereinbart, um die europäische Versorgungssicherheit zu stärken und gemeinsame Klimaziele zu erreichen. Nun gilt es, diese Partnerschaften zu konkretisieren und langfristige Lieferketten aufzubauen, insbesondere mit Blick auf das Ziel der Klimaneutralität bis 2045 bzw. 2050.

Entscheidend bleibt, dass Energieimporte zu wettbewerbsfähigen Preisen erfolgen – kurz- bis mittelfristig gilt das für LNG, mittel- bis langfristig für Wasserstoffimporte. Einseitige Abhängigkeiten für Deutschland und Europa sind dabei unbedingt zu vermeiden. Daher sollten Energie-Deals zwischen den USA und der EU stets auf Diversifizierung, faire Preise, transparente Regelungen zur Klima-Kompatibilität sowie langfristige Partnerschaft ausgerichtet sein. Bundesregierung und EU-Kommission sind gefordert, diese Leitplanken konsequent zu vertreten und umzusetzen.

Aktuell gefährden die in den Delegierten Rechtsakten der EU vorgesehenen strengen Kriterien die Entwicklung stabiler Wasserstoff-Lieferketten. Besonders die Anforderungen zur Zusätzlichkeit ab 2028 sowie zur stündlichen zeitlichen Korrelation ab 2030 gefährden die Importe von grünem und

kohlenstoffarmem Wasserstoff erheblich. Eine pragmatische Anpassung und praxisnahe Lockerung dieser Vorgaben würde nicht nur die europäische Versorgungssicherheit stärken, sondern zugleich die langfristige transatlantische Zusammenarbeit vertiefen und die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie im globalen Transformationswettbewerb sichern.

10. Positivagenda: Für Chancen in der Zusammenarbeit werben

Deutsche Unternehmen leisten einen bedeutenden Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung in den Vereinigten Staaten. Ihr Engagement stärkt die lokale und regionale Konjunktur, insbesondere durch Investitionen in das Verarbeitende Gewerbe sowie in Forschung und Entwicklung. Sie schaffen sichere, gut bezahlte Arbeitsplätze und fördern Innovationen vor Ort.

Ein zukunftsfähiger Industriestandort – auch die USA – braucht qualifizierte Fachkräfte. Deutsche Unternehmen bringen ihre Erfahrung aus dem dualen Berufsbildungssystem ein und können so einen Beitrag zur Ausbildung der nächsten Generation und Fachkräftesicherung leisten.

Der Beitrag deutscher Unternehmen zur Reindustrialisierung der Vereinigten Staaten sollte im transatlantischen Dialog auf allen Ebenen sichtbar gemacht und gewürdigt werden.

Im Rahmen der gemeinsamen Vereinbarung vom 21. August 2025 hat die EU zusätzliche Investitionen in den USA zugesagt. Verlässliche Rahmenbedingungen, insbesondere Rechtssicherheit, sind für investierende Unternehmen dabei essenziell. Auch im sicherheitspolitischen Bereich gibt es bei Handel und Investitionen Spielräume zur vertieften Zusammenarbeit, die ausgelotet werden sollten. Die Bundesregierung muss hierfür die politische Kooperation nicht nur mit der US-Regierung, sondern auch auf Ebene der US-Bundesstaaten intensivieren.

Das Netzwerk der Deutschen Auslandshandelskammern in den USA (AHK USA) bietet mit über 2.500 Mitgliedern und Standorten in Atlanta, Chicago, New York, San Francisco und Washington eine wichtige Plattform für den transatlantischen Dialog. Durch eine Vielzahl von Dienstleistungen, von Geschäftsanbahnung bis hin zu Personalentwicklung, ist die AHK USA maßgeblich am Aufbau deutsch-amerikanischer Geschäftsbeziehungen beteiligt. Im Rahmen der politischen Interessenvertretung – auch auf Bundesstaatenebene – sollte die Bundesregierung die AHK USA aktiv einbeziehen. Das Kammernetz in Deutschland und im Ausland baut wichtige Brücken zwischen den Entscheidern in Politik und Verwaltung mit der unternehmerischen Realität.

Transatlantische Wirtschaftsbeziehungen

Zentrale Hemmnisse im US-Markt für deutsche Unternehmen:

- US-Einfuhrzölle von mindestens 15% auf bis zu 200%
- Weitere Zölle in unterschiedlicher Höhe sind auf Halbleiter, Arzneimittel und pharmazeutische Wirkstoffe, verarbeitete kritische Mineralien, Flugzeuge und Düsentriebwerke, Polysilizium und seine Derivate, unbemannte Flugsysteme (UAS), Windkraftanlagen, Robotik und Industriemaschinen, persönliche Schutzausrüstung, medizinische Verbrauchsmaterialien und medizinische Geräte geplant.
- Zollformalitäten
- Zugang zu öffentlichen Vergabeverfahren: Buy America
- Beschränkungen bei Maritimen Dienstleistungen (Jones Act)
- De-Minimis-Abschaffung
- Beschränkungen im Luftfahrtbereich
- Visa-Vorgaben
- Lokalisierungsvorgaben in USMCA

Handel und Investitionen

Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sind für beide Seiten von großer Bedeutung, sowohl für Deutschland als auch für die USA. Im vergangenen Jahr waren die USA für Deutschland der wichtigste Handelspartner weltweit mit einem Handelsvolumen im Warenhandel von 253 Mrd. Euro. Deutschland ist für die USA dabei der viert wichtigste Handelspartner.

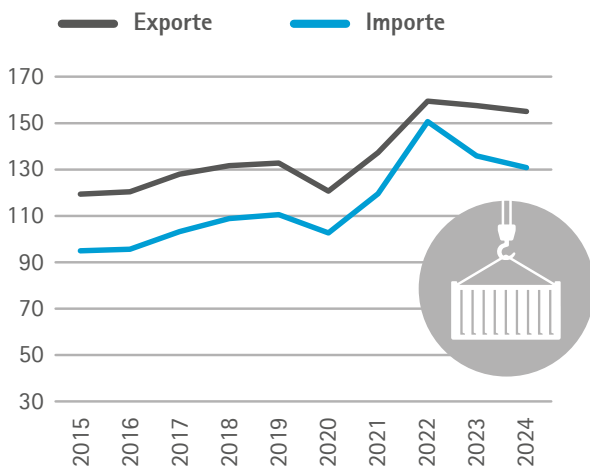
In diesem Jahr stehen die Handelsbeziehungen unter Druck. Im Vergleich zum Vorjahr sind die deutschen Exporte in die USA im ersten Halbjahr dieses Jahres um 3,9 Prozent zurückgegangen. Weltweit bleiben die USA dennoch Deutschlands wichtigster Exportmarkt.

Etwa sieben Prozent der deutschen Warenimporte stammen aus den USA, womit die Vereinigten Staaten unter den wichtigsten Belieferungsländern Platz drei einnehmen. Beim Austausch mit Dienstleistungen befinden sich die USA an der Spitze der deutschen Dienstleistungsexporte und -importe. Umgekehrt nimmt Deutschland für die USA beim Dienstleistungshandel den zweiten Platz ein.

Gleichzeitig investiert Deutschland mit mehr als 500 Mrd. Euro etwa fünf Mal so viel in den USA wie umgekehrt. Dies ist auffällig viel für Deutschland als eine deutlich kleinere Volkswirtschaft als die USA. Mehr als 6.000 deutsche Unternehmen in den USA schaffen dort etwa eine Million Arbeitsplätze und tragen damit zu mehr Produktion in den USA bei. Über 35 Prozent dieser Arbeitsplätze finden sich im Produzierenden Gewerbe.

Warenhandel DE – USA

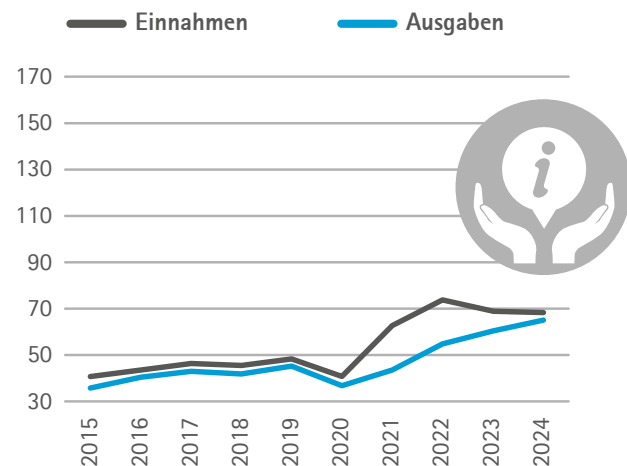
In Mrd. Euro



(Datenquelle: [DeStatis](#))

Dienstleistungshandel DE – USA

In Mrd. Euro

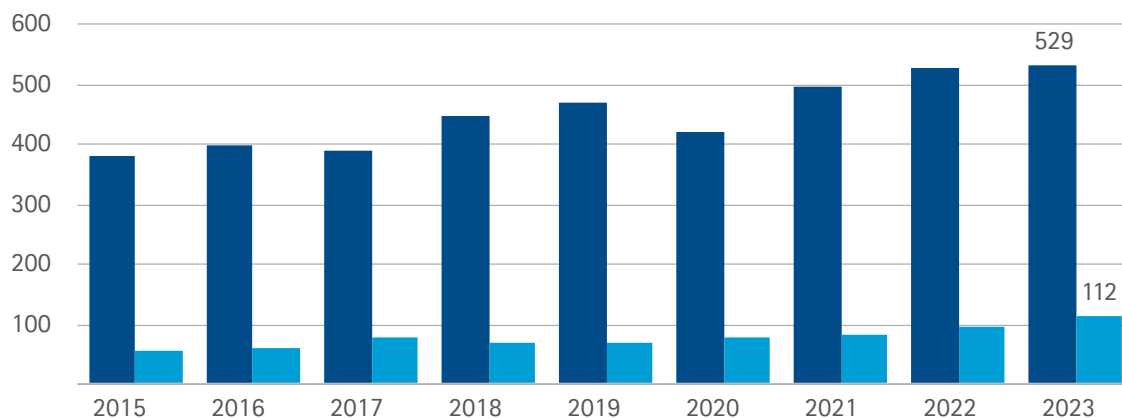


(Datenquelle: [Bundesbank](#))

Direktinvestitionen

Bestand in Mrd. Euro

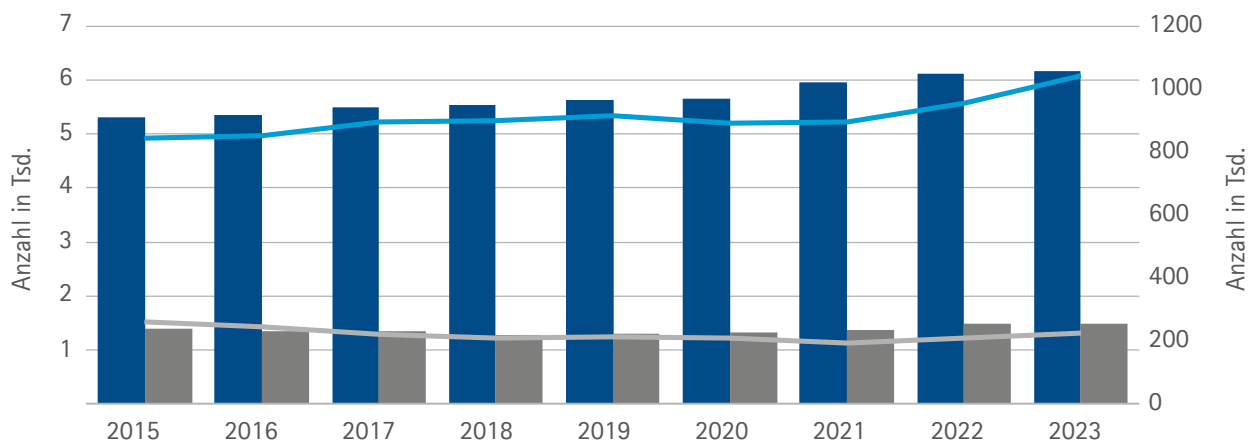
- Bestand deutscher Direktinvestitionen in den USA
- Bestand amerikanischer Direktinvestitionen in Deutschland



(Datenquelle: Bundesbank)

Unternehmen und Beschäftigte

- Deutsche Unternehmen in den USA
- Beschäftigte in den USA
- Amerikanische Unternehmen in Deutschland
- Beschäftigte in Deutschland



(Datenquelle: Bundesbank)

¹ <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/barriers/results?isSps=false&countries=US>

² DIHK-Blitzumfrage USA

³ Der Jones Act untersagt ausländischen Schiffen den Transport von Gütern zwischen US-Häfen, der Foreign Dredging Act verbietet ausländischen Firmen das Ausbaggern von US-Gewässern, der Federal Aviation Act und die Air Cabotage Law verhindern, dass ausländische Fluggesellschaften Inlandsflüge innerhalb der USA anbieten.